

GWS Publik

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

2 | OKTOBER 2025



starten um zu bleiben



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 4
3D-Tag rückt additive Fertigung
in den Fokus



Seite 8
ATLAS blickt auf erfolgreiche
Projektjahre zurück

Was man im Handwerk so macht? Deutschlands Zukunft.



Zeit, zu machen.

DAS HANDBWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis
verstehen | binden | handeln

KH-MK.DE

HANDWERK.DE

Inhalt

MK start

Erfolgreich gründen mit MK start – das ist die neue Plattform für den unternehmerischen „Erfolgsstart“. Mit einer gemeinsamen Strategie wollen die Wirtschaftsförderungsgesellschaften aus dem Märkischen Kreis, die SIHK zu Hagen, Sparkassen und Volksbanken die heimische Szene für Gründungen beleben und eine Kultur der Selbständigkeit schaffen. Dabei nimmt das Netzwerk Gründungsinteressierte aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistung sowie Start-ups durch passgenaue Unterstützungsmaßnahmen gleichermaßen in den Blick.

Es geht darum, Existenzgründung durch eine gemeinsame Kampagne sichtbar zu machen und die Selbständigkeit als erstrebenswerte Alternative zu präsentieren. Denn unbestritten ist, dass eine vitale Gründungsszene für die Wettbewerbsfähigkeit eines Wirtschaftsstandorts von besonderer Bedeutung ist. Dank eines bislang robusten Arbeitsmarktes in der heimischen Region wurde jedoch die Feststellung in einem Unternehmen gegenüber der Selbständigkeit bevorzugt. Bei der Zahl an erfolgreichen Existenzgründungen ist im Märkischen Kreis sicherlich noch Luft nach oben.

Der neidvolle Blick auf das vermeintlich erfolgreiche Gründungsgeschehen in Metropolregionen verdeckt jedoch die heimischen Potenziale und Aktivitäten für eine Märkische Gründerzene. Eine Vermarktung bestehender Angebote unter einer gemeinsamen Dachmarke, eine zielorientierte Kooperation mit Hochschulen zur Förderung von Start-ups sowie eine verstärkte Kooperation mit der heimischen Kreditwirtschaft sind zentrale Maßnahmen zur Stärkung eines Ökosystems für Gründungen.

Natürlich will MK start auch – deutlich mehr als in der Vergangenheit – Start-ups identifizieren und unterstützen. Ohne an dieser Stelle eine allgemeingültige Definition zu verwenden, geht es darum, wissensbasierte, technologieorientierte und forschungsintensive Gründungen voranzutreiben. Sie sind häufig der zentrale Treiber für Innovation, Beschäftigung und strukturellen Wandel und bieten ideale Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen aus dem Mittelstand. Aus dieser Kooperation entstehen oft neue Ideen für Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle.

Erste Aktivitäten wurden bereits erfolgreich durchgeführt. Dazu gehören Veranstaltungen mit der NRW.BANK für Start-ups und Investoren sowie Vorlesungen zum Thema „Gründung“ für Studierende der Fachhochschule Südwestfalen.

Um den Märkischen Kreis für Gründungsinteressierte attraktiver zu machen, setzen wir mit MK start jetzt gemeinsam weitere Maßnahmen um. Angeschoben wurde die Kampagne von der Zukunftskommission des Märkischen Kreises unter der Moderation von Landrat Marco Voge. Die Federführung für die Umsetzung liegt bei der GWS. Auf der Seite 18 dieser Ausgabe sowie unter www.mk-start.de finden Sie weitere Informationen über die Initiative und ihre handelnden Personen. Herzlichen Dank an die bisher teilnehmenden Institutionen für die gute Zusammenarbeit.

Wir freuen uns auf die zukünftigen Aktivitäten.

*Jochen Schröder
Geschäftsführer*

TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN

- 4 3D-Tag 2025 in Iserlohn: Additive Fertigung im Fokus von Industrie und Forschung
- 6 Mit Hochschule, Förderung und Praxis-Know-how zum digitalen Erfolg
- 8 ATLAS – Rückblick auf erfolgreiche Projektjahre
- 10 Innovationsreise nach Bremen: Künstliche Intelligenz trifft auf Hightech-Forschung

NACHHALTIGKEIT

- 11 Die Zukunft steht „unter Strom“
- 12 Impulse für die Region: Exkursion in den All Electric Society Park
- 13 Neue Workshoepreihe zeigt Unternehmen den Weg in die Kreislaufwirtschaft
- 14 Vom Austausch zur Umsetzung: Wie Ökoprofit Betriebe zukunftsfähig macht
- 14 Klimaschutz in Unternehmen mit „Ökoprofit Märkischer Kreis“

IM BLICKPUNKT

- 16 Zukunft gestalten mit Wasserstoff
- 17 GWS Gemeinschaftsstand auf der IZB 2026 in Wolfsburg
- 18 Starten, um zu bleiben: So stärkt MK start den Gründergeist im Märkischen Kreis
- 18 „Zuverlässige Antworten zu Gründung und Nachfolge“
- 20 Grind: Plattform für Gründung, Innovation und Zukunft
- 20 Pitch Back – Mittelstand meets Start-ups
- 21 Gute Gründe zum Grünen
- das firstlab. in Lüdenscheid
- 22 Von der Idee zum Geschäftsmodell
– in nur acht Wochen!
- 22 Wertvoll für eine zukunftsorientierte Bildung
- 23 Ein toller Lernort
- 24 Bildung schafft Zukunft –
TUMO Lüdenscheid bringt digitale Innovation nach Südwestfalen

START-UP STAGE

- 27 KI-gestützte Prozessoptimierung

GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

- 28 Wenn KI auf Medizintechnik trifft: Innovationen für die Gesundheitswirtschaft
- 29 Kooperation mit dem VDMA – Gemeinschaftsstand auf der MedtecLIVE in Stuttgart

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 30 Unternehmensnachfolge – starke Alternative zur Existenzgründung
- 31 Nachfolge und Übernahmeprofile

Impressum

V.i.S.d.P.

Jochen Schröder, Geschäftsführer GWS

Redaktion

Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn
www.geldsetzer.de

Lindenstraße 45

58762 Altena

Telefon 02352 9272-0

Telefax 02352 9272-20

E-Mail mail@gws-mk.de

Internet www.gws-mk.de

Bildnachweise

GWS; Katrin Wolff; Sonja Pfaff, Jasmin Graef; Marcel Krings; David Bohlen; Budde Medien GmbH; Atlas; Wasserstoff-Brücke; firstlab, Lüdenscheid, Curls en Vogue; FH Südwestfalen; Technikzentren Südwestfalen; TUMO Lüdenscheid, b.Invest gGmbH; Osphim GmbH; Adobe Stock / bnenin, MedtecLIVE, DMEA

3D-Tag 2025 in Iserlohn: Additive Fertigung im Fokus von Industrie und Forschung

Der 3D-Tag 2025 zeigt, wie additive Fertigung in Industrie und Forschung praxisnah eingesetzt wird und den Austausch zwischen Experten und Expertinnen fördert

Am 4. September 2025 trafen sich über 120 Teilnehmende in der SASE in Iserlohn zur vierten Auflage des 3D-Tages. Die Veranstaltung bot neben Fachvorträgen auch eine begleitende Ausstellung mit 13 Unternehmen sowie zahlreiche Möglichkeiten zum persönlichen Austausch und Networking. Die Veranstalter hatten in diesem Jahr einen Schwerpunkt bei lokalen Anbietern gesetzt. „Wir möchten ganz gezielt Experten und Anwender aus der Region miteinander vernetzen und so die additive Fertigung in Südwestfalen insgesamt voran bringen“, erklärt Andreas Becker, der bei der GWS das Thema 3D-Druck mit Leben füllt.

Moderiert wurde der Tag durch Branchenkenner Michael Eichmann. Die Fachvorträge deckten ein sehr breites Spektrum ab und boten viele Praxisbeispiele für gelungene Anwendungen. Prof. Dr. Johannes Schleifenbaum (RWTH Aachen University)



Erfolgreiche Praxisbeispiele und offener Erfahrungsaustausch sind ganz wichtige Faktoren, um die Technologie weiter in die Umsetzung zu bringen.

ANDREAS BECKER



Von links nach rechts: Andreas Becker (Technologiescout, Transferverbund Südwestfalen), Sonja Pfaff (Projektleitung, Transferverbund Südwestfalen), Jochen Schröder (Geschäftsführer, GWS Märkischer Kreis), Michael Eichmann (Moderation).

beleuchtete die Zukunft der additiven Fertigung und zeigte den aktuellen Stand der Technik auf. Thomas Linke (Toyota Gazoo Racing Europe) präsentierte den Einsatz von 3D-Druck im professionellen Rennsport und demonstrierte innovative Anwendungen in der Fahrzeugentwicklung. Bernd Rittinghaus (Albrecht Jung GmbH) erläuterte den Einsatz von 3D-Druck in der Entwicklung elektrotechnischer Komponenten. Marc Ruta (WILDESIGN GmbH) und Hagen Tschorn (Canto Ing. GmbH) stellten Möglichkeiten sinnvoller Kooperationen im Bereich Design und additive Fertigung vor. Antonius Köster (Antonius Köster GmbH) zeigte, wie 3D-Druck Probleme in der Konstruktion löst, wenn klassische Verfahren an ihre Grenzen stoßen. Florian Böhringer (Stratasys GmbH) gab Einblicke in Tooling-Applikationen mit modernen AM-Technologien, während

Max Becker (LMD GmbH) additiv gefertigte Schlüsselkomponenten im Praxiseinsatz präsentierte. Dr. Sachin Chhatwani rundete das Programm mit Einblicken in die aktuellen Entwicklungen und Anwendungen von 3D-Druck im Dentalbereich ab.

In der begleitenden Ausstellung präsentierten die Unternehmen PlasticParts Ciftci & Merholz GbR, Mark3d GmbH, Digitalise_SWF der Fachhochschule Südwestfalen, Volkmann GmbH, Bechtle Additive Manufacturing Deutschland GmbH, Antonius Köster GmbH & Co. KG, LMD GmbH, WILDDESIGN GmbH, canto Ing. GmbH, 4D Elements UG, Stratasys und das Kunststoff-Institut Lüdenscheid e.V. sowie PROTOTECH GmbH & Co. KG ihre Lösungen und Produkte.

Die Aussteller zeigten eine Fülle an Exponaten, Drucker und Scanner im Einsatz und auch Zubehör für die additive Fertigung, deren Einsatz heute von Prototypen bis hin zu Serienlösungen reicht.

Die Veranstaltung bot viel Raum für persönlichen Austausch und Fachgespräche und die Teilnehmenden konnten sich bei Snacks und in lockerer Atmosphäre vernetzen. Der 3D-Tag zeigte damit erneut, wie wichtig regionale Plattformen sind, um Innovationen voranzutreiben und Synergien zwischen Forschung, Industrie und Anwendern zu schaffen. Weitere Veranstaltungen zum Thema sind bereits in Planung, um den Austausch fortzusetzen.

Info

Damit die Zeit bis zum nächsten 3D-Tag nicht so lang wird, werden wir wieder einige Erfahrungsaustauschrunden organisieren. Die erste soll im Dezember stattfinden. Die Planungen laufen gerade – mehr dazu demnächst auf der Webseite der GWS und des Transferverbundes.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-16
pfaff@gws-mk.de



praedata
... wir optimieren
Dokumentenprozesse

Das Plus für Sie.

www.praedata.de

geldsetzer&schäfers

Digitaldruck in Perfektion

www.geldsetzer.de

Immer auf dem Laufenden bleiben - folgen Sie uns auf Social Media



- Transferverbund Südwestfalen
- Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V.
- GWS Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



- gws.mk
- gesundheitswirtschaft_swf





Erfolgreiches Förderprojekt umgesetzt bei SES Sandmann (von links): Frank Sandmann, Prof. Dr. Thomas Heiland, Andreas Becker (Transferverbund Südwestfalen), Claudia Leppla (SES), Frauke Sandmann, Felix Wollschlaeger (Student Hochschule), Jördis Sandmann, Oliver Lorenz (Student Hochschule), Andrea Steglich (Studentin Hochschule) und Moritz Pietzschke (Westcode).

Mit Hochschule, Förderung und Praxis-Know-how zum digitalen Erfolg

Wie gelingt die Digitalisierung im Mittelstand – praxisnah, bezahlbar und zukunftsgerichtet? Das Unternehmen SES Sandmann, ein Spezialist für Laufräder und Fahrradkomponenten, hat es vorgemacht. In Zusammenarbeit mit der Hochschule Hamm-Lippstadt, dem Transferverbund Südwestfalen und gefördert durch das Land NRW entstand ein Digitalprojekt mit messbarem Mehrwert.

Ein gutes Netzwerk, ein zukunftsorientiertes Projektteam und ein klarer Digitalisierungswunsch – so lässt sich die positive Entwicklung der SES Sandmann Ersatzteil Service e.K., einem inhabergeführten Familienunternehmen in vierter Generation aus Hagen-Dahl, zusammenfassen. Aus einem ersten Anruf bei der SIHK entwickelte sich eine digitale Erfolgsgeschichte, in der Hochschule, Mittelstand, der Transferverbund Südwestfalen und externe Dienstleister gemeinsam an einem Ziel arbeiteten: die Digitalisierung der Geschäftsprozesse nachhaltig voranzubringen.

„Wir wollten unsere digitale Landschaft modernisieren und effizienter gestalten – und waren gleichzeitig auf der Suche nach einer Lösung, um unser Geschäftsfeld digi-

Das Projekt hat uns neue Perspektiven eröffnet und gezeigt, wie wertvoll Impulse von außen sein können.

CLAUDIA LEPPLA

tal besser abzubilden“, sagt Jördis Sandmann, die das Projekt gemeinsam mit ihrer Cousine Claudia Leppla leitet. Über die SIHK erhielten die beiden den Hinweis, sich an den Transferverbund Südwestfalen zu wenden. Andreas Becker, Technologiescout des Verbunds, brachte daraufhin die Hochschule Hamm-Lippstadt mit ins Spiel – und damit Prof. Dr. Thomas Heiland, der das Projekt als Experte für Variantenmanagement und Produkt-Konfiguratoren begleitete. Der Transferverbund unterstützt Unternehmen dabei, geeignete Lösungspartner zu finden – unkompliziert, regional vernetzt und ohne zusätzliche Kosten für den Betrieb.

Strategischer Start mit einer Marketing-Analyse

Den Auftakt bildete ein Marketing-Konzept, das von Studierenden der Hochschule Hamm-Lippstadt im Rahmen eines ersten Projekts erstellt wurde. Dabei ging es um eine

umfassende Konkurrenzanalyse und die Entwicklung eines speziell auf das Unternehmen zugeschnittenen Marketing-Mix. Durch das Projekt wurde die strategische Entscheidung angestoßen, die bislang getrennt geführten B2B- und B2C-Onlineshops (www.ses-sandmann.de) zusammenzuführen. „Die Doppelstruktur hat unsere Shops gegenseitig kanalisiert. Jetzt haben wir ein einheitliches System, das zwischen Endverbrauchern und Händlern über individuelle Logins unterscheidet – und das funktioniert hervorragend“, sagt Claudia Leppla.

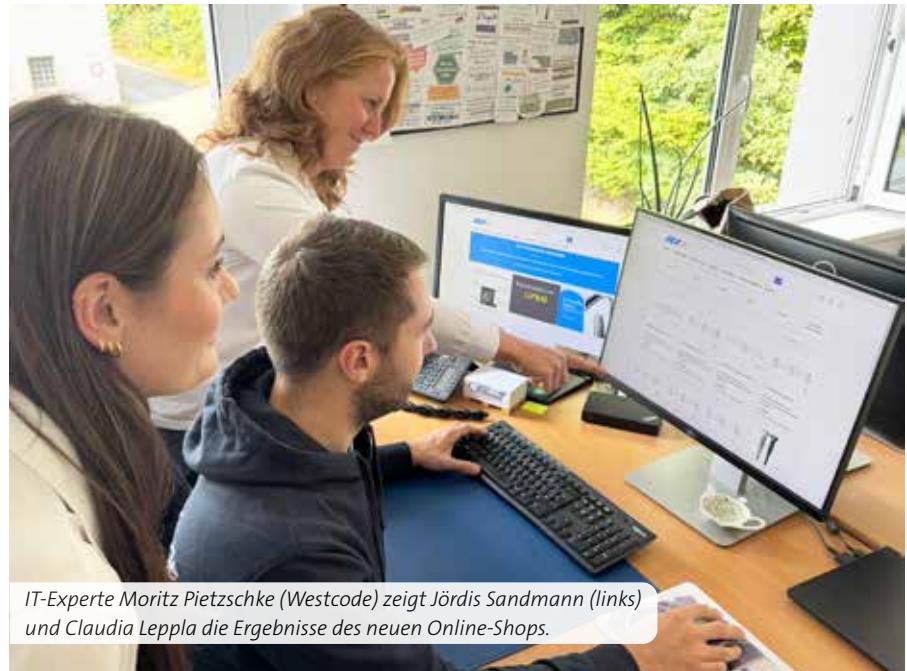
Aus der Umsetzung dieser Marketingempfehlung ergaben sich weitere Fragen zur digitalen Ausrichtung, insbesondere zur Darstellung technischer Produkte und zur Nutzerführung. Diese bildeten die Grundlage für zwei Anschlussprojekte, die durch das Förderprogramm Mittelstand Innovation & Digital (MID) des Landes Nordrhein-Westfalen

unterstützt wurden: die Überarbeitung des komplexen Speichenprogramms im Online-Shop sowie die Konzeption eines innovativen Laufrad-Konfigurators.

Projektarbeit mit Wirkung

Das Projekt startete im Januar 2025 und wurde im Juli 2025 erfolgreich abgeschlossen. „Unsere Aufgabe war es, gemeinsam mit den Studierenden praxisnahe, digitalbasierte Lösungen zu entwickeln, die dem Unternehmen echten Mehrwert bieten“, erklärt Prof. Heiland. Das Team – bestehend aus Andrea Steglich, Oliver Lorenz und Felix Wollschlaeger – entwickelte unter anderem ein Konzept für die vereinfachte Darstellung des komplexen Speichenprogramms im Onlineshop. „Nach der Umsetzung dieser Empfehlungen konnten wir bereits signifikante Steigerungen bei den Bestellungen verzeichnen“, sagt Jördis Sandmann. „Die Akzeptanz bei den Kunden ist gestiegen und vor allem die Nutzerführung im Shop ist nun viel einfacher und intuitiver.“

Ein weiteres Highlight war die Konzeption eines Laufrad-Konfigurators. Dieser ist zwar noch nicht live, aber das Projekt hat den Grundstein gelegt. Der Clou: Kunden können künftig ihre alte Nabe einschicken und dann online mit wenigen Klicks auswählen, welche Felge und Speichenkombination sie dazu wünschen. Das ist nicht nur kundenfreundlich, sondern auch nachhaltig.



Kooperation als Erfolgsmodell

Andreas Becker vom Transferverbund sieht im Projekt ein Musterbeispiel für eine gelungene Zusammenarbeit: „Es geht uns nicht nur darum, Hochschule und Unternehmen zusammenzubringen – sondern auch darum, weitere regionale Akteure einzubinden.“ So waren unter anderem die Digitalagentur Pixelconsult und das IT-Unternehmen Westcode an der Umsetzung beteiligt.

Prof. Heiland zieht ein positives Fazit: „Unsere Studierenden lernen an realen Aufgaben – und die Unternehmen profitieren von

frischem Know-how. Das ist gelebter Wissenstransfer.“ Auch bei SES Sandmann fällt die Bilanz positiv aus: „Das Projekt hat uns neue Perspektiven eröffnet und gezeigt, wie wertvoll Impulse von außen sein können“, so Claudia Leppla. „Einige Maßnahmen haben wir schon umgesetzt, andere sind in der Planung. Wir sind dankbar für die Zusammenarbeit – und bereit für die nächsten Schritte.“

KONTAKT:
Sonja Pfaff, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-16
pfaff@gws-mk.de





ATLAS

Rückblick auf erfolgreiche Projektjahre

Seit 2022 begleitet die Automotive Transformationsplattform Südwestfalen (ATLAS) kleine und mittlere Zulieferbetriebe bei der Neuausrichtung auf Elektromobilität, Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle und nachhaltige Produktion. Mit Mitteln des Bundes und in enger Zusammenarbeit der ATLAS-Projektpartner GWS, Agentur Mark, DNZ, Uni Siegen, FH SWF, Digital Hub Logistics und IG Metall ist es gelungen, zahlreiche Unternehmen mit den angebotenen Workshops, Informationsveranstaltungen und Umsetzungsprojekten zu den Themen Digitalisierung, KI, Produkte, Prozesse, Qualifizierung und neue Arbeitswelten zu erreichen.

Forschungs- und Entwicklungsprojekte mit Signalwirkung

Mit dem Projekt E-Komponententräger (E-KoTra) erhielten Unternehmen Einblicke in neue Bauweisen und Materialien für Tragstrukturen in Elektrofahrzeugen. Parallel untersuchte das Projekt „Die Zukunft der Kunststoffe im Automobilbau“ den Einsatz von Rezyklaten, Leichtbau- und Oberflächentechnologien und lieferte Entscheidungsgrundlagen für Materialstrategien und nachhaltige Produktion. Interessierte Unternehmen können die Ergebnisse der Studien gerne anfragen.

Workshops und Netzwerke als Motor für Impulse

Die Workshopreihe „Produktchancen entlang der Wasserstoffwertschöpfungskette“ half Unternehmen, eigene Stärkenprofile zu entwickeln und Marktpotenziale entlang der H₂-Kette zu erkennen. In der Reihe „KI im Innovationsprozess“ lernten Betriebe, künstliche Intelligenz für Ideengenerierung, Marktanalysen und Innovationsmarketing einzusetzen.

Förderzeitraum der Transformationsnetzwerke wird verlängert

Aufgrund der hohen Nachfrage und der erzielten Wirkung, hat die Bundesregierung eine Verlängerung der aktuellen Förderung der Transformationsnetzwerke in Aussicht gestellt. Für das ATLAS-Konsortium steht fest, wir werden uns um eine Verlängerung bemühen und haben einen entsprechenden Antrag eingereicht. In dieser neuen Phase wird die GWS

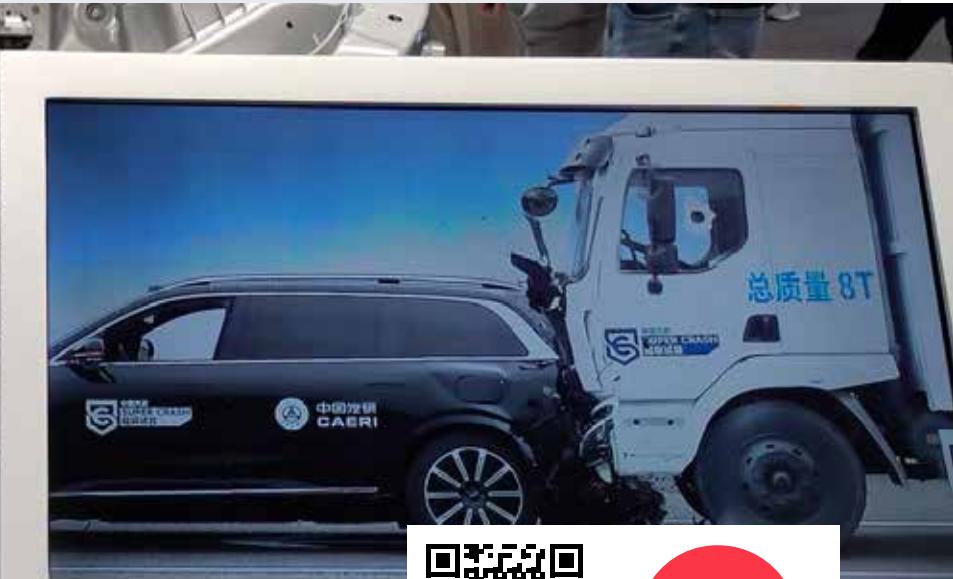
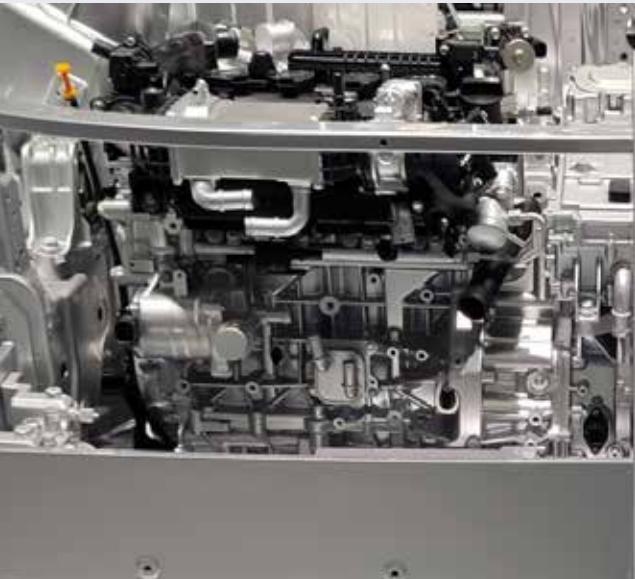
Die Zusammenarbeit hat gezeigt, dass Innovation vor allem dort entsteht, wo Menschen bereit sind, Wissen zu teilen und gemeinsam neue Wege zu gehen.

DR.-ING. JASMIN GRAEF

Mit den gemeinsamen Formaten der GWS, der Agentur Mark, der SIHK Hagen und der IHK Arnsberg, wie dem Automotive Kongress 2025 bei der SIHK Hagen und der darauf aufbauenden „Zukunftswerkstatt Automotive Südwestfalen“, wurden regionale und überregionale Akteure vernetzt. Darüber hinaus wurden Strategien entwickelt und konkrete Maßnahmen und Bedarfe in den Bereichen Personal, Produktion und Geschäftsmodelle im direkten Austausch mit den Unternehmen abgeleitet.

gezielt Themen, die in der Zukunftswerkstatt Automotive mit den Unternehmen diskutiert wurden, fokussieren, wie die Senkung der Werkzeugkosten, der Einsatz von 3D-Druck in der Ersatzteilbeschaffung und im Werkzeugbau, flexible Fertigungszeilen sowie die Integration von Sensorik in Metallerzeugnissen. Diese Schwerpunkte sollen es den Unternehmen ermöglichen, Produktionsprozesse kosteneffizienter und nachhaltiger zu gestalten, Fertigungskapazitäten besser an volatile Märkte





anzupassen und neue Funktionalitäten in Produkte zu integrieren.

Technologiescouts bringen Trends in die Region

Die Technologiescouts der GWS arbeiten darüber hinaus weiterhin eng an den Schlüsselthemen Automotive und Elektromobilität. Beim Besuch der IAA 2025 wurden aktuelle Trends und Innovationen aus erster Hand aufgenommen. Besonders im Fokus standen dabei Software-Defined Vehicles, automatisiertes Fahren, Elektrifizierung und nachhaltige Komponenten. Deutsche OEMs präsentierten gemeinsam mit großen Zulieferern neue Plattformen und Modelle. Ebenso zeigten zahlreiche internationale Hersteller ihre E-Auto- und Softwarestrategien.

Fazit

Durch die verschiedenen Impulse kann ATLAS Unternehmen in der Region gezielt auf technologische Trends vorbereiten, Netzwerke ausbauen und gemeinsam praxisorientierte Lösungen entwickeln. So bleibt das Projekt auch in der neuen Förderphase ein Motor für Innovation und Kooperation.

Welche Themen und Herausforderungen sind für Sie von besonderem Interesse?

Nehmen Sie gerne Kontakt auf!



Produktchancen entlang der Wasserstoffwertschöpfungskette



Zukunftswerkstatt Automotive

KONTAKT:

Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-18

graef@gws-mk.de



Innovationsreise nach Bremen: Künstliche Intelligenz trifft auf Hightech-Forschung

20 Teilnehmende überwiegend aus Hagen und dem Märkischen Kreis erkunden zukunftsweisende Technologien bei führenden Einrichtungen in Bremen und Umgebung

„Irgendwas mit KI machen“ – das ist aktuell der Wunsch vieler Entscheiderinnen und Entscheider in Unternehmen. Aber wo in der Fülle des technisch Machbaren verborgen sich die echten Anwendungen von morgen? Was ist heute schon möglich? Und was kommt demnächst auf uns zu?

Diesen Fragen wollten wir auf den Grund gehen und haben darum eine Innovationsreise organisiert. Sie führte im Juli nach Bremen, einen der Hotspots der Republik mit spannenden Anwendungen zum Beispiel in der Luft- und Raumfahrt.

Die Reise begann mit einem Besuch bei der Zauberzeug GmbH in Havixbeck, einem mehrfach ausgezeichneten Innovationspreisträger. Das Unternehmen präsentierte seine Entwicklungen im Bereich des KI-gestützten Robotereinsatzes für die Agrarwirtschaft. Die Teilnehmenden erhielten praxisnahe Einblicke in automatisierte Lösungen für die Landwirtschaft und konnten sich mit den Entwicklern intensiv austauschen.

Im Anschluss wurde das Digital Industry Hub Bremen besucht, das gemeinsam mit dem Transferzentrum für Künstliche Intelli-

genz innovative Ansätze für die Industrie 4.0 vorstellt. Die Präsentationen gaben einen umfassenden Überblick über aktuelle Forschungs- und Anwendungsprojekte im Bereich KI, Robotik und Digitalisierung.

Ein weiterer Programmpunkt war die exklusive Werksführung bei Airbus in Bremen. Die Teilnehmenden erhielten einen eindrucksvollen Einblick in die Fertigungsprozesse und Innovationen der Luft- und Raumfahrttechnik. Besonders hervorgehoben wurden die Bremer Beiträge zur Entwicklung von Raumfahrttechnologien und Flugzeugflügeln.

Der Besuch beim DFKI ermöglichte einen direkten Austausch mit führenden Forschern im Bereich Künstliche Intelligenz. Gezeigt wurden unter anderem aktuelle Projekte zur Mensch-Maschine-Interaktion, intelligente Robotik sowie anwendungsorientierte Forschung im maritimen Sektor.

Den gelungenen Abschluss des ersten Reisetages bildete ein gemeinsames Abendessen



Rodja Trappe, Geschäftsführer der Zauberzeug GmbH, erläutert die Entwicklung des AI-gestützten „Feldfreund“.

an Bord der historischen Bark „Alexander von Humboldt“, das in maritimer Atmosphäre hervorragende Möglichkeiten zum Netzwerken bot.

Die Reise nach Bremen war für alle Teilnehmenden ein voller Erfolg. Sie bot nicht nur spannende Einblicke in innovative Technologien und aktuelle KI-Forschung, sondern auch zahlreiche Gelegenheiten zum fachlichen Austausch. Der interdisziplinäre Dialog zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Technologiezentren wurde intensiv gefördert. Die positiven Rückmeldungen der Teilnehmenden unterstreichen den hohen Nutzen dieser Reise für die regionale Wirtschaft.

Organisiert wurde die Innovationsreise von der Hagen Wirtschaftsentwicklung und der GWS im Rahmen des EU Projektes EDIH. Dadurch mussten die Teilnehmenden nur ihre Hotelübernachtung tragen – den Bus und alle Führungen wurden über das Projekt finanziert.



Die Teilnehmer der Exkursion bei Airbus in Bremen.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-16
pfaff@gws-mk.de

Die Zukunft steht „unter Strom“

Ganzheitliches Energiekonzept bei der Firma Tyrolit

Die Frage nach nachhaltiger Energieversorgung und klimaneutraler Produktion gewinnt für Industrieunternehmen zunehmend an Bedeutung. Produktionsprozesse erfordern nicht nur Effizienz und Wirtschaftlichkeit, sondern stehen zugleich unter dem Anspruch, ökologisch verantwortungsvoll zu handeln und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Damit verbunden sind Themen wie Energieautarkie, innovative Technologien und intelligente Managementsysteme, die es ermöglichen, Ressourcen sinnvoll einzusetzen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Vor diesem Hintergrund widmet

sich die Veranstaltung bei Tyrolit in Neuenrade der praxisnahen Auseinandersetzung mit den Chancen, Herausforderungen und konkreten Lösungswegen einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung:

- Wie weit kann sich ein Unternehmen in dieser Hinsicht „energieautark“ aufstellen?
- Wie wirtschaftlich kann „Klimaneutralität“ für Produktionsbetriebe in Deutschland sein?
- Was muss eine Energiemanagementsoftware dabei leisten?



KONTAKT:
Marcel Krings, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-12
krings@gws-mk.de



Anmeldung

PROGRAMM 20|11|2025

13:30 Uhr	Einlass und Registrierung
13:45 Uhr	Begrüßung und Vorstellung des Tagesablaufes Dr. Ing. Markus Weiß, Geschäftsführer Tyrolit GmbH & Co. KG
14:00 Uhr	Begrüßung Volker Klüter, Bürgermeister der Stadt Neuenrade
14:05 Uhr	Umsetzung eines nachhaltigen Energiekonzeptes – Bericht von 2021 bis heute Dr. Ing. Markus Weiß, Geschäftsführer Tyrolit GmbH & Co. KG Christian Betten, Energiemanager Tyrolit
14:45 Uhr	„ZDF“ oder welche Zahlen Daten und Fakten braucht man auf diesem Weg, um ein Gesamtkonzept aufzustellen. Dipl.-Ing.; Dipl. Wirtsch.-Ing. Amadea Hilleke – Reg.Las Ingenieurbüro
15:15 Uhr	„Energiemanagement „Fluch oder Segen“ oder welche Daten führen zum erhofften Ziel. Dipl. Mathematik, MBA. Thomas Kerner – Xnet GmbH
15:30 Uhr	Betriebsrundgang bei der Tyrolit GmbH & Co.KG und Besichtigung des fast stromautarken Technikraumes.
16:00 Uhr	Kurzvorstellung aller Projektpartner mit anschließender Diskussionsrunde und Beantwortung von Fragen.
16:20 Uhr	Imbiss und Ausklang in der Ausstellung mit den Projektpartnern Alle Projektpartner stehen dabei persönlich für spezifische Fragen zur Technik und Umsetzung zur Verfügung.
18:00 Uhr	Ende der Veranstaltung

Moderation: Marcel Krings, Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

Interessierte können sich jetzt anmelden

Impulse für die Region: Exkursion in den All Electric Society Park

Unternehmer aus dem „Team Sustainability MK“ sowie aktuelle und ehemalige Teilnehmenden des Projekts Ökoprofit machten sich auf den Weg ins ostwestfälische Blomberg. Dort erhielten sie exklusive Einblicke in die Zukunftstechnologien von Phoenix Contact und ihren Beitrag zur Energiewende. Die Exkursion zeigte eindrucksvoll, wie praxisnah und innovativ sich nachhaltige Konzepte bereits heute umsetzen lassen.

Wie sieht die Fabrik der Zukunft aus? Mit dieser Frage im Gepäck machten sich rund 20 Interessierte aus dem Märkischen Kreis auf den Weg nach Blomberg, um bei Phoenix Contact Antworten zu finden. Die Idee zu dieser Exkursion, die mehr versprach als nur einen Blick hinter die Werkstore, entstand auf Initiative von Phoenix Feinbau in Lüdenscheid, einer Tochtergesellschaft des Technologiekonzerns. Ziel war es, die Energiewelt von morgen live zu erleben – und die Teilnehmenden wurden nicht enttäuscht.

Phoenix Contact ist ein weltweit agierendes Unternehmen, das Komponenten, Systeme und Lösungen für die elektrische Verbindungstechnik, Automatisierung und Digitalisierung produziert. Im All Electric Society Park in Blomberg zeigt das Unternehmen auf 7.000 Quadratmetern, wie regenerative Energie gewonnen, gespeichert und verteilt wird – und wie sich der Verbrauch intelligent steuern lässt. Das Prinzip: kein Verzicht, sondern der effiziente Einsatz vorhandener Ressourcen. „Alles ist hier sehr komprimiert dargestellt und dadurch besonders anschaulich. Es ist beeindruckend zu sehen, wie viele Lösungsansätze es für eine nachhaltige Energieversorgung bereits gibt“, betont Marcel Krings, Prokurist bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis, die die Exkursion organisierte.

Die Teilnehmenden waren fasziniert von der Vielfalt der Technologien: Photovoltaikanlagen, ein eigenes Windrad, ein Eisspeicher oder sogar solaraktive Pflastersteine, die künftig Energie auf Gehwegen erzeugen könnten. Ergänzt wurde der Rundgang durch einen Fachvortrag aus der Nachhaltigkeitsabteilung von Phoenix Contact. Dieser zeigte auf, wie sich die Konzepte auch auf Industrieparks oder Unternehmensstandorte im Märkischen Kreis übertragen lassen.



Ein Blick in die Produktionswelt von morgen

Neben diesen technischen Eindrücken stand der Austausch innerhalb der Gruppe im Mittelpunkt. Welche Ideen lassen sich in der Region aufgreifen? Wo bestehen Chancen, mit innovativen Ansätzen Kosten zu senken und CO₂ einzusparen? Der Tenor war eindeutig: Der Exkursionsstag bot praxisnahe Impulse, Inspiration und zahlreiche Anknüpfungspunkte für die Weiterentwicklung der eigenen Standorte.

Zum Abschluss wartete mit der „Halle 60“ ein weiterer Höhepunkt. Das zukunftsweisende, CO₂-neutrale Gebäude am Stammsitz von Phoenix Contact soll künftig die Heimat des Maschinenbaus werden. Schon heute demonstriert es, wie eine moderne Produktionsumgebung energieautark funktionieren kann. „Das funktioniert nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich – man muss es einfach konsequent umsetzen“, so Krings. Damit setzte Halle 60 den Schlusspunkt hinter einen Exkursionstag, der zeigte, wie Vision und Realität in Blomberg bereits Hand in Hand gehen.

KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-12
krings@gws-mk.de



Informationen



Neue Workshopreihe zeigt Unternehmen den Weg in die Kreislaufwirtschaft

Wegwerfen war gestern – heute geht es darum, Materialien länger im Umlauf zu halten und Produkte neu zu denken. Genau hier setzt die Workshopreihe CIRCO-Track an. Sie bietet Unternehmen in Südwestfalen die Chance, nachhaltige Strategien anhand eigener Beispiele zu entwickeln.

Wie kann ein Produkt so gestaltet werden, dass es nicht nur heute funktioniert, sondern auch morgen noch einen Wert hat – für Unternehmen, Kunden und Umwelt? Diese Frage steht im Zentrum der neuen Workshopreihe CIRCO-Track, die Anfang September von der Effizienz-Agentur NRW (efa) gestartet wurde und in Kooperation mit der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) umgesetzt wird. Neun Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe und Südwestfalen nehmen an dieser Premiere teil und machen sich gemeinsam auf den Weg in die Kreislaufwirtschaft.

CIRCO – das ist weit mehr als ein Modewort. Hinter der international erprobten Methode steht ein klar strukturiertes Programm, das Unternehmen in die Lage versetzt, ihre Produkte und Geschäftsmodelle zirkulär auszurichten. Anstatt Ressourcen linear zu verbrauchen, gilt es, Materialien so einzusetzen, dass sie möglichst lange im Umlauf bleiben: weniger Abfall, mehr Wiederverwendung, längere Lebenszyklen. Ein Ansatz, der nicht nur ökologisch sinnvoll ist, sondern auch ökonomische Chancen eröffnet.

Die Workshopreihe gliedert sich in vier aufeinander aufbauende Module. Schritt für Schritt lernen die Teilnehmenden, ihre Wertschöpfungsketten zu analysieren, neue Ideen für kreislauffähige Produkte zu entwickeln und konkrete Maßnahmenpläne zu erarbeiten. Der besondere Mehrwert liegt in der Praxisnähe: Jedes Unternehmen bringt eigene Produkte ein, an denen die Methode direkt angewendet wird. Die Trainer vermitteln nicht nur theoretisches Wissen, sondern



begleiten die Teilnehmenden auch bei der Umsetzung in konkrete unternehmerische Strategien.

Neue Perspektiven für Produkte und Prozesse

„Am Ende des Tages geht es darum, dass Unternehmen ihre Wertschöpfungskette durchspielen und kritisch prüfen: Wo kommen die Materialien her, wohin gehen sie – und wo lässt sich ansetzen, um Dinge zu optimieren?“, sagt Marcel Krings, Prokurist bei der GWS. „Das kann heißen, das Produktdesign so zu verändern, dass es besser recycelbar ist. Oder weniger Material einzusetzen, das am Ende im Abfall landet. Die Methode lässt bewusst viele Ansätze zu, sodass jedes Unternehmen seinen eigenen Zugang findet.“

Besonders erfreulich: Auch drei Unternehmen aus dem Märkischen Kreis sind bei dieser ersten Runde mit dabei – die Enders Colsman AG aus Werdohl, die Gustav Alberts GmbH & Co. KG aus Herscheid sowie die Fagus Grecon Greten GmbH & Co. KG aus Lüdenscheid. Damit zeigt sich, dass die Region Südwestfalen nicht nur industriell stark aufgestellt ist, sondern auch beim Thema Nachhaltigkeit neue Wege geht.

Der letzte Workshop, in dem die erarbeiteten Konzepte konkretisiert und auf ihre Umsetzung

barkeit geprüft wurden, fand erst nach dem Redaktionsschluss der GWS Publik statt. Doch schon jetzt lässt sich sagen: Das Interesse und die Resonanz sind groß, und viele Teilnehmer berichten, dass sie einen völlig neuen Blick auf ihre Produkte gewonnen haben.

Wer neugierig geworden ist, wie die CIRCO-Methode funktioniert und welche weiteren CIRCO-Tracks in NRW geplant sind, kann sich direkt an Marcel Krings wenden. Denn sicher ist: Das Thema zirkuläres Wirtschaften wird die Unternehmen in Südwestfalen nicht nur heute, sondern auch in Zukunft begleiten.



In der Workshopreihe CIRCO-Track lernen Unternehmen, ihre Produkte neu zu denken und Wertschöpfungsketten zirkulär auszurichten.

KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-12
krings@gws-mk.de

Vom Austausch zur Umsetzung: Wie Ökoprofit Betriebe zukunfts-fähig macht

Wenn Unternehmen gemeinsam nach Lösungen suchen, entstehen neue Wege: Das kreisweite Ressourceneffizienz-Projekt Ökoprofit bringt Betriebe an einen Tisch, die Nachhaltigkeit nicht nur als Pflicht, sondern als Chance begreifen. Mit jedem Workshop wächst der Erfahrungsschatz – und damit die Grundlage für konkrete Veränderungen.

Klimaschutz und Nachhaltigkeit sind längst keine Zukunftsthemen mehr, sondern bestimmen schon heute das Handeln vieler Unternehmen. Auch im Märkischen Kreis stellen sich Betriebe dieser Verantwortung und gehen unter dem Dach von Ökoprofit einen entscheidenden Schritt in Richtung ressourcenschonendes Wirtschaften. Acht Workshops zu unterschiedlichsten Schwerpunkten begleiten die Teilnehmenden in der aktuellen, sechsten Projektrunde auf ihrem Weg zu mehr Effizienz und Nachhaltigkeit. „Unser Ziel ist es, durch den Austausch von

Erfahrungen und Ideen echte Veränderungen anzustoßen – und zwar dort, wo sie sofort wirken können: in den Unternehmen vor Ort“, erklärt Projektleiter Marcel Krings.

Gleich beim ersten Workshop, Anfang Juni im KAI in Iserlohn, wurde deutlich, was Ökoprofit ausmacht: der Mix aus fachlichem Input, persönlichen Erfahrungen und offener Diskussion. Dr. Stefan Große-Allermann von der B.A.U.M. Consult GmbH stellte das Projekt vor, bevor Günter Tobies von den Iserlohner Werkstätten als ehemaliger Ökoprofit-Teilnehmer berichtete, wie wertvoll die gemeinsame Arbeit für sein Unternehmen war. In einer lebendigen Vorstellungsrunde lernten sich die neuen Teilnehmenden kennen und stiegen direkt in den ersten Fachworkshop ein. „Gerade zu Beginn ist es wichtig, die Teilnehmenden miteinander ins Gespräch zu bringen und den Boden für einen offenen Erfahrungsaustausch zu bereiten“, so Krings.

Kleine Schritte, große Wirkung

Einige Wochen später, beim Netzwerkertreffen im Kreishaus in Lüdenscheid, rückte die menschliche Seite der Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt. Unter dem Motto „Gut motiviert ist halb verändert“ erarbeiteten die Teilnehmenden, wie Mitarbeitende für ressourcenschonendes Handeln begeistert und langfristig eingebunden werden können. Interaktive Übungen, Impulse zum „Green Nudging“ und ein Überblick über den Aufbau einer wirksamen Umweltpolitik machten deutlich: Nachhaltiger Wandel braucht nicht nur gute Ideen, sondern auch die aktive Unterstützung der Belegschaft. „Es sind oft die vermeintlich kleinen Schritte, die in Summe große Wirkung entfalten – genau das wollen wir in diesem Rahmen sichtbar machen“, betonte Krings.

Ein besonderes Highlight folgte im dritten Workshop bei der Bültmann GmbH in Neuenrade: Hier stand die Energie der Sonne

Klimaschutz in Unternehmen mit „Ökoprofit Märkischer Kreis“

Anmeldungen ab sofort möglich

Klimaschutz lohnt sich – denn energie- und ressourceneffiziente Maßnahmen, passgenau auf ein Unternehmen zugeschnitten, reduzieren nicht nur den CO₂-Ausstoß, sondern sparen auch bares Geld. Das ist das Konzept hinter dem Projekt Ökoprofit. Mindestens acht Unternehmen erarbeiten dann gemeinsam ein Jahr lang Maßnahmen zur Ressourceneinsparung. „Interessierte Betriebe können sich kurzfristig melden und in das Projekt einsteigen“, teilt GWS-Projektleiter Marcel Krings mit.

Die Liste der teilnehmenden Unternehmen ist so vielfältig wie die Maßnahmen, die Mitarbeitende, Firmen und Träger bisher umgesetzt

haben. Von der Kindertagesstätte und dem Seniorenheim bin zum mittelständischen Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern reicht die Bandbreite aus fast allen Kommunen des Märkischen Kreises. Das zeigt, jeder kann mitmachen, wenn es darum geht, seine Firma oder Einrichtung nachhaltig aufzustellen. Sebastian Schlieck, Einkaufsleiter bei der Firma Geck aus Altena, hat das Projekt in seinem Unternehmen gemeinsam mit dem technischen Leiter Ingo Schneider und Laborleiter Thomas Bücher initiiert und ist überzeugt vom Ergebnis: „Ich kann das Projekt Ökoprofit bedingungslos weiterempfehlen.“ Für ihn ist das Zusammenspiel aus wirtschaftlichem Nutzen, Umweltschutz und Erfahrungsaustausch das entscheidende Kriterium.

im Mittelpunkt. Der international führende Maschinenbauer wurde bereits 2020 mit dem Ökoprofit-Siegel ausgezeichnet und zeigte, wie vielfältig Photovoltaik im industriellen Umfeld eingesetzt werden kann – von Dach- und Freiflächenanlagen bis hin zu innovativen PV-Wänden. Ergänzt wurden die Praxisbeispiele durch einen Fachvortrag von Carl-Georg Graf von Buquoy (4D-Solar GmbH & Co. KG), der die Entwicklung und Perspektiven der Photovoltaik beleuchtete. Auch die Krutmann GmbH & Co. KG stellte ihre Erfahrungen mit PV-Anlage und Stromspeicher vor. „Mit der Bültmann GmbH hatten wir einen Gastgeber, der eindrucksvoll zeigt, wie Photovoltaik wirtschaftlich und nachhaltig genutzt

werden kann. Solche Beispiele machen den Erfahrungsaustausch besonders wertvoll“, erklärte Krings.

Schon nach den ersten drei Workshops wird deutlich, wie facettenreich Ökoprofit im Märkischen Kreis gestaltet ist: vom Kennenlernen und Einstieg in die gemeinsame Arbeit über Fragen der Mitarbeitermotivation bis hin zu zukunftsweisenden Technologien. Und noch fünf weitere Netzwerktreffen folgen, die den Unternehmen auf ihrem Weg zu mehr Ressourceneffizienz wertvolle Impulse geben werden. Seit 2016 bringt das Gemeinschaftsprojekt der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

(GWS), des Märkischen Kreises und ausgewählter Kommunen engagierte Unternehmen zusammen, um voneinander zu lernen und gemeinsam praxistaugliche Lösungen zu entwickeln. Interessierte Unternehmen können sich bereits für die siebte Runde anmelden, die im Frühjahr 2026 startet.



Die Teilnehmer der 6. Runde von „ÖKOPROFIT Märkischer Kreis“:

- AB-Tec GmbH & Co. KG, Iserlohn
- Burgtec Systemlösungen GmbH & Co. KG, Iserlohn
- Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH, Altena
- Krutmann GmbH & Co. KG, Menden
- DGD Lungenklinik Hemer
- Metals CS GmbH & Co. KG, Menden
- Schule an der Höh, Lüdenscheid
- Schmeck Verbindungstechnik GmbH, Lüdenscheid

KONTAKT:
Marcel Krings, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-12
krings@gws-mk.de



ÖKOPROFIT
Märkischer Kreis

Durchgeführt wird die mit Landesmitteln geförderte Initiative Ökoprofit von der Gesellschaft für Wirtschafts- und Strukturförderung (GWS) mbH und dem Märkischen Kreis mit Unterstützung zahlreicher weiterer Kommunen und Institutionen.

**Anmeldungen für die neue Runde von Ökoprofit sind ab sofort möglich.
Projektstart wird voraussichtlich Anfang 2026 sein.**





**WASSERSTOFF-
BRÜCKE**

Zukunft gestalten mit Wasserstoff

5. Summit bringt Akteure in Arnsberg zusammen

Experten aus Politik, Wirtschaft und Forschung diskutieren Strategien, Projekte und Innovationen rund um die Wasserstoffwirtschaft in NRW

Bereits zum fünften Mal fand im Juni der Wasserstoffsummit statt – in diesem Jahr in Arnsberg. Die Veranstaltung hat sich in den vergangenen Jahren zu einer zentralen Plattform für den Austausch rund um das Thema Wasserstoff in Nordrhein-Westfalen entwickelt. Organisiert wird der Summit von der Wasserstoff-Brücke, einer Kooperation engagierter regionaler Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung, zu denen auch die GWS MK gehört.

In der vollbesetzten Veranstaltung kamen Expertinnen und Experten aus Politik, Industrie und Forschung zusammen, um aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Chancen in der Wasserstoffwirtschaft zu diskutieren. Die Agenda war dabei ebenso vielfältig wie zukunftsgerichtet.

Impulse aus Politik und Verwaltung

Den Auftakt machten die Grußworte von Jörg Nolte, Hauptgeschäftsführer der IHK Arnsberg Hellweg-Sauerland, sowie Ralf Paul Bittner, Bürgermeister der Stadt Arnsberg, die die Bedeutung von Wasserstoff für die regionale Transformation betonten.

„Wenn wir in den nächsten Jahren Wasserstoff nutzen möchten, müssen wir jetzt handeln und unseren Bedarf ermitteln und mitteilen – sonst laufen alle Infrastrukturplanungen an uns vorbei!“ *SONJA PFAFF*

Ein besonderes Highlight war der Vortrag von Gesine Ruetz vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes NRW, die die H₂-Importstrategie des Landes vorstellte. Sie erläuterte, wie NRW sich als zentrales Wasserstoff-Drehkreuz Europas positionieren will.

Internationale Perspektiven und lokale Chancen

Unter dem Motto „Blick über den Tellerrand“ warf Richard Schroeter von der Antwerp-Bruge Port Authority einen Blick auf die Bedeutung des Hafens als zukünftiges Wasserstoff-Gateway für NRW. Im Anschluss stellte Hannah Rotthoff (TÜV NORD GROUP) das Potenzial von Wasserstoff für kommunale Energieversorger und Stadtwerke vor.

Im anschließenden Panel diskutierten Ruetz, Schroeter und Rotthoff gemeinsam mit dem Publikum über notwendige politische Rahmenbedingungen, Infrastrukturfragen und die Rolle der Stadtwerke bei der Energiewende.

Regionale Projekte als Motor für den Wandel

Der Themenblock „Blick auf die Region“ fokussierte sich auf konkrete regionale Projekte und Initiativen. Prof. Dr. Robert Brandt von der Universität Siegen präsentierte den „Next Energy Campus“ und das Siegerland als industrielle Blaupause für Klimaschutz und grüne Technologien.

Dr. Andreas Breuer (Westnetz GmbH) stellte das Verbundprojekt HydroNet vor, das auf die Abbildung der gesamten Wertschöpfungskette abzielt. Ergänzt wurde der Block durch einen Impulsvortrag von Sanja Husemann (SIHK) zur Bedeutung der Fachkräfte-sicherung im Transformationsprozess.

Innovation als Schlüssel

Am Nachmittag lag der Fokus auf Innovation. Björn Sjöberg vom Kunststoff-Institut Lüdenscheid stellte das Netzwerk „H₂ konkret“ vor. Niklas Wichmann von Kueppers Solutions GmbH zeigte eindrucksvoll, wie

mit Hilfe von 3D-Druck-Technologien Produktinnovationen möglich werden, mit deren Hilfe die Energiewende vorangetrieben werden kann. Den Abschluss bildete der Vortrag von Moritz Taprogge, der sich mit der Verfügbarkeit und Ressourcennutzung von Wasser im Kontext von Wasserstoffproduktion beschäftigte – ein zunehmend wichtiges Thema bei der nachhaltigen Ausgestaltung von H₂-Technologien.

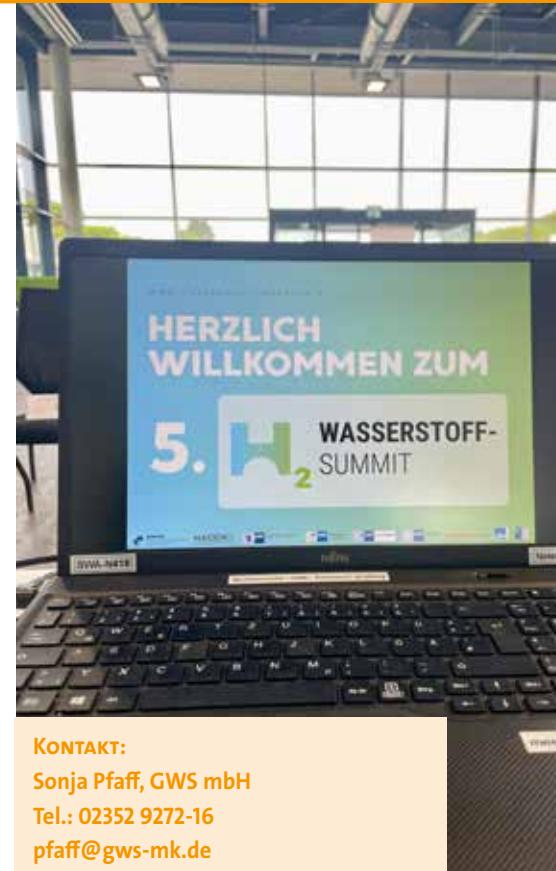
Fazit

Der diesjährige Wasserstoffsummit in Arnsberg hat erneut gezeigt, wie vielfältig und dynamisch die Wasserstofflandschaft in NRW ist. Die Kombination aus hochkarätigen Vorträgen, interdisziplinärem Austausch und regionaler Vernetzung macht die Veranstaltung zu einem bedeutenden Baustein für die erfolgreiche Umsetzung der Wasserstoffstrategie in Nordrhein-Westfalen. Der nächste Summit ist bereits in Planung und

wird von den Bergischen Akteuren, die in der Wasserstoff-Brücke aktiv sind, ausgerichtet werden.

Info

Die GWS arbeitet aktuell weiter an der Versorgung der Region mit Wasserstoff und ist dabei im engen Austausch z.B. mit den Verteilnetzbetreibern. Aktuell wird ein Energieversorgungskonzept für den Märkischen Kreis erstellt, um belastbare Zahlen zu künftigen Bedarfen zu ermitteln und damit Infrastrukturprojekten – sei es nun im Bereich Strom oder Wasserstoff – den Weg zu ebnen. Bei Interesse zum Thema sprechen Sie uns gerne an. Wir stehen für einen Austausch jederzeit gerne zur Verfügung.



GWS Gemeinschaftsstand auf der IZB 2026 in Wolfsburg

Bereits zwölf Anmeldungen – noch einige Plätze frei

Bereits jetzt organisiert die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) erneut einen Firmengemeinschaftsstand auf der Internationalen Zuliefererbörse „IZB“ in Wolfsburg, die vom 27. bis 29. Oktober 2026 stattfindet.

Was im Jahr 2001 als „Hausmesse“ der Volkswagen AG begann, hat sich zu einer europäischen Leitmesse für Automobilzulieferer entwickelt. Die Internationale Zuliefererbörse (IZB) richtet sich an Zulieferer der Automobilindustrie und genießt großes Ansehen in der internationalen Fachwelt. Die hohe Qualität der Aussteller und die Zahl der Entscheider unter den Fachbesuchern machen die Messe für die Branche zu einer wichtigen Kommunikations- und Businessplattform. Die IZB bildet die automobile Wertschöpfungskette vollständig ab.

„Unser Gemeinschaftsstand bietet viele Vorteile. Durch den zentralen Messegang und das gemeinsame Angebot von Catering, Servicepersonal und den Gemeinschaftsbereich kann der Organisationsaufwand für die Unternehmen deutlich reduziert werden“, sagt GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder und ergänzt: „Wir haben bereits zehn Anmeldungen für unseren Stand“.

Dies ist der sechste Gemeinschaftsstand der GWS auf der IZB. Im Jahr 2024 präsentierten sich 17 Unternehmen aus Südwestfalen unter dem Dach der GWS in Wolfsburg. Eine Teilfläche umfasst neun Quadratmeter. Unternehmen können sich bei der GWS bis zum 28. November 2025 anmelden. Als Ansprechpartner steht außerdem Jochen Schröder zur Verfügung.

KONTAKT:
Jochen Schröder, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-11
schroeder@gws-mk.de





Ein Teil des Teams hinter der Initiative MK start (von links): Thomas Haude (Wirtschaftsförderung Iserlohn), Jürgen Fronius (Sparkasse Kierspe-Meinerzhagen), Reiner Walter (GWS), Clemens Wieland (Volksbank Kierspe), Jochen Schröder (GWS), Judith Budde-Renfordt (Budde Mediendesign), Benjamin Kossack (Mendener Bank), Marco Voge (Landrat), André Feuerstein (Märkischer Kreis), Tobias Thier (Sparkasse an Volme und Ruhr), Andreas Haubrichs (SEG), Hartmut Tetling (Vereinigte Sparkasse im Märkischen Kreis) und Steffen Wieland (Volksbank in Südwestfalen).

Starten, um zu bleiben: So stärkt MK start den Gründergeist im Märkischen Kreis

Gründen ohne Umwege: Mit „MK start“ erhält der Märkische Kreis eine zentrale Plattform, die Informationen bündelt, Netzwerke öffnet und Gründungswilligen Sicherheit gibt. Die Initiative ermutigt dazu, Ideen in Unternehmen zu verwandeln – und stärkt so die Zukunft der Region.

Gründungen sind der Motor einer dynamischen Wirtschaft, doch in vielen Regionen fehlen Strukturen, die den Einstieg erleichtern. Gerade im ländlichen Raum ist der Weg von der Idee zum eigenen Unternehmen oft mit Hürden gespickt: Verstreute Informationen, komplizierte Förderlandschaften und wenige Austauschmöglichkeiten erschweren den Prozess. Mit MK start ist nun eine Plattform entstanden, die genau diese Lücke schließt und Gründungswilligen Orientierung, Wissen und Zugang zu einem starken Netzwerk bietet.

Digitale Drehscheibe für alle Phasen

Im Mittelpunkt steht die Webseite www.mk-start.de. Sie ist bewusst als zentrale Anlaufstelle konzipiert und begleitet Gründungswillige sowie Nachfolgeinteressierte durch alle Stationen des Prozesses. Wer eine Geschäftsidee entwickelt, am Businessplan feilt oder sich auf ein Bankgespräch vorbereitet, findet dort praxisorientierte Informationen. Das Angebot wird durch Checklisten, Hinweise zu Förderprogrammen, Tipps für den gelungenen Pitch und konkrete Ansprechpartner, die persönlich weiterhelfen, ergänzt.

Die Plattform folgt damit dem klaren Prinzip, dass Gründungen nicht an fehlender Orientierung scheitern sollen. Das Sammeln von Informationen auf unzähligen Portalen oder die mühsame Suche nach der richtigen Kontaktperson gehören der Vergangenheit an. MK

start bündelt, was bislang verstreut war und macht Wissen sofort verfügbar.

Netzwerk als Rückgrat

So wertvoll digitale Inhalte auch sind, der Faktor Mensch bleibt entscheidend. Hinter MK start steht ein Netzwerk, das von Kammern über Banken bis hin zu Wirtschaftsförderungsgesellschaften reicht. Gemeinsam wollen sie den Unternehmergeist fördern und den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtern. „Wir haben das Thema in der Zukunftskommission des Märkischen Kreises besprochen und so bekam die Initiative einen richtigen Boost. Die Fäden laufen bei uns in der GWS zusammen. Ich freue mich auf die kommenden Monate, um Gründerinnen und Gründer zu mobilisieren“, erklärt Jochen Schröder, Geschäftsführer der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS).

„Zuverlässige Antworten zu Gründung und Nachfolge“

Kurzinterview mit Reiner Walter, Projektleiter MK start und Experte für Gründungen und Nachfolgeregelungen bei der GWS

Herr Walter, die Webseite von MK start ist nun seit einigen Wochen online. Was war Ihnen bei der Konzeption besonders wichtig?

Für uns war entscheidend, dass wir keine abstrakte Plattform schaffen, sondern eine, die direkt nutzbar ist. Gründende und Nachfolgeinteressierte sollen sofort Antworten auf ihre Fragen finden, sich mithilfe von Checklisten orientieren können und wissen, wo sie Unterstützung

bekommen. Wir haben bewusst Wert auf klare Sprache und praxisnahe Inhalte gelegt.



Die Partnerorganisationen bringen ihre gesamte Erfahrung ein und sorgen dafür, dass die Beratung individuell, neutral und praxisnah erfolgt. Das Besondere an diesem Netzwerk ist seine Offenheit: Wer Unterstützung sucht, muss keine institutionellen Hürden überwinden. Gründende können frei auf Expertise zugreifen, Feedback zu ihrer Geschäftsidee erhalten oder sich über Finanzierungsmöglichkeiten informieren. Damit entsteht ein niedrigschwelliges und zugleich qualitativ hochwertiges Angebot, das Hemmschwellen abbaut und Vertrauen schafft.

Die Initiative hat jedoch nicht nur das einzelne Gründungsprojekt, sondern auch die ökonomische Gesamtentwicklung im Blick. Jede Neugründung stärkt die Vielfalt der regionalen Wirtschaft und jede gesicherte Nachfolge erhält wertvolle Arbeitsplätze. Angesichts von Strukturwandel und globalem Wettbewerbsdruck sendet MK start ein klares Signal: Der Märkische Kreis setzt aktiv auf unternehmerische Zukunft.

Das Leitmotiv „starten um zu bleiben“ verdeutlicht diesen Anspruch. Es geht nicht darum, kurzfristig Zahlen zu steigern, sondern nachhaltig Perspektiven zu schaffen – für Studierende, die nach dem Abschluss nicht abwandern möchten, für Fachkräfte, die sich selbstständig machen wollen, und für Unter-

nehmen, die eine Nachfolge regeln möchten. So wird Gründung zu einem Standortfaktor, der die Attraktivität der Region langfristig sichert.

Mehr als ein Projekt

Mit dem offiziellen Start im September 2025 ist der Grundstein gelegt. Doch MK start ist kein kurzfristiges Vorhaben, sondern auf Dauer angelegt. Die Webseite wird kontinuierlich erweitert: Neben neuen Checklisten und Infoblättern sind Webinare zu Themen wie „Businessplan entwickeln“, „Bankgespräch vorbereiten“ oder „Häufige Fehler bei der Gründung“ geplant. Hinzu kommen Veranstaltungen vor Ort, bei denen Gründende Kontakte knüpfen und von den Erfahrungen anderer profitieren können.

Auch das Netzwerk erweitert sich stetig. Weitere Institutionen und Partner können eingebunden werden, um die Plattform zu verstärken. So entsteht Schritt für Schritt ein Ökosystem, das Gründungen erleichtert, Nachfolgen absichert und Talente in der Region hält.

MK start ist damit mehr als eine neue Webseite – es ist eine Infrastruktur für das Unternehmertum im Märkischen Kreis. Die Initiative schafft Orientierung, bündelt Wissen und öffnet Türen zu einem tragfähigen Netzwerk. Vor allem aber vermittelt sie ein Signal, das für Gründungen entscheidend ist: Sicherheit. Denn wer den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, braucht neben Mut auch das Gefühl, unterstützt zu werden. MK start bietet genau dieses Fundament und macht die Region so zu einem Ort, an dem aus Ideen Unternehmen entstehen können.



Welche Lücke schließt MK start im Märkischen Kreis?

Bislang gab es viele einzelne Angebote, aber keinen zentralen Ort, an dem alles zusammenläuft. MK start bündelt die Kompetenzen unserer Partner und sorgt so für Übersichtlichkeit. Das erleichtert den Einstieg enorm – gerade für Menschen, die zum ersten Mal gründen oder eine Nachfolge antreten möchten.

Wo sehen Sie die Initiative in zwei bis drei Jahren?

Ich wünsche mir, dass sich MK start als feste Adresse etabliert – sowohl online als auch im persönlichen Austausch. Wenn Gründende im Märkischen Kreis automatisch an MK start denken, sobald sie den

Highlights von www.mk-start.de

Die Webseite www.mk-start.de ist die zentrale Anlaufstelle unseres Gründungsnetzwerks. Hier einige innovative Features unserer Webseite:

Ansprechpartner

Beratung ist das A und O bei allen Fragen, die Gründende beschäftigen. Wir haben dafür gesorgt, dass die Ansprechpersonen aus unserem Netzwerk von jeder Seite aus einfach zu finden sind. Zum Teil nach Städten und zum Teil nach Organisationen sortiert.

Checklisten und Infos

Zu vielen gründungsrelevanten Themen haben wir Checklisten und Informationen erstellt, die als PDF heruntergeladen werden können. Hinzu kommen Links zu weiterführenden Webseiten und kostenlosen Online-Tools. Alles ist auf den einzelnen Themen-Seiten und zentral unter „Wissen – Downloads“ zu finden.

Chatbot

Wer das bereitgestellte Wissen lieber im Dialog und mit seinen eigenen Fragestellungen abrufen möchte, findet Antworten bei FunKI, dem KI-gestützten Chatbot unserer Seite. Wir haben die KI mit umfangreichem Wissen gefüttert und legen immer noch einmal nach. Viel Spaß im Chat.

Fördermittelfinder (im Aufbau)

Als Kooperationspartner der Gründerplattform (www.gruenderplattform.de) können wir probeweise den Fördermittelfinder der Gründerplattform auf unserer Webseite zur Verfügung stellen. Gründende geben ihre Postleitzahl und den notwendigen Darlehensbetrag ein und erhalten dann eine Liste der Förderprogramme, die für ihre Gründung in Betracht kommen könnten.



Gründen

Schritt in die Selbstständigkeit erwägen, dann haben wir unser Ziel erreicht. Gleichzeitig wollen wir unser Angebot erweitern, etwa durch regelmäßige Veranstaltungen und digitale Formate, die auch überregional Aufmerksamkeit wecken.

KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-14

walter@gws-mk.de

GRIND: Plattform für Gründung, Innovation und Zukunft

Drei Tage, ein Ziel: Lüdenscheid will mit den erstmals stattfindenden Gründertagen ein sichtbares Signal setzen. Unter dem Namen „Grind“ entsteht ein Forum, das Gründungsinteressierte, Unternehmensnachfolgende sowie etablierte Unternehmen zusammenbringt – mit praxisnahen Formaten, neuen Ideen und jeder Menge Raum für Austausch.

Mitten im Strukturwandel wagt Lüdenscheid ein Experiment, das mehr ist als eine klassische Messe. Vom 6. bis 8. November 2025 findet das Event Grind erstmals statt – ein dreitägiges Forum für Gründung, Innovation und die Menschen, die den wirtschaftlichen Wandel der Region aktiv gestalten wollen. Der Name ist dabei bewusst gewählt: „Grind“ steht für Gründung, Innovation und Du – und bringt damit auf den Punkt, dass es um Ideen, Impulse und den Mut geht, Neues anzupacken.

Hinter der Initiative steht ein starkes Bündnis lokaler und regionaler Institutionen, von der Stadtentwicklungsgesellschaft Lüdenscheid (SEG) über Banken, Wirtschaftsjunioren und Gründerzentren bis hin zur GWS. Gemeinsam wollen sie ein Signal der Zuversicht setzen – nicht zuletzt im Hinblick auf die bevorstehende Wiedereröffnung der Talbrücke Rahmede, die für den Wirtschaftsstandort Lüdenscheid von enormer Bedeutung ist. „Wir spüren, dass in der Region eine neue Energie entsteht. Diese

wollen wir mit Grind kanalisieren und in konkrete Gründungen, gesicherte Unternehmensnachfolgen und innovative Projekte umwandeln“, sagt Holger Moeser, Geschäftsführer der SEG, die die Veranstaltung federführend koordiniert.

Drei Tage voller Praxis, Impulse und Networking

Das Programm ist vielfältig und praxisnah. Bereits am Eröffnungstag in der Phänomenta werden Fachforen zu Businessplänen und Unternehmensnachfolge angeboten, flankiert von einer Keynote, die Impulse setzen soll. Ein besonderer Akzent ist der „Pitchback“: Hier sind es nicht die Gründenden, die um Investoren werben, sondern etablierte Unternehmen, die um die besten Talente und Ideen konkurrieren.

Am zweiten Tag stehen echte Gründungsgeschichten, Workshops zu Finanzierung, Steuern und Marketing sowie einem speziellen Angebot nur für Gründerinnen im Mittelpunkt. Abgerundet wird der Tag durch einen Netzwerkabend. Am Samstag führt ein Stadtrundgang zu erfolgreichen Gründungen und zeigt zugleich das Potenzial leerstehender Ladenlokale in der Lüdenscheider Innenstadt.

Damit richtet sich Grind bewusst nicht nur an Start-ups, sondern an alle, die die wirtschaftliche Zukunft gestalten wollen. „Wir bauen eine

Brücke zwischen allen, die die wirtschaftliche Zukunft der Region gestalten wollen“, so Holger Moeser, Geschäftsführer der Stadtentwicklungsgesellschaft Lüdenscheid. „Das schließt die Person ein, die überlegt, den elterlichen Betrieb zu übernehmen, genauso wie das etablierte Industrieunternehmen, das nach neuen Impulsen und Talenten sucht.“

Die Teilnahme ist kostenlos, möglich gemacht durch die Finanzierung der Stadtentwicklungsgesellschaft. Für die kommenden Jahre ist ein Sponsorenkreis aus der heimischen Wirtschaft geplant – ein weiterer Beleg für die langfristige Perspektive. Schon jetzt steht fest: Grind ist mehr als eine Veranstaltung. Es ist ein Versprechen, dass in Südwestfalen die Zeit reif ist für neue Ideen.



[Webseite](#)

KONTAKT:

Andreas Haubrichs

Tel.: 02351 36823-68

haubrichs@seg-ls.de

Pitch Back – Mittelstand meets Start-ups

Die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) lädt gemeinsam mit der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft, den Wirtschaftsjunioren, dem Wirtschaftskreis Lüdenscheid, dem SIHK-Regionalbeirat MK-Süd, der SEG Lüdenscheid und dem firstlab Lüdenscheid zum „3. Pitch Back – Mittelstand meets Start-ups“ ein. Die Veranstaltung findet am 6. November um 18 Uhr in Lüdenscheid (Bergloft, Gustav-Adolf-Straße 4, 58507 Lüdenscheid) statt.

Auf der Start-up Stage teilen mittelständische Unternehmen ihre Erfolgsgeschichte. Die Jungunternehmen und Start-ups küren schließlich den besten Pitch des Abends. Der Gewinner darf 500 Euro an einen guten Zweck seiner Wahl spenden. Im Fokus stehen ein unterhaltsamer Abend zum Netzwerken, gegenseitige Inspiration und der Austausch neuer Ideen.

Die Pitches kommen dieses Mal aus den Reihen der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen. Mit von der Partie sind die Hospicall GmbH, UTK Solution GmbH, Enders Colsman AG und ein Überraschungs-Pitch aus der Medizintechnik. Vier regionale Unternehmen erzählen authentisch und mit einem gewissen Augenzwinkern ihre Erfolgsgeschichten aus ihrer zum Teil über 100-jährigen Geschichte. Moderiert wird die Veranstaltung von Philipp Schäfer, CEO und Co-Founder der apomap GmbH.

Die Teilnahme ist kostenfrei und offen für alle Interessierten.



[Ticket buchen](#)

Gute Gründe zum Gründen - das firstlab. in Lüdenscheid



Das firstlab ist Lüdenscheids zentraler Treffpunkt für Gründerinnen, Gründer und den Mittelstand – und die erste Adresse für inspirierende Eventreihen, wertvolle Kontakte und den starken Support auf dem Weg zur erfolgreichen Gründung.

Das Besondere am firstlab – es ist eine Initiative, die aus der Wirtschaft heraus entstanden ist, indem engagierte Start-ups, das EGC Lüdenscheid und etablierte Unternehmen zusammengefunden haben, um sich für Gründende und mehr Unternehmertum zu engagieren. Menschen mit Ideen und Gründende auf dem Weg in die Selbständigkeit erhalten beim

firstlab Hilfe und Unterstützung von Unternehmerinnen und Unternehmern, die den Schritt in die Selbständigkeit bereits gegangen sind, praxisnah und Hands-on.

Genauso Hands-on sind auch die Veranstaltungen des firstlab. Bei den Praxis-Workshops, den „Pitch Please“-Events am Mamanuka-Strand oder den „PitchBack“ Veranstaltungen, überall geht es um die Begegnung zwischen Gründenden, Start-ups und etablierten Unternehmen, mit dem Ziel den Austausch und das voneinander lernen zu fördern. Mit diesem einmaligen Ansatz setzt das firstlab Maßstäbe.

„Ob GründerInn, InvestorIn, UnternehmerIn oder einfach jemand mit einer brillanten Idee – hier findest du ein starkes Netzwerk, das dich weiterbringt“, sagt Arthur Dulinski, Mitbegründer des firstlab. „Gemeinsam setzen wir aus Lüdenscheid heraus ein Statement für die Region: Leidenschaftliche GründerInnen, aufstrebende Start-ups und etablierte Unternehmen erreichen schon jetzt Großes. Mit unseren Events, Coachings und Hands-on-Formaten machen wir Lüdenscheid zu einem pulsierenden Ort für Innovation, Kreativität und digitale Zukunft – und treiben Projekte und Geschäftsideen mit voller Energie voran!“

**Weitere Informationen
und die nächsten Veranstaltungen
gibt es auf der Webseite www.firstlab.io**

KONTAKT:
Firstlab
c/o EGC
Lutherstr. 7
58507 Lüdenscheid
launch@firstlab.io
Telefon: 02351 10640



[Webseite](http://www.firstlab.io)

Von der Idee zum Geschäftsmodell – in nur acht Wochen!

Unter der Leitung von Prof. Dr. Ewald Mittelstädt, Prof. Dr. Matthias Schulten, Prof. Dr. Ines von Weichs und Kai Hendrik Müller zündeten Studierenden-Teams der Fachhochschule Südwestfalen den Innovations-Booster. Ziel war es, eine innovative Geschäftsidee von der ersten Idee bis hin zu Geschäftsmodell, Mockup oder Prototyp zu entwickeln, und das in nur acht Wochen.

Im Seminar Entrepreneurship / Innopreneurship stellten sich acht interdisziplinäre Teams der Standorte Hagen, Meschede und Soest

dieser standortübergreifenden Herausforderung. Höhepunkt: der Wettbewerb um eine Erstförderung von 250 Euro für die beste Idee.

In den einzelnen Blöcken ging es um Themen wie Ideenentwicklung, Geschäftsmodelle, Marketing, Personal, Finanzierung und Förderprogramme. Abgeschlossen wurde das Seminar durch ein Pitch-Training und den Pitch der Geschäftsidee vor einer Jury. Unterstützt wurden die Teilnehmenden mit weiterem Know-how von den externen Experten Dennis Rafalski (HAGEN.WIRTSCHAFTSENT-

WICKLUNG), Steffen Wieland (Volksbank in Südwestfalen eG), Reiner Walter (GWS) und Frederik Boin (Digitalise_SWF).

Gewinnerteam: Ziplify aus Soest

Mit ihrer smarten Lösung – einem Trinkbecher, der präventiv vor K.O.-Tropfen schützt – konnte sich Ziplify gegen starke Konkurrenz durchsetzen. Die Erstförderung in Höhe von 250 Euro wurde von der Volksbank in Südwestfalen gesponsert. Herzlichen Glückwunsch!

Doch die Reise ist damit nicht zu Ende:

Alle Teams und gründungsinteressierten Studierenden sind herzlich eingeladen, die weiterführenden Angebote der Hochschule sowie der beteiligten Coaches zu nutzen, um ihre Ideen weiterzuentwickeln.

KONTAKT:

Kai Hendrik Müller
Fachhochschule Südwestfalen
Zentrum für Forschungsmanagement und Transfer
Tel.: 02371 5661023
mueller.kaihendrik@fh-swf.de



Die Gewinnerinnen von Ziplify im Kreis der Teilnehmenden und Coaches.

Wertvoll für eine zukunftsorientierte Bildung

Technikzentren sind eine wichtige Schnittstelle zwischen Unternehmen und Schulen

Seit Juni ist Ugur Demetgül Geschäftsführer der Technikzentrum Südwestfalen gGmbH. Das ist die operative Tochter des Vereins Technikförderung Südwestfalen, der die Technikzentren in Hagen und Lüdenscheid trägt. Demetgül bringt neben seiner Leidenschaft für Bildung fundierte praktische wie theoretische Erfahrungen mit, als Mechatroniker, Speditionskaufmann, kaufmännischer Dozent, Bildungsstätten-Leiter und Berufspädagoge.

Herr Demetgül, die Technikzentren haben sich etabliert.

Was ist noch zu tun?

Es gibt drei zentrale Bereiche. Zum einen möchten wir die geographische Reichweite ausbauen, das heißt, mehr Schulen, mehr Jugendliche und mehr Kommunen für unsere Angebote gewinnen. Zum anderen möchten wir noch mehr Unternehmen einbeziehen. Sie spielen eine Schlüsselrolle

für die praxisnahe Gestaltung der Kurse. Daneben wollen wir unser Netzwerk durch eine gezielte Professionalisierung und stärkere Kommunikationsarbeit zukunftssicher machen.

Warum sind Technikzentren wichtig?

Sie können Bildung, Wirtschaft und Gesellschaft auf innovative Weise verbinden. Die Bedeutung außerschulischer Lernorte wächst stetig – gerade in Zeiten, in denen Fachkräftemangel, Digitalisierung und der Wandel in der Arbeitswelt spürbar werden. Durch die praxisnahe Berufsorientierung können wir Schülerinnen und Schüler frühzeitig mit Technik, Naturwissenschaften und IT in Berührung bringen. Frei von Notendruck lassen sich so Talente entdecken und fördern. Und Technikzentren haben die Freiheit, neue Konzepte, Formate und Technologien auszuprobieren. Das macht sie zu wertvollen Experimentierfeldern für zukunftsorientierte Bildung.

Ein toller Lernort

Die Technikzentren Südwestfalen überzeugen mit ihrem Angebot

Lernorte außerhalb der Schule gestalten, die erlebnisorientiert, projektbasiert und individuell sind. Pädagogische Konzepte entwickeln, die junge Menschen erreichen. Perspektiven schaffen. Brücken bauen und Begeisterung wecken. Das ist das, was Ugur Demetgül, Geschäftsführer der Technikzentrum Südwestfalen gGmbH (siehe Interview) an seiner Aufgabe und den außerschulischen Lernorten fasziniert.

Und damit ist er ganz nah bei den Lehrern und Lehrerinnen, die die Angebote der Technikzentren oft und gerne nutzen. Einer von ihnen ist Björn Herbers, didaktischer Leiter sowie Mathe- und Techniklehrer an der Sekundarschule Altenhagen. Seit vielen Jahren nutzt die Schule die Möglichkeiten des Vereins Technikförderung Südwestfalen, in dem sich der Märkische Arbeitgeberverband als Vorstandsmitglied und Unterstützer engagiert. „Die finanziellen Mittel für die Anschaffung teurer Technik sind an den Schulen ja begrenzt. Das Verleihsystem des Vereins ergänzt das perfekt“, sagt Herbers, „wir haben schon alles hier in der Schule gehabt.“ Er schätzt die

Durch die praxisnahe Berufsorientierung können wir Schülerinnen und Schüler frühzeitig mit Technik, Naturwissenschaften und IT in Berührung bringen.

UGUR DEMETGÜL, TECHNIKZENTRUM SÜDWESTFALEN GGMBH

Flexibilität: „Wir passen das Angebot sehr an die Schüler an. Es gibt keine starren Abläufe in den Wahlpflichtkursen MINT.“

Jedes Jahr beispielsweise gebucht: das UMT-Set (Universelles Mediensystem Technik). Mit den Lochstäben und -platten aus dem Baukasten – in Grundschulen werden damit nach Anleitung Strandbuggys gebaut – experimentieren die Siebtklässler in Altenhagen zum Thema Kräfte und Brücken. Robotertechnik, 3D-Druck, CAD-Programme, ein Computerspiel oder einen Miniatur-Parkplatz mit Schrankensystem entwickeln: „Das Zentrum unterstützt uns immer sehr gut mit Ideen und Materialien“, sagt Herbers. Workshops werden für jeden Kurs angepasst.

Genauso gern nutzen er und seine Kollegen aber auch das Technikzentrum selbst: „Wir versuchen, einmal im Jahr dort etwas zu machen. Es ist ein toller Lernort. Unheimlich schön.“ Workshoptage würden individuell abgesprochen. Der Austausch mit dem Team dort sei sehr gut: „Wir überlegen gemeinsam, was man machen kann.“ Ein weiterer Vorteil: „Man kann sich als Lehrer zurücknehmen und ganz in Ruhe mal beobachten.“ Spaß mache es den Jugendlichen jedes Mal, sagt der Lehrer. Einige erwiesen sich auch als sehr fit. Entstehen daraus konkrete Berufswünsche Richtung Technikausbildung? Ein direkter Zusammenhang sei nur schwer zu belegen, aber: „Es gibt durchaus erfolgreiche Beispiele.“

HILDEGARD GOOR-SCHOTTEN

Welche Rolle spielt dabei die Wirtschaft in der Region?

Die Technikzentren sind eine Schnittstelle zwischen Unternehmen und Schulen. Wir bieten eine Plattform, auf der Unternehmen ihre Ausbildungsberufe authentisch vorstellen und direkten Kontakt zu potenziellen Nachwuchskräften aufbauen können. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen ist das eine große Chance zur Fachkräfte sicherung. Wir können unsere Angebote so gestalten, dass sie sowohl den Jugendlichen als auch den beteiligten Unternehmen einen echten Mehrwert bieten.

KONTAKT:

Ugur Demetgül

Technikzentrum Südwestfalen gGmbH

Tel.: 02351 908890

demetguel@technikfoerderung.de



[Webseite](#)



Bildung schafft Zukunft – TUMO Lüdenscheid bringt digitale Innovation nach Südwestfalen

TUMO Lüdenscheid – Wo Zukunft Gestalt annimmt

Was wäre, wenn Jugendliche nach der Schule freiwillig in ein Lernzentrum strömen – nicht aus Pflicht, sondern aus Neugier? Wenn sie dort Roboter bauen, Musik produzieren, eigene Videospiele entwickeln oder in 3D modellieren – praxisnah, kreativ und mit modernster Technik? Mit der Eröffnung des TUMO Center for Creative Technologies im Mai 2025 ist genau das in Lüdenscheid Realität geworden. Als eine der ersten Städte in einer ländlich geprägten Region Deutschlands hat Lüdenscheid einen Ort geschaffen, der junge Menschen begeistert und sie zugleich fit macht für die digitale Zukunft.

TUMO Lüdenscheid ist mehr als ein Lernort – es ist ein Innovationsmotor. Hier entstehen Kompetenzen, die in Schule, Ausbildung und Beruf zunehmend gefragt sind. Jugendliche arbeiten eigenständig an Projekten in Bereichen wie Programmierung, Robotik, Musik- und Videoproduktion, Grafikdesign oder Game Development. Ihre Ergebnisse dokumentieren sie in einem „Living-Portfolio“



Kids hate to study, but they love to learn.

PEGOR PAPAZIAN, MANAGING DIRECTOR TUMO INTERNATIONAL

– einem digitalen Kompetenznachweis, der zeigt, was sie wirklich können.

Ergänzung der regionalen Bildungslandschaft

TUMO versteht sich als Ergänzung, nicht als Ersatz zum schulischen Lernen. Während Schulen Orientierung und Allgemeinbildung vermitteln, eröffnet TUMO einen zusätzlichen Raum: für Kreativität, praxisnahes technisches Know-how und modernste Ausstattung, die vielen Jugendlichen sonst nicht zur Verfügung stünde.

Damit reiht sich Lüdenscheid in eine internationale Liste von Metropolen wie Paris, Berlin oder Los Angeles ein und setzt zugleich ein starkes Signal, dass digitale Bildung nicht nur in Großstädten gelingen kann.

Bereits nach wenigen Monaten besuchen über 100 Jugendliche regelmäßig das Zentrum, mehr als 30 Schulklassen nutzten die Möglichkeit, TUMO vormittags kennenzulernen und an Workshops teilzunehmen. Mit der ersten TUMO-Box Deutschlands in Halver wird das Konzept ab Herbst 2025 erweitert. Dieser Satellitenstandort bringt die digitalen Lernangebote näher zu den Jugendlichen vor Ort und schafft ein Modell, das auf andere Städte der Region übertragbar ist.

Treiber für Innovation und Fachkräfte-sicherung

Wer heute in Bildung investiert, sichert morgen seine Innovationskraft. Für Südwestfalen ist TUMO weit mehr als ein Bildungsprojekt. Es ist ein Standortfaktor. Die Region lebt vom Mittelstand – von Unternehmen, die im inter-



Heike Müller-Bärwolf, Geschäftsführerin der b.Invest gGmbH, zeigt Mitgliedern des Transverbund Südwestfalen die Räume des TUMO im Sterncenter, Lüdenscheid.



nationalen Wettbewerb bestehen müssen und dafür dringend digital kompetente Nachwuchskräfte benötigen.

Ein Alleinstellungsmerkmal in Lüdenscheid ist zudem das +lernfab.: Ein Angebot speziell für Schulen, das vormittags genutzt wird. Hier können ganze Klassen mit moderner Technik experimentieren und so frühzeitig ihre digitalen Fähigkeiten stärken.

Für Unternehmen eröffnet TUMO einen doppelten Mehrwert:

- Frühzeitige Fachkräftesicherung – Jugendliche erwerben Kompetenzen, die in nahezu allen Branchen gebraucht werden.
- Kooperationen und Weiterbildung – das Zentrum bietet Potenzial für gemeinsame Projekte mit regionalen Firmen und perspektivisch auch neue Konzepte, die die Auszubildenden der Region näher ins Auge fassen.

Für Jugendliche bedeutet TUMO:

- eigene Talente entdecken,
- Begeisterung für Technik entwickeln,
- Fähigkeiten aufbauen, die ihnen in Studium, Ausbildung und Beruf Türen öffnen.

TUMO Lüdenscheid ist damit mehr als ein Lernzentrum. Es ist ein Impulsgeber für digitale Bildung, Fachkräfteicherung und regionale Innovationskraft – und ein Beispiel dafür, wie eine ländlich geprägte Region Zukunft gestaltet.



Ein internationales Erfolgskonzept

Das Bildungsmodell TUMO wurde 2011 in Armenien entwickelt. Der Ansatz kombiniert eigenständiges Lernen in digitalen Modulen mit begleitenden Workshops durch Fachkräfte aus Kreativ- und Technologiebereichen.

Der Name TUMO geht zurück auf den bedeutenden armenischen Schriftsteller Hovhannes Tumanyan, dessen kreatives Erbe das erste TUMO-Zentrum in Jerewan inspiriert hat.

Dieses wurde 2011 im Tumanyan-Park eröffnet – einem Ort, der im Volksmund „TUMO“ genannt wird. Die Namenswahl steht symbolisch für die Verbindung von Kultur, Kreativität und Bildung. Im TUMO geschieht Lernen nicht aus Pflicht, sondern aus Begeisterung.

Breite Unterstützung durch Partner

Die Umsetzung in Südwestfalen wird durch ein starkes Netzwerk ermöglicht:

- Das Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) fördert das Modellprojekt bis 2027 mit rund 6,4 Millionen Euro.
- Die Gremien der Regionale 2025 Südwestfalen haben TUMO +lernfab. als 3-Sterne-Projekt ausgezeichnet.
- Die b.invest gGmbH, eine Gesellschaft der Stadt Lüdenscheid, verantwortet den Betrieb.
- Die KfW unterstützt beratend.
- Die FernUniversität in Hagen führt die wissenschaftliche Begleitforschung durch.

KONTAKT:

Heike Müller-Bärwolf

b.invest gGmbH

Tel.: 02351 6564222

heike.mueller-baerwolf@b-invest.org

HEIKE MÜLLER-BÄRWOLF, GESCHÄFTSFÜHRERIN B.INVEST / TUMO LÜDENSCHEID



Bundesministerium
für Forschung, Technologie
und Raumfahrt



Yannik Lockner (CTO) und Louisa Desel (CEO), Mitgründer der Osphim GmbH

Start-up-Stage

Das Start-up OSPHIM bringt künstliche Intelligenz direkt in die Spritzgießfertigung und macht komplexe Prozessdaten zu einem praktischen Werkzeug für mehr Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit. Von Kunststofftechnikern für Kunststofftechniker entwickelt schafft die Plattform einen unmittelbaren Mehrwert im Alltag für die Produktionsprozesse.

Bei der Einrichtung und Optimierung von Spritzgießprozessen müssen zahlreiche Parameter berücksichtigt werden. Bereits geringe Abweichungen von den optimalen Einstellungen wirken sich unmittelbar auf die Zykluszeiten, den Energieverbrauch und die Bauteilqualität aus. Traditionell werden viele dieser Prozesse auf Basis von Erfahrungs-

werten eingerichtet und optimiert. Die systematische Auswertung von Prozessdaten kann jedoch die Möglichkeit bieten, verborgene Zusammenhänge sichtbar zu machen und so eine neue Grundlage für kontinuierliche Optimierungen zu schaffen.



KI-gestützte Prozessoptimierung

Effizienzpotenziale erkennen und nutzen

Das Aachener Softwareunternehmen OSPHIM hat eine Plattform entwickelt, die Produktionsdaten strukturiert erfasst, analysiert und in Echtzeit interpretiert. Mithilfe künstlicher Intelligenz entstehen daraus Assistenzsysteme, die Einrichter, Schichtleiter und Verfahrenstechniker konkret unterstützen. Die von Kunststofftechnikern für Kunststofftechniker entwickelte Software betrachtet Parameter wie Werkzeugtemperierung, Nachdruckphasen oder Einspritzgeschwindigkeit und macht Abhängigkeiten quantifiziert sichtbar, die mit herkömmlichen Methoden oft nicht zu erkennen sind. OSPHIM unterstützt dabei, die Komplexität zu reduzieren, die Prozessstabilität zu erhöhen und Optimierungen reproduzierbar umzusetzen.

Die erzielten Effekte lassen sich klar nachweisen. So kann eine Verkürzung der Zykluszeit um zehn Prozent – abhängig von Werkzeug und Schichtmodell – zu mehreren zehntausend zusätzlichen Formteilen pro Jahr führen, ohne dass zusätzliche Maschinen benötigt werden. Parallel dazu sinkt der Energiebedarf

lichen Branchen setzen OSPHIM bereits in verschiedenen Ausbaustufen ein – von der reinen Datenerfassung und ersten Prozessanalysen bis hin zur umfassenden, KI-gestützten Prozessoptimierung.



Technologie, die den Mittelstand stärkt

Die technologische Basis von OSPHIM kombiniert statistische Verfahren, Mustererkennung und adaptive Algorithmen, wesentliche Voraussetzung ist die Integration über standardisierte Schnittstellen. Mit Unterstützung industrieller Schnittstellen gelingt die Anbindung auch in heterogenen Maschinenparks, sodass sowohl moderne als auch ältere Anlagen ein-



mit variierenden Eigenschaften, etwa Rezyklaten, hilft die kontinuierliche Datenerfassung dabei, stabile Prozessfenster zu identifizieren, und macht die Prozesse robuster, sodass eine gleichbleibende Bauteilqualität gewährleistet ist. Gerade für mittelständische Unternehmen eröffnen sich daraus besondere Chancen. Mit OSPHIM wird die Produktion transparent, Prozesse lassen sich vergleichen und Wissen wird unabhängig von einzelnen Mitarbeitenden erfasst und zur Verfügung gestellt. Die Plattform ist modular aufgebaut und in einzelnen Paketen erhältlich – vom Einstieg mit einfacher Maschinendatenerfassung bis hin zur umfassenden, KI-gestützten Optimierung. So können Unternehmen ihre Fertigung Schritt für Schritt digitalisieren und die Lösung flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen.

OSPHIM zeigt, dass datenbasierte Assistenzsysteme in der Spritzgießfertigung praxistauglich einsetzbar sind.

DR. LOUISA DESEL

pro Bauteil, wodurch sich die Produktionskosten und die CO₂-Emissionen verringern. In realen Anwendungen konnten zudem die Auschussquoten um bis zu 50 Prozent gesenkt und die Einrichtzeiten um mehr als 70 Prozent verkürzt werden. Anwender aus unterschied-

bezogen werden können. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig. OSPHIM unterstützt bei der Anomalieerkennung bei laufenden Serienprozessen ebenso wie bei der Beschleunigung von Bemusterungen neuer Werkzeuge. Insbesondere bei der Verarbeitung von Materialien

OSPHIM zeigt damit, dass datenbasierte Assistenzsysteme in der Spritzgießfertigung bereits heute praxistauglich einsetzbar sind. Effizienzsteigerungen, stabilere Prozesse und eine ressourcenschonendere Produktion werden direkt im Betrieb sichtbar und leisten einen messbaren Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit – insbesondere im Mittelstand.

KONTAKT:

Dr. Louisa Desel
OSPHIM GmbH
Seffenter Weg 201
52074 Aachen
Tel.: 0152 37137292
louisa.desel@osphim.com





Wenn KI auf Medizintechnik trifft: Innovationen für die Gesundheitswirtschaft

Wie gelingt der erfolgreiche Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Medizintechnik? Antworten auf diese Frage lieferte die Veranstaltung „KI trifft auf Medizintechnik“ – mit spannenden Impulsen, Praxisbeispielen und neuen Vernetzungsmöglichkeiten.

Künstliche Intelligenz (KI) revolutioniert die Medizintechnik – und genau hier setzte die Veranstaltung „KI trifft auf Medizintechnik“ an. Rund 30 Teilnehmende aus Medizintechnikunternehmen, Kliniken sowie der KI- und Digitalisierungsbranche folgten der Einladung der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen, der Conze Informatik GmbH, der Universität Siegen und des EDIH Südwestfalen am 7. Mai in die Conze Akademie Siegen.

Besonderes Highlight der Veranstaltung war der Impulsvortrag von Dr. Christian Weber von der Universität Siegen. In seinem Beitrag „KI in der Medizin zwischen Industrie und Forschung – Wege zur Kooperation“ gab er den Gästen einen faszinierenden Einblick in die Chancen der KI für die Gesundheitsbranche. Weber zeigte auf, wie datenbasierte Systeme Diagnostik und Therapie künftig präziser, schneller und individueller gestalten können – und betonte gleichzeitig die Bedeutung enger Kooperationen zwischen Forschung und Wirtschaft. Dabei betonte er, dass Künstliche Intelligenz nicht mit maschi-

nellem Lernen gleichzusetzen sei, sondern weitaus mehr ist.

Vielfältige Praxisbeispiele und Austausch
Anschließend stellten weitere Experten konkrete Anwendungen vor: Thomas Bollmann (Conze Informatik GmbH) präsentierte erste Praxisprojekte, darunter ein KI-gestütztes System zur bildbasierten Erkennung von apikaler Parodontitis, welches Conze für einen Kunden entwickelt hat. Anhand von Röntgenbildern und 3D-Scans wird die Entzündung früher erkannt und eine effizientere Therapieplanung ermöglicht. Roland Lutz (Medlytics GmbH) erläuterte neue Ansätze zur datengestützten Früherkennung von Komplikationen bei stationären Patienten, wie zum Beispiel drohendes Nierenversagen. Ziel sei es, durch digitale Frühwarnsysteme die Behandlungsqualität und Patientensicherheit zu erhöhen.

Dr. Paul Wieneke (MedTech Consultant & Regulatory Experte) gab einen Überblick über die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen (KI-Verordnung, MDR) und sprach über die Herausforderungen bei der Regulierung und den Zugang zu anonymisierten Rohdaten. Hohe Hürden und Ungewissheit im Umgang mit Regularien sind nach wie vor zentrale Themen für viele Akteure. Dr. Christian Hohl (Marien Kliniken Siegen) zeigte auf, wie KI bereits heute die Radiologie unter-

stützt und neue Möglichkeiten eröffnet, um Befunde schneller, konsistenter und präziser zu erstellen – von der automatisierten Patientenpositionierung im Computertomographen über die Planung der Aufnahmen bis hin zur KI-gestützten Bildrekonstruktion. Quintessenz des Vortrags von Dr. Hohl: KI macht diagnostische Verfahren nicht nur effizienter, sondern auch sicherer und standardisierter. Er betonte, dass KI-Systeme wie der „CT Smart Workflow“ bereits erfolgreich im Einsatz sind und einen echten Mehrwert in der klinischen Praxis bieten.

Ein weiteres Praxisbeispiel lieferte Jan-Marc Peukert von Microsynetics GmbH. Das Start-up stellte ein KI-gestütztes Sturzerkennungssystem für Senioren vor, das auf Parameter wie Schrittfrequenz, Gangstabilität und Krankengeschichte zugreift. Ziel ist es, Stürze durch datenbasierte Interventionen präventiv zu verhindern.

Ein weiteres Ziel der Veranstaltung: den Austausch zwischen Unternehmen, Kliniken und Technologieanbietern gezielt zu fördern. Beim anschließenden Networking entstanden spannende und intensive Gespräche. In einer Umfrage konnten die Teilnehmenden zudem eigene Ideen für zukünftige Projekte, Kooperationsmöglichkeiten und Forschungsthemen einbringen. Besonders häufig wurden regulatorische Fragen rund um Zulas-

sung, Datenschutz (DSGVO), Registrierung und Rechtssicherheit diskutiert – Themen, die bei vielen Akteuren nach wie vor für Unsicherheit sorgen. Gleichzeitig zeigte sich eine große Gesprächsbereitschaft und Offenheit, auch kritische Fragen zu stellen: Vertraue ich der KI mehr als bewährten Verfahren? Wie kann ich Verfahren vergleichen? Diese Reflexionen sind wichtig, um das Vertrauen in neue Technologien zu stärken.

„Mit unserer Veranstaltung möchten wir Innovationen anstoßen und konkrete Brücken zwischen Medizintechnik, Forschung

und KI-basierten Lösungen bauen. Der direkte Austausch heute zeigt: Südwestfalen hat das Potenzial, eine Vorreiterregion für smarte Gesundheitslösungen zu werden“, betont David Bohlen von der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen.

KONTAKT:

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

Gesundheitswirtschaft



Dr. Christian Weber (Universität Siegen) zeigte in seinem Impulsbeitrag Wege der Kooperation zwischen Industrie und Forschung auf.

Kooperation mit dem VDMA – Gemeinschaftsstand auf der MedtecLIVE in Stuttgart

Die MedtecLIVE, die vom 5. bis 7. Mai 2026 in Stuttgart stattfindet, setzt einen starken Fokus auf das Thema Fertigungstechnik und Produktionsumfeld.

Die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft kooperiert mit dem VDMA, um interessierten Unternehmen eine Messeteilnahme zu ermöglichen. Der VDMA-Gemeinschaftsstand auf der MedtecLIVE bietet Ihnen die Möglichkeit sich ohne großen Aufwand und mit überschaubaren Kosten auf der Messe zu präsentieren und den Markt für Medizintechnik für sich auszuloten.

PAKET 1 Individuelle Nutzfläche von 5m² zuzüglich Gemeinschaftsfläche:

6.900 € (6.300 € für VDMA-Mitglieder)

Für teilnehmende Unternehmen sind unter anderem folgende Leistungen im Paketpreis enthalten:

- 5 m² individuelle Nutzfläche mit folgender Ausstattung: Brückentisch, Sideboard, 2 Barhocker, Prospektständer, Stromanschluss (240 V), 2 Ausstellerausweise für Standpersonal, gedruckter und digitaler Katalogeintrag und virtuelles Matchmaking über den Veranstalter,
- Hochwertiges einheitliches Standdesign mit Raum für die individuelle Präsentation,
- Catering für Standpersonal, Standbesucher und Kunden,
- Lagerraum für Broschüren und Unterlagen,
- Kostenübernahme für Strom, Wasser, Standreinigung und Abfallentsorgung,
- Versicherung der Ausstellungsgüter während der Messezeit,
- Marketingmaßnahmen mit individueller Präsentationsmöglichkeit im Rahmen der VDMA Publikationen.

Das Messepaket versteht sich netto zzgl. Mehrwertsteuer. Die vom Veranstalter erhobene Medienpauschale in Höhe von 945 € ist in den Preisen bereits enthalten.

Mitgliedsunternehmen der Brancheninitiative erhalten eine gesonderte Subventionierung.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Mitglieder der Brancheninitiative und Unternehmen aus dem Märkischen Kreis haben die Möglichkeit folgendes Paket zu buchen.

KONTAKT:

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

DMEA Connecting Digital Health

Exkursion zur DMEA

Vom 21. bis 23. April 2026 bieten wir eine Exkursion zur DMEA (Digital Medical Expertise and Applications) – Connecting Digital Health nach Berlin an und sponsieren die Messekosten hierfür. Auf dem Programm stehen:

- der Besuch der Messe,
- eine Exkursion zu einem Medizintechnikunternehmen in Berlin,
- ein Besuch des Bundestages mit einem Austausch mit den südwestfälischen Abgeordneten

Geben Sie uns hierzu bitte zeitnah eine Rückmeldung (bohlen@gws-mk.de), ob Sie an der Exkursion teilnehmen.

Unternehmensnachfolge – starke Alternative zur Existenzgründung

Die Statistik zeigt: Noch nie gab es in Handwerk, Handel und Industrie so viele Unternehmen, die an die nächste Generation übergeben werden müssen. Denn die Boomer gehen in Rente und suchen nach Personen, die ihr Lebenswerk fortsetzen. Gleichzeitig gibt es unter den Gründungsinteressierten nur einen sehr geringen Anteil an Personen, die sich eine Nachfolge als Alternative zur klassischen Existenzgründung vorstellen können.

Die Vorteile einer Unternehmensnachfolge

Die oben genannte Zurückhaltung von Gründungswilligen ist nur schwer zu verstehen, denn ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen, bringt viele Vorteile mit sich:

- Man fängt nicht bei Null an, sondern baut auf einer bestehenden Ausstattung an Maschinen, Einrichtungen und Geschäftskontakte auf.
- In der Regel ist auch das richtige Personal vorhanden, das nicht erst angelernt werden muss, sondern weiß, worauf es im Unternehmen ankommt.
- Man muss nicht erst mühsam einen Kundenstamm aufbauen, sondern hat von Anfang an einen Kundestamm, der Umsatz und Gewinne bringt.
- Da Zahlen vorhanden sind, fällt es Banken leichter, das Unternehmen zu beurteilen und Gelder für eine Kaufpreisfinanzierung und / oder zusätzliche Investitionen bereitzustellen.

Alle genannten Faktoren ersparen Nachfolgenden in Unternehmen die Kämpfe, die sie als Existenzgründerinnen und -gründer ausfechten müssten. Trotzdem finden viele Gründungsinteressierte eine Nachfolge unattraktiv.

Die Nachteile einer Unternehmensnachfolge

Viele Nachfolgeinteressierte sehen in erster Linie die Probleme, die eine Nachfolge mit sich bringen kann. Eingefahrene Strukturen sind das, was Nachfolgeinteressierte am

meisten abschreckt. Diese pauschale Aussage betrifft im Kern folgende Bereiche:

- Der vorhandene Maschinenpark entspricht nicht den Vorstellungen der nachfolgenden Generation. Es lassen sich nicht die Produkte herstellen, die angestrebt werden oder es ist einfach lange nicht in den Maschinenpark investiert worden (Investitionsstau).
- Das Personal steht fest und hat ggf. nicht die gewünschte Qualifikation. Doch selbst wenn dies keine Rolle spielt, müssen sich Mitarbeitende erst an einen anderen Führungsstil gewöhnen, den Nachfolgende unweigerlich mitbringen.
- Alle Strukturen sind auf die Person der Unternehmerin bzw. des Unternehmers ausgerichtet, so dass es zu Problemen kommt, wenn Sie oder Er fehlt. Im Grunde ist zu wenig auf eine eigenverantwortliche Struktur der Organisation geachtet worden, in der Wissen, Fähigkeiten und Verantwortlichkeiten breiter aufgestellt sind.
- Und natürlich muss auch der Kaufpreis berücksichtigt werden. Unternehmensnachfolgen sind teuer, weil schon alles da ist. Während bei Gründungen nach und nach erweitert und investiert wird, erwirbt man bei Nachfolgen ein funktionsfähiges Ganzes. Das ist in der Regel nicht zum Schnäppchenpreis verfügbar.

Wie Nachfolge gelingen kann

Sowohl die abgebende als auch die nachfolgende Generation stellen sich die Unternehmensnachfolge als singuläres Ereignis vor, dass in der Zahlung eines Kaufpreises und der Übertragung von Eigentum und Verantwortung seinen Ausdruck findet.

Nachfolge ist aber ein Prozess, der lange vor der Übertragung des Unternehmens beginnt.

Das Unternehmen muss für eine Nachfolge fit gemacht werden. Es muss so aufgestellt werden, dass es attraktiv und modern bleibt und

es fast keinen Unterschied macht, wer es am Ende weiterführt.

Im Verhandlungsprozess müssen sich beide Seiten so weit annähern, dass es zu einer Übergabe kommen kann. Es ist eine Balance zu finden, zwischen den eigenen Vorstellungen und den Notwendigkeiten des Unternehmens. Oft scheitern Verhandlungen an zu starren Vorstellungen beider Seiten, ohne zur berücksichtigen, was für das Unternehmen notwendig und gut ist.

Eine Unternehmensnachfolge ist auch immer ein Einarbeitungsprozess. Ein Prozess, in dem Nachfolgende von der abgebenden Generation lernen müssen. Und ein Prozess in dem sich das Unternehmen als Organisation neu formiert. Das erfordert, die Mitarbeiter möglichst früh mitzunehmen und neue zukunftsfähige Organisationsstrukturen zu finden.

Je früher die genannten Prozesse schon in der Vorbereitungsphase angelegt und begonnen werden, umso erfolgreicher und nachhaltiger kann eine Nachfolge sein.

Und niemand muss diesen Schritt allein gehen. Denn für alle Fragestellungen, die sich im Nachfolgeprozess rund um die Themen Steuern, Recht, Vertragsgestaltung, Unternehmens- und Organisationsentwicklung ergeben, gibt es Expertinnen und Experten. Kostenlose Einstiegs- und Begleitberatungen werden von Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften angeboten.

Gründungsinteressierte und Unternehmerinnen bzw. Unternehmer müssen sich trauen und für die Nachfolge Zeit mitbringen.

KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH
Tel.: 02352 9272-14
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 unter anderem:

- 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 9272-14
walter@gws-mk.de

Unternehmen sucht Nachfolger

U 25 / 01

Das Unternehmen aus dem nördlichen Märkischen Kreis ist seit 2019 am Markt etabliert und soll aus gesundheitlichen Gründen an eine Nachfolgerin / einen Nachfolger übergeben werden. Es bietet eine einzigartige Kombination aus Freizeitaktivität und Gastronomie, die sich an Zielgruppen ab zwölf Jahren richtet.

Seit der Gründung hat sich das Unternehmen auch in herausfordernden Zeiten einen treuen Kundenstamm aufgebaut, der in den letzten Jahren zu einem stabilen Umsatzwachstum geführt hat. Im Marketing setzt das Unternehmen neben seiner Bekanntheit auf diverse Social-Media-Kanäle (Facebook, Instagram, TikTok), die hohe Zugriffszahlen generieren.

Das Unternehmen befindet sich in gemieteten Räumlichkeiten (ohne feste Laufzeitbindung), die ausreichend Erweiterungsfläche für den Ausbau oder die Ergänzung des bestehenden Angebots bieten. Auf der derzeit nicht genutzten Fläche könnte auch ein Angebot für Lasertag eingerichtet werden, um die Zielgruppen noch weiter zu erweitern. Die Übergabe des Unternehmens ist als Verkauf des Betriebsvermögens (Asset-Deal) geplant.

Gesuchte Anforderungen an die Nachfolge:

- Erfahrung in der Leitung und im Betrieb von Paintball- oder Airsoft-Anlagen oder ähnlichen Freizeitaktivitäten.
- Kenntnisse im Bereich der Gastronomie, insbesondere im Betrieb von gastrono-

mischen Angeboten in Verbindung mit Freizeitanlagen.

- Kreativität und Unternehmergeist, um das bestehende Angebot weiterzuentwickeln und neue Ideen umzusetzen.
- Fähigkeit, Teams zu führen und die Sicherheit der Aktivitäten jederzeit zu gewährleisten.
- Marketingkenntnisse, insbesondere im Bereich Social Media, um die bestehende Kundenbasis zu erhalten und auszubauen.

Eine gründliche Einarbeitung durch den bisherigen Betreiber wird gewährleistet, um eine nahtlose Übernahme sicherzustellen.

Nachfolger suchen Unternehmen

N 25 / 01

Erfolgreicher Manager mit langjähriger Erfahrung im Key Account und der Vertriebsleitung sucht neue Herausforderung in der Unternehmensnachfolge.

Die ziel- und ergebnisorientierte Führungs-persönlichkeit bringt umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb, in der Ausrichtung auf

neue Märkte und Kunden sowie in der Prozessoptimierung mit. Im Verlauf seiner Karriere sammelte der Kandidat Erfahrungen in den Branchen: Verbindungstechnologie, Automobilindustrie, Schienenfahrzeug – und Gleistechnik, Maritime Schifffahrt, Windkraft-industrie, Federnindustrie, Rüstungsindustrie.

Gesucht wird die Beteiligung/Übernahme eines gesunden mittelständischen Unternehmens aus den Bereichen Oberflächentechnik oder metallverarbeitender Industrie im Märkischen Kreis bzw. Südwestfalen. Das Unternehmen sollte eine tragfähige Grundlage bieten. Ausgangspunkt sollten eingeführte Produkte und ein solider Kundenstamm sein.

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 Kappert



Projekt gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



Südwesfalen
ALLES ECHT!