

# Unternehmensentwicklung für Lernende Regionen

## Wettbewerb

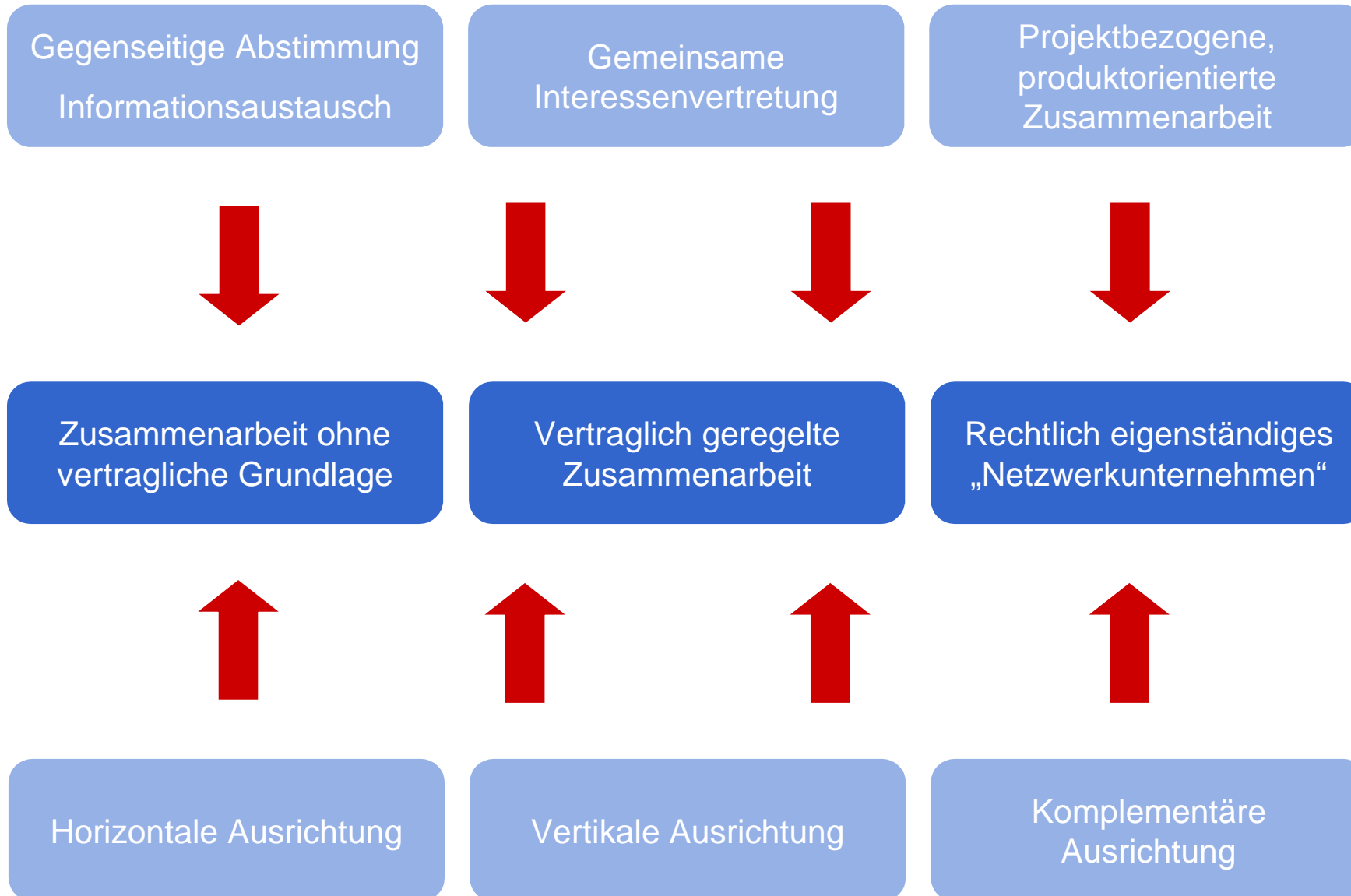


und



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds

# Netzwerk-Typen



# Hemmnisse für Netzwerke



- Fehlende Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit
  - fehlendes gegenseitiges Vertrauen
  - fehlende Interessenübereinstimmung
  - ungenügend motivierende Ziele
- Fehlende Finanzierung/Fördermittel
- Fehlende Zeit bzw. personelle Kapazitäten
- Fehlendes Wissen, fehlende Kompetenz und Erfahrung

# Zusammenarbeit



- Heterogenität der Netzwerkpartner
  - Größe, Finanzkraft, Art der Partner
  - Konkurrenz
  - Organisationsstruktur
- Ausarbeitung der gemeinsamen Zielsetzung
  - Vision und Tagesgeschäft
  - Mehrwert für einzelne Netzwerkpartner
  - (privatwirtschaftliche) Partnerinteressen und übergeordnete Aufgaben
- Aufbau einer Vertrauensbasis

# Finanzierung / Fördermittel



- Finanzierung des Netzwerkmanagements und der Netzwerkarbeit
- Zu geringe Bereitstellung von Finanzmitteln der Netzwerkpartner
- Zu kurze Anschubfinanzierung
- Eindimensionales Finanzierungskonzept

# Ressourcen



- Tagesgeschäft hat Priorität vor Netzwerkarbeit
- Netzwerke sind Chefsache
  - Netzwerke sind übergreifende, visionäre, in die Zukunft gerichtete Aktivitäten
  - Fehlende personelle Bearbeitungskapazität für „Tagesgeschäft“ im Netzwerk
- Zeitliche Restriktionen
  - Aufbau einer gemeinsamen Vertrauensbasis
  - Ergebnisse aus Netzwerkarbeit erst spät
- Hoher Aufwand für das Netzwerkmanagement

# Erfahrung und Kompetenz



- „Unternehmerisches Neuland“
  - in der Netzwerkarbeit
  - für die Netzwerkpartner
- Kulturelle Barrieren
- Fachkompetenz - Netzwerkkompetenz

# Wettbewerb



- Öffentliche Finanzmittel
  - Projektmittel und Zuschüsse
  - Regional und überregional
  
- Kunden
  - Nutzer von Weiterbildungsangeboten
  - Nutzer von Beratungsdienstleistungen
  - ...
  
- Bezahlte Arbeit
  
- Intern / Extern

# Wissen schafft Zukunft

## Das Hohenheimer Modell

