

GWS *Publik*

AKTUELLE INFORMATIONEN FÜR DIE WIRTSCHAFTSREGION MK

2 | SEPTEMBER 2020

Der Mix macht's - Messeangebote in besonderen Zeiten



Unser starker Standort
Südwestfalen
ALLES ECHT!



Seite 20
Neues GWS-Angebot:
Wege zur CO₂-neutralen Produktion



Seite 26
Erster health.SWF-Hackathon
nimmt Fahrt auf

SIE SIND DER



 Südwestfalen
ALLES ECHT!

*Echt! Denn Südwestfalen ist die Industrieregion Nr.1 in NRW.
Mit einem starken Rückgrat: **Ihnen!**

Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass das so bleibt:
Werden auch Sie Mitglied im Verein „Wirtschaft für Südwestfalen“!

www.jetzt-zusammenstehen.de

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Berufsorientierung digital

In diesem Jahr beeinträchtigt die Corona-Pandemie viele klassische Wege der Nachwuchsgewinnung. Auch die in der Region sehr beliebten Ausbildungsmessen fallen den aktuellen Einschränkungen zum Opfer.

Darum soll am 12. November für die Unternehmen und Schüler der Märkischen Region (Hagen, Märkischer Kreis, Ennepe-Ruhr-Kreis) eine virtuelle Ausbildungsmesse stattfinden. Organisiert wird dieses Projekt von einer großen Veranstaltergemeinschaft, bestehend aus Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Regionalagentur, Gebietskörperschaften, Kammern, Kreishandwerkerschaften, Arbeitgeberverbänden, Arbeitsagenturen und Jobcenter.

Grundvoraussetzung für die Umsetzung der virtuellen Messe ist ein ausreichendes Interesse seitens der Aussteller, an dem neuen Format teilzunehmen.

Vorausgegangen ist eine intensive und zum Teil auch kontroverse Diskussion über die Sinnhaftigkeit dieses digitalen Formats. Eine schriftliche Umfrage unter jenen Unternehmen, die in der Vergangenheit bei den zahlreichen Börsen der Region ihre freien Ausbildungsplätze präsentierten, und ein Meinungsbild der Schulen sind in den Entscheidungsprozess der Projektpartner eingeflossen.

Die Rückmeldungen sind naturgemäß sehr unterschiedlich. Man wisse nicht, ob ein normaler Schulbetrieb im Herbst möglich sei und dann die Berufswahlorientierung in den Unterricht integriert werden könne. Außerdem seien viele Schulen nicht mit der notwendigen IT-Infrastruktur (W-LAN und mobile Endgeräte) ausgestattet, um an einer virtuellen Ausbildungsbörse teilzunehmen. Und den durchaus Smartphone-geübten Schülern könne man nicht den Verbrauch ihres privaten Datenvolumens zumuten. Außerdem würde sowieso keiner in einen 1:1 Chatraum gehen, um sich bei einem Unternehmen über Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren. Bei den Unternehmen stelle sich die Frage, ob angesichts der

schwierigen wirtschaftlichen Lage ein Preis in Höhe von etwa 300 Euro für die Teilnahme an der virtuellen Messe überhaupt durchsetzbar sei. Und unter den Organisatoren wurde schon jetzt die Frage diskutiert, ob es denn in Zukunft dann überhaupt keine Ausbildungsbörsen als Präsenzveranstaltung mehr gebe. Soweit so gut. Oder auch nicht.

Was will die virtuelle Ausbildungsmesse erreichen? Sie soll in der von der Corona-Pandemie geprägten Zeit den jungen Menschen eine Hilfestellung in der Berufsorientierung bieten. Unternehmen, die Ausbildungsplätze bereitstellen, erhalten eine zusätzliche Präsentationsplattform, die von den oben genannten Projektpartnern nach ausführlicher Vorbereitung zu einem konkreten Datum – wie bei einer realen Messe – geöffnet wird. Und last but not least soll mit diesem Projekt natürlich die Digitalisierung vorangetrieben werden – als selbstverständliches Instrument im Wirtschaftsalltag der Unternehmen und im Schulbetrieb.

Mit der virtuellen Ausbildungsmesse erfinden die Organisatoren die Welt nicht neu. Sie greifen auf ein Produkt zurück, welches in den Markt eingeführt ist und bereits in anderen Regionen erfolgreich eingesetzt wurde. Wie bei einer Präsenzmesse hängt der Erfolg von einer guten Vorbereitung ab. Das gilt sowohl für Aussteller als auch für die Besucher. Aus meiner Sicht bietet dieses Format eine echte Chance. Unternehmen können sich mit wenig Aufwand ohne Standaufbau und Präsenz vor Ort präsentieren. Schüler erhalten die Möglichkeit, per Videochat persönliche Einzelgespräche mit Firmenvertretern zu führen. Erfreulich ist, dass sich zum Zeitpunkt der Druckfreigabe dieser Ausgabe der GWS Publik bereits 20 Schulen aller Schulformen mit über 2000 Schülern angemeldet haben. Dieses Angebot sollte genutzt werden. Wenn nicht jetzt, wann dann? Bei Interesse melden Sie sich bitte bei der GWS.

Jochen Schröder
Geschäftsführer

Inhalt

IM BLICKPUNKT

- 3** Vorwort
- 4** Virtuell statt Präsenz: Erste Digitale Ausbildungsbörse am 12. November 2020
- 4** Virtuelle Messen - Chancen und Grenzen digitaler Formate
- 5** Jetzt Ausbildungsplatzprämien sichern!
- 6** Blick nach vorne: GWS plant 3. Gemeinschaftsstand
- 6** „Blechexpo 2021“ in Stuttgart
- 7** Wolfsburger Automobilzuliefermesse „IZB“ auf Oktober 2021 verschoben
- 8** Workshopreihe „Digital Scouts Märkische Region“
- 9** Risikomanagement in kleinen und mittleren Unternehmen
- 10** Projekt „ÖKOPROFIT MK“ geht in die dritte Runde
- 11** Ein Projekt-Jahr Ökoprofit: Der Ablauf
- 12** Die „Corona-Kiste“ – made im MK

FÖRDERPROGRAMME

- 13** Passgenaue Beratung zu Förderthemen
- 14** Steuerliche Forschungsförderung jetzt noch attraktiver: Bund erhöht die Bemessungsgrenze auf 4 Mio. EURO
- 14** Digital jetzt – neue Förderung für die Digitalisierung des Mittelstands
- 15** NRW.BANK startet Digitalisierungsoffensive

DIGITALE TRANSFORMATION

- 16** Elektromobilität – wir forschen weiter
- 16** Wenn der Prophet nicht zum Berg kommen kann...
- 17** Gießereibranche – fit für die Elektromobilität?
- 18** Erfahrungsaustausch Digitalisierung und Innovation
- 20** Klimaneutrale Produktion in Südwestfalen
- 21** Wenn Südwestfalen wüsste, was Südwestfalen kann

TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN

- 22** Erfolgreicher Wissenstransfer
- 23** Ihre Transferverbund-Ansprechpartner
- 24** Weniger Arbeit mit dem Suppengrün

GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

- 26** Zeit für etwas Besonderes!
- 26** 1. health.SWF-Hackathon 2020 nimmt Fahrt auf
- 27** Die nächsten Kompetenz-Puzzleile
- 28** „Die Bandbreite an Gesundheitsthemen ist riesig“
- 29** Plattform für regionale, innovative Hygienelösungen
- 30** Kampf gegen Blutkrebs

GEWERBEFLÄCHEN

- 31** Tor zum Sauerland: Neuer Gewerbepark Hämmer geht in die Vermarktung

START-UP-STAGE

- 33** Für eine aufgeklärtere Gesellschaft

AUF EIN WORT

- 34** Reiner Hänsch
- 35** Impressum

Virtuell statt Präsenz: Erste Digitale Ausbildungsbörse am 12. November 2020

Bereits über 2000 Anmeldungen von Schülern eingegangen

Jetzt sind die Unternehmen gefragt! Corona-bedingt sind in diesem Jahr sämtliche Ausbildungsmessen in der Märkischen Region (Ennepe-Ruhr-Kreis, Stadt Hagen, Märkischer Kreis) ausgefallen. Damit Unternehmen und Jugendliche dennoch persönlich miteinander ins Gespräch kommen können, haben sich 25 Partner und Institutionen zusammengeslossen, um die erste digitale Ausbildungsmesse für die Region auszurichten.



„Wo“ findet die Messe statt?

Die Messe findet im World-Wide-Web statt. Technische Basis ist die Online-Plattform Stuzubi Digital.

„Wann“ findet die Messe statt?

12. November 2020
Block 1: 09:00 – 12:00 Uhr
Block 2: 15:00 – 17:00 Uhr

Wie kann man sich das praktisch vorstellen?

Bei dieser digitalen Ausbildungsmesse können Sie Ihr Unternehmen in Live-Vorträgen (Dauer 30 Minuten) anschaulich präsentieren und in 1:1-Beratungsgesprächen individuell mit Jugendlichen sprechen. Für die technische Realisierung wird die bereits mehrfach im Rahmen der Berufsorientierung eingesetzte Plattform der Stuzubi GmbH genutzt. Die Ansprache der Schulen erfolgt über die verantwortlichen Koordinierungsstellen Hagen, Ennepe-Ruhr-Kreis und Märkischer Kreis.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Infokasten. Interessierte Unternehmen können sich unter folgendem Link anmelden:

<https://veranstaltungen.agenturmark.de/digimesse>

Ihr „digitales“ Messepaket

Leistungsumfang:

- 1x Online-Schulung mit 2 Terminoptionen vor der Messe
- 2x Videochat-Beratungsräume für 1:1 Gespräche
- 2x Vortrags-Slots à 30 Minuten verteilt über den Messetag

Marketing:

- Crossmedialer Marketing-Mix für Schüler, Eltern und Lehrer bzw. Schulen
- Marketing-Zielgruppen sind alle Jugendlichen der weiterführenden Schulformen ab Klasse 9, die an beruflicher Orientierung interessiert sind sowie Jugendliche, die einen Praktikums- und Ausbildungsplatz 2020/2021 suchen
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Kosten:

- Unternehmen bis 49 Beschäftigte: 250,00 Euro netto
- Unternehmen ab 50 Beschäftigte: 300,00 Euro netto

KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH
Tel.: 02352 927211
schroeder@gws-mk.de

Virtuelle Messen - Chancen und Grenzen digitaler Formate

Im März 2020 übernahm ein winziger Virus unseren beruflichen und privaten Alltag und stellte so ziemlich alles, was vorher selbstverständlich war, in Frage. Social Distancing, also physischer Abstand zu unseren Mitmenschen, gilt bis heute als wichtigste Komponente, um die Verbreitung von COVID-19 einzudämmen.

Auf der Strecke bleiben darum diesem Jahr alle Arten von Großveranstaltungen und damit auch Messen. Doch wie können Unternehmen ihre Neuheiten präsentieren, neue

Kunden gewinnen oder ihren Bekanntheitsgrad steigern? Eine Möglichkeit, dies auch in Zeiten von Social Distancing zu realisieren, sind digitale Messen. Klingt neu. Ist es aber nicht, denn bereits im Jahr 2008 nutzte IBM dieses Format zum ersten Mal.

Digitaler Rundgang

So, wie man sich in Computerspielen in virtuellen Welten frei bewegen und umsehen kann, geht man auf virtuellen Messen von Messestand zu Messestand und sieht

sich dort die Angebote an. Ähnlich gestaltet wie echte Messestände, sieht man hier das vertraute Design des Unternehmens, einen Monitor, auf dem Filme laufen, einen Prospektständer mit Drucksachen, die man durchblättern kann oder auch die Möglichkeit, ein Video-Gespräch mit einem echten Mitarbeiter zu starten. Über automatisierte Chats, sogenannte Chatbots, wird man sogar direkt angesprochen, wenn man sich einem Stand nähert – und das alles ohne weit fahren oder von Halle zu Halle laufen zu müssen.

Konferenzprogramm inklusive

Die meisten digitalen Messen bieten zusätzlich ein Konferenzprogramm an. Die Gestalter der Messe-Portale bemühen sich auch hier um vertraute Bilder, die der Realität sehr nah kommen. So gelangt man beim Einloggen in die Messe meistens zunächst in eine Lobby. Hier sind die nächsten Vorträge angezeigt, man kann sich zu den Ausstellungsflächen bewegen oder aber zum virtuellen Konferenzraum.

Zeit und Raum werden Nebensache

Bei Online-Messen ist es egal, wo Aussteller und Messebesucher in der Realität ihren Sitz haben – auf diese Weise hat man also die Chance, Kontakte zu Menschen zu knüpfen, die man sonst vielleicht nie getroffen hätte, weil die Anreise zu weit gewesen wäre. Viele digitale Messen bleiben - einmal angelegt – sogar dauerhaft im Netz. Unternehmen können die Links zu ihren Messeständen also auch nachher noch für ihre eigene Präsentation nutzen. Manche Messen bieten immer wieder neue Vortragsprogramme zu definierten Terminen

an, durch die dann die Messestände erneut frequentiert werden. Manche Firmen realisieren Messestände aber auch unabhängig von Messen als Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Diese werden meistens sehr aufwändig individuell entwickelt.

Hybride Formate

Eine Chance, die gerade regional ausgerichtete Messen nutzen können, sind hybride Formate. Hier kann die Online-Messe um kleinere Veranstaltungen vor Ort in Unternehmen ergänzt werden. So können an den Messetagen beispielsweise kleine Gruppen durch den Betrieb geführt oder der eigene Showroom einem kleinen Teilnehmerkreis präsentiert werden. Diese Möglichkeiten können im Konferenzprogramm aktiv beworben und an den jeweiligen Messeständen gebucht werden, so dass auch der persönliche Kontakt nicht zu kurz kommen muss.

Nicht alles geht

Trotz aller technischen Möglichkeiten ersetzt eine digitale Messe leider nicht alle Funktionen

eines Präsenzformats. Die zufällige Begegnung am Messestand, der Sitznachbar bei der Konferenz, mit dem man Visitenkarten tauscht, oder das Gemeinschaftserlebnis bei Feiern rund um das Messeevent lassen sich online einfach nicht erleben. Auch das besondere Flair internationaler Messen fehlt natürlich, wenn man den Rundgang vom eigenen Schreibtisch aus macht.

Trotzdem sind digitale Formate eine gute Chance, sich selbst der Öffentlichkeit zu präsentieren – zumal sie in der Regel deutlich weniger kosten als echte Messen. Das haben auch die großen Messeveranstalter erkannt: Die Gamescom fand gerade ausschließlich digital statt, was aufgrund der Online-affinen Zielgruppe natürlich einfach möglich war. Mit 2 Mio. zeitgleichen Besuchern brach sie alle Rekorde. Die IFA wurde als hybrides Format realisiert – an Messeständen waren nur wenige akkreditierte Fachbesucher zugelassen – alle anderen Interessenten konnten online die Angebote in Berlin verfolgen.

Jetzt Ausbildungsplatzprämien sichern!

Bundesregierung stellt zur Verhinderung eines „Corona-Ausbildungsjahrgangs“ 500 Mio. Euro zur Verfügung

Eine gute Ausbildung ist die Grundlage für die berufliche Zukunft junger Menschen und die Fachkräftesicherung in Deutschland. Pünktlich zum neuen Ausbildungsjahr starten am 1. August deshalb wesentliche Teile des Bundesprogramms „Ausbildungsplätze sichern“, mit dem die Bundesregierung kleine und mittlere Unternehmen fördert.

Für dieses Bundesprogramm stehen insgesamt 500 Mio. Euro zur Verfügung. 410 Mio. Euro davon können für die Maßnahmen der ersten Förderrichtlinie eingesetzt werden.

Die erste Förderrichtlinie enthält:

- Ausbildungsprämien in Höhe von 2.000 bzw. 3.000 Euro für Betriebe, die – obwohl sie die Corona-Krise stark getroffen hat – ihr Ausbildungsniveau halten bzw. erhöhen,

- Zuschüsse zur Ausbildungsvergütung, wenn der Ausbildungsbetrieb Auszubildende und Ausbilder nicht mit in Kurzarbeit schickt und
- Übernahmeprämien an Betriebe, die Auszubildende von insolventen Betrieben übernehmen.

Gefördert werden Ausbildungen, die frühestens am 1. August 2020 beginnen. Dies gilt auch, wenn der Ausbildungsvertrag bereits früher abgeschlossen wurde.

Um die Ausbildungsprämie zu erhalten, muss der Betrieb erheblich von der Coronakrise betroffen sein. Dafür gelten diese Kriterien:

- Die Beschäftigten haben in der ersten Jahreshälfte 2020 mindestens einen Monat Kurzarbeit gearbeitet oder

- Der Umsatz ist in April und Mai 2020 im Vergleich zu April und Mai 2019 um mindestens 60% eingebrochen.

Die Förderung der Auftrags- und Verbundausbildung, die ebenfalls Teil des Bundesprogramms zur Sicherung von Ausbildungsplätzen ist, wird in einer zweiten Förderrichtlinie umgesetzt.

Die entsprechenden Antragsunterlagen stehen ab sofort auf der folgenden Internetseite zur Verfügung.

.....
www.arbeitsagentur.de

Blick nach vorne: GWS plant 3. Gemeinschaftsstand „Blechexpo 2021“ in Stuttgart

Die aktuell gemeldeten Buchungszahlen der Stuttgarter Messeorganisatoren lassen wieder Licht am Ende des „Corona-Tunnels“ erahnen. Auch die GWS richtet den Blick optimistisch nach vorne und hat bereits frühzeitig eine Fläche für ihren geplanten 3. Auftritt auf der Blechexpo vom 26. bis 29. Oktober 2021 reservieren lassen.

Im kommenden Jahr findet bereits die 15. Blechexpo – Internationale Fachmesse für Blechbearbeitung, zusammen mit der 8. Schweisstec statt. Ein spannendes Messe-

doppel mit einem umfassenden Produkt- und Leistungsangebot rund um die thermische und mechanische Be- und Verarbeitung von Blechen, Rohren und Profilen sowie Schweiß-, Füge- und Verbindungstechnik. „Diese Fachmesse passt perfekt in das Kompetenzspektrum unserer heimischen Metallver- und -bearbeiter. Daher ist es für uns – trotz Covid-19 – selbstverständlich, den Unternehmen im MK eine Geschäftsplattform in Stuttgart anzubieten“, so GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder.

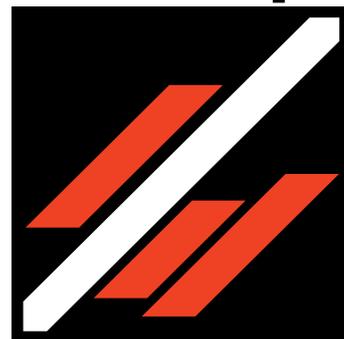
Welche Wertschätzung das Messe-Duo in der Branche genießt, bewies das Rekordjahr 2019: 1.498 Aussteller aus 36 Ländern, 41.152 Besucher aus 113 Ländern und 108.000 m² verkaufte Standfläche sprechen hier für sich.

Weiter zentrales Thema wird im kommenden Jahr die Digitalisierung von Produktions- und Verarbeitungsprozessen sein. Aber auch innovative Technologien, neue Werkstoffe oder Hybridmaterialien stehen ganz oben auf der Agenda.

Das Messepaket „Blechexpo 2021“

- 8 qm Teilfläche, inkl. Standbau + Flächenmiete
- Platzierung zu den Gangseiten
- Grundausstattung bestehend aus 1 Tischvitrine, 1 Stehtisch, 3 Hocker, 1 Prospektständer
- 1.000 x 2.500 mm Grafik mit Logo
- Gemeinschafts-Loungebereich
- tägliches Catering und Serviceteam vor Ort
- Nebenkosten (WLAN, Strom, Wasser, Reinigung)
- gemeinsamer Ausstellerabend
- Reservierung eines Hotelkontingents
- Zentrale Pressearbeit

Blechexpo



Die GWS verfügt über eine fast 20-jährige Expertise in der Organisation und Durchführung von Firmengemeinschaftsständen auf Industriefachmessen. Das Prinzip dahinter: Das GWS-Team nimmt den Mitausstellern die wesentlichen Dinge im Vorfeld ab. Die Unternehmen können sich auf das eigentliche Messegeschehen und ihre Präsentation vor Ort konzentrieren. Gleichzeitig profitiert jeder Einzelne vom attraktiven Gesamtauftritt des Gemeinschaftsmessestands und erfährt so mehr Aufmerksamkeit.

Das Messepaket „Blechexpo 2021“ kostet 11.950,00 Euro zzgl. MwSt. Die Ausstelleranzahl ist begrenzt. Es gilt die zeitliche Reihenfolge der Buchungseingänge.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter

www.gws-mk.de/messeorganisation/

KONTAKT:
Nadine Paschmann, GWS mbH
Tel.: 02352 927214
paschmann@gws-mk.de



Wolfsburger Automobilzuliefermesse „IZB“ auf Oktober 2021 verschoben

MitAussteller halten an GWS-Gemeinschaftsstandteilnahme fest

Die Messekalendar sämtlicher Branchen sind in diesem Jahr gründlich aus den Fugen geraten. Unmittelbar davon betroffen: 17 Aussteller des vierten GWS-Gemeinschaftsstandes auf der IZB in Wolfsburg. Statt im Herbst diesen Jahres wird die Messe nun voraussichtlich in der Zeit vom 5.-7. Oktober 2021 ihre Tore öffnen.

Nachdem die Messe Wolfsburg Pandemiebedingt die Reißleine ziehen musste, haben 80% der MitAussteller innerhalb kürzester Zeit auch für 2021 verbindlich ihre Buchung bestätigt. „Für uns als Wirtschaftsförderung ist das – gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Gesamtsituation – ein außergewöhnlich positiv Signal aus der Unternehmerschaft“, so GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder.



Insbesondere die stark angeschlagene Automobilbranche braucht Plattformen, wie die IZB als Europas Leitmesse der Automobilzulieferer am Konzernsitz der Volkswagen AG. Hier wird nicht nur die automobiler Wertschöpfungskette vollständig abgebildet und sich strikt am Fachpublikum als Zielgruppe ausgerichtet, sondern auch die Entscheider

der Branche zusammengebracht. Die IZB ist und bleibt somit der perfekte Marktplatz für heimische Unternehmen und der perfekte Standort für den über 200 m² großen Firmengemeinschaftsstand der GWS – auch in 2021.

Weitere Informationen unter:
www.izb-online.com

Es sind noch Plätze frei, interessierte Unternehmen können sich bei der GWS melden. Das Messepaket „IZB 2021“ kostet 6.590,00 Euro zzgl. MwSt.

KONTAKT:

Nadine Paschmann, GWS mbH
Tel.: 02352 927214
paschmann@gws-mk.de

SÜDWESTFALEN _MAG

positiv.dynamisch.echt.



ES IST ZEIT FÜR
gute NACHRICHTEN

Das positive Onlinemagazin für
den Märkischen Kreis und die ganze Region:

➔ www.suedwestfalen-mag.com

Workshopreihe „Digital Scouts Märkische Region“

Fortsetzung nach „Zwangspause“ endlich wieder live und vor Ort

Bereits zum zweiten Mal findet die erfolgreiche Workshopreihe „Digital Scouts Märkische Region – Wege zur Digitalisierung für KMU“ statt. Die „Digital Scouts“ sind deshalb erfolgreich, weil die Initiatoren der Reihe besonderen Wert auf eine enge und intensive Taktung der einzelnen Fachworkshops gelegt haben. Doch Workshops leben nicht zuletzt von der persönlichen Begegnung, dem offenen Austausch miteinander. In den vergangenen Monaten wurden die Organisatoren und teilnehmenden Unternehmen an dieser Stelle aus bekanntem Anlass etwas ausgebremst.

Corona zum Trotz, aber selbstverständlich unter allen relevanten Hygieneschutzbedingungen, fand nun Ende August der 5. Workshop wieder „live und in Farbe“ dieses Mal mit dem Gastgeber Agentur für Arbeit Hagen statt. „Es war den Teilnehmern deutlich anzumerken, wie sehr sie sich gefreut haben, ihre Kolleginnen und Kollegen sozusagen in 3D und bis zu den Füßen wieder zu sehen“, bemerkte Mitinitiatorin Sonja Pfaff von der GWS.

Die Workshop-Reihe ist konzipiert als Gemeinschaftsinitiative der agentur mark, der GWS, der SIHK zu Hagen, des Märkischen Arbeitgeberverbandes, der EN-Agentur, der HAGENagentur, der Arbeitsagentur Hagen und der Arbeitsagentur Iserlohn in Kooperation mit dem Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Siegen und dem Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum eStandards.

Gerade in Zeiten wie diesen gewinnt das Thema Digitalisierung in den Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Oder anders ausgedrückt: sie ist mittlerweile eine absolut wirtschaftliche Notwendigkeit. Unternehmen, die auf Digitalisierung setzen, können mit anderen konkurrieren und haben gute Chancen, am Markt zu bestehen.

Doch was bedeutet Digitalisierung für den eigenen Betrieb? Was ist nötig? Was ist möglich? Wie werden Veränderungen angestoßen und umgesetzt? Fragen dieser Art beantwortet diese Workshopreihe.

Digital Scouts sind Wegbereiter für die Digitalisierung im eigenen Unternehmen. Im Verlauf der Workshopreihe lernen die Teilneh-

merinnen und Teilnehmer eine entsprechende Vorreiterrolle einzunehmen und geeignete Strategien für das eigene Unternehmen zu entwickeln und anzustoßen. Dazu gehört auch, vorhandene Bedenken und Vorbehalte abzubauen. Praxis- und bedarfsorientierte Übungen geben den künftigen Digital Scouts das nötige Handwerkzeug mit Fach- und Methodenwissen an die Hand. Zentrale Voraussetzung ist ein grundsätzliches Interesse an den Themen Digitalisierung und Innovation.

Die aktuell laufende Workshopreihe endet im Oktober. Unternehmen, die bei einer neuen Reihe gerne mit dabei wären, können sich bereits jetzt bei der agentur mark vormerken lassen.

KONTAKT:

Fatma Mendoza, agentur mark GmbH
Tel.: 02331 4887819
mendoza@agenturmark.de



Risikomanagement in kleinen und mittleren Unternehmen

Die Zukunft der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist durch einschneidende Veränderungen in Bezug auf kulturelle, strategische, strukturelle und prozessuale Fragestellungen gekennzeichnet. Unter anderem tragen folgende Einflüsse hierzu bei:

- ein gesellschaftlicher und industrieller Struktur- und Wertewandel
- eine erhöhte Markt- und Kundenforderung an Produkte und Dienstleistungen (insbesondere im Bereich der Automobil- und Elektroindustrie)
- eine zunehmende Internationalisierung des Wettbewerbs
- eine äußerst dynamische und intensive Wettbewerbssituation
- kurze Innovations- und Produktlebenszyklen
- ein zukünftig zu erwartender Generationenwechsel

tungen an ein betriebliches Risikomanagement haben, bspw. bei der Erfüllung von Umweltschutzauflagen oder vorhandener IT-Risiken.

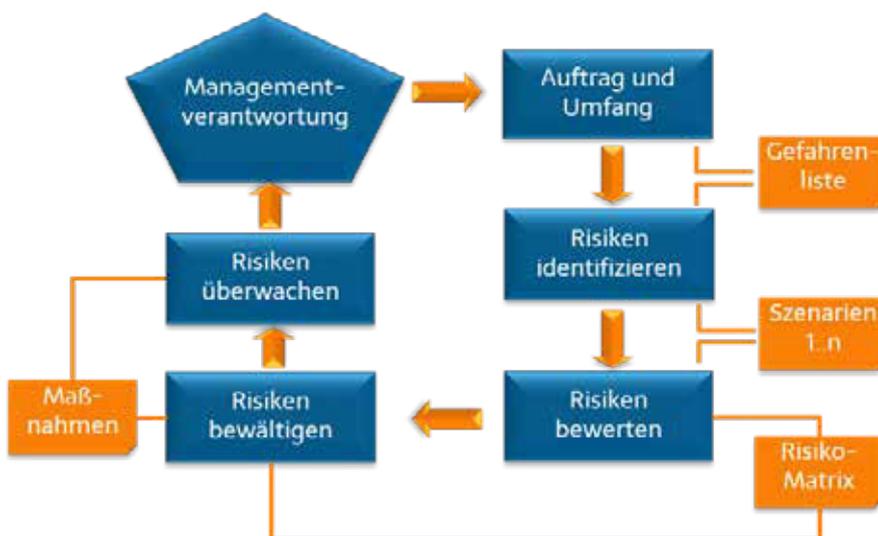
Durch die Erkenntnis, dass eine dynamische Wirtschaft neben Risiken vor allem Chancen produziert, besteht die Notwendigkeit, ein operatives, praxisbezogenes Risikomanagement-System als unternehmenspolitisches Instrument zur Sicherung der Unternehmensziele einzuführen. Die Implementierung eines wirksamen operativen und prozessorientierten Risikoidentifizierungs-, -bewertungs- und -reduzierungs-Systems im Zusammenspiel mit den etablierten Management-Prozessen, ist nicht nur betriebswirtschaftlich sinnvoll, sondern ermöglicht frühzeitig die Analyse und Identifikation von ggf. existenzgefährdenden Gefahren.

wird. Verzichtende Unternehmensleiter auf ausreichende Vorkehrungen, unterliegen sie im Schadensfall der persönlichen Haftung.

Fazit

Risikomanagement bringt viele Vorteile für Unternehmen:

- die Reduzierung des zivil- und strafrechtlichen Haftungsrisikos, was zu Zinssparungen führen (z.B. Versicherungsschutz) und Synergieeffekte aufzeigen kann.
- neben der öffentlichen Hand, die zunehmend ein Risikomanagement bei ihren Auftragnehmern voraussetzt, findet man diese auch in vielen vertraglichen Vereinbarungen als Anforderung an den Vertragspartner.
- das Überleben der Organisation wird sichergestellt (existenzielle Risiken stehen im Vordergrund).
- die Unternehmensziele und -Strategien werden risikoorientiert unterstützt.
- die Wirksamkeit und Effizienz der Führung von Unternehmensprozessen wird verbessert.
- die Planungssicherheit wird erhöht (Frühwarnsystem/KPI).
- die Bedürfnisse von Kunden und Partnern werden befriedigt.
- die Sicherheit für Kunden, Mitarbeiter und Umwelt wird gewährleistet.
- die Sicherheit der Infrastruktur bleibt aufrecht erhalten (BCM).



Grafik: Eigene Darstellung

Neben den oben dargestellten Einflüssen werden die Unternehmen mit spezifischen Management System-Forderungen aus der ISO 9001 / IATF 16949 etc., der Komplexität der Prozesse und Strukturen in einem Managementsystem, den vielseitigen vertragsrelevanten Kundenforderungen sowie der wirtschaftlichen Situation, konfrontiert.

Hinzu kommt, dass Rating-Agenturen und Finanzinstitute zunehmend höhere Erwar-

Unternehmensleiter - sei es als Geschäftsführer oder Vorstand - unterliegen bereits kraft ihres Amtes erheblichen Anforderungen. Von besonderer Relevanz ist hierbei die Gesamtverantwortung für die Organisation. Dabei sind alle Risiken, die den Fortbestand der Organisation gefährden, zu beobachten und so weit wie möglich auszuschließen. Dies ist dauerhaft nur möglich, wenn von Seiten der Unternehmensleitung ein effektives operatives Risikomanagement-System eingeführt

KONTAKT:

Manuel Cordas dos Santos,
Ingenieurbüro MCS GmbH,
Tel. 02351 67130-0,
manuel.santos@mcs-gmbh.com

Klimaschutz lohnt sich: Projekt „ÖKOPROFIT MK“ geht in die dritte Runde

Anmeldungen noch möglich

Klimaschutz lohnt sich – denn energie- und ressourceneffiziente Maßnahmen, passgenau auf ein Unternehmen zugeschnitten, reduzieren nicht nur den CO₂-Ausstoß, sondern sparen auch bares Geld. Sinnvoll geplante Investitionen können sich in kurzer Zeit amortisieren. Gleichzeitig leisten sie einen nachhaltigen Beitrag für Klima- und Umweltschutz und dienen so der gesamten Gesellschaft: Das ist das Konzept hinter dem Projekt Ökoprofit, für das sich Unternehmen aus dem Märkischen Kreis noch anmelden können.

Nachdem sich im vergangenen Jahr zehn Firmen und Institutionen erfolgreich auf den Weg gemacht haben, um Ressourcen und Kosten zu sparen, soll noch in diesem Jahr die inzwischen dritte Projektrunde starten. Durchgeführt wird die mit Landesmitteln geförderte Initiative Ökoprofit von der GWS und dem Märkischen Kreis mit Unterstützung zahlreicher weiterer Kommunen und Institutionen.



Die Liste der bisherigen Teilnehmer ist so vielfältig wie die Maßnahmen, die Mitarbeiter, Firmen und Träger bisher umgesetzt haben. Von der Kindertagesstätte und dem Seniorenheim bis hin zum mittelständischen Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern reicht die Bandbreite aus fast allen Kommunen des Märkischen Kreises. Das zeigt, jeder kann mitmachen, wenn es darum geht, seine Firma oder Einrichtung nachhaltig aufzustellen.

Sebastian Schlieck, Einkaufsleiter bei der Firma Geck aus Altena, hat das Projekt in seinem Unternehmen gemeinsam mit dem technischen Leiter Ingo Schneider und Labor-

leiter Thomas Bücher initiiert und ist überzeugt vom Ergebnis: „Ich kann das Projekt Ökoprofit bedingungslos weiterempfehlen.“ Für ihn ist das Zusammenspiel aus wirtschaftlichem Nutzen, Umweltschutz und Erfahrungsaustausch das entscheidende Kriterium. Auf Wunsch der Teilnehmer sei in der noch laufenden Projektphase neben den

„Das Projekt Ökoprofit passt sehr gut zu unserem Unternehmen, denn Ökologie und Nachhaltigkeit sind wichtig für unser Klientel.“

TORSTEN SCHNEIDER

Informationen von Experten der Anteil der Gespräche untereinander verstärkt worden, bestätigt Marcel Krings, der das Projekt bei der GWS betreut. Dieser Austausch soll auch jenseits der Zertifizierungen weiter gepflegt werden, sind sich alle Beteiligten einig. Bei Ökoprofit sitzen nicht nur unterschiedliche Branchen aus Industrie und Handwerk an einem Tisch, sondern auch Dienstleister oder soziale Einrichtungen, und bieten Perspektiven, die im eigenen Unternehmensalltag nicht unbedingt vorkommen. Für Sebastian Schlieck ist dieser Blick über den eigenen Tellerrand ein großes Plus.

Auch Torsten Schneider, Geschäftsführer der Firma Selter aus Altena, sieht in dem branchenübergreifenden Dialog einen großen Nutzen, zumal das Thema hochaktuell sei. Er berichtet ebenfalls von ausschließlich positiven Resultaten und betont: „Das Projekt Öko-

Info

Die Gesamtbilanz des Projekts 2020 kann sich sehen lassen. Insgesamt konnten die Betriebe Einsparungen von mehr als 470.000 Euro pro Jahr, 873 Tonnen CO₂ und über 1,8 Mio. kWh realisieren. Die Ergebnisse und weitere Informationen sind in der Abschlussbroschüre zu finden. Diese steht unter www.gws-mk.de/energie-umwelt/ zum Download zur Verfügung.

ERGEBNISSE ÖKOPROFIT MÄRKISCHER KREIS 2020



462.575 Euro
jährliche Einsparung



480,3 m³ Wasser
jährliche Einsparung



1.886.307 kWh
jährliche Einsparung



873 t
jährliche Einsparung



2.839.379 Euro
einmalige Investition gesamt

profit passt sehr gut zu unserem Unternehmen.“ Denn: „Ökologie und Nachhaltigkeit sind wichtig für unser Klientel.“ Selter produziert unter dem Namen addi hochwertige Handarbeitsnadeln und Zubehör.

Anmeldungen für die neue Projekttrunde sind noch möglich.

KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH

Tel.: 02352 927212

krings@gws-mk.de

Das Projekt „ÖKOPROFIT Märkischer Kreis“ wird finanziell gefördert durch das Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen.

Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft,
Natur- und Verbraucherschutz
des Landes Nordrhein-Westfalen



Ein Projekt-Jahr Ökoprofit: Der Ablauf





Die „Corona-Kiste“ – made im MK

Kontaktdatenerfassung von Kunden einfach, aber datenschutzkonform

Seit Monaten hört man von Schutzmaßnahmen und Verhaltensregeln, die unsere Gesellschaft mit der Pandemie beeinflussen. Nicht nur das private Leben ist eingeschränkt - auch die Unternehmen müssen sich mit zahlreichen Begriffen und Inhalten aus der „SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel“ oder der „Coronaschutzverordnung“ beschäftigen. Viele Maßnahmen sind sinnvoll, aber nicht jede Maßnahme ist für jeden Betrieb geeignet. Am Ende geht es darum, das richtige Maß zum Schutz der Mitarbeiter und zur Aufrechterhaltung der Produktion zu finden und umzusetzen.

Als selbstständiger Sicherheitsingenieur berät der Kiersper Kim Marius Gräfe heimische Unternehmen verschiedenster Branchen im Bereich des Arbeitsschutzes. Dabei rückte auch das Thema „Corona-Virus“ in den letzten Monaten immer mehr in den Fokus. „Die Schutzmaßnahmen sind in einer Gefährdungsbeurteilung festgelegt und beschrieben. Eine der zahlreichen Maßnahmen ist auch die Rückverfolgung der Besucher und Gäste im Sinne der Coronaschutzverordnung (CoronaSchVO), so wie man es aus dem Hotel- und Gastronomiebereich mittlerweile kennt“,

erklärt Kim Marius Gräfe. Bei regelmäßigen Betriebsbegehungen fiel jedoch vermehrt auf, dass die Kontaktdatenerfassung von Besuchern und Gästen nicht immer konsequent genug umgesetzt und dabei vor allem der Datenschutz vergessen wird. „Mir sind neben bspw. Restaurants und Friseuren auch viele Industriefirmen aufgefallen, die ihre Corona-Anwesenheitslisten, samt Kontaktdaten ihrer Kunden offen liegen lassen.“

Zur Einhaltung der allgemeinen Datenschutzbestimmungen sind die Kontaktdaten jedoch ausschließlich für den Zweck der Rückverfolgbarkeit nach CoronaSchVO zu erfassen und müssen darüber hinaus vernichtet werden. Auch aus Respekt gegenüber ihren Besuchern sollten alle Betriebe mit Kundenverkehr diese Regelungen beachten. Damit demonstriert das jeweilige Unternehmen, dass es verantwortungsvoll mit den persönlichen Besucherdaten umgeht – das schafft Vertrauen.

Diese Beobachtungen motivierten Gräfe zur Erfindung der sogenannten „Corona-Kiste“. Dabei handelt es sich nicht um den Kasten einer bekannten Biermarke, sondern um ein optisch ansprechendes Set zur Kontaktdatenerhebung von Kunden, Gästen und Besuchern. Das Set besteht aus

einem handlichen Einwurf-Karton, einem Formular-Abreißblock zur Kontaktdatenerhebung sowie Briefumschläge zur anschließenden datenschutzkonformen Vernichtung der ausgefüllten Formulare nach ca. vier Wochen.

Mit dem Einwurf der ausgefüllten Kontaktzettel in die „Corona-Kiste“ durch den Kunden selbst werden die Daten professionell und sicher abgelegt. Dies schützt in erster Linie vor unberechtigten Blicken auf die hinterlassenen Daten. „Anschließend organisieren die Unternehmen selbstständig die Einhaltung der Aufbewahrungspflichten und -fristen über die mitgelieferten Umschläge. Diese werden unter Angabe des Zeitraums der Datenerhebung und dem Datum der Vernichtung beschriftet, dann z. B. wochenweise mit den Kontaktzetteln gefüllt und nach Ablauf der Fristen unkompliziert entsorgt.“ erläutert Kim Gräfe den Zweck der Corona-Kiste weiter.

Weitere Informationen unter
www.corona-kiste.de



KONTAKT:
Kim Marius Gräfe, Ingenieurbüro für Arbeitssicherheit
Tel.: 02359 2967311
Mobil: 0151 17720052
graefe@kmg-arbeitssicherheit.de
www.kmg-arbeitssicherheit.de

Passgenaue Beratung zu Förderthemen

Großes Netzwerk ermöglicht ganzheitlichen Ansatz

Nicht erst mit den Herausforderungen der Corona-Krise haben die Verantwortlichen bei Bund und Ländern zahlreiche Förderprogramme für Unternehmen auf den Weg gebracht. Schon lange gibt es eine Vielzahl von Unterstützungsmöglichkeiten, um etwa die Themen Forschung oder Digitalisierung voran zu bringen.

Über viele dieser Angebote informieren wir Sie regelmäßig – so auch auf den folgenden Seiten. Dort finden Sie bspw. Informationen zu „Digital Jetzt“, dem neusten Programm für Digitalisierungsvorhaben in Unternehmen.

Neben der reinen Forschungs- und Technologieförderung gibt es aber noch viele weitere Angebote der öffentlichen Hand. So gibt es über die Regional- und Arbeitsagenturen viele Möglichkeiten, um die Qualifizierung

der Mitarbeiter zu fördern. Die Experten der Kompetenzzentren helfen unentgeltlich bei der Erarbeitung eines Digitalisierungsplans. Und Projekte, die in Richtung Effizienz und Nachhaltigkeit gehen, können möglicherweise von ganz anderen Zuschüssen und Programmen profitieren. Hinzu kommen immer wieder neue Kreditmodelle, spezielle Förderangebote für Start-ups oder auch Ausschreibungen für bestimmte Themenfelder oder Branchen. Unternehmen fällt es schwer, in der Fülle der Möglichkeiten den Überblick zu behalten.

Die GWS pflegt darum ein starkes Netzwerk und arbeitet eng beispielsweise mit der Effizienzagentur, der NRW-Bank oder den Regionalagenturen zusammen, um immer auf dem Stand der aktuellen Förderung zu sein. Für Unternehmen gleich welcher Branche oder

Größe ist sie darum der richtige Ansprechpartner für eine erste Orientierung, welche Unterstützungsangebote es für die jeweilige Fragestellung überhaupt gibt. Für dieses erste Gespräch kommen die GWS-Kollegen gerne zu Besuch ins Unternehmen, aber auch eine Videokonferenz ist möglich. Je nach Fragestellung werden dann die Spezialisten aus der Region hinzugezogen.

Bitte wenden Sie sich für eine individuelle Beratung einfach telefonisch oder per Mail an die GWS.

KONTAKT:
Sonja Pfaff, GWS mbH
Tel.: 02352 927216
pfaff@gws-mk.de



Steuerliche Forschungsförderung jetzt noch attraktiver: Bund erhöht die Bemessungsgrenze auf 4 Mio. EURO

Bescheinigungsstellen stehen jetzt fest

Mit dem seit dem 1. Januar 2020 geltenden Forschungszulagengesetz (FZulG) fördert der Bund - unabhängig von der jeweiligen Gewinnsituation eines Unternehmens - themenoffen Innovationsprojekte. Im Rahmen dieser steuerlichen Forschungsförderung weist die GWS auf zwei wichtige Neuigkeiten hin.

„Das von der Bundesregierung verabschiedete Konjunkturpaket weitet die Förderung aus“, erklärt GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder und ergänzt: „Für FuE-Aufwendungen, die in der Zeit nach dem 30. Juni 2020 und vor dem 1. Juli 2026 getätigt werden, beträgt die Deckelung der Bemessungsgrundlage jetzt 4 Mio. EUR anstatt 2 Mio. EUR. Bei der Förderquote von 25 % sind so maximal 1 Mio. Euro Steuerrückzahlung pro Wirtschaftsjahr möglich. Gefördert werden die Personalkosten, die dem Forschungsprojekt zuzuordnen sind. Bei der Vergabe von Forschungsaufträgen dienen 60 % der Auftragssumme als Bemessungsgrundlage. Davon werden 25 % gefördert.“ Förderfähig sind alle Arten von Forschungs-

und Entwicklungsvorhaben. Dazu zählen Grundlagenforschung, industrielle Forschung und die experimentelle Entwicklung. Die steuerliche Forschungsförderung ist außerdem auf keine Branche, Industrie oder keinen Wirtschaftssektor begrenzt.

Das Antragsverfahren „Forschungszulage“ ist zweistufig angelegt:

- 1. Antrag auf FuE-Bescheinigung bei der Bescheinigungsstelle (s.u.)
- 2. Antrag auf Forschungszulage bei dem für das Unternehmen zuständigen Finanzamt

Das Unternehmen stellt bei einer Bescheinigungsstelle einen Antrag auf Bescheinigung für die FuE-Vorhaben, die begünstigt werden sollen. Die Stelle stellt fest, ob es sich um ein förderfähiges Vorhaben im Sinne des Gesetzes handelt. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat jetzt nach einem Ausschreibungsverfahren die Bescheinigungsstelle „Forschungszulage“ benannt. Sie wird betrieben von einem Konsortium

aus der VDI Technologiezentrum GmbH, der AIF Projekt GmbH sowie des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt e. V. – DLR Projektträger mit den Standorten Bonn, Berlin, Düsseldorf und Dresden.

Sofern eine positive FuE-Bescheinigung vorliegt, wird im zweiten Schritt beim jeweils zuständigen Finanzamt der Antrag auf Forschungszulage gestellt. Die Forschungszulage wird als Steuergutschrift gewährt.

Unternehmen, die sich für die steuerliche Forschungsförderung interessieren, können sich an die GWS wenden.

KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH
Tel.: 02352 927211
schroeder@gws-mk.de

Digital jetzt – neue Förderung für die Digitalisierung des Mittelstands

Anträge ab sofort möglich

Digitale Technologien entscheiden in der heutigen Arbeits- und Wirtschaftswelt über die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Damit der Mittelstand die wirtschaftlichen Potenziale der Digitalisierung ausschöpfen kann, unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) kleine und mittlere Unternehmen mit dem Programm „Digital Jetzt – Investitionsförderung für KMU“.

Gefördert werden Unternehmen aus allen Branchen, inklusive Handwerksbetriebe und freie Berufe mit 3 bis 499 Mitarbeitern. Die maximale Fördersumme beträgt bis zu 50.000 Euro pro Unternehmen.

Ziel ist es, dass Firmen mehr in digitale Technologien sowie in die Qualifizierung ihrer Beschäftigten investieren.

Förderbeispiele

- Investitionen in einen neuen Web-auftritt mit Funktionen für einen Online-Vertrieb
- Gemeinsame Entwicklung einer unternehmensübergreifenden Software für die Digitalisierung des Lieferkettenprozesses

NRW.BANK startet Digitalisierungsoffensive

Neues Förderpaket für das Wiederanlaufen der Wirtschaft

Damit Gründer und Mittelstand neuen Spielraum für Investitionen erhalten, hat die NRW.BANK ihr Eigen- und Fremdkapitalangebot mit bankeigenen Mitteln noch einmal erweitert. Die Maßnahmen im Einzelnen:

Mehr Unterstützung für Digitalisierungsvorhaben

Der Antragstellerkreis für das Förderprogramm „NRW.BANK.Digitalisierung und Innovation“ wurde erweitert. Das Förderdarlehen steht mit einem Zinssatz ab 0 % pro Jahr ab sofort jungen Unternehmen unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Gründung sowie auch größeren Mittelständlern mit mehr als 500 Mio. Euro Umsatz pro Jahr zur Verfügung. Speziell für Digitalisierungsvorhaben bietet die NRW.BANK den Hausbanken eine 80-prozentige Haftungsfreistellung an. Die Programmweiterungen sind bis zum 31. Dezember 2020 befristet.

125 Mio. Euro zusätzliches Eigenkapital für den Mittelstand

Die NRW.BANK stockt ihre bereits bestehenden Angebote zur Eigenkapitalstärkung auf und stellt 125 Mio. Euro zusätzliches Eigenkapital für mittelständische Unternehmen

zur Verfügung, allein 100 Mio. Euro über den neuen „NRW.BANK.Mittelstandsfonds Drei“. Das Instrument dient dazu, im Mittelstand Wachstumsinvestitionen, etwa in Digitalisierung und Innovation, zu ermöglichen. Weitere 25 Mio. Euro sollen über den neuen „NRW.BANK.Spezialfonds Zwei“ für Unternehmen in Sondersituationen wie Sanierungs- und Restrukturierungsphasen fließen.

Ausweitung des Konsortialkreditgeschäfts

Auch im gewerblichen Konsortialgeschäft stellt die NRW.BANK sich auf die durch Corona verschlechterten Unternehmensbonitäten ein. In ihrer Rolle als Partner der Hausbanken unterstützt sie mit ihren Konsortialkrediten jetzt auch mittelständische Unternehmen, die durch die Corona-Krise in Schwierigkeiten geraten sind und dadurch eine Verschlechterung ihres Ratings hinnehmen mussten. Dies gilt zunächst für Neugeschäft bis zum 30. Juni 2022. Im Konsortialgeschäft finanziert die NRW.BANK gemeinsam mit anderen Banken. Sie übernimmt bis zu 50 % des gesamten Kreditbetrags.

Neues Programm für gemeinnützige Organisationen

Als einer der ersten Landesförderbanken in Deutschland hat die NRW.BANK zudem ein spezielles Förderprogramm für gemeinnützige Organisationen aufgelegt. Ab sofort können Stiftungen, Vereine und Verbände sowie sonstige gemeinnützige Organisationen unabhängig von Rechtsform, Größe oder Träger mit dem Förderdarlehen „NRW.BANK.Gemeinnützige Organisationen“ Corona-bedingte Liquiditätseingpässe überbrücken und Investitionen tätigen. Der Zinssatz beträgt maximal 1,5 % pro Jahr, bei einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren. Die Hausbanken erhalten eine Haftungsfreistellung von 100 %. 80 % leistet die KfW unterstützt durch eine Bundesgarantie, die restlichen 20 % die NRW.BANK. Der maximale Kreditbetrag liegt bei 800.000 Euro.

Das Programm ist zunächst bis zum 31. Dezember 2020 befristet. Über das Projekt NRW.Innovationspartner arbeitet die GWS eng mit der NRW-Bank zusammen und steht für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

Quelle: www.nrw-bank.de

Die Höhe der tatsächlichen Förderquote richtet sich nach der Unternehmensgröße:

bis 50 Mitarbeitende:	40 % Förderung
bis 250 Mitarbeitende:	35 % Förderung
bis 499 Mitarbeitende:	30 % Förderung

Um die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie zu begrenzen, wurden die Förderquoten in allen Unternehmenskategorien um jeweils 10%-Punkte erhöht. Diese Erhöhung gilt für alle bis zum 30. Juni 2021 eingereichten Anträge. Ab dem 1. Juli 2021 gelten wieder die o.g. Förderquoten.

Bei geplanten Investitionen in die eigene IT-Sicherheit oder bei der Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle innerhalb der bereits bestehenden Wertschöpfungskette können höhere Förderquoten erzielt werden.

TIPP: Kombination von Förderprogrammen möglich

Wesentlicher Baustein des Förderantrags im Rahmen von „Digital Jetzt“ ist ein dezidiertes Digitalisierungsplan. Das Besondere an dieser Stelle: Die Erstellung des Digitalisierungsplans kann über das Beratungsprogramm „go-digital“ gefördert werden.

Förderanträge für „Digital Jetzt“ können ab sofort über ein elektronisches Antragsformular gestellt werden.

Informationen „Digital Jetzt“:
www.digital.jetzt

Informationen „go-digital“:
www.bmwi-go-digital.de

KONTAKT:
Jochen Schröder, GWS mbH
Tel.: 02352 927211
schroeder@gws-mk.de

Elektromobilität – wir forschen weiter

Update zur Studie in Arbeit

Gerade erst wurde sie in der „Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung“ zitiert: Die Studie, die der Transferverbund 2019 bei der FH Südwestfalen zum Thema Elektromobilität in Auftrag gegeben hatte, schlug hohe Wellen und wurde in den letzten Monaten an vielen Stellen in der Region präsentiert. Das Interesse an dem Thema ist ungebrochen, so dass der Transferverbund ein Update der Studie in Auftrag gegeben hat.

Darin werden nicht nur Zulassungszahlen und gesetzliche Rahmenbedingungen der einzelnen Märkte auf den neusten Stand gebracht – die Themen Batterieforschung und -fertigung und Wasserstoff als neuer Energieträger werden hier erstmals näher betrachtet werden. „Der Wunsch nach diesen Ergänzungen wurde aus der heimischen Zulieferindustrie an die GWS herangetragen, so dass wir sie mit aufnehmen werden“, so Jochen Schröder.

Die Neuauflage der Studie soll im November fertig sein und dann – wenn möglich im Rahmen einer Präsenzveranstaltung – der Öffentlichkeit präsentiert werden.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352 927216

pfaff@gws-mk.de

Wenn der Prophet nicht zum Berg kommen kann...

Online-Seminare des Transferverbundes bringen Innovations-Themen ins Home Office

Netzwerken, Unternehmensbesuche und Veranstaltungen – damit kann man die DNA des Transferverbundes beschreiben. Persönliche Kontakte in die Hochschul- und Industrielandschaft machen die Arbeit des Teams rund um die Technologie- und Produktionsscouts maßgeblich aus. Was ist zu tun, wenn dies aufgrund der Kontaktbeschränkungen plötzlich nicht mehr möglich ist?

Der Transferverbund Südwestfalen hat auf diese Herausforderungen schnell reagiert und schon im April eine Online-Reihe namens „Südwestfalen digital“ gestartet. Immer dienstags um 15 Uhr gibt es kurze, kompakte Impulse rund um Digitalisierung, Trends und Technologien.

Die Referenten kommen aus der Hochschullandschaft, aus Instituten und auch aus der privaten Wirtschaft und die Liste an Themen, die bisher behandelt wurden, kann sich sehen lassen. Gerade erst präsentierte das Start Up Motion Miners aus Dortmund seine Lösungen, um manuelle Prozesse automatisch erfassen zu können. Prof. Elmar Holschbach von der FH Südwestfalen ging auf die Gefahr von Lieferanteninsolvenzen ein und eine spannende

LabTour in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0 Siegen zeigte die Industrie 4.0 Demo-Anlage „TransferFactory“ an der FH in Meschede in Funktion.

„Virtuell Fragen zu stellen oder sich auszutauschen - da ist noch viel Luft nach oben.“

SONJA PAFF

Im Anschluss an die Vorträge schließt sich jeweils die Möglichkeit an, Fragen zu stellen und sich auszutauschen – eine Gelegenheit, die leider noch viel zu wenige nutzen. „Online-Formate können das persönliche Treffen und den Smalltalk, aus dem dann oft zufällig spannende Gespräche entstehen, leider nicht ersetzen,“ so Sonja Pfaff, die die Reihe im Rahmen des Projektes NRW.Innovationspartner auf den Weg gebracht hat.

Trotzdem sind die Online-Seminare eine gute Möglichkeit, Innovationsthemen zu transportieren. „Wir präsentieren hier viele Praxisbeispiele und auch mögliche Lösungspartner für digitale Projekte und können so die vielen Akteure in Südwest-

falen weiterhin bekannt machen und miteinander vernetzen“, erklärt sie.

Auch jetzt, wo Viele wieder aus dem Home Office in ihr Firmenbüro zurück gekehrt sind, sind die Online-Seminare meistens gut gefüllt. Die Teilnehmer schätzen besonders den regionalen Ansatz – die Referenten stammen fast immer aus der Region und stehen später auch für individuelle Fragen oder eine persönliche Beratung vor Ort im jeweiligen Unternehmen zur Verfügung.

Aufgrund der guten Erfahrungen wird die Reihe sicherlich auch nach einem Ende der Corona-Problematik weiter fortgesetzt werden.

Die aktuellen Termine finden sich auf der Website des Transferverbundes unter www.transferverbund-sw.de

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

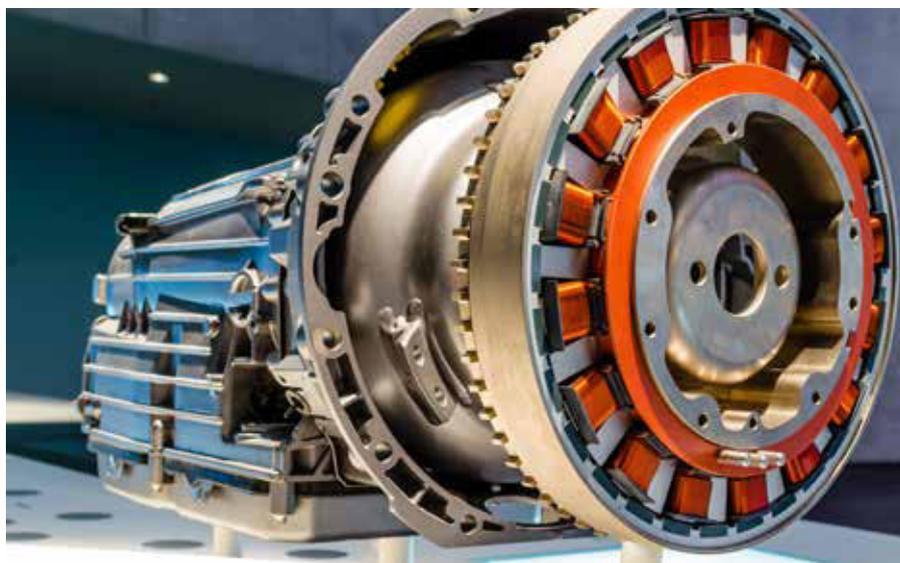
Tel.: 02352 927216

pfaff@gws-mk.de

Gießereibranche – fit für die Elektromobilität?

Videokonferenz ein überregionaler Erfolg

Eine wichtige Erkenntnis der auf Seite 16 erwähnten E-Mobil-Studie war, dass die einzelnen Branchen der Zulieferindustrie unterschiedlich stark vom Mobilitätswandel betroffen sind. Wie von GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder im Frühling im Rahmen der Präsentation der Studie angekündigt, sollen für einzelne Bereiche nun spezielle Unterstützungsangebote geschnürt werden. Den Auftakt machte hier die Gießereibranche mit ihren Partnern vom Formen- bis zum Maschinenbauer. Bei diesen Firmen handelt es sich zum Großteil um kleine oder mittlere Unternehmen, die durchschnittlich 50% ihres Umsatzes im Bereich Automotive erwirtschaften.



Transferverein-Technologiescout Dr. Hans-Joachim Hageböling, selbst aus der Branche und Mitbegründer des Studiengangs Gießereitechnik an der FH Südwestfalen, hat die Veranstaltung organisiert, die Ende August online stattfand. 43 Gäste, darunter Vertreter von Fachmedien und Verbänden ebenso wie Unternehmer aus dem In- und Ausland hörten zwei Stunden lang zu und diskutierten mit.

Für inhaltlichen Input sorgte hier vor allem Johannes Messer von der Messer Consulting, ebenfalls aus der Branche und kompetenter Ratgeber für viele Gießereien und ihr Umfeld. Dank seiner guten Kontakte konnten hochkarätige Gäste als Redner gewonnen werden.

Mobilitätswandel erfordert ein Umdenken bei der Zulieferindustrie

Den Anfang machte Prof. Dr.-Ing. Andreas Nevoigt, wissenschaftlicher Leiter der Studie, der noch einmal die wichtigsten Erkenntnisse im Überblick präsentierte. Er ging dabei vor allem auf den Antriebsstrang und das Design der Fahrzeuge ein, um den Branchenvertretern einen Ausblick zu geben, in welchen Bereichen ihre Produkte künftig gefragt sein könnten.

Johannes Messer erläuterte in seinem daran anschließenden Beitrag, an welchem Punkt

die Branche gerade steht. Er zeigte dabei sehr anschaulich, in welchem komplexen Spannungsfeld sich die Gießereien befinden und wie sehr diese Branche auch schon vor Corona gebeutelt war. Nach seiner Einschätzung wird es noch mindestens fünf Jahre dauern, bis das gute Niveau von 2017/2018 wieder in greifbare Nähe rücken kann.

Großes Potential für Aluminium

Dr. Ing. Heinrich Fuchs, Martinrea Honsel Germany GmbH, erläuterte anschließend die konkreten Auswirkungen des Transformationsprozesses auf die Branche. Er registriert eine Veränderung der Kundenstruktur mit neuen Abnehmern aus Europa oder Asien und neuen Tier1-Kunden für Batterieteile und typische Komponenten für Elektroantriebe. Allerdings geht Fuchs davon aus, dass zunehmend asiatische Gießereien ihren Absatzmarkt in Richtung Europa vergrößern werden, was unsere Industrie zusätzlich unter Druck setzt.

Trotzdem ist er hoffnungsvoll: Bei neuen Elektro-Teilen wird sich das Portfolio ändern – konventionelle Funktionsteile werden aber auch weiterhin benötigt werden. Entschärft wird die Situation zudem dadurch, dass in naher Zukunft immer noch viele Verbrennerfahrzeuge abgesetzt werden. Dem Thema Leichtbau schreibt Fuchs eine wachsende Bedeutung zu, da das Gewicht

der Fahrzeuge durch Batterien und die geforderten Reichweiten eher zunehmen wird. Hier sieht er große Chancen für den Aluminiumguss.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch eine Podiumsdiskussion, für die sich den Rednern noch Martin Baumann (Heck & Becker GmbH und Co. KG) und Friedrich Köster (Paul Köster GmbH) anschlossen. Moderiert von Johannes Messer wagten die Branchenkenner einen Blick in die Zukunft.

„Der Erfolg der Konferenz hat uns darin bestätigt auch maßgeschneiderte Angebote für weitere Branchen auf den Weg zu bringen!“

SONJA PAFF

Fazit der lebhaften Unterhaltung: Gerade kleine Unternehmen werden nur eine Chance haben, wenn sie sich vernetzen und über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg miteinander arbeiten, statt sich als Konkurrenten wahrzunehmen. Damit gab die Runde dem Transferverein gleich eine Aufgabe mit, nämlich diesen Netzwerkgedanken voranzutreiben und zu begleiten. Die nächste Veranstaltung für die Gießereibranche ist bereits in Planung und das bewährte Team, Dr. Hans-Joachim Hageböling und Johannes Messer arbeiten schon an der nächsten Agenda.

Erfahrungsaustausch Digitalisierung und Innovation

ERFA-Treffen gehen auch unter Corona-Bedingungen weiter

Seit Anfang 2019 lädt der Transferverbund im Rahmen des Projektes NRW.Innovationspartner regelmäßig zum Erfahrungsaustausch ein. Dabei finden die Treffen an wechselnden Orten in Südwestfalen statt und auch die Themen und mit ihnen die Referenten, die den fachlichen Input liefern, variieren. Das Angebot steht allen Unternehmen offen und je nach Inhalten sind immer wieder andere Gäste aus den heimischen Firmen mit dabei.

Change Management

Für Mai 2020 war eine gemeinsame Veranstaltung mit der agentur mark zum Thema Change Management in Hagen geplant. Hintergrund war, dass viele Digitalisierungsvorhaben in der Praxis daran scheitern, dass Mitarbeiter sie nicht mittragen. Wie man hier vorgehen sollte und welche Förderprogramme man dafür nutzen kann, sollte im Rahmen der Veranstaltung bei der agentur mark deutlich gemacht werden.

Aufgrund der Corona-Beschränkungen musste der gewohnte Austausch vor Ort leider abgesagt werden. Trotzdem fanden die Organisatoren das Thema zu wichtig und wechselten kurzerhand auf ein Online-Format. Prof. Kilian Hennes von der FH Südwestfalen erklärte in seiner Einführung, was



Veränderungsprozesse mit den betroffenen Mitarbeitern machen und wie hier Führung und Unternehmenskultur dazu beitragen können, diese Veränderungen positiv als Chance wahrzunehmen. Volker Steinecke von der agentur mark GmbH ging auf Förderprogramme speziell für solche Maßnahmen ein und Jonas Koch und Christina Meisterjahn vom Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0 Siegen präsentierten ihr Weiterbildungsangebot zum „Change Enabler“, der befähigt wird, im eigenen Unternehmen Veränderungsprozesse zu begleiten.

Zusätzlich zu den Vorträgen, die gefilmt und über Youtube jedem zugänglich waren,

standen die Referenten anschließend für individuelle Fragen in einzelnen virtuellen Konferenzräumen bereit.

New Work

Im Oktober steht der nächste Erfahrungsaustausch an. Dieses Mal soll es um das große Thema „New Work“ gehen, das durch Corona im Sommer in aller Munde war – das aber deutlich mehr beinhaltet als nur die Arbeit im Homeoffice. Der Transferverbund plant hierfür wieder ein Präsenzformat – natürlich mit den gebotenen Abstands- und Hygieneregeln.

Zu Wort kommen dann Olaf Bremer, der mit der Einrichtungsmarke Vitra moderne Arbeitsräume schafft und Stefan Jörgens, der bei der Firma Albrecht Jung in Schalksmühle New Work in das Unternehmen integriert hat. Die Veranstaltung wird im Coworking Space „Office and Friends“ in Iserlohn stattfinden – ein weiteres Element neuen Arbeitens. Speziell für das Thema Mobiles Arbeiten wird außerdem eine Betriebsvereinbarung präsentiert werden, die gerade von Experten im Auftrag der agentur mark entwickelt wird.

Da die Veranstaltung nur eine begrenzte Zuschauerzahl vor Ort erlaubt, wird sie bei



großem Interesse wieder zusätzlich über Youtube gestreamt werden.

Die Veranstaltung zum Thema Change ist nach wie vor bei youtube zu sehen

www.youtube.com/watch?v=-lOEAg7TzcQ



KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

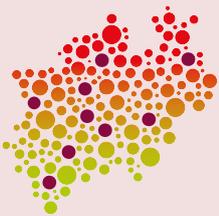
Tel.: 02352 927216

pfaff@gws-mk.de

NRW.Innovationspartner

Kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) stehen für ihre innovativen Projekte zahlreiche Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung. Um diese besser zugänglich zu machen, hat die Landesregierung Ende 2016 das Projekt „NRW.Innovationspartner“ ins Leben gerufen.

WWW.NRW-INNOVATIONSPARTNER.DE



NRW.IP
NRW.INNOVATIONSPARTNER

In der Region Südwestfalen wird das Projekt unter der Koordination der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) in Stellvertretung für den Transfervbund Südwestfalen federführend betreut. Aus Mitteln des Projektes wurden in unserer Region beispielsweise neue Netzwerke aufgebaut, neue Veranstaltungsformate getestet oder auch die E-Mobilitäts-Studie und daraus entstehende Projekte getragen.

Auf der Homepage des Projektes finden Unternehmen viele, speziell auf KMU zugeschnittene Angebote und Informationen.

NRW.Innovationspartner wird gefördert vom

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



IT-Systempartner-
drucken. kopieren. faxen. scannen.



Das Plus für Sie.

www.praedata.de

geldsetzer & schäfers

Digitaldruck in Perfektion

www.geldsetzer.de



Klimaneutrale Produktion in Südwestfalen

Neues Serviceangebot für Unternehmen

Wie können Unternehmen frühzeitig konkrete Maßnahmen für eine CO₂-neutrale Fertigung umsetzen und entwickeln? Zu diesem komplexen Thema gibt es jetzt ein konkretes Angebot – entwickelt von der GWS, in Kooperation mit dem Transferverbund Südwestfalen und der EFFIZIENZAGENTUR NRW.

Ausführliche Informationen zum neuen Serviceangebot finden Sie auf der Internetseite der GWS in der Rubrik „Energie und Umwelt“:

www.gws-mk.de/energie-umwelt/

Erste Angebotsdetails im Kurzüberblick:

Angebotsbeginn: September 2020 – Ende offen

Teilnahmefrist: keine –
ein Einstieg ist jederzeit möglich

- Vorgehen:**
- Drei Umsetzungsinstrumente stehen zur Wahl
 - Jedes Unternehmen wählt grundsätzlich individuell
 - Nutzung aller drei Instrumente nicht zwingend erforderlich
 - Festlegung des jeweiligen Projektstarts durch das Unternehmen
 - Optional: Einrichten eines temporären fachlichen Austausches zwischen den teilnehmenden Unternehmen

Instrumente:

MODUL 1: Info | Methodik | Strategie:

Mit Ecocockpit Wissensvorsprung sichern & Handlungsschwerpunkte identifizieren
kostenlos

MODUL 2: Ressourceneffizienz-Beratung | Analyse mit Mehrwert:

Identifikation von ökonomischen & ökologischen Effizienzpotenzialen
kostenlos

MODUL 3: Ressourceneffizienz-Beratung | Maßnahmenumsetzung:

Validierung

Externer Berater – Beantragung einer 50%-Förderung der Beratungskosten möglich.

Interessierte Unternehmen können sich ab sofort an die GWS wenden, um Details einer Teilnahme zu klären.

KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH

Tel.: 02352 927211

schroeder@gws-mk.de

Wenn Südwestfalen wüsste, was Südwestfalen kann

Sind Sie auf der Suche nach einem Lösungspartner für ein digitales Projekt?

Haben Sie schon unser „Wissenssystem Digitalisierung Südwestfalen“ ausprobiert? In diese Suchmaschine geben Sie einfach Ihr Thema ein und finden sofort die passenden Kompetenzen in der Region.

Dazu zählen neben den Hochschulen und Forschungseinrichtungen auch Dienstleister, die sich auf IT und Digitalisierungsthemen spezialisiert haben. Gesondert gesucht werden kann hier nach Mitgliedern des

„DigiNet_SWF“, einem losen Netzwerk von Digitalisierungsdienstleistern in der Region.

Zu diesen Firmen legt der Transferverbund einen engen Austausch über regelmäßige Netzwerktreffen und Infoveranstaltungen.

Das Wissenssystem Digitalisierung Südwestfalen erreichen Sie über die Seite:

www.transferverbund-sw.de



In | 3 | Sätzen
[in/drei/Sätztn]

Neue Begriffe und Wortkreationen aus der Arbeitswelt
im 21. Jahrhundert in aller Kürze

New Work:

Der Begriff New Work, also neue Arbeit, steht dafür, die Arbeitswelt so zu gestalten, dass die Menschen sich in ihr wohlfühlen, um sie im Unternehmen zu halten und ihre Produktivität zu erhöhen. Hintergrund ist ein Wertewandel: Wenn der Mitarbeiter das höchste Gut eines Unternehmens ist, dann muss man ihn entsprechend behandeln, hegen und pflegen. Zu den Aspekten von New Work gehören digitale Tools für mobiles Arbeiten ebenso wie eine ansprechende Arbeitsumgebung und ein Führungsstil, der von Vertrauen geprägt ist.

Change Management:

Change Management, also Veränderungsmanagement, steht dafür, Veränderungsprozesse zu steuern und zu begleiten. Grosse Bedeutung erlangt Change Management im Zuge der Digitalisierung von Prozessen oder Produkten, da hier Bewährtes bewusst zugunsten neuer Ideen in Frage gestellt oder aufgegeben werden muss, was vielen Menschen Angst macht. Bindet man hier die Mitarbeiter früh mit ein und lässt sie die Veränderungen vielleicht sogar aktiv mit gestalten, ist die Akzeptanz von Digitalisierungsprojekten deutlich höher.

Hackathon:

Der Begriff Hackathon ist aus den Begriffen „Hacken“ (Programmieren) und Marathon entstanden. Es wird für Wettbewerbe benutzt, bei denen Programmierer sich für längere Zeit nonstop einer konkreten Aufgabenstellung widmen. Heute ist der Begriff Hackathon etwas weiter gefasst und schliesst auch Fragestellungen mit ein, bei denen es nicht um das Schreiben von Programmen geht.

Erfolgreicher Wissenstransfer

Transferverbund Südwestfalen schafft seit zehn Jahren erfolgreiche Verbindungen zwischen Industrie und Hochschulen

Innovationsbereitschaft und die Fähigkeit, sich immer wieder auf neue Anforderungen der Märkte einzustellen, sind wichtige Voraussetzungen, damit Unternehmen erfolgreich bleiben. Leider ist es im Betriebsalltag von kleinen und mittelständischen Unternehmen oft schwer möglich, Kapazitäten vorzuhalten, die sich ausschließlich auf die Entwicklung von Innovationen konzentrieren. Gleichzeitig gibt es an den Hochschulen der Region die Köpfe, die sich mit Forschung und Entwicklung befassen und auf die Möglichkeit angewiesen sind, ihr Wissen in der Praxis zu erproben. Darauf basiert die Idee des Transferverbundes Südwestfalen, der nun schon seit zehn Jahren Unternehmen und Hochschulen miteinander in Kontakt bringt.

Mit den Branchenkompetenzen Südwestfalen, die als erstes Projekt der Regionale 2013 umgesetzt wurde, hat damals alles angefangen. Als die Regionale-Förderung nach drei Jahren auslief, haben sich einige Wirtschaftsförderungen, Hochschulen und Kammern in Südwestfalen darauf verständigt, das Projekt zum Wissenstransfer zwischen Theorie und Praxis als „Transferverbund Südwestfalen“ weiterzuführen. Inzwischen wurde die Kooperation bereits zwei weitere Male um jeweils drei Jahre verlängert. Aktuell läuft sie noch bis Juni 2022.

„Gerade für die mittelständisch geprägte Unternehmensstruktur in Südwestfalen hat



Transferverbund Südwestfalen

der Transferverbund eine große Bedeutung. Da kleinere Unternehmen in der Regel nicht über eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung verfügen, ist der rege Austausch mit den Hochschulen sehr wichtig.“ betont Dr. Ralf Geruschkat, Hauptgeschäftsführer der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen.

„Beim Matching geht es nicht nur um fachliche Kompetenzen. Auch die Chemie muss stimmen.“

ANDREAS BECKER

Technologiescouts helfen bei technischen Fragestellungen

Im Zentrum des Transferverbundes stehen die beiden Technologiescouts Andreas Becker und Dr. Hans-Joachim Hagebölling. Sie sind das Bindeglied zwischen Unternehmen und Hochschulen. Manchmal ist es „nur“ das zündende Marketing-Konzept, das fehlt. Oder es gibt die tolle Idee für ein neues Produkt, aber es fehlt

an den Kapazitäten, sie auszuweichen. Oftmals geht es auch darum, bestehende Produkte und Abläufe zu optimieren, damit die Firmen in Südwestfalen ihre Position auf den Weltmärkten erfolgreich behaupten können. Als erste Ansprechpartner für die Unternehmen hören sich die Technologiescouts an, wo der Schuh drückt und welches Problem gelöst werden soll. Anschließend suchen sie die passenden Lösungspartner und stellen den Kontakt her. Es ist ihnen wichtig, die passenden Personen zueinander zu bringen – und dabei geht es nicht nur um die fachlichen Fragen. „Auch die Chemie muss stimmen“, betont Andreas Becker.

Wie die Zusammenarbeit letztlich aussieht und in welcher Form ein Projekt umgesetzt wird, muss individuell geklärt werden. Beratungen durch Dozenten und Professoren sind genauso möglich, wie die Umsetzung eines Studienprojektes an der Hochschule oder die Vergabe einer Bachelor- oder Masterarbeit. Dabei ist es egal, ob es um die Lösung eines Logistikproblems, um die Reduktion von Ausschusszahlen oder die Entwicklung eines komplett neuen Geschäftsmodells geht – alle Fragen sind letztlich möglich.

Praxisbeispiele aus der Region

Die Hurst + Schröder GmbH in Werdohl etwa, kontaktierte den Transferverbund, weil hier die Fertigungsplanung und -steuerung optimiert werden sollte. Andreas Becker zog Prof. Dr.-Ing. Klaus-Michael Mende von der FH Südwestfalen hinzu und dieser vermittelte einen seiner Studierenden für eine Bachelor-Arbeit.



Transferverbund
Südwestfalen

Direkte Verbindung zwischen
Wirtschaft und Wissenschaft!

www.transferverbund.de

Auch für eine Prozessoptimierung auf dem Hof Drepper, einem landwirtschaftlichen Betrieb mit eigenem Großhandel in Iserlohn, wurde der Transferverbund hinzugezogen. Hier sollte es vor allem um digitale Lösungen für die Kommissionierung von Waren gehen. In diesem Fall banden die Technologiescouts Prof. Dr. Martin Lucas von der Hochschule Hamm-Lippstadt mit ein. Für die von ihm durchgeführten Maßnahmen konnte ein Digitalisierungsgutschein, ein Förderinstrument des Landes NRW speziell für kleine und mittlere Unternehmen verwendet werden, so dass Familie Drepper einen Teil ihrer Investition als Zuschuss zurückbekam. Den ausführlichen Bericht zu diesem Projekt finden Sie auf den beiden Folgeseiten.

„Der Transferverbund Südwestfalen ist die Brücke zwischen unserer Hochschule und den Unternehmen der Region.“

PROF. DR. CLAUS SCHUSTER

Auch für die Hochschulen ist der Transferverbund damit von großer Bedeutung, wie Prof. Dr. Claus Schuster, Rektor der Fachhochschule Südwestfalen, betont: „Der Transferverbund Südwestfalen schlägt in optimaler Weise die Brücke zwischen unserer Hochschule und den Unternehmen der Region. Die Technologiescouts unterstützen erfolgreich unseren Wissens- und Technologietransfer und sorgen für die gemeinsame Umsetzung innovativer Ideen.“

Im Rahmen ihrer beratenden und vermittelnden Tätigkeit leisten die Technologiescouts außerdem Hilfestellung, wenn es darum geht, mögliche Fördermittel für Projekte zu akquirieren. Sie haben einen Überblick über die verschiedenen Programme und können bei der Antragstellung behilflich sein.

Ihre Transferverbund-Ansprechpartner im Überblick

Allgemeine Beratung, erste Anlaufstelle bei Fragen zu Fördermitteln, Netzwerken, Veranstaltungen,...



KONTAKT:
Sonja Pfaff, Projektleiterin
 Phone: 02352 927216
 pfaff@gws-mk.de



KONTAKT:
Marcel Krings, Projektleiter
 Phone: 02352 927212
 krings@gws-mk.de

Technologiescouts, suchen passende Lösungspartner in den Hochschulen, themenoffen von Marketing bis Logistik:



KONTAKT:
Andreas Becker, Technologiescout
 Phone: 02352 927219
 Mobile: 0172 6909383
 becker@transferverbund-sw.de



KONTAKT:
Dr.-Ing. Hans-Joachim Hagebölling, Technologiescout
 Phone: 02352 927219
 Mobile: 0172 6936417
 hageboelling@transferverbund-sw.de

Produktionsscouts, unterstützen speziell bei individuellen Fragestellungen rund um die digitale Produktion/Industrie 4.0



KONTAKT:
Marco Engel, Produktionsscout
 Phone: 02921 302264
 Mobile: 0160 95602171
 marco.engel@wfg-kreis-soest.de



KONTAKT:
Markus Kürpick, Produktionsscout
 Phone: 02921 303290
 Mobile: 0176 80650790
 markus.kuerpick@wfg-kreis-soest.de



(v.l.) Prof. Dr. Martin Lucas, Heinrich Drepper, Susanne Drepper-Heesch und Technologiescout Andreas Becker ziehen Bilanz ihrer erfolgreichen Kooperation.

Weniger Arbeit mit dem Suppengrün

Technologiescouts bringen Praxis und Theorie zusammen, um Prozesse im Gemüsegroßhandel auf dem Hof Drepper effektiver zu gestalten

Unternehmen suchen oftmals nach neuen Ideen und Innovationen, aber im betrieblichen Alltag ist das nicht immer einfach umzusetzen. Externe Hilfe ist gefragt – und da treten die Technologiescouts im Transferverbund Südwestfalen auf den Plan. Sie bringen Praxis und Theorie miteinander in Kontakt – und das gilt für jede Branche und jeden Betrieb in Südwestfalen. Ein Beispiel dafür, welchen Nutzen Unternehmen durch einen Blick von außen ziehen können, liefert der Hof Drepper, 1792 in Iserlohn-Sümmern gegründet. Der in der achten Generation geführte Familienbetrieb beliefert Groß- und Einzelhandel mit regionalem Obst und Gemüse.

Heinrich Drepper und seine Tochter Susanne Drepper-Heesch hatten den Kontakt zum Transferverbund gesucht und um Unterstützung gebeten, um die Logistik für den

Obst- und Gemüsegroßhandel zu optimieren. Technologiescout Andreas Becker holte Prof. Dr. Martin Lucas ins Boot, der als Logistikexperte eine Professur für Logistiksysteme an der Hochschule Hamm-Lippstadt innehat. Das Ziel war es, die Lager- und Kommissionierungsprozesse zu analysieren und Vorschläge zu entwickeln, wie die Prozesse durch Umstrukturierung und weitergehende Digitalisierung effizienter gestaltet werden können.

Der Großhandel für Obst und Gemüse ist neben dem eigenen Anbau und dem hofeigenen Landmarkt mit Mittagstisch einer der zentralen Sparten des mittelständischen Unternehmens mit annähernd 200 Mitarbeitern. Auch wenn es in allen industriellen Branchen inzwischen gefordert ist, Prozesse und Lieferketten genauestens verfolgen zu können und individuellen Kundenanforderungen mit

unterschiedlichen Losgrößen zu entsprechen, ist die Lebensmittelbranche, wie sich immer wieder zeigt, ein besonders sensibler Bereich.

Im Rahmen einer Ist-Analyse wurden zunächst sämtliche Prozesse von Wareneingang und Lagerung über Kommissionierung, Produktion und Verpackung bis zum Warenausgang aufgenommen und analysiert. Hierzu wurden sowohl die physischen Materialflüsse wie auch der Informationsfluss erfasst. Begleitet wurde die Ist-Analyse durch die Untersuchung der Bestands- und Auftragsstrukturdaten.

Auf dieser Basis konnten Schwachstellen identifiziert werden und Optimierungspotential abgeleitet werden. Ein Ansatz ist zum Beispiel eine vollständig digitale Erfassung der Wareneingänge mit der Dokumentation der zugehörigen Qualitätskontrolle. Im Hof

Drepper müssen hierbei Informationen wie die Temperatur im Lkw, die Frische der Ware, Haltbarkeitsdaten oder Chargennummern dokumentiert werden. Durch die umfassende Digitalisierung dieser Prozesse lassen sich die Arbeitsaufwände deutlich reduzieren, aber auch Fehlerquellen abstellen. Sämtliche Daten sind in Echtzeit für nachgelagerte Prozesse verfügbar.

Ein anderer Ansatzpunkt ist die Produktion von Bündeln mit Suppengrün. Frisches Suppengrün – in jedem Supermarkt und auf jedem Markt zu bekommen, und doch ist so ein Bund jedes Mal ein anderes Produkt, weil es aus verschiedenen Elementen gemischt wird und in unterschiedlichen Verpackungsgrößen und -arten für den jeweiligen Händler zusammengestellt wird. Das macht den Aufwand für Drepper deutlich größer und erfordert einen höheren Mitarbeiterinsatz als beispielsweise der Vertrieb von Brokkoli oder Tomaten.

Lucas analysierte die Prozesse bei der Produktion und Kommissionierung der Suppengrün-Bünde. Es wurden Vorschläge zur Umgestaltung der Arbeitsplätze entwickelt, auch vor dem Hintergrund einer ergonomi-

schen Gestaltung der Arbeitsplätze. Die Optimierung umfasste hierbei auch das Ver- und Entsorgungskonzept der Suppengrün Produktion. In einem nächsten Schritt müssen die erarbeiteten Maßnahmen umgesetzt werden. Wichtig sei es dafür, so erklären Martin Lucas und Susanne Drepper-Heesch, nicht gleich die gesamte bestehende Software auszutauschen, sondern zunächst einmal zu prüfen, was mit dem bestehenden System an Funktionalitäten abgedeckt werden kann.

Gefördert wurde das Projekt mit einem sogenannten Digitalisierungsgutschein des Landes NRW. Auch über solche Fördermöglichkeiten informieren die Technologiescouts des Transferverbunds Südwestfalen.

Das Beispiel des Hof Drepper zeigt, dass es sich für jede Branche lohnt, offen zu sein, die eigenen Prozesse in Bezug auf mögliche Optimierungen zu hinterfragen. Unternehmen, die sich mit solchen Fragen beschäftigen wollen, aber in ihrem Alltag weder über die Zeit noch über die personellen Ressourcen verfügen, finden bei den Technologiescouts Unterstützung, um für jede Branche und jede Fragestellung einen passenden Experten zu finden, der mit einem unbefangenen Blick

von außen an die Aufgabe herangeht. „Dabei achten wir auch darauf, dass die persönliche Ebene zwischen den Beteiligten stimmt“, betont Andreas Becker. Wenn die Zusammenarbeit nicht funktioniert, sei manches Projekt zum Scheitern verurteilt. Durch den unmittelbaren Kontakt mit den Wirtschaftsförderern der Region, zum Beispiel bei der GWS, können die Technologiescouts darüber hinaus darüber informieren, welche der zahlreichen Fördertöpfe in Bund und Land oder auch der EU für bestimmte Projekte in Anspruch genommen werden können.

Für Heinrich Drepper und Susanne Drepper-Heesch steht fest, dass sie auch für weitere Projekte auf den Kontakt zum Transferverbund setzen.

KONTAKT:
Andreas Becker
Transferverbund Südwestfalen
Tel.: 02352 927219
becker@transferverbund.de

DAS HAN**👉**WERK

DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



**Ausbildung und Integration -
 aus der Region, für die Region**

www.die-innungsfachbetriebe.de · www.bbz-mk.de

Zeit für etwas Besonderes!

1. health.SWF-Hackathon 2020 nimmt Fahrt auf

24 Stunden rauchende Köpfe voller kreativer Ideen – und am Ende steht eine innovative Lösung für ein Problem: Das ist das Prinzip eines Hackathons. Erstmals begibt sich jetzt die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft in Kooperation mit der agentur mark und dem Kompetenzzentrum Frau und Beruf Märkische Region, auf dieses Terrain.



Der wichtigste Schritt konnte bereits gemacht werden: Die Auswahl von fünf Herausforderungen aus dem Alltag von Unternehmen und Einrichtungen aus dem Bereich der Gesundheitswirtschaft und der Medizintechnik. Denn diese werden im Rahmen des 1. health.SWF-Hackathon innerhalb eines Tages von kreativen Teams, bestehend aus südwestfälischen Studenten und Nachwuchskräften aus den unterschiedlichsten Fachbereichen, gelöst.

„Das Spektrum der eingegangenen Fragestellungen spiegelt perfekt die Diversität der Branche wider“, so Nadine Paschmann – GWS-Projektleiterin und Geschäftsführerin der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V. Dabei haben wir explizit Wert darauf gelegt, dass es sich um reale Problemstellungen handelt und mögliche Lösungen innerhalb von 24 Stunden erarbeitet werden können.“ Mehr wird an dieser Stelle noch nicht verraten, da die teilnehmenden Studierenden erst am Tag des Wettbewerbs erfahren, mit wem sie in einem Team zusammenarbeiten werden und mit welchem Thema sich das jeweilige Team befassen wird.

Stattfinden wird der 1. health.SWF-Hackathon am letzten Novemberwochenende 2020 (28.-29.11.). Die Bedingungen der Durchführung werden an die dann geltenden Corona-Schutzbestimmungen angepasst. „Unser Wunsch-

format ist „hybrid“, so Hackathon-Koordinator David Bohlen. Das heißt, die Teams arbeiten „in echt“ dezentral an verschiedenen Orten. Dabei legen wir höchste Priorität auf die Einhaltung der Hygienebestimmungen. Der fachliche Support durch eine Vielzahl an externen Experten und Mentoren, die wir für das Event gewinnen konnten, wird virtuell stattfinden. Zudem sollen sich Interessierte in den 24 Stunden jederzeit per Livestream dazuschalten können. Parallel arbeiten wir aber auch an einem reinen digitalen Konzept, um für alle Eventualitäten vorbereitet zu sein.“ Für die technische Umsetzung des Hackathons konnten die Fachhochschule Südwestfalen sowie die Universität Osnabrück im Rahmen des BMBF-Förderprojekts „Optocubes“ gewonnen werden.

Im nächsten Schritt können sich in Kürze interessierte Studierende der Partnerhochschulen für eine Teilnahme am Hackathon bewerben. Gemeinsam mit den Kollegen der FH Südwestfalen, die im vergangenen Jahr sehr erfolgreich zwei Hackathons in Kooperation mit dem Transferverein Südwestfalen sowie dem südwestfälischen Gebäudetechniknetzwerk durchgeführt haben, heißt es anschließend, die richtigen Teams zusammenzustellen und die Fragestellungen gemeinsam mit den „betroffenen“ Unternehmen und Einrichtungen zu konkretisieren.

Info

Hinter einem solchen Event stehen aber nicht nur die beiden Hauptorganisatoren Brancheninitiative/GWS und agentur mark/ Kompetenzzentrum Frau und Beruf, sondern insgesamt 19 weitere Partner:

Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V. • agentur mark GmbH • Kompetenzzentrum Frau und Beruf Märkische Region • GWS im Märkischen Kreis • Transferverein Südwestfalen • NRW. Innovationspartner • FH Südwestfalen • Hochschule Hamm-Lippstadt • University of Applied Sciences Europe (Campus Iserlohn) • Universität Siegen • FoKos Uni Siegen • Fraunhofer-Institut/ Anwerbezentrums Symila • Universität Osnabrück • Zweckverband der Krankenhäuser Südwestfalen • Verein Zukunft Pflege Südwestfalen • Südwestfalen Agentur • karriere südwestfalen • AG Medizintechnik NRW

KONTAKT:

David Bohlen, GWS mbH
Tel.: 02352 927221
bohlen@gws-mk.de

Die nächsten Kompetenz-Puzzleile

Neu-Mitglieder Procova GmbH und Dr. Wieneke MedTec Consulting

Eine starke Gesundheitswirtschaftsregion braucht starke Partner. Schon heute profitieren über 70 Mitglieder von der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V.

Wir freuen uns sehr, dass sich in den vergangenen Wochen wieder zwei neue Partner für eine Mitgliedschaft im regionalen Gesundheitswirtschaftsnetzwerk entschieden haben:

Procova GmbH / Olsberg



Managementsysteme leicht gemacht! Ob Datenschutz, IT-Sicherheit oder Qualitätsmanagement – die Procova GmbH ist der Partner, wenn es um gesetzliche Vorgaben geht. Mit über 10 Jahren Erfahrungen in Management-Systemen ist das Olsberger Unternehmen einer der führenden Experten in Südwestfalen. Nur rund zehn Ausbilder für „Betriebliche Datenschutzbeauftragte“ sind in Deutschland TÜV-zertifiziert. Procova gehört dazu – als Einziger in Südwestfalen. Allein im Jahr 2018 wurden durch das Neumitglied der Brancheninitiative über 120 betriebliche Datenschutzbeauftragte ausgebildet. Beratungen rund um alle Fragen des Datenschutzes und der Datensicherheit

sowie themenspezifische Seminare runden das Unternehmensportfolio ab.

Der Datenschutz im Gesundheitswesen ist ein besonders sensibles Thema. Den Anforderungen „Medical“ wird Procova, neben den o.g. klassischen Dienstleistungen, mit speziell für diesen Bereich qualifizierten Mitarbeitern sowie dem Managementsystem „Procova Map“ gerecht. Diese Managementplattform wurde u.a. vom Apothekerverband Westfalen-Lippe geprüft und an seine Mitglieder empfohlen.

Weitere Informationen unter: www.procova.de

Dr. Wieneke MedTec Consulting / Münster



Echte Experten rund um die Themen Medizinproduktezulassung und Qualitätsmanagement in der Medizintechnik sind nicht „an jeder Ecke“ zu finden. Mit Dr. med. Dipl.-Phys. Paul Wieneke aus Münster konnte die Brancheninitiative einen ausgewiesenen Branchenfachmann für das Netzwerk gewinnen.

Durchführung von Gap-Analysen zur klinischen Evidenz, Organisation von In-house-Trainings „MDR“.

Tätigkeitschwerpunkte der Münsteraner Dr. Wieneke MedTec Consulting sind u.a. das Interim-Management (Quality Affairs, Regulatory Affairs, Clinical Affairs, Medical Affairs), die Strukturierung und das Management von Medizinproduktezulassungen (MDD/MDR/International), die Überarbeitung von technischen Dokumentationen, Audits (MDSAP, MDD, ISO EN DIN 13485:2016), Unterstützung bei klinischen Prüfungen,

Dr. Paul Wieneke ist insbesondere den Teilnehmern unseres Veranstaltungsformats „QMmedtec-Expertendialog“ ein Begriff. Im vergangenen Jahr trug er maßgeblich dazu bei, dass Medizintechnikhersteller und -zulieferer gut informiert und aufgestellt in die Umsetzung der neuen EU-Norm „Medical Device Regulation“ gehen konnten.

KONTAKT:

Dr. med. Paul Wieneke, Münster

Tel.: 0251 3802060

Mobil: 0176 209 356 95

MITmachen! MITgestalten! MITglied werden!

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. – Wir freuen uns auf Ihren Anruf (02352-92720) oder Ihre E-Mail (info@gesundheitswirtschaft.net)

„Die Bandbreite an Gesundheitsthemen ist riesig“

Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen bündelt seit 15 Jahren die Interessen von Unternehmen und Dienstleistern

Mehr als 70 Mitglieder, davon rund 30 aus der Industrie – damit repräsentiert die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen seit nunmehr 15 Jahren einen starken und kontinuierlich wachsenden Geschäftsbereich der heimischen Wirtschaft, Tendenz weiter steigend. Auch wenn dieser Erfolg 2005 noch nicht abzusehen war, bewiesen die neun Gründungsmitglieder der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft e.V. Weitsicht, als sie in Altena mit ihrem Verein, der als Business-Netzwerk gedacht war, an den Start gingen. „Die Initiative einer Vereinsgründung ging seinerzeit tatsächlich von den Unternehmen aus“, erinnert sich GWS-Projektleiterin Nadine Paschmann, die die Brancheninitiative federführend betreut.

Medizintechnik-Markt attraktiv für heimische Industrie

Die Medizintechnik ist eine hochinnovative Branche. „Ein Großteil aller medizinischen Produkte ist nicht älter als zwei Jahre“, erklärt Nadine Paschmann. Produziert wird – natürlich neben den Massen an sogenannten Einmalprodukten - in der Regel in kleinen Stückzahlen. Das macht die Branche beispielsweise als Diversifizierungsmarkt interessant. Unternehmen, die sich der Herausforderung „Medizintechnik“ stellen, müssen sich aber bewusst sein, dass es sich dabei – gerade im Bereich Qualitätsmanagement – um einen sehr anspruchsvollen Markt handelt. Wohl auch daraus resultiert das Interesse der heimischen Zulieferbetriebe, sich gemeinsam für die Branche zu engagieren.

Der Schwerpunkt des Netzwerks lag in den ersten Jahren ausschließlich auf der Industrie, die Produkte für die Medizintechnik fertigt. Von Anfang an standen dabei der Erfahrungsaustausch und gemeinsame Projekte im Fokus der Beteiligten – und der Blick über den

Tellerrand. Neben einem ersten erfolgreichen Verbundprojekt mit fünf beteiligten Firmen, um neue Produkte für die Medizinwirtschaft auf den Markt zu bringen, engagierten sich die Märker zusammen mit Unternehmen aus den Partnerkreisen Ratibor und Wrexham im EU-Projekt „Innofire“.

Netzwerk etabliert sich auf Landesebene

Das Jahr 2009 brachte einige Veränderungen für die Brancheninitiative mit sich. Es begann mit einem Strategieworkshop, bei dem unter anderem die Bewerbung von Südwestfalen als sechste NRW-Gesundheitsregion auf den Weg gebracht wurde. Gleichzeitig erfolgte die offizielle Umbenennung des Vereins in Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V. Der Höhepunkt des Jahres war die Organisation und Durchführung des 1. Forums Gesundheitswirtschaft im Oktober 2009 in Bad Sassendorf.

Es folgten in den nächsten Jahren viele weitere Premieren für die Mitglieder – wie die Präsenz beim Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit und die Teilnahme am NRW-Gemeinschaftsstand auf der MEDICA und der Arab Health, der Fachmesse für den arabischen Raum in Dubai. 2013 präsentierten sich allein sieben Unternehmen aus Südwestfalen auf dem NRW-Landesstand auf der MEDICA – „eine Rekordbeteiligung“, wie Nadine Paschmann betont. Aber es gibt darüber hinaus viele weitere Initiativen.

Gesundheitsversorgung als wichtiger Standortfaktor

Seit 2014 engagieren sich auch vermehrt Gesundheitseinrichtungen, Gesundheitsdienstleister und auch Kommunen in der Brancheninitiative. Denn die Gesundheitsversorgung im ländlichen Raum wird immer

mehr zum bedeutenden Standortfaktor: Insbesondere, wenn es – wie hier in Südwestfalen – um die Werbung von Fachkräften für die stärkste Industrieregion in Nordrhein-Westfalen geht. Auch der Verein selbst engagiert sich im Bereich der Nachwuchsförderung. So vergibt die Brancheninitiative seit über sechs Jahren ein Stipendium für den Bereich Medizintechnik an der Fachhochschule Südwestfalen.

Mutiger Schritt: Erfolgreiche regionale Fachmesse

Aktuell jüngstes Highlight in der 15-jährigen Geschichte der Brancheninitiative war der erste Branchentag Medizintechnik Südwestfalen im Jahr 2018. Eine eigene regionale Fachmesse mit 27 Messeständen und etlichen Vorträgen und Präsentationen im Grohe-Forum in Hemer. Die zweite Auflage wurde „coronabedingt“ ins Jahr 2021 verschoben.

Dennoch musste der Austausch untereinander nicht ruhen. Für viele der regelmäßigen Veranstaltungen konnten in diesem besonderen Jahr digitalisierte Lösungen entwickelt werden. Auch wenn das langfristig nicht den persönlichen und direkten Erfahrungsaustausch ersetzen kann und soll - da sind sich alle Beteiligten einig. Nadine Paschmann ist sicher: „Die Ideen und der Bedarf für weitere Aktionen und Initiativen im Bereich der Gesundheitswirtschaft werden uns nicht ausgehen. Dafür ist die Szene zu dynamisch und die Bandbreite an Themen entsprechend riesig.“

KONTAKT:

Nadine Paschmann, GWS mbH
Tel.: 02352 927214
paschmann@gws-mk.de

Plattform für regionale, innovative Hygienelösungen

Flexibilität, aber auch gesellschaftliche Verantwortung sind zwei Charakteristika, die heimische Unternehmen und Einrichtungen in den letzten Monaten ausgezeichnet haben.

Motiviert durch die Entwicklungen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie entwickelten und fertigten sie innerhalb weniger Wochen neue, innovative Hygieneschutzprodukte und -dienstleistungen. Damit trugen auch die Industrieunternehmen aus der Region zum vorbildlichen „flatten the curve“-Verlauf und zur Entlastung des deutschen Gesundheitswesens bei.

Gesundheitseinrichtungen, Industrie-arbeitsplätze, Gastronomie, Einzelhandel und Büroflächen konnten so mit Schutzlösungen ausgestattet und damit der Alltagsbetrieb nach dem Shutdown mit verschärften Hygienevorschriften wieder aufgenommen werden.

Einen virtuellen Überblick bietet die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen auf ihrer Homepage. Aktuell werden 17 Produktlösungen auf der Plattform vorgestellt. Es lohnt sich regelmäßig einen Blick auf die Webseite zu werfen, da stets neue Profile hinzukommen.

Interessierte Unternehmen können jederzeit das kostenlose Angebot in Anspruch nehmen. Ein weiterer Benefit: Die Profile erscheinen zudem auf den Internetseiten der Wirtschaftsförderung des Märkischen Kreises (GWS).

Zur Hygieneplattform:

www.gesundheitswirtschaft.net/hygiene-loesungen-aus-suedwestfalen/

KONTAKT:

David Bohlen, GWS mbH
Tel.: 02352 927221
bohlen@gws-mk.de



Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen, Projekten und Aktivitäten der Brancheninitiative und ihrer Partner finden Sie ab sofort auch auf Facebook unter:

<https://www.facebook.com/gesundheitswirtschaft.suedwestfalen/>



**„Social Media-Kampagne:
Dein Unternehmen | Deine Stories“
der Brancheninitiative gestartet**

Kampf gegen Blutkrebs

Vorbildliche Aktion des Brancheninitiative-Mitglieds Turck duotec GmbH

Die Auszubildende zur Industriekauffrau Nina Niederwipper möchte sich im Rahmen ihrer Abschlussprüfung sozial engagieren. Dafür plant die 21-jährige eine DKMS (Deutsche Knochenmarkspenderdatei)-Registrierungsaktion für die Turck duotec mit Hauptsitz in Halver.

Der EMS-Dienstleister entwickelt und fertigt kundenspezifische Elektroniklösungen, unter anderem für die Medizintechnik. Die Mitarbeiter an den Standorten Halver und Beierfeld bekommen durch die Aktion die Möglichkeit, sich als potenzielle Stammzellenspender registrieren zu lassen. „Die Idee kam auf, da ich bereits selbst bei der DKMS registriert bin und schon vorab von der Möglichkeit einer Unternehmens-Registrierungsaktion gehört habe. Ich freue mich total, dass ich dieses Projekt realisieren darf. Vor allem, da die Geschäftsleitung ebenfalls von der Aktion begeistert ist.“

Die Mitarbeiter der Turck duotec können sich trotz Corona für Blutkrebs erkrankte einsetzen, in dem sie sich online registrieren. Dazu werden Registrierungssets zu den teilnehmenden

Personen nach Hause geschickt. Diese geben mit den Wattestäbchen eine Speichelprobe ab und schicken diese zurück an die DKMS. Damit ist die Registrierung schon abgeschlossen. Es kann also mit nur sehr wenig Aufwand etwas Gutes getan werden.

Durch Informationsveranstaltungen hat Nina Niederwipper ihre Kollegen über Themen wie Blutkrebs, Hilfsmöglichkeiten und den Ablauf einer Spende aufgeklärt. „Was viele nicht wissen: Eine Spende läuft heutzutage viel einfacher ab“, erklärt die Auszubildende. Die operative Methode, bei der Stammzellen aus dem Knochenmark entnommen werden, wird nur noch bei 20% der Spenden angewendet. Bei der anderen Methode erfolgt eine ambulante Blutabnahme, die Stammzellen werden herausgefiltert und das Blut und die restlichen Zellen wieder in den Blutkreislauf zurückgeführt.

„Bei der Turck duotec sind bereits knapp 30% der Belegschaft als Stammzellenspender registriert gewesen. Durch die Unternehmens-Aktion konnten weitere 16 % der Mitarbeiter

von einer Registrierung überzeugt werden. Diejenigen, die die Voraussetzungen für eine Spende nicht erfüllen, stehen mir trotzdem unterstützend zur Seite“, freut sich Nina Niederwipper.

In Deutschland erhält fast alle 15 Minuten ein Patient die Diagnose Blutkrebs (Quelle: DKMS-Website). Oftmals ist eine Stammzellenspende die einzige Chance auf Rettung. In Zeiten der Corona-Pandemie sind leider 60% weniger Registrierungen verzeichnet worden. Umso wichtiger ist es, dass beispielsweise Unternehmen wie die Turck duotec, helfen.

Auch Vereine, Universitäten und Schulen können Registrierungsaktionen ins Leben rufen. „Ich würde mich freuen, wenn sich mehr Personen dazu entschließen, Menschen zu helfen, die einen Helden brauchen, dabei etwas Gutes für sich tun und gleichzeitig die Mitarbeitermotivation und den Zusammenhalt in den Unternehmen zu fördern.“

TURCK
duotec.

KONTAKT:

Nina Niederwipper

Turck duotec GmbH

nina.niederwipper@turck.com



Tor zum Sauerland: Neuer Gewerbepark Hämmer geht in die Vermarktung

Der Gewerbepark Hämmer liegt im nord-westlichen Stadtgebiet Mendens im Ortsteil Böisperde und umfasst das bereits vollständig entwickelte Gewerbegebiet Hämmer Nord sowie das Gewerbegebiet Hämmer Süd, das sich seit Anfang September 2020 in der pro-aktiven Vermarktung befindet.

Mit seiner Lage im nördlichen Bereich des Märkischen Kreises, liegt Menden in direkter Nachbarschaft zum Ruhrgebiet, der Soester Börde sowie dem Sauerland und somit in unmittelbarer Nähe zu Fachkräften, Zulieferern und Kunden.

Vision: Das modernste Gewerbegebiet Südwestfalens

Das Gewerbegebiet Hämmer Süd verfügt über insgesamt 34 Hektar hochwertige Gewerbe- und Industriefläche. Mit über 250.000m² überbaubarer Fläche ist es das größte noch zu entwickelnde Gebiet in der Region. Die Topografie ist gemäßigt, so dass sie auch für große Baukörper geeignet ist. Die infrastrukturelle Anbindung ist über die Bundesstraßen 7 und 515 sowohl in Nord-Süd als auch in Ost-West-Richtung gewährleistet. Die Autobahnanschlüsse sind über die A46 bei Iserlohn sowie die A445 / A46 bei Arnsberg in kurzer Zeit erreichbar. Mit drei Personenbahnhöfen ist Menden darüber hinaus auch mit dem Schienenverkehr gut zu erreichen sowie

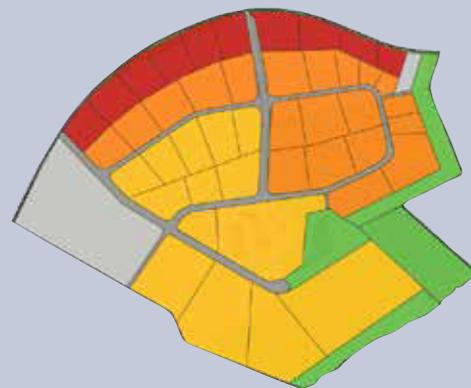
in Ergänzung mit dem ÖPNV auch innerstädtisch erschlossen.

Der südliche Bereich des Gewerbeparks Hämmer soll durch eine nachhaltige und zukunftsorientierte Ausstattung geprägt sein. Moderne LED-Straßenbeleuchtung, ausreichend Parkplätze im öffentlichen Raum, E-Ladestationen sowie ein ausgeklügeltes Netz an Fuß- und Radwegen sollen Hämmer Süd zukünftig auszeichnen. Die Vision des modernsten Gewerbegebiets in Südwestfalen können Sie auf der Webseite des Gewerbeparks www.gewerbepark-haemmer.de erleben.

Neben der guten infrastrukturellen Anbindung soll jede Parzelle des neuen Gewerbe- und Industriegebietes modern erschlossen und über einen Anschluss ans Glasfasernetz verfügen. Mit Grundstücksgrößen zwischen ca. 1.000 und 27.000 m² bietet es ausreichend Raum für Vielfalt und Branchenmix.

Menden als Standort für Arbeitnehmer

Auch im Bereich der weichen Standortfaktoren ist Menden gut aufgestellt. Neben einer attraktiven Schullandschaft, in der alle Schularten am Ort angesiedelt sind, kann auch die vorschulische Kinderbetreuung durch die Erweiterung des Betreuungsangebot in den vergangenen Jahren sichergestellt werden. Mit zahlreichen Sport-, Spiel- und Vergnü-



gungsangeboten sowie einer ausgeprägten Veranstaltungskultur bieten sich auch für den Freizeitbereich zahlreiche Möglichkeiten. Das stark durchmischte Angebot an unterschiedlichen Wohnangeboten stärkt Menden als Standort zusätzlich.

Die Wirtschaftsförderung Menden als Ansprechpartner

Die Stadt Menden hat als Standort viel zu bieten. Dieses wird zusätzlich ergänzt durch eine aktive Wirtschaftsförderung mit einem gut ausgebauten Investorenservice. So vermarktet die WSG Wirtschaftsförderungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Menden mbH zum einen den Gewerbepark Hämmer, ist gleichzeitig aber auch stets als Ansprechpartner vor Ort. Als Netzwerkschnittstelle nimmt das Team der Wirtschaftsförderung eine wichtige Funktion zwischen Unternehmer, Bürgerschaft, Verwaltung und Politik ein und berät und vermittelt zielgenau potenzielle Investoren bei allen Fragen rund um die Ansiedlung in Menden.

KONTAKT:

WSG Wirtschaftsförderungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft Menden mbH
Tel.: 02373 903 1380
info@wsg-menden.de





NEU

MUTIG

INNOVATIV

Start-up-Stage

Wie vielfältig die Ideen sind, mit denen Existenzgründer an den Start gehen, stellen drei junge Leute unter Beweis, die von Lüdenscheid aus mit einer App den Sexualkundeunterricht an weiterführenden Schulen revolutionieren wollen: „Knowbody“ heißt die App

und seit Ende August auch das Unternehmen, das Carolin Strehmel und Vanessa Meyer als UG gegründet haben. Mit dabei ist außerdem Fabian Diga als Programmierer. Ihr Ziel ist es, einen Beitrag für eine aufgeklärtere Gesellschaft zu leisten, in der Sexualkunde kein

Tabuthema mehr ist und junge Menschen befähigt werden, selbst über ihre Sexualität zu entscheiden und sich nicht zuletzt auch vor Missbrauch schützen können.



Für eine aufgeklärtere Gesellschaft

Knowbody: Junge Unternehmerinnen wollen mit App für den Sexualkundeunterricht durchstarten

Seit Februar 2020 arbeiten die drei intensiv an diesem Projekt und haben schon einige Auszeichnungen und Förderungen dafür erhalten. In diesem Jahr zum Beispiel können sie mit dem Gründerstipendium NRW an der Weiterentwicklung arbeiten und haben zudem durch die Landesanstalt für Medien NRW im Rahmen des Media Innovation Fellowships eine weitere Förderung erhalten, um bis März 2021 einen Prototypen ihrer App zu entwickeln.

Die Fördermittel ermöglichen es den Existenzgründern, externe Partner ins Boot zu holen. „Wir haben gemerkt, dass wir Unterstützung benötigen“, sagt Carolin Strehmel. Um die Qualitätsansprüche, die für so ein sensibles Thema notwendig sind, erfüllen zu können, braucht das Knowbody-Team die Mitarbeit von Experten, zum Beispiel von Gynäkolog*innen, Pädagog*innen, weiteren Programmierer*innen, und Designer*innen. Für den Prototypen sollen, so erklärt Carolin Strehmel, zunächst drei bis vier Kapitel rund um das Thema Sexualität und Aufklärung vollständig erarbeitet werden, angepasst an die Lehrpläne der Schulen in NRW. Dabei geht es um die ganz unterschiedlichen Bereiche, wie zum Beispiel die Darstellung des menschlichen Körpers mit integrierten 3D-Grafiken. Wichtig ist unter anderem

Mit dem Prototypen soll diese Art des Lernens in Pilotklassen getestet werden. Diese Erfahrungen sollen dann in die endgültige Ausarbeitung der App einfließen. Derzeit gehen die Gründerinnen davon aus, dass schließlich rund zehn Kapitel entstehen werden, die alle Themen des Unterrichts abdecken

„Das Gründerstipendium NRW ermöglicht es uns, Vollzeit an der Umsetzung unserer Idee zu arbeiten.“ *CAROLIN STREHMEL*

sollen. Ihr Ziel ist es, Lehrern, Schülern und Eltern Unterrichtsmaterial an die Hand zu geben, mit denen sie Sexualkunde zeitgemäß vermitteln und erfahren können, damit junge Menschen lernen, „selbstbewusste Entscheidungen in Bezug auf den eigenen Körper und die eigene Sexualität zu treffen.“ Denn genau so etwas fehle bislang, sind Carolin Strehmel und Vanessa Meyer überzeugt. In der Regel finde Sexualkunde im Rahmen des Biologie-Unterrichts statt. Aber während des Studiums werde das Thema allenfalls am Rande gestreift, obwohl es, wie die beiden Frauen überzeugt sind, von existenzieller Bedeutung für junge Leute ist. Und auch in den Familien werde ganz unterschiedlich mit sexueller Aufklärung umgegangen.

Ihr Ziel ist, dass Knowbody nicht nur in NRW, sondern in allen Bundesländern zum Einsatz kommen kann. Lehrer beziehungsweise

Schulen sollen die App mit entsprechenden klassenweise zu vergebenden Zugangscodes nutzen können. Aber auch Eltern sollen sie über die jeweiligen App-Stores für ihre Kinder herunterladen können. Parallel zu den Inhalten der App bemühen sich die jungen Existenzgründer um die Anschlussfinanzierung ihres Projekts, wenn die derzeitigen Förderungen im nächsten Jahr auslaufen. Dafür haben Carolin Strehmel und Vanessa Meyer jetzt auch die UG gegründet.

Schüler und Schülerinnen für den Unterrichtsstoff zu begeistern, ist gerade, wenn es um ein hochsensibles Thema geht, das für die Jugendlichen zudem persönlich große Bedeutung hat, wichtig. Dazu möchte Knowbody einen Beitrag leisten. Dass zeitgemäßer Unterricht digitale Lehrmittel braucht, daran besteht spätestens seit diesem Jahr, in dem die Corona-Pandemie Home-Schooling zum neuen Thema gemacht hat, kein Zweifel mehr.

„Die jungen Gründerinnen hinter KNOWBODY suchen derzeit noch Mitstreiterinnen und Mitstreiter im Bereich Graphik, UX- und UI Design. Außerdem freuen sich die beiden immer über Feedback von und den Austausch mit Biolehrerinnen und -lehrern. Bei Interesse wenden Sie sich gerne mit einer Nachricht an: mail@knowbody.app



die Frage, was wann im Körper passiert, so soll unter anderem der Zyklus einer Frau anhand einer Simulation verdeutlicht werden. Besonders spannend ist es in dieser Phase ihres Projektes für Carolin Strehmel, Menschen aus ganz unterschiedlichen Bereichen zusammenzubringen, um gemeinsam an einem Thema zu arbeiten.

”

Auf ein Wort

In dieser noch jungen Rubrik lassen wir lokale Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Kultur oder Sport zum Thema „Märkischer Kreis“ zu Wort kommen. Für diese Ausgabe konnten wir Reiner Hänsch, den Sänger der Band Zoff aus Iserlohn-Letmathe gewinnen.

“

Sauerland, mein Herz schlägt für das Sauerland - wer kennt die Hymne nicht, ohne die kein Schützenfest und kein runder Geburtstag im Märkischen Kreis auskommt. Sie stammt aus der Feder von Reiner Hänsch, dem Sänger der Band Zoff aus Letmathe, die in den 80er Jahren hier jeden großen Saal in einen Hexenkessel verwandelt hat und bis heute auf ihren Konzerten die Fans begeistert.

Auch, wenn er inzwischen im hohen Norden zuhause ist und als erfolgreicher Autor arbeitet, hat Reiner Hänsch die Gitarre noch immer nicht an den Nagel gehängt und ist regelmäßig bei uns im Kreis zu Gast, um aus seinen Büchern zu lesen und dabei auch gerne den einen oder anderen Song zum Besten zu geben...

?

Habt Ihr damals im Probenraum eigentlich geahnt, was für eine Hymne Ihr da geschrieben habt?

Nein! Wir brauchten noch Songs für das nächste Album, die meisten hatte ich schon fertig, als ich dann die Idee zu „Sauerland“ hatte. An meinem Schreibtisch – mit Blick auf eine Sauerland-Postkarte, die vor mir an die Wand gepinnt war. Hundesossen, Kalberschnacke ... war da zu lesen. Schöne Orte, dachte ich, tolle verrückte Namen, daraus mach ich einen Song! Rockiges Gitarrenriff und ein superschöner Refrain. So soll's sein. Das daraus dann die Hymne der ganzen Region wurde, hat keiner gewusst. Man kann sowas auch nicht planen, dann würd' es ja jeder machen, sowas passiert einfach. Und wenn man bedenkt, dass der Song jetzt schon seit fast 40 Jahren gesungen und gegrölt wird ... ist schon toll. Und wir spielen ihn immer noch verdammt gerne auf unseren Konzerten, die wir ja immer noch machen und wenn dann tausend Leute mit uns zusammen „Sauerland – mein Herz schlägt für das Sauerland!“ singen, das hat schon was. Gänsehaut.

?

Wie kam es dann zum Wechsel von der Bühne zur schreiben den Zunft? Ist es nicht schwer, plötzlich nicht mehr vor Publikum, sondern am Schreibtisch zu arbeiten?

Ja, Moment. So ist es ja eigentlich nicht. Es hat sich ja eigentlich nichts geändert: Erst der Schreibtisch und dann die Bühne. Erst mal die Songs schreiben, dann proben, Studio und dann Bühne. Und mit den Büchern ist es ja genau so. Erst schreiben und dann raus, vorlesen und vorspielen. Und ich mache ja auch nicht einfach nur „Lesungen“, also ich lese nicht einfach ein paar nette Abschnitte aus den Büchern vor, sondern ich hab auch ein komplettes Comedy-Programm im Gepäck und die schönsten meiner Songs. Lesen, lachen, Lieder. Außerdem bin ich ja auch mit

ZOFF wieder auf den Bühnen (wenn diese Corona-Geschichte dann endlich mal vorbei sein sollte)

Und geschrieben hab ich immer schon gerne, hab ja auch alle ZOFF-Texte gemacht und als Texter in der Werbung gearbeitet und irgendwann hab ich dann mal ein Buch angefangen zu schreiben. Und jetzt sind es schon vier, und das nächste ist in Arbeit.

Auf ein Wort
Reiner Hänsch

? Deine Bücher verströmen jede Menge Lokalkolorit. Man könnte meinen, Du hast diesen Menschenschlag hier verdammt gerne...

Nette Menschen hab ich immer gerne, und im Sauerland gibt's ja bekanntlich eine ganze Menge davon. Ich bin da aufgewachsen, ich kenne meine Leute. Natürlich gibt es auch im Sauerland - wie überall - immer auch ein paar Blödmänner dazwischen. Da kannze nix machen. Um die machen wir immer gerne einen großen Bogen. Aber die meisten sind nett, sympathisch und freundlich... und außerdem gibt's hier diese tausend Berge!

? Warum hast Du dem Märkischen Kreis eigentlich den Rücken gekehrt?

Naja, ganz so war's ja nicht. Ich bin ja nicht einfach abgehauen. Ich hab da meine Kindheit und Jugend verbracht und den ersten Teil meines Lebens, und es war alles sehr schön und gut und aufregend, und dann war es Zeit für was Neues, und ich hab dann lange Zeit in Düsseldorf gelebt, habe da in der Werbung gearbeitet. Erst als Texter, dann als Creative Director einer der größten Werbeagenturen der Welt, bin für Werbefilme um die halbe Welt gereist, hab dann aber auch ziemlich erfolgreich Werbemusiken komponiert und produziert. Das mache ich bis heute. Wenn abends die Filme im Fernsehen laufen, ist vielleicht wieder ein Werbespot mit meiner Musik dabei.

Tja, und jetzt wohne ich im hohen Norden, wie man so schön sagt, und hier ist es auch sehr schön. Keine Berge zwar, aber jede Menge Land, Wasser, Schiffe, Natur ... das hat auch was. Und: Es gibt auch hier sehr nette Menschen. Ich fühl mich hier sehr wohl, komme aber natürlich immer wieder sehr gerne ins schöne Sauerland zurück.

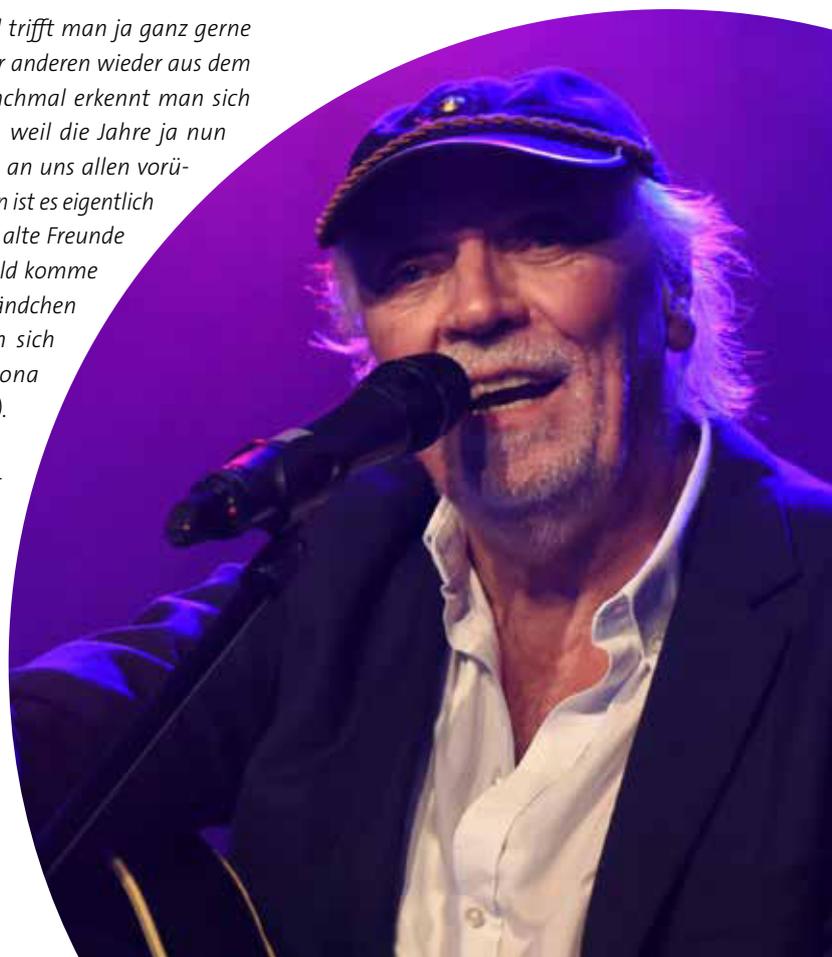
? Gibt es etwas hier in der Region, das Du manchmal vermisst?

Och ja, manchmal trifft man ja ganz gerne mal den einen oder anderen wieder aus dem ersten Leben. Manchmal erkennt man sich dann nicht gleich, weil die Jahre ja nun auch nicht spurlos an uns allen vorübergehen, aber dann ist es eigentlich immer sehr schön, alte Freunde zu treffen. Aber bald komme ich ja wieder ins Ländchen und da sieht man sich dann (wenn Corona endlich besiegt ist!).

Bleibt alle gesund - und bis bald!

KONTAKT:

Nadine Paschmann, GWS mbH
Tel.: 02352 927214
paschmann@gws-mk.de



Impressum

V.i.S.d.P.

Jochen Schröder, Geschäftsführer GWS

Redaktion

Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

Lindenstraße 45
58762 Altena

Telefon 02352 9272-0
Telefax 02352 9272-20
E-Mail mail@gws-mk.de
Internet www.gws-mk.de

Fotos

Adobe Stock, GWS mbH, Südwestfalen Agentur GmbH, Stuzubi Digital, WSG Menden mbH, Turck duotec GmbH, Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V., wfg Kreis Soest mbH, Transferverbund Südwestfalen, iconmonstr, KMG, Reiner Hänsch, Knowbody UG, IZB®, Schall Messen, MGR, BBZ MK, pixabay, <https://first-energy.net/ueber-uns/blog/klimaneutrale-produkte>, Ökoprofit®

Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn
www.geldsetzer.de



Märkischer Gewerbepark
ROSMART

Wir starten durch.

Steigen Sie ein!



- kurze Wege
- große Branchenvielfalt
- günstige Grundstückspreise
- sofort verfügbare Industrie- und Gewerbeflächen
- flexible Grundstücksgrößen und -zuschnitte
- schnelle Internetversorgung (bis 10 Gbit)
- hervorragend ausgebildete Fachkräfte
- kompetente & hilfsbereite Ansprechpartner
- zahlreiche branchenspezifische Wissenschaftsinstitute

Märkischer Gewerbepark Rosmart GmbH
Lüdenscheider Str. 22 | 58762 Altena

Tel.: 0 23 52 / 92 72-0

E-Mail: post@gewerbepark-rosmart.de

www.gewerbepark-rosmart.de