

GWS *Publik*

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

2 | OKTOBER 2023

Wandel in der Automobilzulieferindustrie: Diese Partner unterstützen in Südwestfalen



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 6
ATLAS-Projekt: Teilnehmer gesucht!



Seite 24
Online-Unternehmensbewertung

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

NEU DENKEN.



SO VIEL VIELFALT GIBT'S NUR IM HANDWERK.

Die meisten Menschen wissen gar nicht, wie viel Potenzial wirklich in den mehr als 130 Ausbildungsberufen steckt. Ob Kopfarbeit oder Kreativität, Klimaschutz oder Unternehmertum, Studium oder Zukunftsrelevanz: Handwerk hat so viele Facetten – und bietet unzählige Chancen für eine erfolgreiche, erfüllende Karriere.

Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis
Handwerkerstraße 2
58638 Iserlohn
02371 9581-0
www.kh-mk.de



Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis
verstehen | bündeln | handeln

Motor für den Transformationsprozess

Gestärkt aus unserer Strategiediskussion mit Gesellschaftern und Geschäftspartnern bietet die GWS mit einem vielfältigen Angebot an Veranstaltungen, Initiativen und Projekten der heimischen Wirtschaft eine praxisorientierte Plattform.

Wasserstoff

So nutzte vor wenigen Wochen eine Unternehmerdelegation unsere Exkursion zum Zentrum für Brennstoffzellen-Technik (ZBT) in Duisburg, um sich mit den aktuellen Möglichkeiten und Trends für die Nutzung von Wasserstoff zu befassen. Abgerundet wurde dieses Fachprogramm durch den Besuch der Hydroverse Convention des H2UB in Essen, wo unter anderem Start-ups aus ganz Europa innovative Ideen rund um Wasserstoff als Energieträger präsentierten. Eine im Rahmen des ATLAS-Projekts in Kooperation mit dem Automotive Center Südwestfalen durchgeführte Veranstaltung befasste sich mit unterschiedlichen Wegen, die Unternehmen einschlagen, um in der Wasserstoffwirtschaft Fuß zu fassen. Als Praxisbeispiele seien hier die Fertigung von Bipolarplatten für Brennstoffzellen und Elektrolyseure durch die Gräbener Maschinenteknik und die Kooperation des Plettenberger Traditionsunternehmens Brockhaus mit einem Start-up im Bereich der Elektrolyse zu nennen. Um mehr über die Potenziale und Anwendungsfelder von Wasserstoff zu erfahren, führen wir im Rahmen unserer Kooperation „Wasserstoff-Brücke“ (www.wasserstoff-bruecke.de) mit Partnern aus Wirtschaftsförderung, Kammern und Hochschulen am 16. November in der Stadthalle Hagen den 3. Wasserstoff-Summit durch. Einzelheiten zum Programm finden Sie auf der Seite 7.

3D-Druck

Neue Trends und Technologien im Bereich der additiven Fertigung standen im Mittelpunkt unseres 3D-Tages. Zwölf Vorträge renommierter Referenten aus Industrie und Wissenschaft

sowie eine Begleitausstellung mit 14 Unternehmen boten den rund 120 Teilnehmern einen perfekten Mix aus Theorie und Praxis. Die Veranstaltung wurde im Rahmen unseres Förderprojekts EDIH – European Digital Innovation Hubs durchgeführt (siehe Seite 13).

Automotive Transformationsplattform Südwestfalen (ATLAS)

In der Automobilindustrie bedeutet der Schritt zur Elektromobilität eine massive Veränderung des Antriebsstrangs. Um den kleinen und mittleren Unternehmen der heimischen Zulieferindustrie einen Überblick über Anforderungen an Bauteile der E-Mobilität zu bieten und neue Komponenten aufzuzeigen, hat die GWS das Automotive Center Südwestfalen beauftragt, ein Forschungs- und Entwicklungsprojekt durchzuführen. In diesem Vorhaben sollen Unternehmen befähigt werden, gemeinsam Lösungskonzepte für Baugruppen der E-Fahrzeuge zu entwickeln. Weitere Details zu diesem kostenlosen Angebot können Sie auf Seite 6 lesen.

Unternehmensnachfolge

Zahlreiche Unternehmer/innen aus der Generation der Babyboomer müssen in den kommenden Jahren ihren Betrieb an die nächste Generation übertragen oder ihn veräußern. Die GWS reagiert auf diesen Trend mit der Intensivierung ihrer Angebote im Bereich der Unternehmensnachfolge, die Sie auf der dafür erstellten Seite www.nachfolge-mk.de finden.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit belegen die hier aufgelisteten Aktivitäten einmal mehr die aktive Rolle der GWS als Motor, um den Transformationsprozess in der heimischen Wirtschaft voranzutreiben. Weitere Details erfahren Sie auf den nächsten Seiten dieser Ausgabe.

Jochen Schröder
Geschäftsführer

Inhalt

TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN	
4	Was ist ATLAS?
4	Die Technologiescouts Automotive bringen Wirtschaft und Wissenschaft zusammen
5	Die ATLAS-Projektpartner und ihre Angebote
6	Fit für die E-Mobilität durch neues Forschungsprojekt
7	Wasserstoff-Summit zeigt Innovationspotenzial und Anwendungen
8	Wasserstoff ist als innovativer Energieträger mehr als eine Vision
9	Regionale Industrie informiert sich über Wasserstoff als neuen Markt
10	3D-Druck weiter auf dem Vormarsch
11	Online-Reihe Südwestfalen digital
DIGITALE TRANSFORMATION	
12	In der Cave eine neue Realität erleben
13	EDIH Südwestfalen
FÖRDERPROGRAMME	
14	Umrüsten auf Strom: Neue Förderung für kleine Betriebe
14	Neue RWP-Förderrichtlinie in Kraft
16	Neue verbesserte Richtlinie für das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)
NACHHALTIGKEIT	
17	ÖKOPROFIT-Klub zu Gast bei Küberit
18	ÖKOPROFIT-Runde leistet wertvolle Beiträge zum Klimaschutz
20	Infoveranstaltung: Photovoltaik auf Gewerbedächern und Freiflächen
IM BLICKPUNKT	
20	Fünfter GWS-Gemeinschaftsstand auf der zwölften IZB in Wolfsburg vom 22. bis 24. Oktober 2024
21	Neue GWS-Webseite bietet Informationen für Gründungsinteressierte und Start-ups
START-UP STAGE	
23	Produktpräsentation in fotorealistischer Qualität
UNTERNEHMENSNACHFOLGE	
24	Unternehmensbewertung Online – GWS stellt Lizenzschlüssel zur Verfügung
24	Vorbereitung ist alles!
26	Nachfolge und Übernahmeprofile

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

Inhalte: GWS, Automotive Center Südwestfalen, Kathrin Wolff, iumax.io, Unternehmensbewertung in Deutschland (UbiD) e.V.

Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn
www.geldsetzer.de

Was ist ATLAS?

Die Automobilindustrie ist mit etwa 50.000 Arbeitsplätzen ein wichtiger Wirtschaftszweig für Südwestfalen. Aktuell befindet sich diese Branche im Strukturwandel. Dies stellt kleine und mittlere Unternehmen vor Herausforderungen, diese strukturellen Veränderungen zu bewältigen – dabei unterstützt ATLAS. Die Abkürzung steht für „Automotive Transformationsplattform Südwestfalen“. Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit 7,1 Millionen Euro geförderte Projekt verfolgt das Ziel, die südwestfälischen Zulieferer der Automobilindustrie bei der digitalen Transformation zu unterstützen, zum Beispiel bei der Erschließung neuer, digitaler

und nachhaltiger Geschäftsmodelle, Produkte und Märkte oder die Qualifizierung von Beschäftigten.

ATLAS begleitet Unternehmen bei anstehenden Umbruch- und Veränderungsprozessen mit Blick auf Strategie, Technologie und Unternehmensstruktur. Dabei verfolgt ATLAS einen beteiligungsorientierten und sozialpartnerschaftlichen Ansatz. Die sieben Projektpartner entwickeln im Schulterschluss mit Unternehmen, Mitarbeitenden, Gewerkschaften und Betriebsräten ganzheitliche Lösungen und stellen die Branche zukunftsfähig auf.

Die Technologiescouts Automotive bringen Wirtschaft und Wissenschaft zusammen

Als regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft versteht sich die GWS als Initiator und Moderator strukturpolitischer Projekte. Mit Technologiescouting steht sie Unternehmen beim Strukturwandel zur Seite.

Mit der Erfahrung in der Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und einem ausgezeichneten Partnernetzwerk bringt sich die GWS ins ATLAS-Projekt ein. Die thematischen Schwerpunkte liegen dabei im gezielten „Scouting“ von Technologien, der Erhebung der technologischen Bedarfe der Unternehmen und Trends aus verschiedenen Themenfeldern. Darunter fallen beispielsweise Rahmenbedingungen,



Hairpin-Stator-Produktion (Schaufensterstandort Köln des Transformations-Hub „Scale-Up E-Drive“)

Antriebskonzepte in verschiedenen Märkten, alternative Mobilitätskonzepte, neue Dienstleistungen sowie die klimaneutrale Produktion.

Die Technologiescouts spüren Problemstellungen in Unternehmen auf und vermitteln Kontakte zu Hochschulen und Instituten, um gemeinsam Lösungen zu finden. Zu den Aufgaben gehören auch die Unterstützung bei der Weiterentwicklung von Produkten und Prozessen sowie die Identifizierung neuer Geschäftsfelder und Märkte innerhalb und außerhalb des Automotive-Bereichs. Jasmin Graef, Technologiescoutin bei der GWS, informiert und vernetzt die Unternehmen auch mit themenspezifischen Transformations-Hubs. Diese sind beispielsweise in den Bereichen Batterietechnologie, elektrischer Antriebstrang, Wasserstoff-/Brennstoffzellen-Antriebe, Umformtechnik oder Interieur zu finden.

Aktuelle Themenstellungen

Im Rahmen des Technologiescoutings wurden in den Unternehmen in Südwestfalen bereits folgende Themen aufgenommen und werden aktuell bearbeitet:

- Zugang zu neuen Märkten außerhalb der Automotive-Branche
- Neue Produkte im Bereich der E-Mobilität, wie beispielsweise Stanz- und Umformteile im Batterie- oder Brennstoffzellenbereich
- Wirtschaftlicher Einsatz des 3D-Drucks
- Robotik (lagerrichtige Ausrichtung von Bauteilen)
- Fragestellungen in der Fertigungstechnik von Bauteilen für die (E-)Mobilität

„Wo liegen Ihre Interessen? Haben Sie die gleichen Fragestellungen oder andere Herausforderungen, bei denen wir Sie unterstützen können?“, möchte Jasmin Graef wissen. Die Technologiescoutin verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Automotive und Umformtechnik in der Forschung und Praxis und freut sich über Ihre Kontaktaufnahme.

<https://atlas-swf.de>

KONTAKT:

Jasmin Graef, GWS mbH

Tel.: 0151-74202513

graef@gws-mk.de

Das vielfältige Leistungsangebot aller ATLAS-Partner ist für Unternehmen kostenfrei nutzbar.

Die ATLAS-Projektpartner und ihre Angebote



Die GWS z¼hlt die Technologie- und Innovationsf¼rderung zu ihren Kernaktivit¼ten. Seit vielen Jahren leitet die Kreisgesellschaft die Gesch¼ftsstelle des Transfervereinbnds S¼dwestfalen.

- Unternehmensbesuche zur Identifizierung von technischen Fragestellungen und der Vermittlung von L¼sungspartnern
- Trendscouting auf Kongressen und Fachmessen
- Identifizierung von Technologiethematen und Marktpotenzialen



Die DNZ ¼bernimmt die Gesamtkoordination des ATLAS-Verbundes. Sie verfolgt den Zweck, den Digitalisierungsfortschritt durch angewandte und praxisnahe Forschung zu begleiten.

- Inhaltlicher Schwerpunkt im Bereich der Sozio-Informatik
- Nutzerzentrierte Entwicklungs-, Einf¼hrungs- und Aneignungsprozesse von Kooperations-, IT- und Mediensystemen
- Koordination der regionalen und ¼berregionalen Vernetzungsaktivit¼ten



Der Hub vernetzt Unternehmen, Start-ups, Wissenschaft und Multiplikatoren mit Akteuren des Innovations¼kosystems der digitalen Logistik.

- Know-how aus innovativen L¼sungen im Bereich Logistik und Supply Chain Management sowie Methodenkompetenz mit Fokus Innovationsmanagement
- Verschiedene Workshop-Formate
- Methoden und Werkzeuge, um Problemstellungen im eigenen Unternehmensumfeld eigenst¼ndig zu erkennen und L¼sungen zu erarbeiten



Die Gewerkschaft setzt sich f¼r den Erhalt und die Gestaltung guter Arbeitspl¼tze in der Industrie ein.

- Methoden und Werkzeuge f¼r die Mitgestaltung bei Ver¼nderungsprozessen
- Transformationswerkst¼tten, die Information, Orientierung und Aktivierung sowie Kompetenzentwicklung von Besch¼ftigten und Interessenvertretungen leisten
- Begleitung durch ¼berbetriebliche Vernetzung, Erfahrungsaustausch und Transfer in regionalen Arbeitskreisen



Die FH SWF z¼hlt zu einer der gr¼ßten Fachhochschulen in NRW. Forschung, Entwicklung und Studium werden praxisbezogen und in Zusammenarbeit mit regionalen Akteuren betrieben. Der Fokus im ATLAS-Projekt liegt im Bereich Personalmanagement.

- Transformationsbegleitung durch ein systemisches Ver¼nderungsmanagement
- Entwicklung von Gestaltungsans¼tzen zu neuen Formen der Zusammenarbeit
 - Kompetenz- und Organisationsentwicklung



Dienstleister in den Bereichen Arbeit, Bildung und Unternehmensentwicklung. Die agentur mark greift auf langj¼hrige Erfahrungen in der Projektentwicklung und in der Beratung von Unternehmen zum Thema Kompetenzentwicklung zur¼ck.

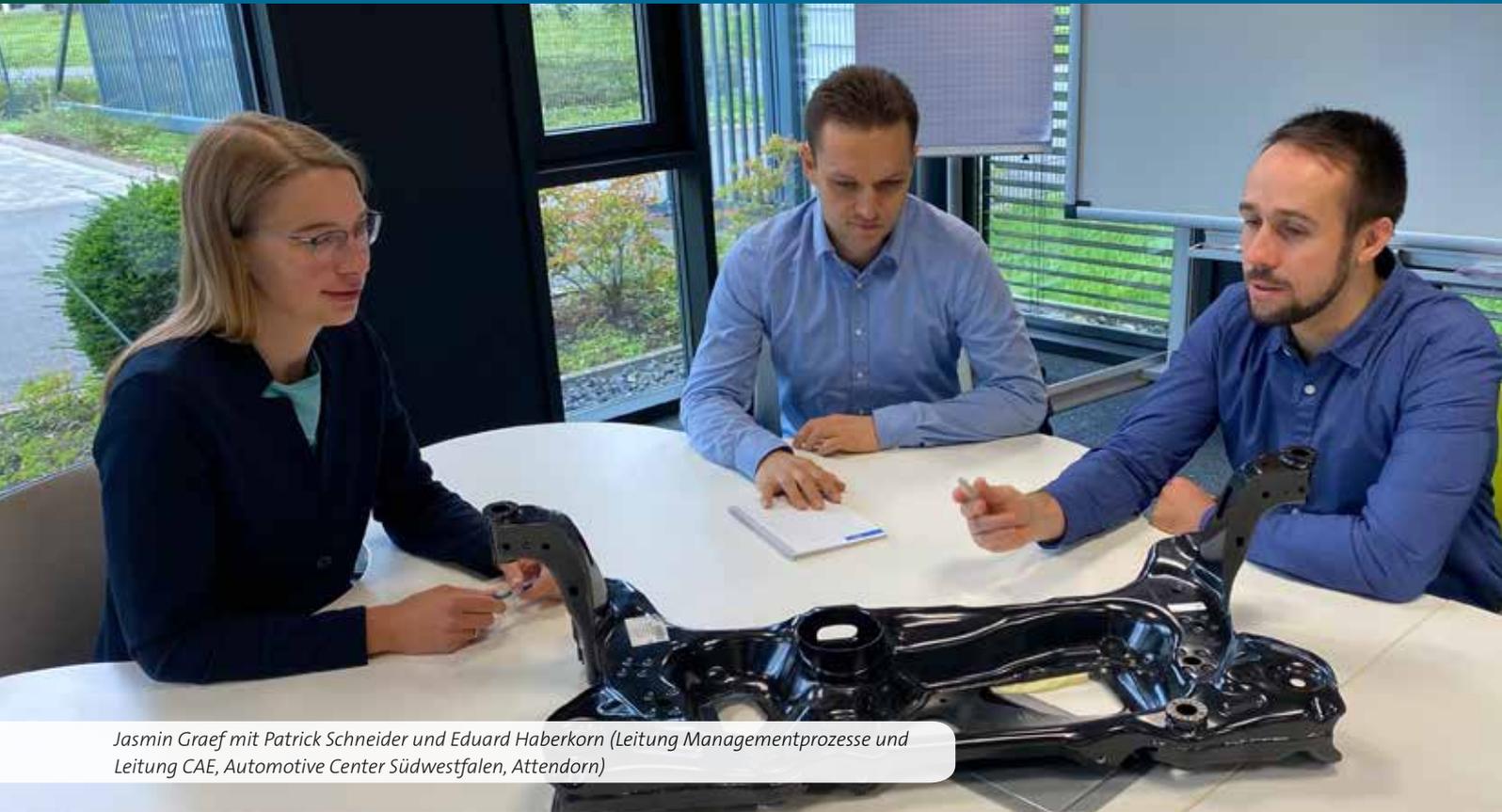
- Entwicklung spezieller Veranstaltungsformate und Beratungsbausteine f¼r die Themen Bildung, Kompetenzerwerb, Change-Prozesse, F¼hrung und Unternehmenskultur
- F¼rdermittelberatung
- Regionale Netzwerkarbeit



Die mittelgroße, interdisziplin¼r ausgerichtete Forschungsuniversit¼t beteiligt sich mit vier Lehrst¼hlen am ATLAS-Projekt.

- Wirtschaftsinformatik & neue Medien: erforscht wie neue Informations- und Kommunikationstechnologien Leben und Alltag ver¼ndern
- IT- und Verbraucherschutz: erforscht die Ver¼nderung von Konsumverhalten, neue Mobilit¼tsformen und datenbasierte Gesch¼ftsmodelle
- Cyber-Physische-Systeme: konzentriert sich auf das Design und die technische Entwicklung von menschenzentrierten Cyber-Physischen Systemen
- Umformtechnik: kl¼rt grundlagen- und anwendungsorientierten Fragestellungen f¼r den Automotive-Sektor





Jasmin Graef mit Patrick Schneider und Eduard Haberkorn (Leitung Managementprozesse und Leitung CAE, Automotive Center Südwestfalen, Attendorn)

Fit für die E-Mobilität durch neues Forschungsprojekt

„Teilnehmer gesucht!“

Ein von ATLAS initiiertes und finanziertes Forschungs- und Entwicklungs-Projekt startet ab Mitte November. Projektziel ist die Entwicklung wirtschaftlicher E-Komponententräger in unterschiedlichen Material- und Fertigungskonzepten und ein anschließender Vergleich der Designkonzepte.

Der Schritt hin zur Elektromobilität bedeutet eine massive Veränderung des Antriebsstrangs. Bei den Zulieferern äußert sich dies durch eine Veränderung des Portfolios, dem Entfall von Baugruppen sowie neu hinzukommender Baugruppen.

Um kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Automobilzulieferindustrie in

Südwestfalen einen Überblick über die Anforderungen an Bauteile der E-Mobilität zu bieten und neue Komponenten aufzuzeigen, wird innerhalb der nächsten 12 Monate ein Forschungs- und Entwicklungsprojekt durchgeführt, bei dem sich alle interessierten Unternehmen aktiv beteiligen können.

Das Ziel des Projekts ist die Entwicklung wirtschaftlicher E-Komponententräger in unterschiedlichen Material- und Fertigungskonzepten und ein anschließender Vergleich der Designkonzepte. Die aktuellen Ansätze der OEMs für diese Baugruppe zeigen verschiedene Lösungen auf und bestehen beispielsweise aus Blech-, Profil- oder Guss-teilen.

Die teilnehmenden Unternehmen sollen innerhalb des Projektes befähigt werden, gemeinsam Lösungskonzepte für Baugruppen von E-Fahrzeugen zu entwickeln. Hierzu sollen die Projektteilnehmer Kenntnisse über Materialien und Technologien gewinnen und im Rahmen regelmäßiger Projekttreffen ihre individuellen thematischen Anforderungen mit einbringen.

Die GWS konnte das Automotive Center Südwestfalen (ACS) mit der Durchführung des Projekts beauftragen. Das ACS verfügt über langjährige Erfahrung in Forschungs- und Entwicklungsprojekten im Automotive-Bereich unter der Beteiligung von Unternehmen unterschiedlicher Fertigungstechnologien.

Projektbeginn:
November 2023

Projektlaufzeit: 12 Monate
regelmäßige Projekttreffen

Die Projektteilnahme ist kostenfrei!

ATLAS-Termine

„Digitalisierung in der Produktion“
28.11.2023, 14 bis 17 Uhr

Wie gehen wir es an? Was ist möglich? Welche Technik brauchen wir? Was kostet das? Kann man sich das, was wir uns vorstellen, irgendwo einmal ansehen? Welche Erfahrungen haben andere Betriebe gemacht? Diese und weitere Fragen werden in zwei Workshops „Einsatz von VR/AR Technologie“ und „Vernetzung und Automatisierung in der Produktion zum Ansehen, zum Anfassen und zum Ausprobieren“ in der Demofabrik Z4 in Werdohl beleuchtet.

Infos und Anmeldung unter
<https://events.sihk.de/s1>

Die Vorteile für Teilnehmer

- Erarbeitung von Lösungskonzepten für Baugruppen von E-Fahrzeugen
- Kenntnisse über Materialien und Technologien
- Austausch mit Unternehmen aus verschiedenen Branchen

Melden Sie sich für eine kostenlose Teilnahme an!

KONTAKT:
Jasmin Graef, GWS mbH
Tel.: 0151-74202513
graef@gws-mk.de

Wasserstoff-Summit zeigt Innovationspotenzial und Anwendungen



**WASSERSTOFF-
BRÜCKE**

Wasserstoff ist der Energieträger der Zukunft und bietet ein enormes Innovationspotenzial für die Wirtschaft. Daher

dreht sich einen Tag lang in der Stadthalle Hagen alles um dieses Thema. Am 16. November 2023 findet der dritte Wasserstoff-Summit in der Region statt. Nach zwei überwiegend digitalen Events steht nun eine große Präsenzveranstaltung im Kongress- und Eventpark an, organisiert vom Netzwerk Wasserstoff-Brücke.

Die Themen auf dem Wasserstoff-Summit sind vielfältig. Es geht zum einen um die Erzeugung und Infrastruktur von H₂. Zum anderen stehen die Einsatzmöglichkeiten als Energieträger in der Industrie als auch in mobile Anwendungen im Fokus. Ebenso werden neue Märkte für die Automobil-Zulieferindustrie beleuchtet. Regionale Projekte und Start-ups werden innerhalb des interessanten und informativen Wasserstoff-Summits vorgestellt.

Um die Versorgung der Wirtschaft mit Wasserstoff möglichst frühzeitig und in ausreichender Menge in der Region gewährleisten zu können, sind noch viele strukturelle Anpassungen notwendig. Daher haben sich wichtige Wirtschaftsinstitutionen der Region zusammengeschlossen, um das Thema gemeinsam weiterzuentwickeln. Das Netzwerk trägt den Namen Wasserstoff-Brücke (www.wasserstoff-bruecke.de) und versteht sich als regionale Plattform für Unternehmen, die sich über Chancen und Technologien austauschen und Lösungen für aktuelle Probleme finden möchten.

Zur Veranstaltergemeinschaft gehören die SIHK, die Wirtschaftsförderungen im Märkischen Kreis (GWS), im Ennepe-Ruhr-Kreis, in Hagen sowie dem Bergischen Städtedreieck, der Fachhochschule Südwestfalen, der Transferverein Südwestfalen und automotiveland.nrw. Sie bündeln und vermarkten gemeinsam die Angebote und Projekte der Kooperationspartner. Alle beteiligten Institutionen sind Ansprechpartner und Interessenvertreter für alle Unternehmen, die sich mit der Herstellung, dem Vertrieb und der Nutzung von Wasserstoff beschäftigen oder darüber nachdenken, Produkte für Wasserstoffsysteme herzustellen.

Die Plattform zeigt Unternehmen in der Region Chancen und Potenziale von Wasserstoff auf. Ebenso wird die Sichtbarkeit der Beteiligten in der Region erhöht. Informationen und Veranstaltungen verbessern die Transparenz auf dem entstehenden Wasserstoffmarkt. Der Wasserstoff-Summit ist eine optimale Veranstaltung, um in den Austausch mit Experten zu treten.

Anmeldungen sind hier möglich:

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



Anmeldung

Wasserstoff ist als innovativer Energieträger mehr als eine Vision

Exkursion der GWS zum Zentrum für Brennstoffzellen-Technik und zur Hydroverse Convention zeigt Möglichkeiten für die heimische Industrie auf.

Gerade für energieintensive Branchen, wie sie in der Industrie in Südwestfalen mit ihrem Schwerpunkt im Automotive-Bereich verbreitet sind, ist es von essenzieller Bedeutung, sich mit alternativen, regenerativen Energien zu befassen, um sich zukunftssicher aufzustellen.

Wasserstoff als Energieträger gewinnt dabei immer mehr an Bedeutung. Die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) hat sich das Thema schon lange auf die Fahnen geschrieben und hatte jetzt Unternehmen der Region zu einer Exkursion eingeladen, die umfangreiche Gelegenheit bot, sich mit den aktuellen Möglichkeiten und Trends für die Nutzung von Wasserstoff zu befassen. Erstes Ziel war das Zentrum für Brennstoffzellen-Technik (ZBT) in Duisburg. Am Nachmittag ging es dann weiter zur Hydroverse Convention des H2UB in Essen, wo unter anderem Start-ups aus ganz Europa innovative Ideen rund um Wasserstoff als Energieträger präsentierten.



Am Rande der Hydroverse Convention nutzten die Exkursionsteilnehmer aus Südwestfalen die Gelegenheit, direkt mit den Vertretern der Start-ups ins Gespräch zu kommen.



Wasserstoff als Energieträger für Mobilität: Sonja Pfaff, die das Thema Wasserstoff bei der GWS betreut, sah sich beim ZBT die Präsentation von Tankmöglichkeiten an.

Teilnehmer von mehr als 20 Institutionen und Unternehmen aus der Region, vornehmlich dem Märkischen Kreis, nutzten die Gelegenheit, die die GWS mit dieser Exkursion bot. Dabei waren sowohl Automobilzulieferer und Betriebe, die Lösungen für die Kunststoffproduktion entwickeln, als auch Institutionen aus Lehre und Forschung. Beim ZBT liegt der Schwerpunkt in der Nutzung von Wasserstoff als nachhaltigem Energieträger für die Mobilität im Schwerlastverkehr. Dort forschen und beraten Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen zu allen Themen rund um Wasserstoff, Brennstoffzellen und Elektrolyseure. Die Exkursionsteilnehmer besichtigten das Testfeld in Duisburg und informierten sich über die Infrastruktur vor allem in Bezug auf Tankmöglichkeiten und Brennstoffzellensysteme für Fahrzeuge.

Bei der Hydroverse Convention im Colosseum Theater in Essen ging es in einigen Redebeiträgen zunächst um technische und auch politische Voraussetzungen, die europaweit notwendig sind, um Wasserstoff als nachhaltigen Energieträger erfolgreich zu etablieren. Anschließend erlebten die Exkur-

sionsteilnehmer Pitches von 14 Start-ups, die ihre Ideen rund um eine effektive Nutzung von Wasserstoff vorstellten. Als Sieger dieses Wettbewerbs ging ein Unternehmen aus Bayern hervor, das eine Plattform entwickelt hat, die es energieintensiven Unternehmen ermöglichen beziehungsweise erleichtern soll, ihre umweltfreundliche Produktion zu zertifizieren.

Am Rande der Exkursion gab es zudem für die Teilnehmer reichlich Gelegenheit zum Kennenlernen und zum Erfahrungsaustausch. Die GWS erhielt viel Lob für die Organisation dieser Exkursion, die eine Fülle an Informationen und Anregungen bot. Alle waren sich darin einig, dass die Nutzung von Wasserstoff ein zentraler Baustein für die Energiewende ist.

KONTAKT:

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

Regionale Industrie informiert sich über Wasserstoff als neuen Markt

Wasserstoff wird eine Schlüsselrolle in der Energiewende einnehmen – als vielseitiger Energieträger ist er in vielen Sektoren einsetzbar. Aber auch die Systeme, die zur Herstellung von Wasserstoff gebraucht werden, können eine große Chance für die heimische Wirtschaft sein – liegt in den Komponenten doch ein möglicher neuer Markt mit riesigem Potenzial. Wie man Zugang zu diesen Technologien findet, war das Hauptthema bei der Veranstaltung „Wasserstoff: Innovationspfade für den Mittelstand“ im Automotive Center Südwestfalen (ACS) in Attendorn.

Im Fokus standen dabei insbesondere Brennstoffzellen und Elektrolyseure. Letztere sind ein essenzieller Teil der Wasserstofftechnologie, mit deren Hilfe Wasser in seine Bestandteile Wasserstoff und Sauerstoff aufgespalten werden kann. Die Marktpotenziale und Möglichkeiten, wie sich der Mittelstand in Südwestfalen diesem Thema nähern kann, wurden in Vorträgen und Gesprächsrunden diskutiert. Die Teilnehmer kamen überwiegend aus dem Märkischen Kreis, aber auch aus den angrenzenden Regionen.

Von der Idee zur Anwendung berichtete Fabian Kapp von der Gräbener Maschinentechnik GmbH & Co. KG über Technologien für

die Fertigung von Bipolarplatten für Brennstoffzellen und Elektrolyseure. In drei Kurzvorträgen wurden anschließend mögliche Innovationspfade für den Einstieg in die Wasserstoff-Branche vorgestellt. So berichtete das ACS aus dem Verbundprojekt „Fertigungskompetenzen Brennstoffzelle“ (FeKoBrez), bei dem die teilweise neuartigen Forderungen an Fertigungsprozesse und Werkstoffe für alternative Antriebskonzepte unter die Lupe genommen wurden.

„Wasserstoff kann für unsere Region eine riesengroße Chance sein.“

SONJA PFAFF

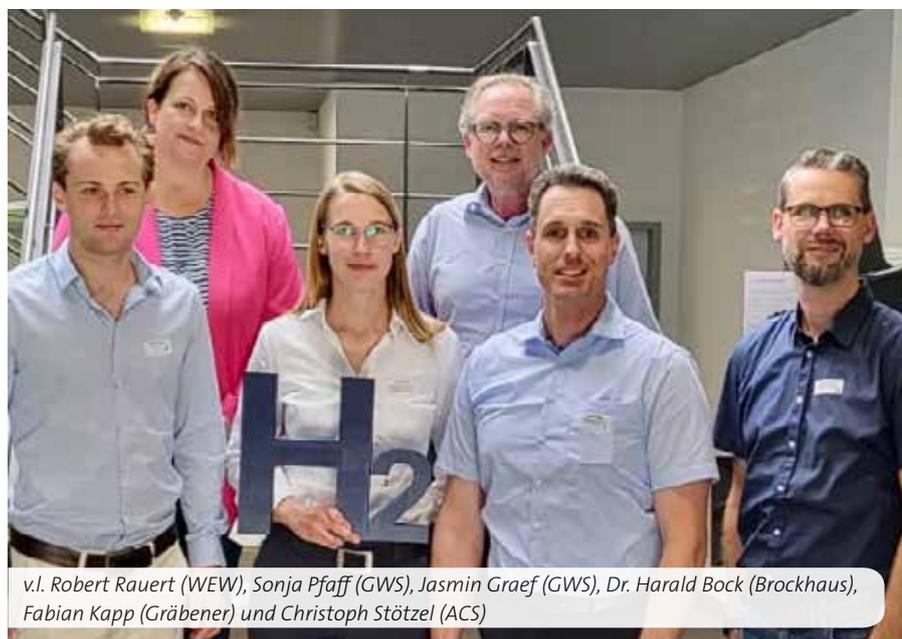
Brockhaus Hydrogen aus Plettenberg und WEW aus Dortmund gaben Einblicke über den Mehrwert der Zusammenarbeit von Industrie und Start-up bei der grünen Wasserstoffproduktion. Und der Lehrstuhl für Produktionssysteme der Ruhr Universität Bochum stellte das Projekt „H2Giga-FertiRob“ vor, das das Ziel verfolgt, Elektrolyseure zur Wasserstoff-Herstellung in die Serienfertigung zu bringen.

Nach gehaltvollem Input aus den Vorträgen folgte eine kommunikative Kaffeepause, die

für die Diskussion von Leitfragen genutzt wurde. Diese waren: Haben Sie konkrete Ideen für Ihren Platz im Wasserstoff-Business? Welche Herausforderungen gibt es für Sie? Was benötigen Sie beziehungsweise welche Unterstützung wünschen Sie sich? In vier Gruppen diskutierten die Gäste, wo ihr Platz in der Wertschöpfungskette sein könnte und wo noch Hemmnisse oder Informationsbedarf besteht. Auf Wunsch der Teilnehmer wurde das Zeitfenster dafür

sogar noch verlängert, denn es gab so viel Gesprächsbedarf, dass die Gruppen sich gar nicht trennen wollten. Die Ergebnisse haben die Organisatorinnen Jasmin Graef und Sonja Pfaff als Aufgabenstellung für ihre Arbeit mitgenommen. Beide Ingenieurinnen bearbeiten Technologiethemata bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) und sind durch Ihre Mitwirkung in unterschiedlichen Projekten auch über die Kreisgrenzen hinaus aktiv.

„Wir werden die Fragen der Unternehmen in unserer Veranstaltungsplanung berücksichtigen“, verspricht Sonja Pfaff, die bei der GWS für das Thema Wasserstoff verantwortlich ist und die nächste Veranstaltung schon ankündigt: „Am 16. November findet in Hagen der dritte regionale Wasserstoff-Summit statt.“ Seit zwei Jahren beschäftigt sich die GWS zusammen mit Partnern intensiv mit dem Thema Wasserstoff und bietet regelmäßig Veranstaltungen für weitere Informationen und zur Vernetzung an.



v.l. Robert Rauert (WEW), Sonja Pfaff (GWS), Jasmin Graef (GWS), Dr. Harald Bock (Brockhaus), Fabian Kapp (Gräbener) und Christoph Stötzel (ACS)

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352-927216

pfaff@gws-mk.de



In zwölf interessanten Vorträgen bekamen die 120 Teilnehmenden beim 3D-Tag SWF Einblicke in verschiedene Bereiche der additiven Fertigung.

3D-Druck weiter auf dem Vormarsch

Neue Trends und Technologien standen beim 3D-Tag Südwestfalen, der bereits zum dritten Mal stattfand, im Mittelpunkt. Referenten aus Industrie und Wissenschaft gaben Einblicke, wie die additive Fertigung beispielsweise in der Modewelt und Autoindustrie eingesetzt wird.

Die Verknüpfung von Digitalisierung und 3D-Druck ist ein weiterer Meilenstein, der die Produktion revolutionieren wird. Auf die verschiedensten Anwendungsgebiete, wie beispielsweise Industrie, Medizin, Mode und Design, erstreckt sich der 3D-Druck bereits. Ein hochkarätiges Fachprogramm zum Thema additive Fertigung beim 3D-Tag Südwestfalen im Forum SASE in Iserlohn bot am 6. September 2023 einen umfassenden Überblick über den aktuellen Stand der Technik und zukünftige Möglichkeiten.

„Wir befinden uns in Südwestfalen in einem Strukturwandel. Wir stehen vor Herausforderungen im Bereich Automotiv und Klimaschutz. Doch zusammen können wir

das packen, wenn wir gemeinsam unsere Stärken nutzen“, sagte Landrat Marco Voge bei seinen Begrüßungsworten an die 120 Teilnehmenden und fügte an: „Ich wünsche Ihnen beim 3D-Tag Erkenntnisgewinne und gute Gespräche.“ Und diese bekamen die Besuchenden in zwölf Vorträgen zur additiven Fertigung von renommierten Referenten aus Industrie und Wissenschaft sowie einer Begleitausstellung mit 14 Unternehmen – ein perfekter Mix aus Theorie und Praxis.

„Das Bewusstsein für den Wert von Energie und damit verbundene Einsparungen wird die additive Fertigung beflügeln“, sagte Dr. Christian Lindemann, Geschäftsführer Direct Manufacturing Research Center

(DMRC) der Universität Paderborn, in seiner Keynote zum Thema „Vom Werkstoff zum (öko-)effizienten Produkt“. Neben aktuellen Trends sprach er auch über die Forschung von heute für die Industrialisierung von morgen. „Additive Fertigung trägt vor allem durch effiziente Produktgestaltung und Leichtbauaspekte zum ökoeffizienten Produkt bei. Produktionssysteme der Zukunft ermöglichen eine lokale Produktion und den Verzicht auf Lieferketten“, so Lindemann.

Wie der 3D-Druck bereits in der Praxis eingesetzt wird, darüber erzählte Kersten Drügemöller, Leiter des Prototypenbaus und der neuen AM-Plattform bei Automobilzulieferer Hella, in seinem Vortrag „Wie additive Fertigung Licht ins Dunkel bringt“. Sein Praxisbeispiel parkte vor der SASE: ein Fahrzeug mit Prototypen Scheinwerfern und Heckleuchten mit innovativen Lichtkonzepten, wie beispielsweise Lasertechnologie und Holographie.

3D-Druck ist in der Mode-Welt angekommen

Mittlerweile hat der 3D-Druck auch ganz neue Märkte erobert. Stefan Zoller von Stratasys, seit über 35 Jahren einer der Pioniere im Bereich 3D-Druck, berichtete über Ver-





edelungsprojekte in der Highend-Fashion. 3DFashion ist eine leistungsstarke 3D-Drucktechnologie, die in der Modebranche eine Revolution anstößt. Denn diese ermöglicht direkten Vollfarb- und Transparentdruck auf Textilien und somit die Erstellung spektaku-

edelung des Interieurs die additive Fertigung für sich entdeckt, wie beispielsweise Mercedes-Benz bei seinem Konzeptauto Vision EQXX, bei dem neben vielen anderen Dingen, die Tür- und Lenkradveredelung aus dem 3D-Drucker von Stratasys kommen.

„Additive Fertigung trägt vor allem durch effiziente Produktgestaltung und Leichtbauaspekte zum ökoeffizienten Produkt bei.“

DR. CHRISTIAN LINDEMANN

lärer Entwürfe und optischer Täuschungseffekte auf Kleidungsstücken, Schuhen und Luxusaccessoires. „Innerhalb der letzten drei Jahre haben wir den Mode-Markt erschlossen und waren 2022 auf der Mailänder-Mode-Messe“, so Zoller. Während in Italien und Frankreich eher Bekleidungsunternehmen auf 3D-Druck setzen, hat in Deutschland die Autoindustrie bei der Ver-

Wie große Bauteile wirtschaftlich und schnell gedruckt werden können, erzählt Oliver Fritz, Geschäftsführer der QBIG 3D GmbH. Die Firma aus dem schwäbischen Aalen stellt XXXL-3D-Drucker her. Und in so seinem Drucker entstand beispielsweise eine 2,30 Meter lange Stoßstange für ein Wohnmobil, gedruckt in zwei Teilen, oder ein 200 Kilo schwerer Rohrkrümmer für eine

Wasserkraftanwendung. „Aktuell drucken wir ein komplettes Cockpit für Airbus für einen Testsimulator“, verriet Fritz ein weiteres Großprojekt.

Vielfältige Anwendungsmöglichkeiten wurden in weiteren Vorträgen präsentiert. Ebenfalls im Fokus stand wie durch die additive Fertigung Kosten und Lagerhaltung reduziert werden können sowie mehr Nachhaltigkeit erzielt werden kann. Durch den 3D-Druck bietet sich den Unternehmen eine enorme Flexibilität und Designfreiheit, beispielsweise bei der Herstellung von Prototypen und auch zunehmend in der Serienfertigung.

„Die additive Fertigung bleibt nicht stehen. Es kommen immer wieder neue Sektoren hinzu“, fasste Moderator Michael Eichmann (Stratasys) zusammen. Der 3D-Tag SWF war wieder eine Veranstaltung voller technischer Innovationen. Organisiert wurde das Event wie in den Jahren zuvor von der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) zusammen mit dem Transferverbund Südwestfalen.

Der vierte 3D-Tag SWF ist für den Herbst 2025 geplant.

KONTAKT:
Andreas Becker, GWS mbH
Tel.: 02352-927219
becker@transferverbund-sw.de

Online-Reihe Südwestfalen digital

Schon seit April 2021 präsentiert der Transferverbund regelmäßig dienstags um 15 Uhr eine Stunde kurz und knackig spannende Themen online. Auch für das letzte Quartal gibt es wieder spannende Angebote:

24.10.2023

Förderung: MID Digitalisierung – Neuerungen und Beispiele

28.11.2023

Digitaler Reifegrad von Unternehmen

07.11.2023

KI-gestützte Marktinnovation für technische Produkte

05.12.2023

Automatisierter Schaltschrankbau

14.11.2023

FabLab Siegen – virtuelle LabTour

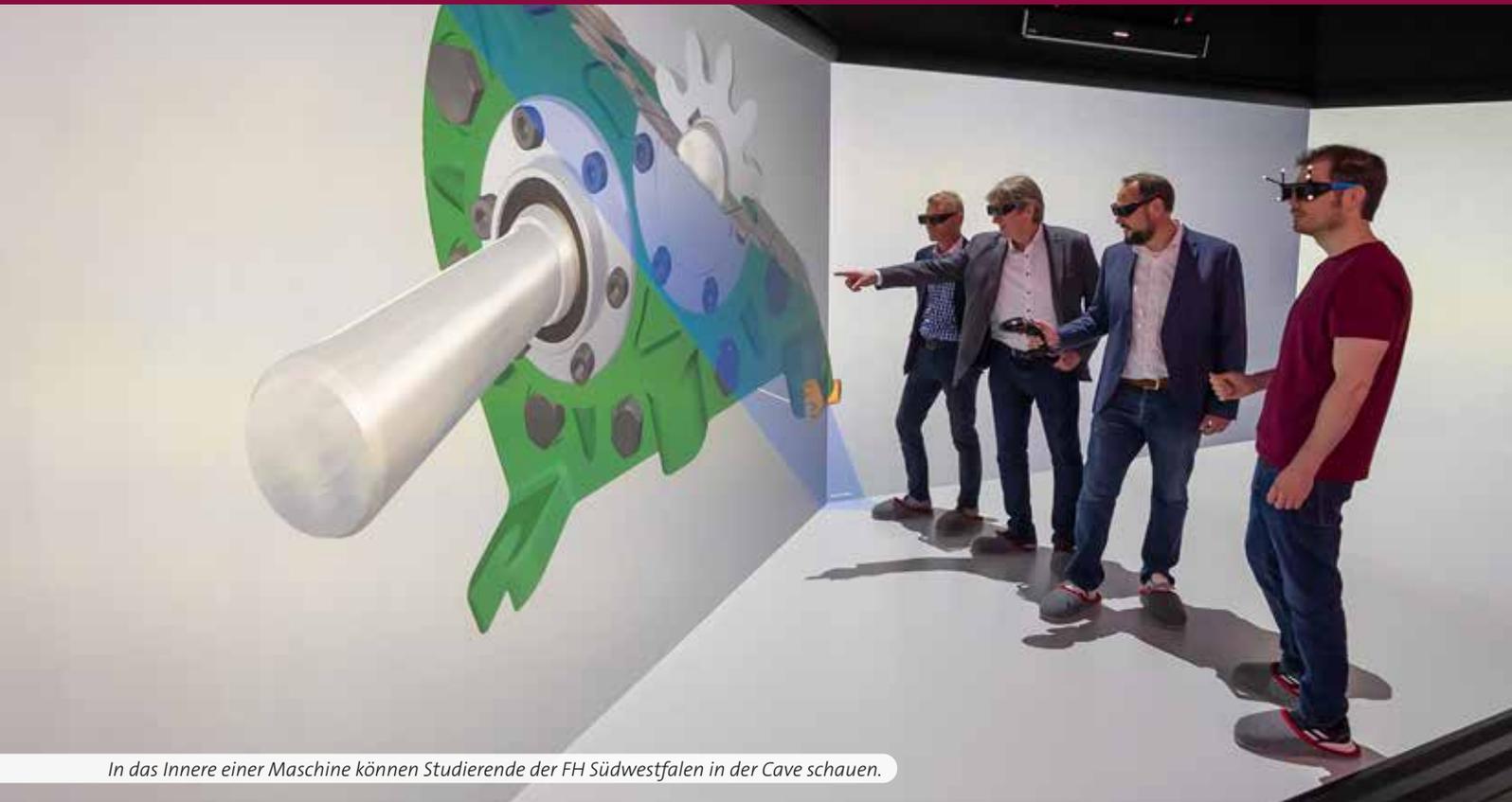
12.12.2023

Campus Buschhütten – virtuelle LabTour

21.11.2023

Papierloses Büro und Finanzamt

Die Anmeldung kann über die Website des Transferverbundes Südwestfalen www.transferverbund-sw.de erfolgen.



In das Innere einer Maschine können Studierende der FH Südwestfalen in der Cave schauen.

In der Cave eine neue Realität erleben

Ein Leuchtturmprojekt der FH Südwestfalen ist das neue Labor, in dem durch neueste Technik Lehre und Forschung neue Dimensionen erfährt. Unternehmen können die Cave ebenfalls nutzen.

Ein hochmodernes XR-Labor hebt die Lehre an der Fachhochschule Südwestfalen auf ein neues Niveau. Im September wurde die „Cave“ in Iserlohn eröffnet – ein Labor für eine erweiterte Realität (XR), in dem es um Anwendungen mit Augmented Reality (AR), Virtual Reality (VR) und 3D geht.

CAVE steht für Cave Automatic Virtual Environment und gleichzeitig für das Lernen und das Lehren der Zukunft. Hier nähert man sich Schritt für Schritt einer neuen

Realität. Die Cave sieht aus wie ein hochmoderner, ziemlich stylischer Hörsaal mit Bühne. Die Bühne wird begrenzt von vier Projektionswänden aus Glas. Eine links, eine rechts, eine in der Mitte und eine auf dem Boden. Sie alle sind mindestens zweieinhalb mal vier Meter groß. Die Winkel zu den Außenwänden sind so geschnitten, dass die Cave trapezförmig geöffnet ist. Bis zu zehn Personen dürfen die Projektionsfläche gleichzeitig betreten. Viel mehr können dabei zuschauen.

Die Projektionsflächen dienen dabei zunächst als Whiteboards und zeigen den Studierenden anschließend zum Beispiel noch eine Powerpoint-Präsentation. Und dann wird aus einem modernen Hörsaal die Cave. Einige Studierende ziehen sich spezielle Schutzschuhe an, setzen sich Shutter-Brillen auf, mit denen 3D-Bilder gesehen werden können. Damit können die Studierenden in Maschinen eintauchen. Verstehen, wie sie arbeiten. Sie montieren und demontieren. Fehler finden, um sie künftig



Mit Shutter-Brillen kann in die erweiterte Realität eingetaucht werden.

zu vermeiden. Sie können Moleküle fliegen und Karosserien rosten lassen. In der Cave kann prinzipiell alles simuliert werden.

Am 21. September hat nach etwa fünfjährigem Vorlauf inklusive anderthalbjähriger Bauzeit die Cave eröffnet. Das ganze Projekt hat über drei Millionen Euro gekostet und wird ein neues Aushängeschild für Iserlohn sein.

Doch das Labor des Fachbereichs Maschinenbau können nicht nur Studierende erleben. Unternehmen haben die Möglichkeit, die Cave für Präsentationen oder Meetings zu nutzen. Die GWS MK, die ein Partner der Fachhochschule Südwestfalen im Transferverbund Südwestfalen ist, wird im Januar ein Laborgespräch in der Cave veranstalten, bei dem Firmen sich das Angebot vor Ort anschauen können.

Kurz erklärt

XR:

Extended Reality bezeichnet alle kombinierten realen und virtuellen Umgebungen und Mensch-Maschine-Interaktionen und ist daher ein Sammelbecken für Darstellungsformen wie AR und VR.

AR:

Augmented Reality erweitert die Wahrnehmung der Umgebung digital durch eine Kombination aus Hard- und Software.

VR:

Virtuelle Realität lässt User im Gegensatz zur AR vollständig in eine simulierte digitale Umgebung eintauchen und hat – anders als AR – gar nichts mehr mit der realen Welt zu tun.

KONTAKT:

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

EDIH Südwestfalen

Märkischer Kreis Teil der europaweiten Digitalisierungsoffensive

Im internationalen Vergleich hat Europa einen erheblichen Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung. Um diesen Rückstand vor allem gegenüber China und den USA aufzuholen, wurden seit 2021 im Rahmen des Arbeitsprogramms „Digital Europe“ europaweit 151 Digitalisierungszentren gegründet, sogenannte „European Digital Innovation Hubs“ – kurz EDIH. Drei davon befinden sich in NRW, darunter auch das EDIH Südwestfalen, zu dessen Konsortium auch die GWS gehört.

Dieses ist im November 2022 mit einer Projektdauer von drei Jahren an den Start gegangen, um die südwestfälischen Unternehmen bei der Bewältigung der Digitalisierung zu unterstützen.

Neben der GWS sind die Universität Siegen, die Fachhochschule Südwestfalen, die Ruhr-Universität Bochum, die gemeinnützige Gesellschaft für digitalisierte und nachhaltige Zusammenarbeit mbH (DNZ) aus Siegen sowie die HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG GmbH beteiligt.

Sie bieten den Unternehmen der Region unter anderem über das Technologiescouting Zugang zu technischem Fachwissen der beteiligten Hochschulen und die Möglichkeit, Innovationen zu testen beziehungsweise Innovationsmethoden kennenzulernen. Außerdem

bieten sie eine Unterstützung bei der Suche nach Fördermitteln.

Viele dieser Themen hat die GWS bzw. der Transferverbund Südwestfalen ohnehin schon auf der Agenda. Neu ist, dass nun auf Kompetenzen in ganz Europa zurückgegriffen werden kann. Denn die EU wünscht ausdrücklich eine europaweite Zusammenarbeit der Zentren und bietet viele Möglichkeiten zum Austausch, etwa in thematisch ausgerichteten Arbeitsgruppen.

„Durch die Beteiligung am EDIH Südwestfalen bekommen wir außerdem neue finanzielle Möglichkeiten für Veranstaltungen“, freut sich Projektleiterin Sonja Pfaff. „Große Events wie der gerade durchgeführte 3D-Tag sind dadurch für uns einfacher durchführbar und können für die Teilnehmenden kostenlos angeboten werden.“



Finanziert von der Europäischen Union



Dennis Rafalski, Yasmin Grad, Sonja Pfaff (von links)

Umrüsten auf Strom: Neue Förderung für kleine Betriebe

Seit dem 1. Mai ist die neue Richtlinie der „Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (EEW)“ in Kraft – und damit ein neues Förderangebot. Insbesondere für Kleinst- und Kleinunternehmen haben sich die Förderbedingungen verbessert: Sie können Zuschüsse erhalten, wenn sie Anlagen wie Wärmeerzeuger, Öfen oder Maschinen auf Strom umrüsten.

Beispielsweise können Betriebe der Metallverarbeitung die Förderung beantragen, wenn sie Anlagen wie Öfen oder Galvanikanlagen neu anschaffen oder auf elektrischen Strom umrüsten wollen. GWS-Projektleiter Marcel Krings erklärt: „Das Programm ist

branchenübergreifend angelegt und kann überall genutzt werden, wo von Gas auf Strom umgestellt wird.“

Pro Vorhaben ist die Förderung auf einen Förderbetrag von 200.000 Euro pro Vorhaben begrenzt, dabei muss die Höhe der Investition mindestens 2.000 Euro betragen. Die Förderquote beträgt bis zu 33 Prozent. Auch Nebenkosten, zum Beispiel für den Transport oder den Anschluss der Anlagen, sind förderfähig.

Durch die EEW-Novelle haben sich zudem weitere Möglichkeiten ergeben. So können jetzt zum Beispiel auch Anlagen zur Erschlie-

ßung und Nutzbarmachung von tiefer Geothermie gefördert werden. Die Erstellung von Machbarkeitsstudien ist ebenfalls förderfähig und zwar unabhängig davon, ob anschließend auch eine Geothermie-Anlage errichtet wird oder nicht.

KONTAKT:

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

Neue RWP-Förderrichtlinie in Kraft

Das „Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP)“ für die gewerbliche Wirtschaft ist in der neuen Fassung zum 1. Juli 2023 in Kraft getreten. Im Vergleich zur alten Richtlinie haben sich wesentliche Änderungen ergeben.

Für wen ist das Programm gedacht?

Das Programm wendet sich an gewerbliche Unternehmen in Fördergebieten des Landes NRW. Der gesamte Märkische Kreis ist seit 2022 vom Land als Fördergebiet ausgewiesen.

Gefördert werden kleine und mittlere Unternehmen (KMU = maximal 249 Mitarbeiter, maximal 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder maximal 43 Mio. Euro Bilanzsumme), die mindestens 150.000 Euro (Bagatellgrenze) in ihr Unternehmen bzw. ihren Standort investieren wollen.

Voraussetzungen für eine Förderung sind positive regionalwirtschaftliche Effekte, die von einem Investitionsvorhaben ausge-

hen. Bund und Land haben in Positiv- und Negativlisten festgelegt, welche Branchen gefördert werden können und welche nicht. Gefördert werden können in der Regel produzierende Unternehmen. Nicht gefördert werden können z. B. Unternehmen aus der Landwirtschaft, der Primärproduktion (Stahlerzeugung), des Baugewerbes und des Einzelhandels. Ob Unternehmen gefördert werden können, wird anhand der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 2008) und anhand ihres NACE-Codes geprüft. Ausnahmetatbestände sind in einer „bedingten Positivliste“ geregelt. Unternehmen auf dieser Liste müssen allerdings zusätzliche tarifliche Kriterien (z. B. Tarifbindung) erfüllen.

Welche Investitionsanlässe werden gefördert?

Im RWP gibt es bestimmte Investitionsanlässe, die bevorzugt gefördert werden, weil von ihnen positive regionalwirtschaftliche Effekte erwartet werden. Hierzu zählen:

- Errichtung einer Betriebsstätte (mind. drei neue Arbeitsplätze)

- Erweiterung einer Betriebsstätte
- erstmalige/r Erwerb/Errichtung eigener Räumlichkeiten in der Gründungsphase
- Investitionen zur Diversifizierung der Produktion einer Betriebsstätte
- Investitionen zur grundlegenden Änderung des gesamten Produktionsprozesses einer bestehenden Betriebsstätte
- Übernahme einer von Schließung bedrohten Betriebsstätte durch fremde Dritte infolge wirtschaftlicher Schwierigkeiten oder aufgrund von Alter, Krankheit, etc. des/der bisherigen Inhabers/Inhaberin
- Investitionen zur Modernisierung des Produktionsprozesses (De-Minimis-Verordnung)

Betriebsverlagerungen sind nur förderfähig, beim erstmaligem Erwerb bzw. erstmaliger Errichtung eigener Räumlichkeiten in der Gründungsphase (60 Monate), bei Arbeitsplatzschaffenden Maßnahmen mit mehr als zehn Prozent Arbeitsplatzzuwachs und bei Verlagerungen innerhalb einer Gemeinde.

Welche Investitionen werden gefördert?

Im Rahmen des RWP ist eine breite Palette an Investitionen förderfähig. Gefördert werden Netto-Investitionssummen ohne Umsatzsteuer. Zu den geförderten Investitionen zählen:

- fabrikneue bewegliche Wirtschaftsgüter
- Baumaßnahmen und Außenanlagen
- Grundstückskosten
- gemietete/geleaste Wirtschaftsgüter, sofern beim Mietenden/Leasingnehmenden aktiviert
- immaterielle Wirtschaftsgüter (sofern aktiviert), z.B. Patente, Lizenzen, Software

Der Kauf gebrauchter Wirtschaftsgüter ist nur in Ausnahmefällen förderbar.

Es müssen mindestens 150.000 Euro (Bagatellgrenze) investiert werden. Die Investitionen müssen in einem Zeitrahmen von maximal 36 Monaten durchgeführt werden und abgeschlossen sein.

Bestimmte Investitionen können im Rahmen des RWP nicht gefördert werden. Hierzu zählen:

- reine Ersatzbeschaffungen
- Wohnräume
- (Transport)Fahrzeuge jeglicher Art, die im Straßenverkehr zugelassen sind
- Firmenwert/Kundenstamm
- Finanzierungskosten
- mobile Wirtschaftsgüter, die außerhalb des Fördergebietes eingesetzt werden
- die abzugsfähige Umsatzsteuer
- Wirtschaftsgüter, die nicht selbstgenutzt sind

Wie bemisst sich die Förderung?

Das RWP fördert in Form von Zuschüssen. Die Höhe des Zuschusses ist von drei Faktoren abhängig:

a) dem regionalwirtschaftlichen Effekt

Mit dem Investitionsvorhaben werden mindestens zehn Prozent neue Arbeitsplätze geschaffen (Arbeitsplatzkriterium) oder die Investitionssumme ist mindestens 1,5 mal höher als die durchschnittlich verdienten



Abschreibungen der letzten drei Jahre (Investitionskriterium). Bei Vorhaben, die einen besonderen F&E- oder Klimaschutzbezug haben, fallen diese Anforderungen niedriger aus (fünf Prozent Arbeitsplatzzuwachs, 1,25 mal höhere Investitionssumme).

b) dem Arbeitsplatzschlüssel bzw. der Investitionssumme

Anhand der neu geschaffenen bzw. der erhaltenen Arbeitsplätze und der Investitionssumme wird die Bemessungsgrundlage für den Zuschuss errechnet. Auf die so errechnete Bemessungsgrundlage oder die Investitionssumme wird der prozentuale Fördersatz angewendet. Es gilt jeweils der niedrigere Betrag.

c) der Größenklasse des Unternehmens

Kleine Unternehmen werden stärker bezuschusst als mittlere Unternehmen, um strukturelle Nachteile der Unternehmensgrößen auszugleichen. Die prozentuale Förderung ist bei kleinen Unternehmen daher höher als bei mittleren.

Was ist sonst noch zu beachten?

Wie bei allen öffentlichen Förderprogrammen kann eine Förderung aus dem RWP nur dann in Anspruch genommen werden, wenn mit dem geplanten Vorhaben noch nicht begonnen worden ist. Die Anträge sind daher rechtzeitig vor Investitionsbeginn schriftlich oder elektronisch bei der NRW.Bank zu stellen. Die Bearbeitungszeit für die Anträge beträgt ca. sechs Monate.

Da es sich um einen Zuschuss handelt, der aus Haushaltsmitteln ausgezahlt wird, gibt es

keinen Rechtsanspruch auf den Zuschuss. Eine Bezuschussung erfolgt im billigendem Ermessen des Fördermittelgebers. Die Gewährung des Zuschusses ist an den Nachweis geknüpft, dass die Gesamtfinanzierung des Vorhabens durch Eigenkapital, Bankdarlehen und ggf. andere Förderkredite gesichert ist.

Mit dem Programm sind bestimmte Verpflichtungen verbunden. Damit ist nicht nur die aufwändige Antragstellung gemeint, sondern vor allen Dingen der Nachweis, dass die geschaffenen oder erhaltenen Arbeitsplätze für mindestens fünf Jahre bestehen bleiben bzw. dass die angeschaffte Ausstattung für fünf Jahre im Unternehmen verbleibt.

Weitere Informationen zum Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm finden Sie hier:



Weitere Informationen

Der Antrag ist bei der NRW.BANK Münster erhältlich beziehungsweise kann unter www.nrwbank.de heruntergeladen werden. Der Antrag kann auch direkt im Kundenportal gestellt werden: <https://www.kundenportal.nrwbank.de/>.

Wenn Sie Fragen haben, sprechen Sie uns an!

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

Neue verbesserte Richtlinie für das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

Das „Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)“ wurde zum 1. September 2023 neu geregelt. Existenzgründer/innen können sich Unternehmensberatungen im Vorfeld ihrer Existenzgründung über dieses Programm bezuschussen lassen.

Für wen ist das Programm gedacht?

Das Programm wendet sich an Existenzgründer/innen, die erstmalig ein Unternehmen in Nordrhein-Westfalen gründen wollen oder die einen bestehenden Nebenerwerb (nicht älter als fünf Jahre) in einen Haupterwerb umwandeln möchten.

Was und wie wird gefördert?

Gefördert werden betriebswirtschaftliche Beratungen im Vorfeld der Existenzgründung, die der Überprüfung des Gründungsvorhabens und der Erstellung eines Gründungskonzeptes dienen. Ausgeschlossen sind z. B. Rechts- und Steuerberatungen, gutachterliche Tätigkeiten und Beratungen in Bezug auf Versicherungen.

Das Land NRW zahlt inzwischen keinen prozentualen Anteil mehr, sondern einen Festzuschuss in Höhe von 510 € pro Beratungstagewerk (= acht Zeitstunden). Bei Beziehern des Bürgergeldes kann der Zuschuss höher ausfallen.

Die Anzahl der geförderten Tagewerke wurde erhöht und beträgt für:

Existenzgründungsberatungen:	6 Tagewerke
Nachfolgeberatungen:	8 Tagewerke
Die Umwandlung von einem Neben- in einen Haupterwerb:	4 Tagewerke

Neu ist ebenfalls, dass direkt zwei weitere Tagewerke für den Zeitraum nach der Gründung mit beantragt werden können,

- wenn der Gründer/die Gründerin im Ausland geboren wurde,
- wenn eine Schwerbehinderung vorliegt,
- zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund,
- zur Gestaltung der Arbeit für Mitarbeiter mit Behinderung,
- zur Fachkräftegewinnung und -sicherung oder zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit,
- zur Gleichstellung oder zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Diese zusätzlichen Tagewerke müssen sofort mit der Gründungsberatung beantragt werden! Eine nachträgliche Beantragung ist nicht möglich.

Die Beratung muss nicht mehr, wie früher, innerhalb von drei Monaten durchgeführt werden, sondern man hat inzwischen zwölf Monate Zeit dafür.

Was ist sonst noch zu beachten?

Die Beratungsförderung muss vor der Existenzgründung und vor Abschluss eines Beratungsvertrages beantragt werden.

Die Beraterin bzw. der Berater müssen beim Land NRW als Berater für das Beratungsprogramm Wirtschaft registriert und zugelassen sein.

Vor Antragstellung muss ein Kontaktgespräch mit uns als Kontaktstelle geführt werden, da dem Antrag zwingend ein Beratungsprotokoll mit unserer Stellungnahme beigefügt werden muss. In diesem Gespräch klären wir die Antragsvoraussetzungen, die Inhalte und den Ablauf der Beratung.

Im Anschluss daran kann der Antrag auf Beratungsförderung gestellt werden. Dies ist inzwischen über folgendes Portal möglich: <https://efre.ecoh.nrw.de>

Unverändert ist die Art der Zahlungsabwicklung geblieben. Gründende müssen das Beratungshonorar zunächst vollständig bezahlen, bevor sie den zugesagten Beratungszuschuss beim Land NRW abrufen können.

Wenn Sie Fragen haben oder ein Kontaktgespräch für das Beratungsprogramm Wirtschaft vereinbaren möchten, sprechen Sie uns an.

KONTAKT:

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





Das Plus für Sie.

www.praedata.de

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

geldsetzer & schäfers

Digitaldruck in Perfektion

www.geldsetzer.de

ÖKOPROFIT-Klub zu Gast bei Küberit



VertreterInnen von insgesamt 15 Unternehmen aus dem Märkischen Kreis trafen sich im Rahmen des „ÖKOPROFIT-Klub“ bei der Firma Küberit in Lüdenscheid.

Insgesamt 15 Betriebe und Institutionen, die an den letzten Runden von „ÖKOPROFIT Märkischer Kreis“ teilgenommen haben, setzen ihre Aktivitäten rund um die Themen Ressourceneffizienz und Klimaschutz im so genannten „ÖKOPROFIT-Klub“ fort. Unterstützt werden die Betriebe durch das Beratungsunternehmen B.A.U.M. Consult aus Hamm.



Im ÖKOPROFIT-Klub bestimmen traditionell die Betriebe die weiteren Themenschwerpunkte. Beim letzten Workshop bei der Lüdenscheider Firma Küberit stand das Thema der Kreislaufwirtschaft auf der Tagesordnung. Linda Dierke und Nadine Tiedemann von der Effizienz Agentur NRW stellten das Konzept vor, das die Kreislaufführung von Produkten, Komponenten und Materialien durch verschiedene Akteure vorsieht und letztendlich wirtschaftliches Wachstum vom Ressourcenverbrauch entkoppeln soll. Ziel dabei sei es, den Wert eines Produkts so lange wie möglich zu erhalten. Dabei müssen auch Abfälle als Rohstoffe verstanden werden.

Das Teilnehmerspektrum des ÖKOPROFIT-Klubs im Märkischen Kreis ist beeindruckend. Mit dabei sind namhafte Industrieunternehmen und Weltmarktführer wie Phoenix Feinbau aus Lüdenscheid oder die Gustav Selter GmbH & Co. KG aus Altena. Doch auch viele kleinere Unternehmen sind vertreten. Sie alle eint ihr Engagement für mehr Ressourceneffizienz. Dies freut auch Marcel Krings von der GWS: „Dass die Betriebe im ÖKOPROFIT-Klub weiterarbeiten, zeigt den Erfolg und die Sinnhaftigkeit von ÖKOPROFIT. Unternehmen werden sich mehr denn je mit Fragen der Ressourceneffizienz beschäftigen müssen. Wir können weiterhin nur alle ermutigen, bestehende Unterstützungs- und Beratungsangebote für die Wirtschaft zu nutzen.“

Im Anschluss an den Workshop erhielten die Anwesenden im Zuge eines Firmenrundgangs interessante Einblicke in die Betriebsabläufe der Firma Küberit. Betriebsleiter Olaf Holt Schmidt berichtete über Effizienzmaßnahmen, die im Rahmen von ÖKOPROFIT umgesetzt wurden oder aktuell in Planung sind. So wurde zum Beispiel im gesamten Betrieb die Beleuchtung auf LED-Technik umgestellt. Insgesamt beschäftigt die Firma Küberit etwa 150 Mitarbeiter und ist Weltmarktführer bei der Herstellung von Abschlussleisten für Bodenbeläge aller Art.

Info

ÖKOPROFIT wird im Märkischen Kreis seit 2016 als Gemeinschaftsprojekt der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) und dem Märkischen Kreis angeboten. Betriebe, die an ÖKOPROFIT teilgenommen haben, können anschließend relevante Bereiche und Projektziele im ÖKOPROFIT-Klub weiterbearbeiten.

Teilnehmer im ÖKOPROFIT-Klub sind:

- atb GmbH, Menden
- Bültmann GmbH, Neuenrade
- EKKA Entlackung Ernst Kuper GmbH, Iserlohn
- ESTB GmbH, Iserlohn
- Gustav Selter GmbH & Co. KG, Altena
- Institut für Umformtechnik der mittelständischen Wirtschaft GmbH, Lüdenscheid
- Iserlohner Werkstätten gGmbH, Iserlohn
- J.D. Geck GmbH, Altena
- KIMW Prüf- und Analyse GmbH, Lüdenscheid
- Küberit Profile Systems GmbH & Co. KG, Lüdenscheid
- LWL-Klinik Hemer/Hans-Prinzhorn-Klinik, Hemer
- Otto Rentrop GmbH & Co. KG Präzisionselemente, Plettenberg
- Phoenix Feinbau GmbH & Co. KG, Lüdenscheid
- SELVE GmbH & Co. KG, Lüdenscheid
- Schulte Verpackungs-Systeme GmbH, Menden

KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH

Tel.: 02352-927212

krings@gws-mk.de

ÖKOPROFIT-Runde leistet wertvolle Beiträge zum Klimaschutz

Erfolgreicher Abschluss der vierten ÖKOPROFIT-Runde: Neun Unternehmen und Einrichtungen sparen erfolgreich CO₂, Energie und nicht zuletzt auch Betriebskosten ein. Gleichzeitig ist die fünfte Runde des kreisweiten Projektes im Märkischen Kreis gestartet.

Das Klima schützen und zeitgleich Geld einsparen ist ein guter Plan. Wie beide Bereiche in Unternehmen umgesetzt werden können, ist Teil des Projektes ÖKOPROFIT, teilfinanziert vom Land Nordrhein-Westfalen. Bereits zum vierten Mal fand das Angebot auch im Märkischen Kreis statt. Neun teilnehmende Betriebe konnten innerhalb eines Jahres durch zum Beispiel eine verbesserte Dämmung, die Installation einer Photovoltaikanlage oder die Anschaffung von Hybrid-Firmenfahrzeugen insgesamt etwa eine halbe Million Euro (564.114 Euro) einsparen. Zum Vergleich: Im Projektjahr 2021/2022 lagen die jährlichen Einsparungen von zehn Unternehmen bei insgesamt 376.000 Euro. Federführend bei der vierten ÖKOPROFIT-Runde waren erneut die GWS und der Märkische Kreis. Unterstützt wird das Angebot von den Städten und Gemeinden sowie weiteren Kooperationspartnern.

„Die vierte ÖKOPROFIT-Runde zeigt eindrucksvoll, dass das Projekt vor Ort etabliert ist und einen echten Mehrwert für alle Teil-

nehmer bietet. Das ist ein Gewinn für alle, die mitmachen, und für das Klima. Außerdem stärken wir Netzwerke untereinander und tauschen innovative Ideen aus“, sagte Landrat Marco Voge bei der Auszeichnung der teilnehmenden Unternehmen in der SASE Iserlohn. Gemeinsam mit Dr. Nicole Kronenberg vom Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen wurden die Zertifizierungsurkunden als ÖKOPROFIT-Betriebe überreicht.

Innerhalb eines Jahres haben neun heimische Unternehmen wichtige energie- und ressourceneffiziente Maßnahmen kennengelernt und umgesetzt. Eindrucksvoll dabei seien, so Voge, auch die vielseitigen Wege zum Klimaschutz. „Von der Energieeffizienzsteigerung über die Abfallreduzierung bis hin zur Förderung von umweltbewusstem Verhalten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – die Palette der Aktivitäten ist vielfältig und inspirierend.“

Auch GWS-Prokurist Marcel Krings freut sich über die Ergebnisse und stellt fest: „ÖKOPROFIT bietet den teilnehmenden Unternehmen einen echten Mehrwert. Die eingeleiteten Maßnahmen amortisieren sich schnell und gehören längst zu einem festen Bestandteil der Unternehmensstrategie.“

Knapp 886 Tonnen CO₂ eingespart

Wie groß der Beitrag der Teilnehmer zum Klimaschutz ist, verdeutlicht die Bilanz: Insgesamt wurden innerhalb des Projektzeitraumes 2022/23 886 Tonnen CO₂, 8,8 m³ (entspricht 8.800 Liter Wasser) und knapp 1,78 Millionen Kilowattstunden Strom eingespart. Zusätzlich konnten etwa 54 Tonnen Abfall vermieden werden. Die jährlichen Einsparungen liegen bei insgesamt 564.114 Euro.

Folgende neun Unternehmen und Institutionen haben ein starkes Zeichen für den Umweltschutz in der heimischen Region gesetzt:

- 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, Hemer
- TEBIT GmbH & Co. KG, Meinerzhagen



Ein starkes Zeichen für den Klima- und Umweltschutz zu setzen ist den Unternehmen der abgeschlossenen vierten und gestarteten fünften ÖKOPROFIT-Runde wichtig.

Fünfte ÖKOPROFIT-Runde gestartet

Die nächste Runde ÖKOPROFIT ist bereits gestartet. Acht lokale Akteure machen sich in diesem Jahr auf den Weg, die Umwelt zu schonen und zeitgleich Kosten zu sparen:

- Berufskolleg des Märkischen Kreises, Iserlohn
- Diakonie Mark-Ruhr Pflege und Wohnen gem. GmbH - Altenheim Hermann von der Becke, Hemer
- Diakonie Mark-Ruhr Pflege und Wohnen gem. GmbH - Diakoniezentrum Oestrich, Iserlohn
- Diakonie Mark-Ruhr Teilhabe und Wohnen gem. GmbH, Iserlohn
- Emil Turck GmbH & Cie. KG, Lüdenscheid
- Fagus GreCon Greten GmbH & Co. KG, Lüdenscheid
- Lahme GmbH & Co. KG, Kierspe
- METOBA - Metalloberflächenbearbeitung GmbH, Lüdenscheid
- Wilhelm Kämper GmbH & Co. KG, Lüdenscheid



Erfolgreicher Abschluss der vierten ÖKOPROFIT-Runde: Neun Unternehmen und Einrichtungen können beachtliche Erfolge bei der Einsparung von CO₂, Energie und nicht zuletzt auch bei den Betriebskosten vorweisen.

Hintergrund

ÖKOPROFIT ist ein vom Land NRW gefördertes Gemeinschaftsprojekt zwischen Unternehmen, Kommunen und erfahrenen Beratern. In dem Projekt werden die teilnehmenden

Akteure bei der Senkung von Betriebskosten durch Umwelt- und Klimaschutzmaßnahmen unterstützt. Mittlerweile beteiligen sich an ÖKOPROFIT bereits mehr als 4.000 Unternehmen in mehr als 100 Städten. Die Ergebnisse sind beeindruckend: Allein die rund 2.400 Betriebe aus NRW, die das Programm erfolgreich abgeschlossen haben, senken ihre Betriebskosten um insgesamt knapp 99 Millionen Euro pro Jahr.



Auf in die nächste Runde ÖKOPROFIT: Acht lokale Akteure setzen in der fünften Runde wieder ein Zeichen für den Umwelt- & Klimaschutz in der heimischen Region.

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



ÖKOPROFIT

Märkischer Kreis

Infoveranstaltung: Photovoltaik auf Gewerbedächern und Freiflächen

Ein wichtiger Faktor für die Zukunftsfähigkeit der heimischen Wirtschaft ist eine stabile Energieversorgung zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Ein Baustein hierbei ist die Nutzung von Photovoltaik auf Gewerbedächern und von Freiflächen auf dem Betriebsgelände.

Um praktische Hinweise und Informationen zu geben, wie dies gelingen kann, lädt die Initiative „Nachhaltige Wirtschaft MK“ für Mittwoch, den 15. November 2023 ab 15:30 Uhr zu einer Informationsveranstaltung ein. Präsentiert werden erfolgreich realisierte und moti-

vierende Photovoltaik-Lösungen aus dem Gewerbebereich. Zudem werden Möglichkeiten aufgezeigt, auf dem eigenen Betriebsgelände Potenziale zu erkennen und entsprechende Projekte anzugehen. Rechtliche Rahmenbedingungen, Informationsgeber und Fördermöglichkeiten werden ebenfalls vorgestellt. Die Veranstaltung findet statt bei der Firma Busch-Jaeger Elektro, Freisenbergstraße 2, 58513 Lüdenscheid. Im Anschluss an die Vorträge findet ein Betriebsrundgang für die Teilnehmenden statt. Anmeldungen sind möglich unter www.gws-mk.de.

Die Initiative NAWI.MK bündelt zahlreiche Aktivitäten rund um Umwelt- und Klimaschutz und Ressourcenschonung im Märkischen Kreis. Im Fokus steht dabei stets die Verbindung zwischen Wirtschaft und Nachhaltigkeit. Die GWS, der Märkische Kreis sowie die Städte Altena, Lüdenscheid und Werdohl haben diese Plattform ins Leben gerufen.

<https://nawi-mk.de>

Blickpunkt

Fünfter GWS-Gemeinschaftsstand auf der zwölften IZB in Wolfsburg vom 22. bis 24. Oktober 2024

Persönliche Geschäftsgespräche, aussichtsreiche Kontaktabbahnungen, zukunfts-trächtige Kooperationsvereinbarungen – die IZB 2022 wurde den Erwartungen von Ausstellern und Besuchern in vollem Umfang gerecht. 940 Aussteller aus 37 Ländern nutzten die Gelegenheit, den 43.000 Fachbesuchern aus aller Welt ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen. Die Aussteller auf dem GWS-Gemeinschaftsstand zogen am Ende ein positives Fazit.

Die GWS ist wieder mit ihrem Gemeinschaftsstand auf der IZB 2024 vom 22. bis 24. Oktober im Wolfsburger Allerpark vertreten. Das GWS-Messepaket für ausstellende Unternehmen umfasst: Standfläche (9 m²) mit Basismöblierung, Gemeinschafts-Loungebereich, tägliches Catering und Serviceteam vor Ort, zentrale Pressearbeit und gemeinsamer Ausstellerabend.



Detaillierte Informationen können bei der GWS per Email an messe@gws-mk.de angefordert werden.

KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH

Tel.: 02352-927211

schroeder@gws-mk.de



Neue GWS-Webseite bietet Informationen für Gründungsinteressierte und Start-ups

Auf der Website www.startup-mk.de stellt die GWS ihre Dienstleistungen für Gründungsinteressierte, junge Unternehmen und Start-ups vor.

Eine Geschäftsidee zu entwickeln und ein Start-up zu gründen, kann ein sehr einsamer Weg sein. Aber das muss nicht sein. „Die Unterstützungsangebote für Start-ups sind nur eine Mail oder einen Anruf entfernt“, sagt Reiner Walter, der als Start-up-Coach die Beratungsleistungen der GWS für Neugründer betreut. Diese reichen von der Beratung in der Findungsphase der Geschäftsidee, über die Entwicklung und Prüfung von Businessplänen bis hin zur Fördermittelrecherche und der Vorbereitung von Bankgesprächen. Hierzu bietet die GWS regelmäßige Sprechstunden oder individuelle Beratungsgespräche an.



STARTUP MK

„Die Unterstützungsangebote für Start-ups sind nur eine Mail oder einen Anruf entfernt.“

REINER WALTER

Alle Informationen sind auf der neuen Website www.startup-mk.de gebündelt. Hier finden interessierte Gründer/innen alle notwendigen Informationen zu den Dienstleistungen und zu den Terminen für die nächsten Sprechstunden.

Ein Blog bündelt Artikel zu Fördermöglichkeiten für Gründer/innen, zu den häufigsten Fehlern beim Gründen, zu lesenswerten Büchern, nützlichen Werkzeugen und aktuellen Infos. Bis Ende 2023 erscheint jeden Dienstag eine Reihe mit Beiträgen zum „Perfekten Pitch“. Diese geht auf die Inhalte eines Pitches ein und gibt Tipps und Tricks für die gekonnte Präsentation.

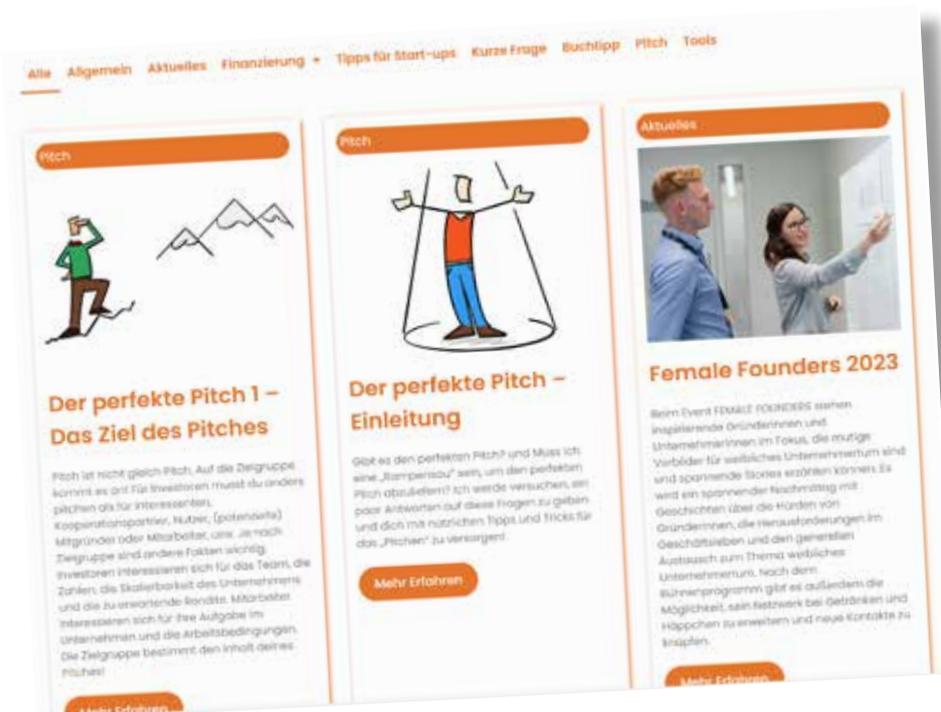
www.startup-mk.de

KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352-927214

walter@gws-mk.de



NEU

MUTIG

INNOVATIV



Start-up-Stage

Gute Geschäftsideen wachsen nicht auf Bäumen! Oft ist es eine Kombination aus persönlichen Interessen und einem klaren Blick für die Probleme der Kunden, die zur Gründung eines Start-ups und innovativen Produkten führt.

„Ich begeistere mich seit früher Kindheit für Computer und Software“, sagt Mark Pützer der Gründer von iumax. „Daher habe ich früh

angefangen, eigene Spiele und Software zu programmieren.“ Ein Sonderpreis bei „Jugend forscht“ für die Entwicklung eines Datenhandschuhs war schon im jugendlichen Alter die logische Konsequenz.

In 2008 wurde die „Mark Pützer Media Solutions“ gegründet, die seit dem Jahr 2020 unter dem Namen LionBST als Marketing- und Full-

Service-Agentur firmiert. Mittelständische Unternehmen zu beraten und maßgeschneiderte Kommunikations-Lösungen für sie zu entwickeln, treibt das Team an. Das Start-up iumax ergänzt das Portfolio mit digitalen 3D-Präsentationen in Echtzeit perfekt.



Produktpräsentation in fotorealistischer Qualität



Start-up iumax bietet Kunden digitale Produktpräsentationen in Echtzeit-3D

Die Idee zur Gründung der iumax GmbH basiert auf zwei grundlegenden Fragen, die sich der iumax-Gründer Mark Pützer und das inzwischen siebenköpfige Team täglich stellen: Wie lassen sich Technologien, die beispielsweise schon in fotorealistischen Spielwelten existieren, für Unternehmen im Vertrieb nutzbar machen? Und wie machen wir diese modernen Technologien bezahlbar?

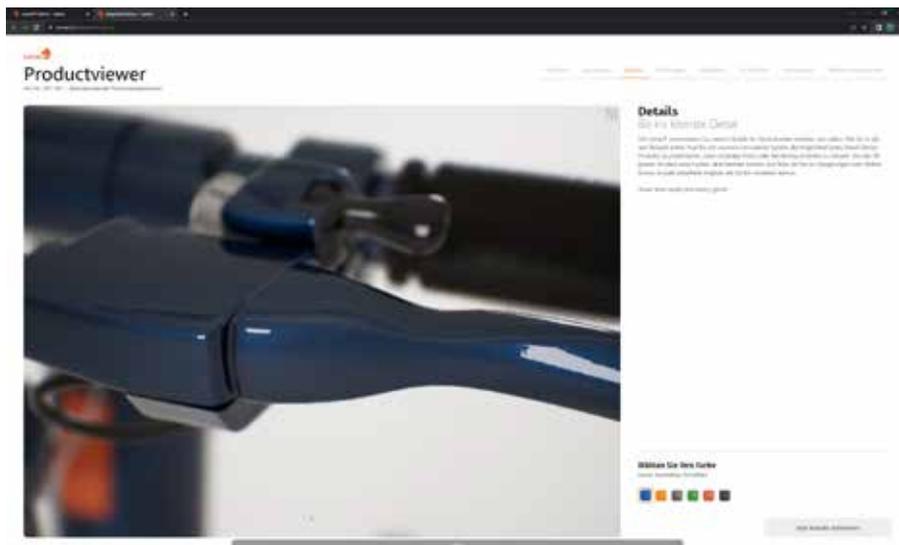
Herausgekommen ist eine Softwarelösung, die unterschiedliche Anwendungen ermöglicht.

Als virtueller Produktkatalog kann diese konfigurierbare Produkte darstellen, deren Farben, Oberflächen und wesentlichen Produktdetails auf Knopfdruck verändert werden können. In Echtzeit und aus allen möglichen Perspektiven.

Auch wenn sich die Kunden am anderen Ende der Welt befinden, können diese in den virtuellen Showroom eingeladen werden. Ideal für das Verkaufen auf Distanz bzw. von Produkten, die zu groß sind, um sie einfach zum Verkaufsgespräch mitzunehmen.

„Wir wollen, dass unsere Technologie für jeden so einfach wie möglich nutzbar ist“, sagt Mark Pützer. „Alles was unsere Kunden für eine optimale Präsentation brauchen, ist eine Internetverbindung, ein Endgerät und einen Browser. Alles andere erledigt unser motiviertes Team aus 3D-Kreatoren und Softwareprogrammierern, in Kombination mit unserer speziellen Software für die Echtzeitdarstellung und unseren Hochleistungs-Servern.“

Dass dieses Konzept auch andere überzeugt, zeigt der Gewinn des „Pitch of the day“ bei der Südwestfälischen IHK und ein zweiter Platz in der Sparte Gründung beim „Unternehmerpreis Südwestfalen“.



„Unsere Kunden sind Unternehmen mit hochpreisigen Produkten, die konfigurierbar sind und die viele unterschiedliche Produktmerkmale aufweisen“, sagt Mark Pützer. „Wenn der Produktkatalog groß ist und die Features zahlreich sind, spielt unsere interaktive und einfach zu bedienende Lösung ihre vollen Stärken aus.“ Aber nicht nur dann. Mit dem „Metaexposé“ hat die iumax vor kurzer Zeit eine Lösung für Architekten und Bauplaner auf den Markt gebracht, die es ermöglicht, virtuelle Echtzeit-Rundgänge in Häusern und Musterwohnungen zu machen. Und dies in komplett möblierten Räumen.

Alternativ dazu durfte die iumax ihre Technologie auch im jüngst veröffentlichten Felsenmeerprojekt der Stadt Hemer einsetzen. Dies ermöglicht es Besuchern des Felsenmeers, die bislang der Öffentlichkeit verborgen gebliebenen Höhlensysteme unter ihren Füßen zu erforschen. iumax hat im Rahmen dieses Projektes eine Anwendung entwickelt, welche es dem Benutzer erlaubt, ähnlich eines Videospiels, durch die Höhlen zu laufen, archäologische Funde zu entdecken und sich an Infopunkten von Höhlenforschern Informationen zu holen. Alles was der Nutzer dafür benötigt,

ist ein mobiles Endgerät und eine Internetverbindung.

„Viele Menschen würden mein Team und mich vielleicht als ‚Nerds‘ bezeichnen“, sagt iumax-Gründer Mark Pützer. „Die Zukunft ist jetzt! Wir erkennen, was bereits alles möglich ist. Dieses Wissen nutzen wir, um unsere Vision zu verfolgen, bestehende Technik zu verbessern, sie für eine breite Masse nutzbar und vor allen Dingen bezahlbar zu machen.“

Wer mehr über die iumax GmbH und ihre Produkte erfahren möchte, kann sich auf der Webseite www.iumax.io informieren oder eine Anfrage an Mark Pützer (m.puetzer@iumax.io) richten.

www.iumax.io

KONTAKT:
iumax GmbH & Co. KG
 Poststraße 22, 58675 Hemer
 02372 – 5 999 999
kontakt@iumax.io
www.iumax.io

Unternehmensbewertung Online – GWS stellt Lizenzschlüssel zur Verfügung

Keine Frage wird im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge so heiß diskutiert, wie die Frage, was ein Unternehmen wert ist. Wobei zwischen dem ermittelten Wert und dem erzielbaren Preis noch einmal deutlich unterschieden werden muss.

An der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin wurde in den letzten Jahren im Zuge eines Projektes der „KMURECHNER“ entwickelt, der eine Wertermittlung auf Grundlage des Ertragswertverfahrens ermöglicht. Der Rechner ist speziell auf die Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) ausgelegt. In den vergangenen Jahren wurde bereits über 6.000 Unternehmen mit diesem Werkzeug bewertet. Die gesammelten Daten wurden wissenschaftlich ausgewertet, so dass der Rechner inzwischen ein Multiple für KMUs berechnen kann. Sie erhalten eine Auskunft darüber, wo Ihr Unternehmen in einer gewissen Preisspanne liegt und ob eine Kapitaldienstfähigkeit gegeben ist. Der „KMURECHNER“ gibt Ihnen keinen absoluten Preis an, sondern hilft, den Ertragswert des eigenen Unternehmens besser einzuschätzen. Gehen Sie davon aus, dass potenzielle Käufer dieses Verfahren ebenfalls anwenden werden, um Ihr Unternehmen zu bewerten.

Die GWS stellt interessierten Unternehmen einen kostenlosen Lizenzschlüssel für die Bewertung des eigenen Unternehmens zur Verfügung. Mit diesem können Sie einen eigenen Account anlegen und eine individuelle Unternehmensbewertung durchführen.

Die GWS begleitet Sie gerne im Bewertungsprozess. Wir sagen Ihnen, welche Zahlen bzw. Angaben zum Unternehmen Sie benötigen und leiten Sie durch die unterschiedlichen Zahleneingaben und Fragen zum Unternehmen (Ermittlung der Risikofaktoren). Denn obwohl der Bewertungsprozess sehr gut erläutert ist, erfordert er an einigen Stellen gezielte Eingaben, die ein neutraler Außenstehender sicher anders vornehmen würde.

Die Daten werden anonymisiert gespeichert und sind für die GWS nicht einsehbar. Die anonymisierten Daten werden weiterhin wissenschaftlich ausgewertet und dienen der Weiterentwicklung des Werkzeugs.

Wenn Sie Interesse an diesem Online-Rechner und einer kostenlosen Lizenz haben, wenden Sie sich an unseren Nachfolgeberater Reiner Walter.



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

Vorbereitung ist alles!

Reiner Walter, Nachfolgeberater der GWS, gibt Tipps zur Vorbereitung der externen Nachfolge.

Als Nachfolgeberater der GWS spreche ich aktuell mit vielen Unternehmerinnen und Unternehmern über das Thema Unternehmensnachfolge. Immer öfter geht es um die Übernahme von Unternehmen durch andere Unternehmen.

Die Unternehmen, die andere Unternehmen zwecks Übernahme und Erweiterung ihres Portfolios suchen, haben klare Vorstellungen. Sie wissen in der Regel in welcher Branche sie suchen und welche Eigenschaften das gesuchte Unternehmen haben soll. Das heißt, als Erstes erfolgt ein Abgleich zwischen den Daten der angebotenen Unternehmen und der eigenen (Such-)Kriterien.

Was heißt das für die Unternehmen, die übergeben bzw. verkauft werden sollen?

Die Unternehmen müssen auf den Verkauf vorbereitet und die vielfältigen Informationen über das Unternehmen müssen gesammelt und aufbereitet werden.

VORBEREITUNG

Alle Unternehmen haben aktuell keine leichten Jahre hinter sich. Einige Unternehmen sind besser als andere durch die diversen Krisen der letzten Jahre gekommen. Bei den meisten Unternehmen haben die letzten Jahre allerdings Spuren hinterlassen.

Für einen Verkauf sollten Sie ihre Unternehmensbraut hübsch machen. Schlechte Zahlen der Vergangenheit machen Ihr Unternehmen unattraktiv. Rechnen Sie mit entsprechenden Abschlägen beim Kaufpreis. Haben Sie immer niedrige Gewinne ausgewiesen, um Steuern zu sparen, dann rechnen Sie mit Abschlägen beim Kaufpreis. Haben Sie ihr Geschäftsmodell lange nicht angepasst, hinken Sie bei Investitionen und Digitalisierung hinterher, ist das Unternehmen stark von Ihrer Person abhängig, dann rechnen Sie mit Abschlägen beim Kaufpreis.

Unter Berücksichtigung dieser Aspekte und unter der Voraussetzung, dass Sie einen guten Verkaufspreis erzielen wollen, braucht die Vorbereitung des Unternehmens auf einen Verkauf mehrere Jahre. Daher sollten Sie frühzeitig überlegen, welche Maßnahmen Ihr Unternehmen kurzfristig nach vorne bringen könnten. Sprechen Sie mit Ihren Steuer- und Unternehmensberatern darüber.

SAMMELN

Viele Unternehmer/innen haben die wichtigsten Daten zu ihrem Unternehmen im Kopf. Das nützt Ihnen aber nichts, wenn Sie ihr Unternehmen anbieten wollen und Fragen möglicher Interessenten beantworten müssen. Wonach fragen Interessenten? Was wollen Sie in jedem Fall wissen oder sehen? Hier ein kurzer Überblick ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

Zahlen zählen!

Die Bilanzen der letzten drei bis fünf Jahre sind Standard. Genauso wie eine aktuelle BWA aus dem laufenden Jahr. Wenn sie einem potenziellen Käufer erzählen, dass die Bilanzen der letzten beiden Jahre noch nicht fertig sind, können Sie gleich wieder einpacken. Denn es wird natürlich zunächst auf Gewinne, Eigenkapital und Verbindlichkeiten geschaut und ein Ertragswert des Unternehmens berechnet.

Maschinen und Ausstattung

Ein Anlagenverzeichnis mit den Abschreibungs- und Buchwerten zeigt sehr schnell, wie aktuell Ihre Geschäftsausstattung ist. Auch wenn zwischen Buch- und Zeitwert immer noch eine große Differenz liegen kann. Ein alter Maschinenpark bringt beim Verkauf kaum Geld. Da wo Substanzwerte den Wert eines Unternehmens bestimmen, spielen diese Faktoren eine große Rolle.

Produkte und Dienstleistungen

Käufer stehen auf Produkte und Dienstleistungen, die im Markt gut eingeführt und auch noch aktuell sind. Daher ist es wichtig zu wissen, welche Produkte gut laufen, wie sie in den Lebenszyklusphasen positioniert sind, welche Margen sie bringen, welche Losgrößen davon verkauft werden und wo noch Entwicklungspotenzial schlummert.

Branchen und Kunden

Kundenlisten sind sensibel, daher wird man die Namen der Kunden ohnehin nicht herausgeben. Aber, welche Branchen den Hauptsatz ausmachen, welche Kunden wie viel kaufen und wo besondere Abhängigkeiten bestehen, all dies sind wichtige Informationen. Danach wird in den Gesprächen sehr früh gefragt. Sie sollten die

Umsatzanteile der belieferten Branchen und Kunden daher möglichst gut kennen.

Mitarbeiter – das neue Gold

In Zeiten des Fachkräftemangels rechnen viele Käufer damit im Zuge der Unternehmensnachfolge qualifiziertes neues Personal zu bekommen. Eine Liste der Mitarbeiter mit Ausbildung, Aufgaben, Alter, Betriebszugehörigkeit und Lohnsumme ist durchaus wichtig. Ein Organigramm kann zusätzliche Infos über die Struktur und die Hierarchien im Unternehmen liefern.

Achtung! Im Falle eines Betriebsübergangs gilt § 613a BGB. Mitarbeiter müssen rechtzeitig über den Betriebsübergang und seine Folgen unterrichtet werden. Sie können einer Übertragung des Arbeitsverhältnisses widersprechen.

Standorte und Immobilien

Die Frage, ob ein Unternehmen in gemieteten oder eigenen Räumen ansässig ist, spielt ebenfalls eine Rolle. Daher sollten Sie auch diese Informationen vorbereiten. Hat der Käufer genügend Kapazität am eigenen Standort, muss man nach dem Kauf mit einer Verlagerung des Unternehmens rechnen. Hat der Käufer keine Kapazitäten, muss man über eine Miete oder einen Kauf des Standortes sprechen.

Fragen zu diesen Themenkomplexen habe ich in diversen Gesprächen gehört. Sowohl in Gesprächen mit Unternehmen, die aktiv andere Unternehmen zum Kauf suchen, als auch in Gesprächen zwischen abgebenden und suchenden Unternehmen.

Stellen Sie die Informationen zu den genannten Komplexen möglichst schriftlich zusammen, selbst wenn sie diese zunächst nie direkt an Interessenten herausgeben werden. Diese Informationen zu haben hilft bei der Erstellung von Unternehmensangeboten und Unternehmensexposes.

Sollten Sie sich mit einem Interessenten über den Verkauf ihres Unternehmens einig werden, würde im Zuge einer so genannten „Due Dilligence“ ohnehin noch einmal sehr viel tiefer in die genannten Bereiche eingestiegen, um schlummernde Gefahren aufzudecken und sie im Rahmen der Kaufpreis- und Vertragsgestaltung zu berücksichtigen.

Die GWS unterstützt Sie in allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge als neutraler Begleiter. Unsere Beratung ist vertraulich, unabhängig und kostenlos. Beratungen in rechtlichen und steuerlichen Fragen können von uns nicht übernommen werden. Zusätzliche Informationen, unsere Unternehmensbörse und weitere Artikel finden Sie auch auf der Nachfolgesite der GWS unter

<https://nachfolge-mk.de>

Wenden Sie sich direkt 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 Prozent. Ein Gesellschafter scheidet altersbedingt aus dem Unternehmen aus.

Es handelt sich um einen Werkzeugbau mit angeschlossenen Handel (zehn Prozent), der für seine Kunden hochpräzise Werkzeuge fer-

tigt. 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 Gramm 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. Euro.

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 fünf 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.

UU 23 01

Das Unternehmen aus dem nördlichen Märkischen Kreis ist ein führender Hersteller hochpräziser Stanz- und Umformteile. Das Unternehmen stellt u. a. Teile für die Automobilzuliefer-, Elektronik- und Gebrauchsgüterindustrie her. Dabei greift es auf einen modernen Maschinenpark, vorwiegend mit Bruderer und Kaiser-Stanzautomaten, einen eigenen Werkzeugbau und eingespielte Produktionsprozesse zurück. Die hohe Qualität wird durch Zertifizierungen nach IATF 16949:2016, DIN EN

ISO 14001:2015, DIN EN ISO 45001:2018 und DIN EN ISO 50001:2018 gesichert. Für ein gesundes weiteres Wachstum wird nach einem Unternehmen gesucht, das am Markt gut eingeführt ist. Gesucht wird ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 5 und 12 Mio. Euro, 20 bis 50 Mitarbeitern, aus dem Bereich der Stanz- und Umformtechnik, mit oder ohne eigenem Werkzeugbau. Das Unternehmen sollte ausschließlich im B2B-Bereich tätig sein und über gefestigte und eingespielte Strukturen verfü-

gen. Die gefertigten Serienteile sollten vom eigenen Vertriebsteam an ein breitgefächertes und gefestigtes Kundenportfolio vertrieben werden.

Das Unternehmen sollte gesund und sowohl technisch als auch personell gut aufgestellt sein. Die Modalitäten einer Übernahme können flexibel verhandelt werden.

UU 23 02

Das familiengeführte Unternehmen aus dem südlichen Märkischen Kreis ist erfolgreich im Bereich der Stanz- und Umformtechnik tätig und produziert mit zwölf Mitarbeitern Stanzteile für den Personen- und Güterverkehr. Zum Maschinenpark gehören vier Stanzautomaten für Großserien sowie Exzenterpressen für Kleinserien. Es wird Stahl in verschiedener Güte von 1 bis 10 Millimeter Materialstärke verarbeitet.

Im Rahmen eines vorausschauenden Nachfolgeprozesses innerhalb der Familie ist inzwischen der Sohn als Maschinenbauingenieur in die Geschäftsführung des Unternehmens eingetreten. Aufgrund seiner bisherigen beruflichen Tätigkeit verfügt er unter anderem über entsprechende Erfahrungen und Kontakte in der Automobilindustrie. Die zukünftige Strategie zielt darauf ab, das Unternehmen in verschiedenen Geschäftsfeldern und Märkten breiter aufzustellen.

Daher wird ein bestehendes Unternehmen mit ergänzenden Produkten aus der Stanz- und Umformtechnik zur Beteiligung und/oder späteren Übernahme gesucht. Es besteht die Absicht zur Fortführung und Weiterentwicklung dieses Unternehmens (Mitarbeiter, Maschinenpark und ggf. Immobilie) auf der Basis einer langfristigen Geschäftsstrategie oder die Übernahme des Kunden- und Artikelportfolios.

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!