

GWS *Publik*

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

1 | MAI 2023



**Bis 2026: 22 Nachfolgen
pro Tag notwendig**



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 8
ATLAS-Perspektiven für KMU



Seite 15
ÖKOPROFIT Märkischer Kreis



Ein Garant für Vielfalt und Branchenmix:

Hämmer am Tor zum Sauerland



Am Rande des Sauerlands entsteht das modernste Gewerbegebiet Südwestfalens: Der Gewerbepark Hämmer liegt im nordwestlichen Stadtgebiet Mendens im Ortsteil Böesperde und umfasst das bereits vollständig entwickelte Gewerbegebiet Hämmer-Nord sowie das Gewerbegebiet Hämmer-Süd. Seit Ende 2020 befindet sich Hämmer-Süd in der Vermarktung – und hat einiges zu bieten.

Für Unternehmen gibt es zahlreiche gute Gründe, sich in Hämmer-Süd mit seinen insgesamt 36 Hektar hochwertiger Gewerbe- und Industriefläche anzusiedeln. Mit über 250.000 m² 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. Der Gewerbepark wird durch eine nachhaltige und zukunftsorientierte Ausstattung geprägt sein.



Jede Parzelle des neuen Gewerbe- und Industriegebietes (GE bis GI-500) soll modern erschlossen werden und u.a. über einen Anschluss ans Gigabit-Glasfasernetz verfügen.

Mit Grundstücksgrößen zwischen ca. 1.000 und 27.000 m² bietet es ausreichend Raum für Vielfalt und Branchenmix. Menden im Sauerland liegt in direkter Nachbarschaft zur Metropolregion Ruhr und der Mittelstandsregion Südwestfalen, eine gute infrastrukturelle Anbindung ist gewährleistet. Darüber hinaus profitieren Unternehmen in Menden von einer aktiven Wirtschaftsförderung, die stets als Ansprechpartner vor Ort ist.

Kontakt zum Team der Wirtschaftsförderung Menden:

WSG Wirtschaftsförderungs- und Stadtentwicklungsgesellschaft
Menden mbH

Bahnhofstr. 24 • 58706 Menden
02373 92 30 60 • info@wsg-menden.de
www.gewerbepark-haemmer.de

Inhalt

TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN

- 6 „Kompetenzteam Innovation Südwestfalen“ geht an den Start
- 7 „Ein großes Stück vom Kuchen“: Südwestfälische Industrie kann von Wasserstoff profitieren
- 8 Für die Zukunft der kleinen und mittleren Unternehmen der Automotive-Branche
- 9 Porträt Jasmin Graef
- 9 Digital Scouts legen Fokus auf neue Ideen

GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

- 10 Wechsel in der Projektleitung
- 10 Porträt David Bohlen

FÖRDERPROGRAMME

- 11 Forschung und Entwicklung werden steuerlich gefördert
- 12 Land fördert Cybersicherheit in Unternehmen mit 4,2 Millionen Euro
- 13 GWS ist Kontaktstelle für Beratungsförderung

IM BLICKPUNKT

- 14 5. GWS-Gemeinschaftsstand auf der 12. IZB in Wolfsburg geplant!
- 14 3D-Tag Südwestfalen in Iserlohn

NACHHALTIGKEIT

- 15 Klimaschutz und Energieeffizienz im Blick
- 16 EMMA – das Innovationsnetzwerk für eine CO₂-neutrale Massivumformung

REDAKTIONELLE ANZEIGEN

- 17 Ein Sommer voller Industriekultur

START-UP STAGE

- 18 Start-up 4D Elements bietet Dienstleistungen in der additiven Fertigung
- 20 Lust auf ein eigenes Unternehmen?

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 21 Nachfolger gesucht? GWS unterstützt Firmen im Übergabeprozess
- 21 Porträt Reiner Walter
- 22 Aktuelle Zahlen zur Unternehmensnachfolge
- 23 Erfolgsfaktoren bei der Nachfolgeregelung?
- 24 Nachfolge und Übernahmeprofile

GEWERBEFLÄCHEN

- 26 Flächenangebot im Märkischen Kreis schrumpft kontinuierlich

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

Bildnachweise

Titel: Adobe Stock/bnenin,

Inhalte: Adobe Stock/Rymden,
Adobe/Stockwerk-Fotodesign, Adobe/Trueffelpix
Bettina Görlitzer, GWS, Gerhard Stanke

Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn
www.geldsetzer.de

Wir haben uns neu aufgestellt

Nach einer erfolgreichen Diskussion mit Vertretern aus Unternehmen, Politik, Verwaltung und regionalen Institutionen über die inhaltliche Ausrichtung der Gesellschaft geht die GWS gestärkt in das Jahr 2023. Mit organisatorischen Veränderungen und der gezielten Weiterentwicklung von Angeboten und Dienstleistungen in dem breiten Themenspektrum der Wirtschaftsförderung reagiert die Kreisgesellschaft aktiv auf die aktuellen Herausforderungen, die den heimischen Wirtschaftsstandort betreffen. Ergänzende Informationen über Projekte und Handlungsfelder finden Sie auf dieser Seite.

Nutzen Sie die Kompetenzen eines interdisziplinären Teams. Gern stehen wir für ein persönliches Gespräch im Unternehmen zur Verfügung. Mit Hilfe der folgenden Übersicht können Sie zu unterschiedlichen Themen problemlos einen Termin vereinbaren.

Ihr
Jochen Schröder
Geschäftsführer



JOCHEN SCHRÖDER
schroeder@gws-mk.de
02352-92720
0172-2778021

Geschäftsführer



ANDREAS BECKER
becker@gws-mk.de
02352-927219
0172-6909383

**Innovationsförderung und
Technologietransfer
Maschinenbau
Additive Fertigungsverfahren**



REINER WALTER
walter@gws-mk.de
02352-927214
01511-8516723

**Gründung und Nachfolge
Geschäftsmodellentwicklung
Förderprogramme**



MARCEL KRINGS
krings@gws-mk.de
02352-927212
0151-54378162

Nachhaltige Wirtschaft
ÖKOPROFIT
CO₂-Bilanzierung
Standort- und Gewerbeflächen-
entwicklung



DAVID BOHLEN
bohlen@gws-mk.de
02352-927221
0151-72653422

Innovationsförderung und
Technologietransfer
Gesundheitswirtschaft



SONJA PFAFF
pfaff@gws-mk.de
02352-927216
0160-91667566

Innovationsförderung und
Technologietransfer
Kooperation Hochschule
Wirtschaft
Wasserstoff
Digitalisierung



JASMIN GRAEF
graef@gws-mk.de
02352-92720
0151-74202513

Innovationsförderung und
Technologietransfer
Transformation
Automotive



SOPHIE CALITRI
calitri@gws-mk.de
02352-92720

Social Media Manager



MARGIT FELGENHAUER
felgenhauer@gws-mk.de
02352-927210

Team-Assistenz



v.l.n.r. Volker Nelle, Andreas Becker, Anja Richter, Markus Kürpick, Marcel Krings, Jochen Schröder, Susan Schäfer-Biscan, Dr. Michael Dolny, Sonja Pfaff, Kai-Hendrick Müller, Jasmin Graef, Dr. Ralf Biernatzki



Transferverband
Südwestfalen

„Kompetenzteam Innovation Südwestfalen“ geht an den Start

Transferverband wird für weitere drei Jahre fortgesetzt

Gemeinsam für eine starke, innovative Wirtschaftsregion in Südwestfalen: Das ist seit mehr als zehn Jahren das erfolgreiche Konzept des Transferverbundes Südwestfalen.

Zu Jahresbeginn haben die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) mbH sowie die Wirtschaftsförderungen des Hochsauerlandkreises, des Kreises Soest und der Stadt Hagen, die Hochschule Hamm-Lippstadt, die Fachhochschule Südwestfalen und die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen als Projektpartner die Kooperation um weitere drei Jahre verlängert. Gleichzeitig gibt es mehrere Initiativen und Projekte, mit denen die bisherige Zusammenarbeit noch erweitert wird.

Im März traf sich zudem erstmals das neue Kompetenzteam Innovation Südwestfalen, das mit Vertretern aller sieben Kooperationspartner als Schnittstelle zwischen Projektleitung und den verschiedenen Veranstaltungen, Initiativen und Projekten des Transferverbundes fungiert. Das Team stellt

den Austausch aller beteiligten Institutionen auf eine noch engere Ebene und intensiviert den Dialog durch regelmäßige Treffen.

Im Transferverband geht es in erster Linie um Informations- und Erfahrungsaustausch sowie die Bildung von Netzwerken. Der Wissenstransfer zwischen Hochschulen und Wirtschaft ist dabei ein großes, branchenübergreifendes Feld. Die Technologiescouts vermitteln zum Beispiel Kontakte

„Im Transferverband geht es in erster Linie um Informations- und Erfahrungsaustausch sowie die Bildung von Netzwerken.“

SONJA PFAFF

zwischen Unternehmen, die keine eigenen Kapazitäten für Innovation und Entwicklung haben, und entsprechenden Fachbereichen der Hochschulen. Aber die Suche nach passgenauen Projektpartnern funktioniert nicht nur auf dieser Ebene – auch Kontakte zwischen Firmen können über den Transferverband geknüpft werden. So werden

Branchennetzwerke wie das DigiNet Südwestfalen mit Unternehmen und Dienstleistern rund um die Digitalisierung über den Transferverband koordiniert. Diese dienen nicht nur dem Austausch, sondern aus ihnen erwachsen auch neue Kooperationen und gemeinsame Initiativen. Im DigiNet wird derzeit zum Beispiel ein Konzept für eine Plattform zum direkten Datenaustausch zwischen Unternehmen entwickelt.

Dazu bietet der Transferverband Info-Reihen, Laborgespräche und Erfa-Kreise – stets orientiert an den aktuell wichtigen Themen für die Wirtschaft in der Region. Allein in den Jahren von 2019 bis 2022 fanden – trotz Pandemie – 122 Termine mit insgesamt fast 4000 Teilnehmern unter dem Dach des Transferverbundes statt. So verzeichneten

in dieser Zeit allein die 76 Veranstaltungen der Webinar-Reihe „Südwestfalen digital“ fast 2500 Teilnehmer. An fünf Informationsveranstaltungen zu Fördermitteln nahmen fast 400 Personen teil. Ein aktuelles Schwerpunktthema im Transferverbund ist der Wandel in der Automobilindustrie, dem mit dem ATLAS-Projekt (s. eigenen Beitrag) Rechnung getragen wird. Weitere themenfokussierte Innovationsnetzwerke befassen sich unter anderem mit KI, Change Management oder 3D-Druck. Ein Schwerpunktthema ist derzeit auch Wasserstoff als innovativer Energieträger für die Industrie.

Als weiterer Baustein zur Stärkung der Wirtschaftsregion werden regionale Entwicklungsprojekte initiiert und gefördert. Jüngst gab es einen positiven Bescheid für das Projekt „European Digital Innovation Hub Südwestfalen“ (EDIH). Bewilligt wurde auch das Projekt Innovative Hochschule der Fachhochschule Südwestfalen und der Hochschule Hamm-Lippstadt.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352-927216

pfaff@gws-mk.de

„Ein großes Stück vom Kuchen“: Südwestfälische Industrie kann von Wasserstoff profitieren

Mit dem Ukraine-Krieg und der daraus resultierenden Energiekrise hat die Suche nach alternativen Energieträgern einen gewaltigen Schub bekommen. Neu ist das Thema indes nicht. Bereits seit knapp drei Jahren hat die GWS sich verstärkt mit den Möglichkeiten zur Nutzung von Wasserstoff beschäftigt und entsprechende Veranstaltungen für die Unternehmen im Märkischen Kreis organisiert.

Sonja Pfaff, Projektleiterin bei der GWS, ist überzeugt, dass Wasserstoff auch für die Industrieunternehmen im Märkischen Kreis eine wesentliche Bedeutung einnehmen kann, sei es als Energieträger oder auch, um in Entwicklung und Produktion einen Beitrag zur

Nutzung von Wasserstoff zu leisten. Erste Firmen und Start-ups engagieren sich bereits in dem Bereich. „Wir glauben, dass gerade unsere Industrieregion vom Wasserstoff profitieren kann und möchten immer wieder Informationen, Impulse und letztlich auch Kontakte vermitteln, um ein großes Stück vom Kuchen nach Südwestfalen zu holen,“ sagt Pfaff.

Dabei ist Wasserstoff sowohl ein Thema für bereits etablierte Unternehmen als auch für Start-ups. Im vergangenen Jahr hatte die GWS erstmals ein Team von H2UB in den Märkischen Kreis eingeladen. Dabei handelt es sich um ein vom Land NRW finanziertes Netzwerk mit Sitz in Essen, das internationale Start-ups aus dem Bereich Wasserstoff bei der Entwicklung ihrer Produkte oder Geschäftsmodelle begleitet und bei der Vermarktung unterstützt. Dabei wird die gesamte Wertschöpfungskette von der Forschung bis zum Verbrauch abgedeckt.

Eine Fortsetzung der Zusammenarbeit mit dem H2UB ist für 2023 bereits geplant: Die GWS plant für den 20. Juni eine Exkursion zum Demo-Day des Hubs in Essen. Die Einladung mit den Details zu der Exkursion wird rechtzei-



tig verteilt. Außerdem wird es in diesem Jahr den inzwischen dritten Wasserstoff-Summit geben, erneut von der GWS mit weiteren Partnern organisiert. Vorgesehen ist das – noch unter Vorbehalt – für den November. Darüber hinaus werden derzeit weitere Veranstaltungen rund um die Produktion und Nutzung von Wasserstoff geplant, beispielsweise in Kooperation mit dem Automotive Center Südwestfalen zum Thema Brennstoffzelle.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352-927216

pfaff@gws-mk.de



Für die Zukunft der kleinen und mittleren Unternehmen der Automotive-Branche

GWS ist einer der Kooperationspartner des ATLAS-Projektes

Energiekrise, Klimawandel, der Weg hin zur Elektromobilität, Digitalisierung, Fachkräftemangel: Die Automobilbranche steckt mitten in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess, der alle Bereiche der Produktionskette betrifft. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist es unter Umständen nicht einfach, diesen Veränderungs- und Anpassungsprozess allein zu bewältigen. Aus diesem Grund wurde 2022 die „Automotive Transformationsplattform Südwestfalen“ – kurz ATLAS – ins Leben gerufen. Ziel des Projektes, das mit 7,1 Millionen Euro aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert wird, ist es, die Automobilzulieferer in Südwestfalen zu unterstützen.

Hinter ATLAS steht ein breites Netzwerk aus Hochschulen, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbänden, Kreisen, Kammern und Wirtschaftsförderern. Die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH ist einer der Partner, die das Projekt in der Region koordinieren. Ansprechpartnerin bei der GWS ist Jasmin Graef, die selbst über



langjährige Erfahrung im Automotive-Bereich verfügt, sowohl aus Lehre und Forschung als auch aus der Praxis. Weitere Partner sind die gemeinnützige Gesellschaft für digitalisierte und nachhaltige Zusammenarbeit (DNZ) in Siegen, die Fachhochschule Südwestfalen, die Universität Siegen, die agentur mark, die IG Metall NRW und die Digital Hub Management GmbH.

ATLAS will Unternehmen bei den anstehenden Veränderungsprozessen begleiten. Das besondere Merkmal ist der ganzheitliche Blick auf alle Beteiligten, was sich auch in der Zusammensetzung der Kooperationspartner und Träger spiegelt. Jeder bringt seine Erfahrungen und Expertisen ein. Ziel ist es dabei, nicht nur die Arbeitgeberseite zu betrachten, sondern auch die der Arbeitnehmer, um den Wandel gemeinsam zu gestalten - sozialpartnerschaftlich und beteiligungsorientiert.

Dabei will ATLAS den Unternehmen Hilfe zur Selbsthilfe bieten, um sich für die Zukunft neu auszurichten und unter Nutzung aller Potenziale der Digitalisierung gegebenenfalls neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dabei geht es um Unternehmenstrategien genauso wie um Technologien oder auch um Betriebsstrukturen.

ATLAS bietet kostenfreie unternehmensbezogene Beratungen, aber auch eine Fülle von Möglichkeiten, Informationen zu erhalten und Erfahrungen auszutauschen, beispielsweise mit Workshops, Dialogveranstaltungen, Interviews oder Unternehmensbesuchen. So steht zum Beispiel im Mai ein Automotive Summit Südwestfalen zu den Zukunftsfragen und Transformationsherausforderungen der Automobilbranche in der Stadthalle Olpe unter dem Motto „Den Wandel in der Automobilindustrie sozialpartnerschaftlich gestalten“. Alle Angebote von ATLAS sind dabei für die Unternehmen kostenlos.

Weitere Informationen über das ATLAS-Projekt gibt es unter www.atlas-swf.de.



Weitere Informationen



Jasmin Graef und Berthold Reppen (Prokurist oso precision GmbH, Plettenberg)

KONTAKT:
Jasmin Graef, GWS mbH
Tel.: 02352-92720
graef@gws-mk.de

Porträt Jasmin Graef

Jasmin Graef gehört seit September 2022 zum Team der GWS. Zu ihren Aufgaben zählt unter anderem das Technologie-Scouting im Bereich Automotive. Dabei unterstützt sie Unternehmen dabei, für Entwicklung und Forschung geeignete Projektpartner zu finden und vermittelt Kontakte zwischen den Firmen und Hochschulen der Region. Außerdem fällt die Betreuung des ATLAS-Projektes auf Seiten der GWS in ihren Zuständigkeitsbereich.

Jasmin Graef bringt langjährige Erfahrung im Automotive-Bereich aus Studium und Forschung in ihre Arbeit mit ein. Sie hat mit einem Stipendium der Firma Hella in Lippstadt an der Fachhochschule Iserlohn zunächst Automobiltechnik studiert. Daran schloss sie ein Masterstudium in integrierter Produktentwicklung an, das als Kooperatives Studium angelegt war, bei dem sie gleichzeitig in der Berechnungsabteilung der Firma Kirchhoff in Attendorn tätig war. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Umformtechnik der Universität Siegen war Jasmin Graef dann an verschiedenen Forschungsprojekten beteiligt. Für ihre Promotion hat sie sich mit der Simulation des Formprozesses von faserverstärkten Thermoplasten beschäftigt. Die Prüfung hat Jasmin Graef inzwischen erfolgreich abgelegt.



Transferverbund Südwestfalen

Digital Scouts legen Fokus auf neue Ideen

GWS ist Gastgeber einer Workshop-Reihe zur Digitalisierung in Unternehmen

In der Digitalisierung von Prozessen verborgen sich etliche Chancen und Möglichkeiten für Unternehmen. „Neue Ideen dafür ergeben sich oft, wenn man hört und sieht, was andere machen“, sagt Sonja Pfaff, Projektleiterin bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS). Das steckt hinter der Digital Scout Reihe, die GWS gemeinsam mit weiteren Partnern der Märkischen Region ins Leben gerufen hat, um Unternehmen Ideen, Handwerkszeug und Partner an die Hand zu geben, um ihre Digitalisierungsprozesse voranzubringen.

Der erste Workshop nach der Auftaktveranstaltung im Januar fand auf Einladung der GWS im Weltenraum in Iserlohn statt.

Dort beleuchteten Referenten von den beiden Mittelstand-Digital Zentren „Ruhr-OWL“ und „Ländliche Regionen“ das Thema „Prozesse“ aus verschiedenen Blickwinkeln. In den Workshops ging es unter anderem um Methoden zur Prozessmodellierung nach ereignisgesteuerten Prozessketten in der Produktion und das sogenannte Customer Journey Mapping, eine spezielle Methode aus dem „Design Thinking“ zum Lösen von Problemen und Entwickeln neuer Ideen. Eine Customer Journey Map stellt sämtliche Interaktionen eines Kunden mit einer Marke beziehungsweise einem Unternehmen visuell dar, um Produkte und Dienstleistungen besser an den Bedarf der Kunden anpassen zu können.

Alle Workshop-Teilnehmer begrüßten den Neustart der Reihe nach der Corona-Pause. Denn auch wenn es um Digitalisierung geht, besteht das Potenzial der Digital Scout-Reihe im anschaulichen Erleben und konstruktiven Mitarbeiten während der Workshops und dem informellen Austausch am Rande. Gerade letzterer bietet die Chance, Fragestellungen des eigenen Unternehmens ins Gespräch zu bringen, Erfahrungen auszutauschen und möglicherweise Lösungspartner zu finden. „Dafür hätte ein online-Angebot einfach nicht gereicht“, betont Sonja Pfaff die Pause der Reihe während der Pandemie.

Mitarbeitende von Unternehmen lernen durch die Workshops und den Austausch, Digitalisierungspotenziale zu erkennen und die ersten Schritte zur Umsetzung zu gehen. Außerdem helfen die beteiligten Träger gegebenenfalls dabei, mögliche Fördertöpfe und Lösungspartner zu finden.

Die Digital Scout Reihe wird von der GWS gemeinsam mit der agentur mark, der SIHK zu Hagen, der EN-Agentur, der Hagen Wirtschaftsentwicklung und dem Märkischen Arbeitgeberverband durchgeführt. Die 20 Teilnehmenden kommen überwiegend aus produzierenden Unternehmen im Märkischen Kreis.

KONTAKT:

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

Wechsel in der Projektleitung

David Bohlen ist das neue Gesicht der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft

Seit fast 20 Jahren bildet die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen ein Netzwerk aus Unternehmen, Kliniken und Dienstleistern. Mit inzwischen rund 70 Mitgliedern schafft sie Verbindungen zwischen Institutionen des Gesundheitswesens, Zulieferern von medizinischen Produkten, Instituten für Forschung und Entwicklung, Verbänden sowie Dienstleistern rund um die Gesundheitsversorgung. Ende 2022 hat David Bohlen bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH die Projektleitung der Brancheninitiative übernommen.

Auch wenn er nun das neue Gesicht der Initiative ist, kennt er das Netzwerk bereits aus seiner bisherigen Arbeit. Unter anderem hat er seine Vorgängerin Nadine Paschmann bei verschiedenen Projekten und Veranstaltungen unterstützt. Und auch darüber hinaus verfügt David Bohlen über Erfahrungen aus verschiedenen Bereichen der Branche. Dennoch kommt die Übernahme der Projektleitung zu einem Zeitpunkt, an dem mit dem Ende der

Corona-Pandemie auch die Einschränkungen für Aktivitäten und Veranstaltungen gefallen sind, in Teilen einem Neustart gleich.

Bohlen ist derzeit noch damit beschäftigt alle Mitgliedsunternehmen und -institutionen persönlich kennenzulernen. Gleichzeitig sammelt er Wünsche, Anregungen und Ideen für die Arbeit des Netzwerkes. Alle Mitglieder sind eingeladen, Themenfelder zu benennen, in denen sie sich Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch oder für gemeinsame Aktivitäten der Brancheninitiative wünschen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Wissenstransfer zwischen Unternehmen und Hochschulen der Region. Darüber hinaus plant Bohlen eine aktuelle Datenerhebung der Branche in Südwestfalen. „Die letzten Zahlen stammen aus dem Jahr 2018.“ Zu ermitteln sind dabei sowohl die Anzahl der Dienstleister und Unternehmen als auch die Zahl der Beschäftigten.

Ein wichtiges Thema, auf das der neue Projektleiter ein besonderes Augenmerk richten

möchte, ist Nachhaltigkeit. Gerade mit Blick auf CO₂-Emissionen und Energieeffizienz seien auch im Gesundheitssektor viele Dinge verbesserungswürdig. „Beim Energieverbrauch gibt es ein hohes Einsparpotenzial.“

Das zweite Thema, das nicht nur die Gesundheitswirtschaft umtreibt, ist der Fachkräftemangel. Junge Menschen für die Region Südwestfalen zu begeistern ist für Bohlen ein wichtiger Aspekt dabei. Darüber hinaus möchte er mit den Partnern der Brancheninitiative Formate entwickeln, um jungen Leuten einen Einblick in die verschiedenen Berufe der Branche zu bieten. Sie sollen die Möglichkeit bekommen, die Unternehmen und Einrichtungen kennenzulernen.

Gemeinsam Lösungen und Arbeitsfelder zu entwickeln, um die Herausforderungen zu meistern, vor denen die Gesundheitswirtschaft steht – das sieht David Bohlen als wichtigste Aufgabe der Brancheninitiative.



Porträt David Bohlen

David Bohlen hat in Dortmund studiert. Über die Themen Gerontologie und Demographischer Wandel hat er, „über Umwege“, wie er selbst sagt, zur Gesundheitswirtschaft gefunden. In verschiedenen Praktika im Gesundheitswesen, unter anderem in einem Demenzzentrum und in Kliniken, hat er entdeckt, dass es Spaß macht, Ideen zu entwickeln, um Arbeitsbedingungen und die Versorgungssituation zu verbessern.

Zur GWS ist er 2019 gekommen, im Rahmen seiner Masterarbeit über Vernetzung im Gesundheitswesen.

In der Zusammenarbeit mit Nadine Paschmann hat David Bohlen seitdem in verschiedenen Bereichen zum Thema Gesundheitswirtschaft mitgearbeitet. Er hat einen Hackathon mitorganisiert und während der Pandemie unter anderem das Format der Digitalen Pflegeberatung mit entwickelt. Außerdem hat er im Bereich Öffentlichkeitsarbeit mitgewirkt, bevor er im Dezember die Projektleitung der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft übernommen hat.

KONTAKT:

David Bohlen, GWS mbH

Tel.: 02352 927221

bohlen@gws-mk.de

Forschung und Entwicklung werden steuerlich gefördert

Informationen zum Forschungszulagengesetz

Um sich immer neuen Herausforderungen zu stellen und weiterhin erfolgreich zu bleiben, ist es für Unternehmen unabdingbar, sich und ihre Produkte stetig anzupassen und weiterzuentwickeln.

Forschung- und Entwicklung sind mit erheblichem Aufwand und personellen Kapazitäten verbunden. Seit 2020 gibt es mit dem Forschungszulagengesetz eine Möglichkeit, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten steuerlich geltend zu machen. „Diese vergleichsweise einfach zu handhabende Möglichkeit der Förderung, wird aber noch viel zu selten von Unternehmen genutzt, viele Steuerberater wissen noch wenig darüber.“ sagt GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder.

Das Forschungszulagengesetz stand daher im Mittelpunkt einer Informationsveranstaltung, zu der der Transferverbund Südwestfalen in die Phänomenta in Lüdenscheid eingeladen hatte.

Mit seinem informativen Vortrag „Fortschritt durch Innovation - Forschungszulagengesetz“ führte Herr Gerhard M. Becker von der IfB Unternehmensberatung GmbH in das Thema der Veranstaltung ein. Anschließend erläuterte Udo Hinzpeter vom



KIMW aus Lüdenscheid anhand von einigen Beispielen aus der Praxis die Möglichkeiten, die das Forschungszulagengesetz bietet. Das Besondere sind die vielfältigen Möglichkeiten für die Betriebe. Denn die Zulagen können ganz unabhängig von Unternehmensgröße und Branche beantragt werden.

Das Spannende an diesem Gesetz zur steuerlichen Förderung von Forschung und Entwicklung ist, dass die Personalkosten gefördert werden. Dafür muss einmalig nachgewiesen werden, dass diese Mitarbeiter im Bereich von Forschung und Entwicklung tätig sind. Sobald der Antrag bewilligt ist, wird mit dem Bescheid das Finanzamt informiert, eine erneute Prüfung durch die Steuerbehörde gibt es nicht.

Die Zulage kann rückwirkend für vier Jahre beantragt werden und beträgt 25 Prozent der der förderfähigen Aufwendungen. Dadurch sinkt effektiv die Steuerlast eines Unternehmens. Voraussetzung ist der Gewinn neuer Erkenntnisse, der mit der Tätigkeit verbunden ist. Das gilt sowohl für Grundlagenwissen als auch für planmäßiges Forschen zu neuen oder verbesserten Produkten und Verfahren. In seinem Vortrag erläuterte Herr Nowosadek von der IfB Unternehmensberatung GmbH weitere mögliche Förderprogramme für die Unternehmen, wie Mittelstand Innovativ + Digital NRW (MID), sowie das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP).

Aus der Praxis berichtete anschließend Jonas Ossenberg-Engels von der gleichnamigen Firma aus Neuenrade, wie sein Familienunternehmen erfolgreich verschiedene Förderprogramme genutzt hat. Sein Vortrag verdeutlichte eindrucksvoll, wie auch kleine und mittelständische Unternehmen von solchen Programmen profitieren können.

KONTAKT:

Andreas Becker

Tel.: 02352-927219

Mobil: 0172-6909383

becker@transferverbund-sw.de



Land fördert Cybersicherheit in Unternehmen mit 4,2 Millionen Euro

Kleine und mittlere Unternehmen wirksam vor Cyberangriffen schützen

Mit der zunehmenden Digitalisierung steigen für Betriebe auch die Anforderungen an die IT-Sicherheit, um sich vor Cyberangriffen zu schützen. Mit dem neuen Programmbaustein MID-Digitale Sicherheit unterstützt das Land ab sofort kleine und mittlere Unternehmen dabei, die eigenen Sicherheitsstandards zu verbessern, Sicherheitsprobleme zu beheben und sensible Daten zu schützen.

MID-Digitale Sicherheit ist Teil des Förderprogramms Mittelstand Innovativ & Digital (MID). Das Land stellt hierfür bis Ende des Jahres zunächst 4,2 Millionen Euro bereit. Im kommenden Jahr soll das Teilprogramm weitergeführt werden.

Wirtschaftsministerin Mona Neubaur: „Spätestens mit dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine ist auch die Bedrohung durch Cyberattacken im digitalen Raum für die Wirtschaft in den Fokus von Unternehmen gerückt. Zusätzlich stellen die gravierenden wirtschaftlichen Folgen des russischen Angriffskriegs den Mittelstand vor gewaltige Herausforderungen. Gerade jetzt sind sichere digitale Anwendungen und Dienstleistungen notwendig und helfen den Unternehmen, wettbewerbsfähig zu bleiben und sich zukunftsfest aufzustellen. Wir machen kleine und mittlere Unternehmen sowie Handwerksbetriebe in Nord-

rhein-Westfalen widerstandsfähiger gegen digitale Bedrohungen und unterstützen sie dabei, Sicherheitslücken zu schließen. Mit unserer gezielten Förderung stärken wir nachhaltig die IT-Sicherheit und erhöhen die Aufmerksamkeit und Kompetenz der Mitarbeitenden bei diesem wichtigen Thema.“

Mit dem Programmbaustein MID-Digitale Sicherheit werden Beratungsleistungen, Schulungen und Fortbildungen zur Sensibilisierung der Mitarbeitenden sowie Software für einen IT-Basisschutz gefördert. Die Förderquote für Kleinunternehmen und kleine Unternehmen beträgt 80 Prozent, für mittlere Unternehmen 60 Prozent. Die Fördersumme liegt bei 4.000 bis 15.000 Euro. Maßnahmen aus den drei Schwerpunkten „Analyse des IST-Zustands in der Organisation“, „Faktor Mensch – nutzerorientierte Maßnahmen“ und „Software für den IT-Basisschutz“ lassen sich miteinander kombinieren. Bis Ende des Jahres werden pro Monat 100 Anträge für MID-Digitale Sicherheit angenommen. Unternehmen können ihre Anträge online über das Förderportal unter mittelstand-innovativ-digital.nrw stellen und sich vorab für Info-Webinare anmelden.

Das Wirtschaftsministerium unterstützt mit dem Förderprogramm Mittelstand Innovativ

& Digital seit Mitte 2020 kleine und mittlere Unternehmen in Nordrhein-Westfalen dabei, innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und die Digitalisierung des Betriebs voranzutreiben. Gefördert werden externe Beratungs-, Analyse- und Umsetzungsdienstleistungen (MID-Gutscheine), die projektbezogene Beschäftigung von HochschulabsolventInnen (MID-Assistent/in), Investitionen in IKT-Hard- und Software (MID-Invest) und nun auch Maßnahmen zur Stärkung der Cybersicherheit (MID-Digitale Sicherheit).



Weitere
Informationen

www.mittelstand-innovativ-digital.nrw

KONTAKT:

Mittelstand Innovativ & Digital NRW
Tel.: 0211- 617720
nrwdirekt@nrw.de



GWS ist Kontaktstelle für Beratungsförderung

In Unternehmen gibt es immer wieder Fragestellungen, die nicht alleine gelöst werden können, sondern für die externer Sachverstand eingekauft werden muss. Das Beratungshonorar von exter-

nen Beratern kann oftmals bezuschusst werden, wenn die Beratung bestimmte Kriterien erfüllt. Die GWS ist Kontaktstelle für Programme der Beratungsförderung und hilft bei der Beantragung.

Hier ein kurzer Überblick über die verschiedenen Programme der Beratungsförderung:

Für Existenzgründer

Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW)

Antragsberechtigt sind Existenzgründer/innen im Vorfeld einer Existenzgründung mit Sitz in NRW. Gezahlt wird ein Zuschuss zum Beratungshonorar in Höhe von 50 % des Tagewerksatzes bzw. max. 400 € pro Tagewerk (= 8 Stunden Beratung). Gründungsberatungen erhalten eine Förderung für max. 4 Tage, Nachfolgeberatungen für max. 6 Tage.

Die GWS informiert über die Rahmenbedingungen des Programms und hilft bei der Antragstellung. Die Förderung wird gerade überarbeitet. Die oben genannten Konditionen werden sich zukünftig voraussichtlich verbessern. Der Start des neuen BPW stand zu Redaktionsschluss noch nicht fest.

KONTAKT:
Reiner Walter, GWS mbH
Tel.: 02352-927214
walter@gws-mk.de

Für bestehende Unternehmen

Potentialberatung NRW

Antragsberechtigt sind bestehende Unternehmen mit Sitz in NRW und mindestens einem Vollzeitmitarbeiter. Gezahlt wird ein Beratungszuschuss in Höhe von 40 % des Tagewerksatzes bzw. max. 400 € pro Tagewerk. Es können innerhalb von 3 Jahren max. 8 Tagewerke gefördert werden.

Beratungen müssen der Steigerung der Wettbewerbs- und Beschäftigungsfähigkeit des Unternehmens dienen und mindestens eines der folgenden Themenfelder betreffen

- Arbeitsorganisation
- Digitalisierung
- Demografischer Wandel
- Gesundheit
- Strategische Personalentwicklung

Die Beratung muss unter Beteiligung der Mitarbeiter stattfinden.

Potentialberatung und Transformationsberatung können unabhängig voneinander oder in Kombination miteinander in Anspruch genommen werden. Die GWS informiert über die Rahmenbedingungen des Programms und stellt den notwendigen Beratungsscheck aus.

Transformationsberatung NRW

Antragsberechtigt sind bestehende Unternehmen mit Sitz in NRW und mindestens einem Vollzeitmitarbeiter. Gezahlt wird ein Beratungszuschuss in Höhe von 40 % des Tagewerksatzes bzw. max. 400 € pro Tagewerk. Es können innerhalb von 3 Jahren max. 12 Tagewerke gefördert werden.

Beratungen sollen Unternehmen dabei unterstützen, sich auf die zunehmenden Herausforderungen durch Klimawandel und Umweltveränderungen einzustellen. Inhaltlich können z. B. folgende Themenfelder bearbeitet werden

- Identifikation von Ansatzpunkten für nachhaltiges Wirtschaften im Betrieb
- Entwicklung einer umweltorientierten Personalentwicklung
- Etablierung nachhaltiger betrieblicher Umsetzungsstrukturen
- Ansätze einer ökologischen Unternehmenskultur
- Strategieentwicklung für veränderte Märkte
- Kostenersparnisse durch Umweltmaßnahmen (z. B. CO₂-Footprint, Ressourceneffizienz, Digitalisierung,...)

5. GWS-Gemeinschaftsstand auf der 12. IZB in Wolfsburg vom 22. bis 24. Oktober 2024 geplant!

Persönliche Geschäftsgespräche, aussichtsreiche Kontaktabbahnungen, zukunfts-trächtige Kooperationsvereinbarungen – die IZB 2022 wurde den Erwartungen von Ausstellern und Besuchern in vollem Umfang gerecht und konnte ihre Bedeutung als Europas Leitmesse der Automobilzulieferindustrie weiter festigen. Die Aussteller auf dem GWS-Gemeinschaftsstand zogen am Ende ein positives Fazit.

Im Sinne einer langfristigen und noch besseren Planung für alle Beteiligten und Interessenten hat die messeveranstaltende Wolfsburg AG bereits im März den Termin

für die nächste Internationale Zuliefererbörse festgelegt: Die IZB 2024 findet vom 22. bis 24. Oktober statt, wie gewohnt im Wolfsburger Allerpark.

Die GWS wird auch in 2024 einen Firmen-Gemeinschaftsstand anbieten. Detaillierte Informationen zu Konditionen werden im Sommer 2023 veröffentlicht.

Unverbindliche Interessensbekundungen können bereits jetzt bei der GWS per Email an messe@gws-mk.de angekündigt werden.



KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH

Tel.: 02352-927211

schroeder@gws-mk.de



3D-Tag Südwestfalen in Iserlohn

Im September dreht sich bei uns wieder alles um die additive Fertigung.

Nach der erfolgreichen Online-Konferenz vor zwei Jahren starten wir nun wieder in Präsenz durch: Am 6. September holen wir die großen Namen der Branche nach Iserlohn. Zahlreiche Vorträge aus Forschung und Industrie zeigen, was heute additiv möglich ist und vielerorts bereits für die Serie genutzt wird.

Reservieren Sie jetzt schon den Tag im Kalender und seien Sie live dabei – der Eintritt ist kostenlos. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, bitten wir um eine verbindliche Anmeldung. Hier können Sie sich schon vormerken lassen:

www.gws-mk.de/veranstaltungen/3d-tage-nord

3D TAG SWF
06 | 09 | 2023
Iserlohn



KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352-927216

pfaff@gws-mk.de

Klimaschutz und Energieeffizienz im Blick

4. ÖKOPROFIT-Runde nähert sich dem Abschluss



ÖKOPROFIT Teilnehmer zu Gast bei der Otto Rentrop GmbH & Co. KG.

Im letzten Workshop der inzwischen 4. ÖKOPROFIT-Runde von GWS und Märkischem Kreis standen im April die Themen Nachhaltigkeitsberichterstattung und die sogenannten Sustainable Development Goals (SDGs), die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, im Mittelpunkt. In Kleingruppen wurde im Plettenberger Rathaus unter anderem darüber diskutiert, inwieweit diese Ziele im Unternehmen, vielleicht auch unbewusst, bereits berücksichtigt werden.

Dabei wurde zum Beispiel festgestellt, dass bezahlbare und saubere Energie in Anbetracht von Klimawandel und Energiekrise eine besondere Aktualität für alle Unternehmen hat, es aber bei der Umsetzung noch viel Luft nach oben gibt. Gerade in der Industrie sind Alternativen zu Öl- und Gasheizungen vielfach noch nicht flächendeckend umgesetzt. Gleichzeitig tut sich in diesem Bereich derzeit eine Menge, beispielsweise mit der Installation von Photovoltaik-Anlagen.

An den Workshop schloss sich ein Betriebsrundgang bei der Plettenberger Otto Rentrop GmbH & Co. KG an, einem Produzenten von Dreh- und Schleifteilen mit fast 100-jähriger Geschichte. Begleitet wurde der Rundgang von Geschäftsführer Christian Rentrop.

Nach insgesamt acht Workshops und einem regelmäßigen intensiven Erfahrungsaustausch war es vor den abschließenden Prüfungen im Mai Zeit für eine Bilanz dieser ÖKOPROFIT-Runde. Diese fiel, zur Freude von

Marcel Krings, GWS-Projektleiter, bei allen Teilnehmern extrem positiv aus. „Die Unternehmen schätzen vor allem den konstruktiven Austausch und die neuen Anregungen durch das entstandene Netzwerk“, sagt er. Für den 21. September ist die Auszeichnungsveranstaltung mit der Überreichung der ÖKOPROFIT-Zertifikate geplant.



Ihr Netzwerk und den Erfahrungsaustausch weiter pflegen können die Teilnehmer im ÖKOPROFIT-Klub, in dem sich bereits etliche Teilnehmer aus den Vorjahren zusammengefunden haben.

Gleichzeitig soll ÖKOPROFIT im Märkischen Kreis natürlich weiter gehen. Marcel Krings betont: „Wenn man sieht, was die Betriebe alles gemeinsam erreichen, motiviert uns das natürlich, weitere Betriebe für das Projekt zu begeistern.“ Die Planungen für eine weitere Projektrunde laufen bereits. Der Projektstart ist für September 2023 vorgesehen. Interessierte können sich bei der GWS melden.

Teilnehmer von „ÖKOPROFIT Märkischer Kreis IV“ sind:

- Altenaer Baugesellschaft AG, Altena
- Edelstahlwerk W. Ossenberg & Cie., Altena
- ESTB GmbH, Iserlohn
- Institut für Umformtechnik der mittelständischen Wirtschaft GmbH, Lüdenscheid
- K&B Kunststoffdreherei GmbH, Lüdenscheid
- Otto Rentrop GmbH & Co. KG, Plettenberg
- Pollmann & Sohn GmbH & Co. KG, Kierspe
- Silgan Dispensing Systems Hemer GmbH
- TEBIT GmbH & Co. KG, Meinerzhagen

ÖKOPROFIT Märkischer Kreis



KONTAKT:
Marcel Krings, GWS mbH
 Tel.: 02352-927212
krings@gws-mk.de

EMMA – das Innovationsnetzwerk für eine CO₂-neutrale Massivumformung

Nach der Industrieinitiative NOCARBfor-
ging 2050 und dem Projekt FRED plant der
Industrieverband Massivumformung ein
weiteres Leuchtturmprojekt: die Antrags-
phase für das ZIM-Innovationsnetzwerk
EMMA startet – interessierte Unternehmen
können jetzt ihre Teilnahme anmelden.

Das Ziel: CO₂-neutrale Industrie- prozesse in der Massivumformung

Die Prozesse der Massivumformung sind
energieintensiv. Klimaneutralität bis 2045
ist daher eine der größten Herausforderun-
gen für die Branche.

Im ZIM-Innovationsnetzwerk EMMA (EMis-
sionsneutrale MASSivumformung) wird ana-
lysiert, durch welche Maßnahmen und bis
wann dieses Ziel zu realisieren ist.

Unter Einbeziehung neuester wissenschaft-
licher Technologien werden Lösungen ent-
wickelt, welche die gesamte Prozesskette
hinsichtlich Energie- und Ressourcenver-
brauch, aber auch Wirtschaftlichkeit opti-
mieren.

Von Best-Practice-Ansätzen über insbeson-
dere ZIM-Projekte bis hin zu grundlegenden
Forschungsprojekten reichen die möglichen
Ansätze, die den Klimapfad für die Massiv-
umformung aufzeigen.

Im Rahmen von EMMA sind folgende
Arbeitsschritte geplant:

- Erarbeitung einer Roadmap mit F+E
Ansätzen der Teilnehmer
- Durchführung von Projektsitzungen
zur Ideengenerierung und -bewertung
(Kick-off und Arbeitsgruppensitzungen)
- Erarbeitung von Projektskizzen für F+E
Projekte (ZIM, IGF, ...)
- Gast- / Impulsvorträge
- Wertschöpfungskettenübergrei-
fende Vernetzung von Industrie und
Wissenschaft
- Das Projekt wird mit insgesamt
200.000,- EUR gefördert.

CO₂-Champions: Wettbewerbsvorteile für proaktive Firmen

Das Projekt bietet Teilnehmern die einma-
lige Chance, im Experten-Netzwerk pro-
aktiv an dem Thema Klimaneutralität zu
arbeiten und sich als „CO₂-Champion“ zu
positionieren. Die Anforderungen an die
Unternehmen kommen aus dem politischen
und behördlichen Bereich und von Kunden-
seite. Aber auch Fach- und Nachwuchskräfte
schauen immer stärker auf die Nachhal-
tigkeit und das Image des einstellenden
Unternehmens. EMMA bietet daher eine
Plattform, über die sich Teilnehmer positiv
nach außen profilieren können.

Zukunftsprojekt: jetzt anmelden und den Antrag unterstützen

Interessierte Unternehmen der Massiv-
umformung und deren technische Partner
können sich jetzt – unabhängig von einer
Mitgliedschaft im IMU – bei uns für dieses
Zukunftsprojekt melden und ihre Teilnahme
anmelden.

Für die Antragstellung sind insbesondere
die Unternehmen mit weniger als 1.000 Mit-
arbeiter:innen wichtig. Aber auch größere
Unternehmen sind eingeladen, sich an dem
Projekt zu beteiligen. Der Antrag erfordert
einen Eigenanteil der Unternehmen von ins-
gesamt 20.000,- EUR. Der jeweilige Anteil
hängt von der Gesamtanzahl der Teilneh-
mer ab, beträgt jedoch höchstens 3.333,33
EUR.

Bitte melden Sie Ihr Interesse bei Andreas
Kucharzewski an. Zur Anmeldung benötigen
wir eine Angabe zu Ihrer Unternehmensgröße.



Jetzt
anmelden

KONTAKT:

Andreas Kucharzewski

Tel.: 02331-958832

akucharzewski@massivumformung.de



praedata

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



Das Plus für Sie.

www.praedata.de

geldsetzer & schäfers

Digitaldruck in Perfektion

www.geldsetzer.de

Die Partner des FERROMONE-Festivalverbundes stellen in den Westfälischen Salzwelten Bad Sassendorf das Programm für 2023 vor.

Ein Sommer voller Industriekultur

Festivalreihe FERROMONE – Industrie und Kultur in Südwestfalen startet in die Saison 2023

Die Veranstaltungsreihe FERROMONE – Industrie und Kultur in Südwestfalen des Netzwerks WasserEisenLand startet am 13. Mai mit einem Taste Lab „Beer, Beats and Brine“ (dt. Bier, Rhythmen und Salzlake) in den Westfälischen Salzwelten in Bad Sassendorf in die neue Saison. Bei der Geschmacksreise erwarten den Besucher ausgefallene, kulinarische Highlights aus der Region mit musikalischer Begleitung vom Pete Alderton Duo und Kelsey Klamath.

Auch im Märkischen Kreis sind viele Veranstaltungen geplant, zum Beispiel in der PHÄNOMENTA Lüdenscheid, an der Luisenhütte Balve-Wocklum, im Industriemuseum Menden/Gut Rödinghausen, in der Historischen Fabrikanlage Maste-Barendorf und der SASE (Sammlung für Städtereinigung und Entsorgung in Iserlohn).

Dr. Sandra Hertel und Dr. Oliver Schmidt, stellvertretende Vorsitzende des Vereins WasserEisenLand Industriekultur in Südwestfalen und Bettina Hornemann, FERROMONE-Festivalkoordinatorin, stellten in Bad Sassendorf gemeinsam mit den Festivalpartnern das Programm für 2023 vor.

Kulturdenkmäler aus besonderen Perspektiven

Von Mai bis September werden neun Technikdenkmäler und Museen zur Bühne für Kulturevents ganz unterschiedlicher Art: Von Klassik- und Rockkonzerten über Live-Tastings, Theater- und Kunstdarbietungen bis hin zu einer Modenschau – die FERROMONE-Veranstaltungen setzen die vielfältige Industriekultur auf kreative und experimentelle Arten in Szene. Erstmals ist auch

das LWL-Museum Henrichshütte Hattingen dabei.

„Wir rücken die Technikdenkmäler in Südwestfalen ins Rampenlicht, und zwar für jeden: vom historisch interessierten Publikum über junge Konzertbesucher bis hin zu Familien mit Kindern“, erklärt Stephan Sensen, Vorsitzender des Vereins WasserEisenLand und Leiter der Museen des Märkischen Kreises.

KONTAKT:

Bettina Hornemann,
WasserEisenLand e.V.
c/o Museen des Märkischen Kreises
Tel.: 02352-9667020
b.hornemann@maerkischer-kreis.de

Sommer, Sonne und Industriekultur: Die FERROMONE-Veranstaltungen im Überblick

Sa, 13.05.2023

Westfälische Salzwelten

Taste Lab: Beer, Beats and Brine

So, 03. 09.2023

Historische Fabrikanlage Maste-Barendorf

DrahtSaitenAkt

So, 21.05.2023

PHÄNOMENTA Lüdenscheid

PHÄNOMENTA: architektonisch, kulinarisch, vielfältig

Fr, 08.09.2023

LWL-Museum Henrichshütte Hattingen

Mode mit Steel

SA, 01.07. 2023

Luisenhütte Balve-Wocklum

Luise heizt ein-H₂O

Sa, 09.09.2023:

SASE Iserlohn

Sommer, Sonne, SASE

So, 19.08.2023:

Sauerland-Museum Arnsberg

Fest der Industriekultur

So, 10.09.2023:

LWL-Freilichtmuseum Hagen

Mühlentag

Fr, 25.08. - Sa, 09.9.2023:

Industriemuseum Menden – Gut Rödinghausen

KunstFest PASSAGEN

Alle Veranstaltungstermine, -orte, Infos und Ticketpreise unter:
www.ferromone.de



NEU MUTIG INNOVATIV

(v.l.n.r.): Robert Engel, Jonas Goeke, Yannic Rinke, Timo Hinz, Fabian Noltenhans, Anna Müller

Start-up-Stage

Der 3D-Druck gewinnt als Fertigungsverfahren, insbesondere für Prototypen, Kleinserien und für kleine Stückzahlen komplexer Bauteile immer mehr an Bedeutung.

Das Verfahren besteht im Grundsatz aus dem Schmelzen von Materialien, die vom Drucker

schichtweise nach programmierten Daten aufgetragen werden. Dadurch schafft man die Möglichkeit der direkten Herstellung von Bauteilen ohne vorherige Anfertigung einer komplexen Gussform.

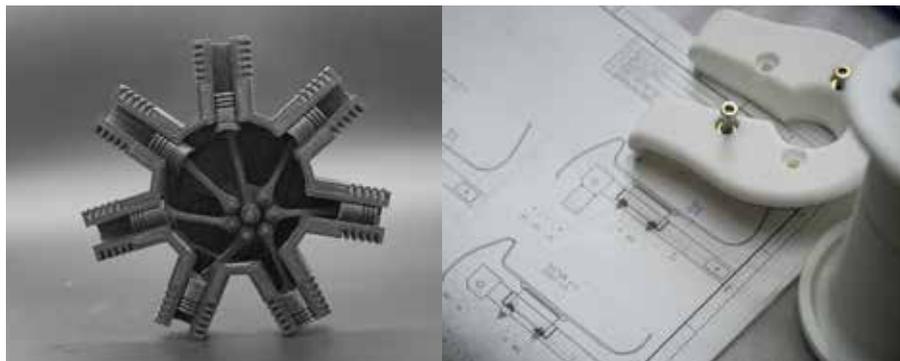
Sechs Jungunternehmer wollen mit diesen innovativen und im Vergleich zur herkömmlichen Herstellung unter Umständen deutlich wirtschaftlicheren Fertigungsverfahren durchstarten und haben dafür 2021 in Hemer das Start-up 4D Elements UG gegründet.



Start-up 4D Elements bietet Dienstleistungen in der additiven Fertigung

Prototypen und Kleinserien aus dem Drucker

Anna Müller, Timo Hinz, Robert Engel, Fabian Noltenhaus, Jonas Goeke und Yannic Rinke haben sich bereits während ihres Verbundstudiums mit solchen additiven Fertigungsverfahren intensiv beschäftigt – sowohl im praktischen Berufsumfeld als auch an der Hochschule. Sie haben die Chance gesehen, mit Dienstleistungen im 3D-Druck und der Konstruktion viele Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen anzusprechen. Daraus ist dann die Idee zum Schritt in die Selbstständigkeit gewachsen.



“Durch die additive Fertigung wird eine sehr gute Möglichkeit geschaffen, Ideen zu realisieren und kosteneffizient in kleinen Serien zu fertigen.”

TIMO HINZ

„Insbesondere durch unseren Service und direkten Kundenkontakt können wir einen echten Mehrwert in der Konstruktion und Produktion von Prototypen, Einzelteilen und Kleinserien bieten“ erklärt Timo Hinz, technischer Geschäftsführer von 4D Elements. Dabei setzt das junge Unternehmen nicht nur bei den möglichen Formen der Bauteile auf Vielfalt, sondern auch bei den Materialien und damit auch bei den eingesetzten Verfahren. Neben den klassischen Kunststoffen wie ABS oder PET ist es möglich, elastische Bauteile oder sehr witterungsbeständige und verstärkte Bauteile zu drucken. Dabei geht es nicht nur um Kunststoffelemente: Auch Teile auf Holz- oder sogar Metallbasis können gefertigt werden – und alles ganz individuell gemäß der Kundenanforderungen.

Für Metallbauteile wird zunächst ein Kunststoff-Metallpulvermix in Form gebracht und dann durch Erhitzen auf sehr hohe Temperaturen zu einem reinen Metallteil gesintert. „Seit Kurzem drucken wir für unsere Partner in der Region beispielsweise auch Edelstahlteile.

Das ist ein besonders interessantes Thema, da auf diese Weise selbst komplexe Bauteile schnell und kostengünstig hergestellt werden können“, sagt Entwicklungsingenieur Yannic Rinke.

Dekorative Teile können mittels 3D-Druck mit einem sehr hohen Detaillierungsgrad realisiert werden. Dafür kommt bei 4D Elements das SLA-Verfahren zum Einsatz. Dabei wird flüssiger Kunststoff mithilfe von Licht präzise ausgehärtet. So können detailreiche Teile mit einer Genauigkeit von 0,05 Millimetern produziert werden. Anwendung findet dieses Verfahren meist im Modellbau und für Deko- oder Werbeartikel.

Während und auch nach ihrer Unternehmensgründung haben die Gründer von 4D Elements die Online-Angebote, Beratungsmöglichkeiten und besonders die Gründertreffen der SIHK genutzt. So hat sich das Team von 4D Elements zum Beispiel Mitte April mit seinem Pitch beim NewKammer Event der SIHK präsentiert.



4D ELEMENTS

Das hochmotivierte Team setzt für seine Start-up-Idee besonders auf die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Produkte von 4D Elements kommen in den unterschiedlichsten Bereichen zum Einsatz. Wer mehr über die Möglichkeiten des 3D-Drucks und das Team erfahren möchte, kann sich auf der Website www.4delements.de informieren oder Anfragen an info@4delements.de senden.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:
<https://4delements.de>

KONTAKT:
Timo Hinz
Geschäftsführung
timo@4delements.de
Tel.: 0163-6695954

Lust auf ein eigenes Unternehmen?

GWS berät Existenzgründer und Start-ups

Wer sich selbstständig machen will, braucht vor allem eine gute Geschäftsidee. Dass diese sich an den eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten orientiert und einen bestehenden Bedarf am Markt decken sollte, versteht sich von selbst. Aber auch darüber hinaus gibt es viele Dinge rund um das eigene Unternehmen zu bedenken. Deshalb rät Reiner Walter, seit Februar 2023 Berater für Existenzgründungen und Start-ups bei der GWS, dazu, sich frühzeitig Unterstützung zu holen. Schon mit der reinen Idee könne es sich unter Umständen lohnen, das Beratungsangebot der GWS zu nutzen, um die Planung einer Existenzgründung strukturiert anzugehen – und zwar, bevor man überhaupt Geld in die Hand nimmt.

Als ersten Anlaufpunkt für Start-ups bietet Reiner Walter an jedem Dienstag von 14 bis 17 Uhr im Weltenraum in Iserlohn eine offene Sprechstunde an. Dort kann jeder seine Fragen rund um eine mögliche Gründung loswerden. Für eine bessere Planung bittet er um eine vorherige Anmeldung per E-Mail, falls vorhanden können da auch bereits Unterlagen beigefügt werden, die der Berater im Vorfeld des Gesprächs sichten kann. Dieses Angebot der offenen Sprechstunden soll nach Möglichkeit ausgeweitet werden. Dazu werde noch ein weiterer Standort im südlichen Märkischen Kreis gesucht.

Als erfahrener Unternehmensberater kann Walter darüber informieren, welche Schritte als erstes einzuleiten sind, angefangen bei der Ausarbeitung der Idee bis zum fertigen Businessplan. Er gibt Hinweise, welche Zahlen

“Wir beraten in allen Phasen des Gründungsprozesses, bei der Weiterentwicklung der Geschäftsidee, der Ausarbeitung des Businessplans oder der Finanzierung von Existenzgründungen.”

REINER WALTER

und Daten dafür benötigt werden und wie diese gegebenenfalls zu ermitteln sind. Denn anders als bei der Übernahme eines Unternehmens gibt es bei Gründungen keine Daten auf denen aufgebaut werden kann.

Wenn bereits ein Businessplan vorliegt, wirft Walter gerne einen Blick darauf, um zu prüfen, ob der Plan vollständig ist, und gegebenenfalls darauf hinzuweisen, wo noch etwas fehlt, bevor die Finanzierung angegangen wird. Dabei geht es dann um die Frage, wer das für die Gründung notwendige Kapital zur Verfügung stellt. „Wie gehe ich mit meinem Businessplan zur Bank?“ ist ein Thema, auf das Walter sein Augenmerk in der Beratung richtet. Darüber hinaus gilt es, auszuloten, ob es die Möglichkeit gibt, Förderungen oder Zuschüsse zu beantragen. Auch dabei kann der Berater helfen.

Aber selbst mit der Klärung der Finanzierung ist es längst nicht getan: „Viele Gründer wissen gar nicht, was alles auf sie zukommt, sobald sie ein Gewerbe anmelden“, betont Walter und weist auf Dinge wie die Mitgliedschaften in den jeweiligen Kammern oder Berufsgenossenschaften hin.



Walter betreut zudem die Internetseite startup-mk.de mit Informationen für und über Start-ups der Region, die „gerne weiter mit Leben gefüllt werden darf“, wie er sagt.

startup-mk.de

KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352-927214

walter@gws-mk.de



Was macht eigentlich die GWS?

Schau doch mal rein!?

https://youtu.be/qFX_GXIGiBQ



Nachfolger gesucht?

GWS unterstützt Firmen im Übergabeprozess

Auch für Firmeninhaber steht irgendwann die Frage nach dem Abschied aus dem Berufsleben an – dabei geht es nicht nur darum, den eigenen Ruhestand zu gestalten, sondern in erster Linie um die Zukunft des Unternehmens und seiner Mitarbeiter.

Um fließende Übergänge zu gewährleisten, sollten Nachfolgeregelungen frühzeitig getroffen werden. Aber nicht immer ist es einfach, Interessenten zu finden, die ein Unternehmen übernehmen wollen und auch zum bestehenden Betrieb passen. Und selbst, wenn Nachfolger in den Startlöchern stehen, beispielsweise aus der eigenen Familie, gibt es viele Dinge zu beachten. Die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis hat ihre Beratungsangebote in diesem Bereich ausgeweitet.

So ist Reiner Walter seit diesem Jahr neu im Team der GWS, um Unternehmen in der Region bei der Gestaltung von Nachfolgeregelungen zu unterstützen. Dabei ist er Ansprechpartner sowohl für Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, als auch für Interessenten, die an der Übernahme einer Firma interessiert sind. Ziel ist es, im bes-

ten Fall beide Seiten zueinander zu bringen. Bereits jetzt gibt es auf der Internetseite der GWS eine Börse, in der sich sowohl Firmen, die einen Nachfolger suchen, als auch Interessenten, die einen Betrieb übernehmen möchten, präsentieren können. Eine zusätzliche Internetseite mit Informationen für die abgebende und die nachfolgende Generation befindet sich gerade im Aufbau.

Die Möglichkeiten der Unterstützung durch die GWS sind vielfältig. Wer noch keinen Nachfolger hat, erhält von Reiner Walter Tipps für die Suche nach Interessenten. Aber auch Firmen, die bereits einen Nachfolger haben, zum Beispiel aus der Familie oder dem Kreis der Mitarbeiter, können sich für die Gestaltung des Übergabeprozesses beraten lassen. Dafür verschafft Walter sich im Unternehmen einen Überblick über den Status quo und ermittelt, in welchen Bereichen Handlungsbedarf besteht. Oft geht es um die Frage, die passenden Schritte in der richtigen Reihenfolge zu gehen. Dafür können gerne Termine vereinbart werden.

Für diejenigen, die eine Firma übernehmen möchten, steht am Anfang – neben dem

Überblick über die eigenen finanziellen Möglichkeiten – die Frage „Was brauche ich an Informationen, um ein Unternehmen wirklich in allen Facetten bewerten zu können?“, erklärt der Experte. Neben den reinen Zahlen, Daten und Fakten, betont er, dass es für einen fließenden Übergang wichtig ist, das Unternehmen, die Rahmenbedingungen, die Mitarbeiter und Kunden frühzeitig kennenzulernen. Jeder sollte wissen, mit wem er es künftig zu tun hat und ob das Unternehmen mit seinen Rahmenbedingungen zu den eigenen Vorstellungen passt. Außerdem besteht eine Unternehmensnachfolge immer aus der Übertragung von Verantwortung und Eigentum. Beides muss koordiniert werden und es gibt verschiedene Modelle, über die sich die Beteiligten verständigen sollten.

Die Beratung der GWS ersetzt nicht die notwendige Einbindung von Steuerberatern und Juristen oder Gutachtern, um Bewertungen oder Übernahmeregelungen zu erarbeiten. „Aber ich kann mit dem Blick eines neutralen Außenstehenden auf Unternehmen schauen und den Übertragungsprozess begleiten“, sagt Reiner Walter.

**KONTAKT:****Reiner Walter, GWS mbH**

Tel.: 02352-927214

walter@gws-mk.de

Reiner Walter

Reiner Walter ist seit dem 1. Februar 2023 im Team der GWS. Seine Beratungsschwerpunkte sind Unternehmensnachfolge, Startups, Existenzgründungen sowie Fördermittelakquise. Außerdem ist er Ansprechpartner für die Beratungsförderung in den Programmen Beratungsprogramm Wirtschaft, Potenzial- und Transformationsberatung NRW. Zuvor hat Reiner Walter seit 2004 fast 20 Jahre als selbstständiger Unternehmensberater Firmen bei der Gründung, der Erarbeitung von Nachfolgeregelungen und der Entwicklung von Geschäftsstrategien begleitet. In dieser Zeit hat er gemeinsam mit einer Co-Autorin ein Buch zur Unternehmensnachfolge veröffentlicht und eine Coaching-Ausbildung absolviert.

Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften hatte er zunächst mehrere Jahre Erfahrung im Bereich Vertrieb und Marketing im eigenen Familienunternehmen gesammelt. Aus den eigenen Erfahrungen mit der Unternehmensnachfolge fand Reiner Walter nach der Schließung des Betriebs den Weg in die Wirtschaftsförderung, zunächst beim Kreis Wesel. Von 2001 bis 2004 war er schon einmal mit dem Schwerpunkt Unternehmensnachfolge bei der GWS beschäftigt, bevor er den Schritt in die Selbstständigkeit wagte.

Aktuelle Zahlen zur Unternehmensnachfolge

Die Babyboomer gehen in Rente. Das zeigt sich nicht nur im Mangel an Fachkräften. Auch die Unternehmer/innen dieser Generation ziehen sich nach und nach aus ihren Unternehmen zurück. Laut KfW-Research sind aktuell 28 % der Unternehmerschaft 60 Jahre oder älter – das sind deutlich über 1 Mio. Personen.



Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) geht davon aus, dass im Zeitraum von 2022 bis 2026 rund

190.000 Unternehmen zur Unternehmensnachfolge anstehen. Die Zahl der zu übergebenden Unternehmen ist bei den Unternehmensnahen Dienstleistungen (85.900), im Produzierenden Gewerbe (50.100) und im Handel (34.900) besonders hoch. Von den genannten 190.000 Unternehmen müssen 39.900 in Nordrhein-Westfalen übergeben werden. Umgerechnet heißt dies: von 2022 bis 2026 müssen in NRW jeden Tag rund 22 Unternehmen an die nächste Generation übertragen werden!

Vor allen Dingen kleine und wirtschaftlich wenig erfolgreiche Unternehmen werden

ohne Nachfolger schließen und aus dem Markt ausscheiden. KfW-Research geht in der Berechnung für 2022 davon aus, dass für 12 % der Unternehmen der Wunsch nach einem Nachfolger unerfüllt bleiben wird.

Aus der KfW-Studie lassen sich weitere positive wie negative Schlussfolgerungen ableiten. Viele Unternehmer/innen planen eine Übergabe inzwischen mit einem Zeithorizont bis zu 5 Jahren, 10 Jahren oder sogar darüber hinaus. In Zeiten der Krise hat der Trend zu familieninternen Nachfolgen zugenommen, die zudem besser vorbereitet sind als externe Nachfolgen.

Dennoch müssen, je nach Branche und Größe des Unternehmens, immer noch 30 bis 50 % aller Nachfolgen an Externe erfolgen. Viele Unternehmen sind schlecht auf diese Form der Nachfolge vorbereitet. KfW-Research dazu: „Mehr als 9 von 10 Inhabenden, die den Verkauf des Unternehmens anstreben, sind noch auf der Suche nach Käuferinnen und Käufern oder haben noch nicht einmal mit groben Planungen begonnen.“ Diese Unternehmen treffen auf eine sinkende Anzahl an potenziellen Nachfolgenden. Denn aufgrund der demographischen Entwicklung werden die Nachfolgegenerationen zahlenmäßig immer kleiner.

Die Studie von KfW-Research kommt daher zu dem Schluss, dass die abgebende Generation sich zunehmend und frühzeitiger mit Alternativen auseinandersetzen muss. Der Verkauf des Lebenswerks an andere Unternehmen wird zunehmen.

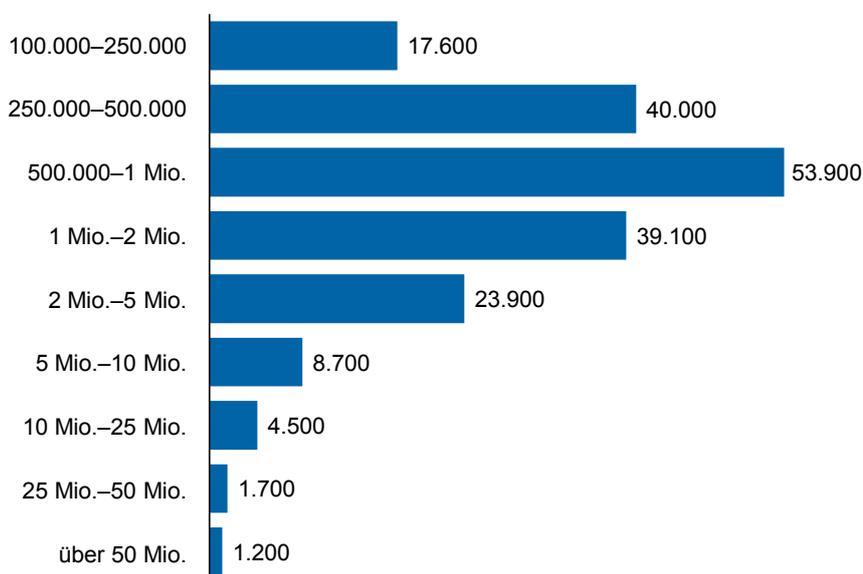
Dabei zeigt der Nachfolgemonitor des KCE KompetenzCentrum für Entrepreneurship und Mittelstand der FOM durchaus positive Tendenzen. Die Übergabe eines Unternehmens an die nachfolgende Generation steigert im überwiegenden Teil der Fälle nicht nur den Umsatz, sondern schafft in der Regel bis zu 10 % neue Arbeitsplätze.

Die GWS bietet abgebenden Unternehmen eine umfassende und neutrale Beratung zur Unternehmensnachfolge an. Unternehmen haben die Möglichkeit ihr Unternehmensprofil in anonymisierter Form in der Nachfolgedatenbank der GWS zu veröffentlichen. Die GWS ist neutraler Partner für die Anbahnung und Begleitung von Kontaktgesprächen.

Gleichzeitig berät die GWS im Zuge ihrer Start-up- und Gründungsberatung potenzielle Nachfolger/innen in allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge, Konzepterstellung und Unternehmensfinanzierung.

Ihr Ansprechpartner bei der GWS ist Reiner Walter. Er hat selbst als Nachfolger in einem Familienunternehmen gearbeitet und kennt den Nachfolgeprozess daher aus erster Hand. Nach Tätigkeiten in der Wirtschaftsförderung war er als Berater für Gründung, Nachfolge, Unternehmensstrategie und Geschäftsmodelle tätig.

Zur Übergabe anstehende Unternehmen in Deutschland 2022 bis 2026 nach Umsatzgrößenklassen (in €)



KONTAKT:
Reiner Walter, GWS mbH
 Tel.: 02352-927214
walter@gws-mk.de

Erfolgsfaktoren bei der Nachfolgeregelung?

Jedes Unternehmen ist anders. Jede Unternehmerin oder jeder Unternehmer einzigartig und dasselbe gilt für die Nachfolgerin oder den Nachfolger. Kann es unter diesen Umständen ein „Patentrezept“ für die Unternehmensnachfolge geben? Ein Patentrezept vielleicht nicht. Aber, es gibt 3 Erfolgsfaktoren, die sich in der Praxis bewährt haben:

Ziele

Am Anfang steht der Willensbildungsprozess. Wenn nicht klar ist was am Ende des Nachfolgeprozesses stehen soll, wird es schwierig, gute Ergebnisse zu erzielen. Hier spielen persönliche, unternehmerische und wirtschaftliche Aspekte eine Rolle.

Die wichtigsten Fragen an die abgebende Generation:

- Was will ich persönlich erreichen? Was mache ich nach der Zeit im Unternehmen? Wie vermeide ich es in ein „Loch“ zu fallen?
- Was ist mir für mein Unternehmen wichtig? Wie sichere ich im Nachfolgeprozess den Erhalt des Unternehmens? Wie sichere ich Arbeitsplätze und die Weiterentwicklung des Unternehmens?
- Wie muss ich meine Altersversorgung gestalten? Welchen Kaufpreis muss ich erzielen? Welcher Kaufpreis ist realistisch? Wo liegt die Schmerzgrenze?

Die wichtigsten Fragen an die übernehmende Generation:

- Was will ich persönlich erreichen? Welche Ziele möchte ich verwirklichen?
- Was will ich mit dem Unternehmen erreichen? Welche Produkte / Dienstleistungen möchte ich anbieten? Welche Märkte und Zielgruppen möchte ich erschließen?
- Wie viel Kapital kann ich investieren? Wo liegt meine Schmerzgrenze? Welche Investitionen möchte ich vornehmen, um meine wirtschaftlichen Ziele zu erreichen?

Ziele sind der Fixstern an denen man sich orientieren kann. Eine Betrachtung der unterschiedlichen Aspekte hilft, den komplexen Nachfolgeprozess zu strukturieren.

Flexibilität

Klare Ziele sind wichtig, aber eben auch ein hohes Maß an Flexibilität. Statt eines einzelnen Nachfolgers meldet sich vielleicht ein Nachfolgeteam oder ein anderes Unternehmen bei Ihnen. Sie sind vielleicht persönlich mit dem Nachfolger auf einer Wellenlänge, aber seine Vorstellungen oder das Konzept für die Fortführung des Unternehmens überzeugen nicht. Auch der umgekehrte Fall

wäre denkbar. Es muss immer wieder ein Abgleich zwischen den gesetzten Zielen und dem Angebot erfolgen. Oder ein Umdenken unter dem Aspekt, was für den Erhalt des Unternehmens und für Sie am besten ist.

Beispiel aus der Praxis: Wenn der/die Nachfolger/in zwar Top ist, sie den Kaufpreis aber nicht bezahlen kann, müssen andere Wege gefunden werden, um die Nachfolge zu gestalten. Indem man nur das Unternehmen, nicht aber die Immobilie verkauft. Indem er / sie zunächst als Geschäftsführer Kapital anspart. Indem Sie der nachfolgenden Generation ein Unternehmerdarlehen gewähren. Hier ist Flexibilität und Kreativität gefragt. Wer an dieser Stelle nicht flexibel ist, verpasst die Chance seines Lebens.

Ausdauer

Ein Unternehmen ist keine Orange! Ich kann es nicht verkaufen oder kaufen wie ein Kilo Orangen auf dem Markt! Es gibt zu viele Dinge zu prüfen und zu beachten.

Eine Unternehmensnachfolge ist daher kein Sprint, sondern ein Marathon. Und dieses Beispiel ist bewusst gewählt. Denn von Sportlern kann man lernen, dass Unterstützung sinnvoll ist. Marathonläufer greifen auf Laufgruppen, ihren Sportverein oder einen Trainer zurück, um sich vorzubereiten. Unternehmerinnen und Unternehmern helfen Verbände, Kammern und Wirtschaftsförderungen oder Berater (Steuerberater, Anwälte, Unternehmensberater) bei der Unternehmensnachfolge weiter. Unternehmensnachfolgen sind komplex und sie beschäftigen sich damit in der Regel nur einmal im Leben. Sich Hilfe zu sichern ist daher ein Schlüssel zum Erfolg. Egal ob Sie auf der abgebenden oder der übernehmenden Seite stehen. Und weil Nachfolge eher einem Marathon gleicht, sollten Sie frühzeitig mit der Planung, Suche und Umsetzung anfangen.

Klingen diese Punkte für Sie plausibel?

Die GWS unterstützt Sie in allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge als neutraler Begleiter. Wenden Sie sich an unseren Nachfolgeexperten Reiner Walter.

KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352-927214

walter@gws-mk.de

GWS-Service für Unternehmen und Nachfolger

Das Thema Unternehmensnachfolge erfordert Erfahrung und Vertraulichkeit. Beides bietet die GWS heimischen Unternehmen und potenziellen Nachfolgern seit über 20 Jahren. Zu unseren kostenlosen Dienstleistungen gehören u.a.:

- Vertrauliche Erstinformation zur Unternehmensübergabe
- Erstellung von Unternehmens- und Nachfolgerprofilen
- Chiffrierte Veröffentlichung dieser in der GWS-Publik sowie auf der Online-Nachfolgebörse der GWS
- Suche und Vorauswahl von geeigneten Nachfolgern sowie die Moderation der Kontaktgespräche
- Informationen über öffentliche Finanzierungsprogramme

Für alle Chiffre-Anzeigen steht Ihnen Reiner Walter gerne zur Verfügung:

Reiner Walter, GWS mbH
Tel.: 02352-927214
walter@gws-mk.de

Unternehmen sucht Nachfolger

U 23 01

Das Unternehmen aus dem Märkischen Kreis steht nicht zum Verkauf. Gesucht wird eine tätige Beteiligung durch einen qualifizierten Nachfolger für einen Unternehmensanteil von 50 %. Ein Gesellschafter scheidet altersbedingt aus dem Unternehmen aus.

Es handelt sich um einen Werkzeugbau mit angeschlossenem Handel (10 %), der für seine Kunden hochpräzise Werkzeuge fertigt.

Hierzu steht dem Unternehmen ein kleiner aber feiner Maschinenpark (u. a. Sodick und Agie Drahtschneidemaschinen) zur Verfügung. Die Kunden des Unternehmens schätzen die zuverlässige, schnelle und präzise Arbeit des Unternehmens. Das Unternehmen verfügt über eine eigene Immobilie, die Platz zur Erweiterung bietet.

Gesucht wird die Beteiligung eines Werkzeugmachers / Werkzeugmachermeisters aus dem Bereich Formenbau bzw. Stanz- und Umformtechnik, der über Berufserfahrung und Eigenkapital verfügt. Die Übergabe des Unternehmensanteils kann flexibel gestaltet werden. Ziel ist es, das Unternehmen weiter auszubauen und gemeinsam neue Geschäftsfelder zu erschließen.

U 23 02

Das Unternehmen aus dem südlichen Märkischen Kreis ist im Bereich Kunststoffspritzguss tätig. Produziert werden unterschiedliche Kunststoffprodukte, die abseits der Automobilindustrie eingesetzt werden. Mit dem modernen Maschinenpark können Kunststoffteile zwischen 1 und 1300 g gespritzt werden. Neben der Produktion verfügt das Unternehmen über einen Werkzeugbau.

Das Unternehmen produziert auf 17 Spritzgießmaschinen eigene Produktlinien und beliefert einen festen Kundenstamm im In- und Ausland. Aufgrund der flexiblen Produk-

tion können auch kleine und mittlere Losgrößen produziert werden. Hohe Kunden- und Liefertreue zeichnen das Unternehmen aus.

Das Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2022 mit 22 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von etwa 2 Mio. €.

Der Betrieb produziert in einer eigenen Immobilie. Das Objekt kann übernommen oder auch gemietet werden.

Das Unternehmen ist ein Familienbetrieb, der in zweiter Generation geführt wird. Aus Altersgründen und weil keine Nachfolger

innerhalb der Familie vorhanden sind, soll das Unternehmen in den nächsten 5 Jahren an einen Nachfolger übergeben werden. Die abgebende Generation steht für eine umfassende Einarbeitung des Nachfolgers zur Verfügung und würde das Unternehmen noch für eine gewisse Zeit begleiten. Ausdrückliches Ziel ist es, das Unternehmen fortzuführen und die Beschäftigung zu sichern. Gesucht wird ein Nachfolger mit einschlägiger Berufs- und Branchenerfahrung. Über die Einzelheiten des Übertragungsprozesses kann verhandelt werden.

Unternehmen sucht Unternehmen

U 22 02

Das Unternehmen aus dem Märkischen Kreis gilt als führender Hersteller im Bereich der Umform- und Verbindungstechnik. Besondere Kernkompetenzen weist das Unternehmen hierbei innerhalb von Draht- und Rohrbiege-, Gewinde-, Press-, Stanz- und Stauchteilen auf. Ebenso greift das Unternehmen hierbei auf eine langjährige Erfahrung gepaart mit einer innovationsgetriebenen Arbeitsweise und der Verwendung

modernster Technologien zurück, um Qualitäts- und Kundenanforderungen zur vollsten Zufriedenheit zu erfüllen. Das Unternehmen ist nach ISO 14001:2015 und ISO 9001:2015 zertifiziert und verzeichnete in den letzten Jahren als wachstumsorientiertes Unternehmen ein gesundes und stabiles Wachstum.

Im Zuge einer Expansionsstrategie sollen die bisherigen Geschäftsbereiche um weitere

Geschäftsbereiche ergänzt werden. Das Unternehmen strebt die Übernahme eines bestehenden Unternehmens mit eigener Serienfertigung und idealerweise eigenem Werkzeugbau innerhalb der Metallverarbeitung an. Besonders interessant sind hierbei die Bereiche Umformtechnik, Drahtbiegetechnik und Stanztechnik.

Nachfolger sucht Unternehmen

N 21 01

Erfahrene Manager, 33 bzw. 38 Jahre alt, aus der regionalen Automotive-Zuliefererindustrie suchen Nachfolgeoptionen mit Entwicklungspotenzial in unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen.

In den aktuellen Positionen sind die beiden Interessenten, jeweils mit Prokura beauftragt, in heimischen Zuliefererbetrieben als Top-Führungskräfte beschäftigt und als solche insbesondere im Change-Management überaus erfolgreich.

Ein breites industrielles Netzwerk, Erfahrungen und Expertenwissen in allen notwendigen Unternehmensbereichen runden das Profil ab. Beide Manager haben Führungsverantwortung von bis zu 200 Mitarbeitern im Dreischichtbetrieb und leiten und entwickeln erfolgreich diverse interdisziplinäre Teams, angefangen vom Auszubildenden bis hin zu Abteilungsleitern mit Universitätsabschluss.

Die derzeitigen Arbeitgeber gehören zu international tätigen Unternehmensgruppen, die vorzugsweise in der Automobilzuliefererindustrie (1st Tier und 2nd Tier) mit den Schwerpunkten der Kunststofftechnik bzw. der Metallverarbeitung tätig sind. Zudem sind sie mit der Herstellung von Hybridbauteilen vertraut. Es wird ein Jahresumsatz von etwa 20 Mio. € bzw. ca. 50 Mio. € an den jeweiligen regionalen Standorten erwirtschaftet. Beide Manager haben Positionen inne, die einer Tätigkeit als Geschäftsführer gleichen und sowohl die Verantwortung für neue Produkt- und Vertriebsstrategien, als auch für die Effizienzsteigerung von Geschäftsprozessen in technischen und in kaufmännischen Bereichen. Die besondere Expertise auf den Gebieten der Einführung und Weiterentwicklung von Lean 4.0 Methoden, sowie das herausragende ingenieurwissenschaftliche Know-how, hat zu nachweisbaren Erfolgen in

Form von Umsatz- und Ertragssteigerungen geführt.

Der Führungsstil der Interessenten ist durch eine ausgeprägte Teamorientierung, Kommunikationsfähigkeit und „Hands-On-Mentalität“ gekennzeichnet. Beide sind im Großraum Südwestfalen tief verwurzelt und haben es sich zur Aufgabe gemacht, bei der Nachfolgeproblematik in der Region zu unterstützen und gleichzeitig den Wirtschaftsstandort zu stärken. Die unternehmerische Philosophie der beiden Nachfolger ist vom Einklang wirtschaftlichen Erfolgs, gepaart mit ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit geprägt.

Gesucht werden mittelständische inhabergeführte Familienbetriebe aus der Region Südwestfalen mit dem Ziel der Übernahme. Der Übertragungsprozess sollte klar strukturiert sein.



Ein Großteil der letzten verfügbaren Gewerbeflächen im Märkischen Kreis befindet sich im Märkischen Gewerbepark Rosmart im Städtedreieck zwischen Altena, Lüdenscheid und Werdohl.

Flächenangebot im Märkischen Kreis schrumpft kontinuierlich

Analyse der GWS zeigt: Der Bedarf an Gewerbeflächen bleibt stabil, beim Angebot gibt es ein Nord-Süd-Gefälle

Die Anzahl der Verkäufe an Gewerbeflächen war 2022 annähernd wieder so hoch wie vor der Corona-Pandemie.

Laut Gewerbeflächenmonitoring, das die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis seit 2014 jährlich erstellt, wurden 17 Gewerbeflächen mit einer Gesamtgröße von 14,6 Hektar verkauft (s. Tabelle 1). Während die Anzahl der Verkäufe noch leicht unter dem Durchschnitt der vergangenen neun Jahre von 20 liegt, rangiert die gesamte Größe leicht über dem Mittel, das für demselben Zeitraum 14,3 Hektar jährlich ausweist.

Bemerkenswert ist dabei das Nord-Süd-Gefälle im Kreis: Allein elf der 17 verkauften Flächen liegen im Gewerbegebiet Hämmer II in Menden, zwei weitere in Iserlohn. Hinzu kommen jeweils zwei Verkäufe in Halver und

Meinerzhagen. Das hängt vor allem am Angebot verfügbarer Flächen zusammen, wie der zuständige Projektleiter Marcel Krings feststellt. Deren Vorrat wird im Märkischen Kreis trotz des anhaltenden Bedarfs zunehmend knapp.

Aktuell gibt es in den Kommunen noch einen Vorrat an Gewerbeflächen von 52,7 Hektar, davon sind allerdings nur 70 Prozent (36,8 Hektar) sofort verfügbar (s. Tabelle 2). Außerdem beschränkt sich weit mehr als die Hälfte des Angebots auf die Stadt Menden (18,6 Hektar) und das Interkommunale Gewerbegebiet Rosmart (13,2 Hektar). Für Balve, Halver, Hemer, Neuenrade und Schalksmühle weist das Monitoring gar keine Flächen mehr aus.

GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder betont, dass die Neuausweisung von Gewerbeflächen angesichts der Topographie und

Tabelle 1

Gesamtfläche der Verkäufe in ha	
2014	16,6
2015	18,8
2016	16,3
2017	8,3
2018	25,7
2019	10,8
2020	8,8
2021	8,4
2022	14,6
Gesamt	128,3

Zahl der Flächenverkäufe und Gesamtfläche (in ha) in den Jahren 2014-2022.

Quelle: Gewerbeflächenmonitoring im Märkischen Kreis 2022

Tabelle 2

Übersicht sofort verfügbare kommunale Gewerbeflächen

Kommune	Größe
Menden	15,5
Iserlohn	2,7
Herscheid	1,9
Werdohl	1,8
Nachrodt-W.	1,2
Altena	0,3
Kierspe	0,2
Balve	0,0
Halver	0,0
Hemer	0,0
Lüdenscheid	0,0
Meinerzhagen	0,0
Neuenrade	0,0
Plettenberg	0,0
Schalksmühle	0,0
Rossmart	13,2
Grünwald	0,0
Insgesamt	36,806

Sofort verfügbare Gewerbeflächen im Märkischen Kreis in ha (Stichtag 31.12.2022).
Quelle: Gewerbeflächenmonitoring im Märkischen Kreis 2022

gesellschaftlicher Widerstände immer schwieriger wird. Im Zuge der Fortschreibung des Regionalplans des Landes NRW wird dem

Kreis allerdings ein langfristiger Bedarf von 399 Hektar attestiert. „Die Planer im Märkischen Kreis wissen nicht, wie sie das darstellen sollen.“ Allein in Lüdenscheid würden weitere 118 Hektar benötigt. Schon die Topografie des Kreises setzt der Ausweisung von Flächen Grenzen.

“Die Neuausweisung von Gewerbeflächen wird angesichts der Topographie und gesellschaftlicher Widerstände immer schwieriger”

JOCHEN SCHRÖDER

Auch industrielle Brachflächen scheiden zu einem großen Teil als Alternative aus, da sie häufig in städtischen Bereichen liegen, in denen kein Gewerbe mehr zulässig ist. Außerdem können Areale mit Altlasten belastet sein, was eine erneute Bebauung erschwert, oder die aktuellen Besitzer sind unbekannt.

Der größte Bedarf besteht nach wie vor bei mittelständischen Betrieben aus dem verarbeitenden Gewerbe. Allein zehn der verkauften Flächen entfielen 2022 auf diesen Bereich. Nachgefragt werden dabei vor allem Flächen zwischen 2001 und 5000 Quadratmetern. Lediglich zwei Verkäufe rangierten in einer Größenordnung von mehr als 20.000 Quadratmetern. Jeweils nur eine Fläche wurde mit einer Größe von weniger als 2000 Quadratmetern und im Bereich zwischen 5000 und 10.000 Quadratmetern verkauft. Drei

Verkäufe erfolgten in der Größenordnung zwischen 10.000 und 20.000 Quadratmetern.

Das Monitoring zeigt zudem, dass der größte Bedarf bei bereits im Kreis ansässigen Unternehmen zu verzeichnen ist. Bei elf Investitionen handelte es sich um Verlagerungen

innerhalb des Kreises, einmal davon innerhalb der Gemeindegrenze. Lediglich in drei Fällen konnten Investoren von außerhalb in den Märkischen Kreis gezogen werden. Davon kamen zwei aus dem unmittelbaren Umfeld im Radius von weniger als 50 Kilometern Entfernung.

KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH
Tel.: 02352-927212
krings@gws-mk.de



AUF DIESEM BILD HABEN SICH 150 WELTMARKTFÜHRER VERSTECKT

*Top Jobs bei mehr als 150 Weltmarktführern und
80.000 Unternehmen, bezahlbarer Wohnraum,
grüne Work-Life-Balance? Das klingt doch alles
zu schön, um nicht da zu sein!*



*Überzeuge dich selbst unter
suedwestfalen.com/undbleib*



Foto: Rothaarsteigverein e.V. / Klaus-Peter Kappest



Projekt gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



ALLES ECHT!