

# GWS *Publik*

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

1 | APRIL 2026



Gesellschaft zur Wirtschafts- und  
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 4  
**Innovation braucht Verbindung:**  
15 Jahre Transferverbund



Seite 20  
**Zukunft sichern, Wachstum ermöglichen:**  
Strategien für Gewerbeflächen im MK

# Was man im Handwerk so macht? Deutschlands Zukunft.



**Zeit, zu machen.**

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis  
verstehen | bündeln | handeln

KH-MK.DE

HANDWERK.DE

# Inhalt

## Industrieoffensive Märkische Region – strategisch | nachhaltig | zukunftsfest

Die Märkische Region zählt zu den industriellen Zentren Nordrhein-Westfalens. Doch steigende Energiepreise, Fachkräftemangel, geopolitische Unsicherheiten und der Strukturwandel in der Automobilindustrie setzen die Unternehmen zunehmend unter Druck. Die Deindustrialisierung ist längst erkennbar.

Um heimische Industrieunternehmen bei der Erschließung neuer Märkte zu unterstützen, ist jetzt ein zukunftsweisendes Transformationsprojekt gestartet: die Industrieoffensive Märkische Region. Ziel ist es, neue Anwendungsfelder für vorhandene Technologien und Fertigungskompetenzen zu identifizieren und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei zu unterstützen, ihr Produktportfolio auch außerhalb der Automobilindustrie zu diversifizieren.

Mit der Industrieoffensive Märkische Region wird ein starkes wirtschaftspolitisches Signal gesetzt: Fördermittelgeber und Projektpartner bekennen sich klar zu Industrie und richten ihre Anstrengungen gezielt auf die weitere Stärkung der industriellen Basis aus. Zu den Projektpartnern gehören die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) als Konsortialführer, die Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Stadt Hagen und des Ennepe-Ruhr Kreises, die SIHK zu Hagen sowie die landesweit tätige Transformationsagentur ZENIT (Zentrum für Innovation und Technik in NRW) aus Mühlheim. Fachlich begleitet wird das Konsortium durch den Industrieausschuss der SIHK zu Hagen.

Das Projekt sieht einen strukturierten Befähigungsprozess für Industrieunternehmen vor. Dazu gehören unter anderem gemeinsame Workshops, Marktanalysen, Exkursionen zu Fachkongressen, die Zusammenarbeit mit Hochschulen sowie ein modularer Methodenkasten zur Innovationsentwicklung. Ziel ist es, die Unternehmen in die Lage zu versetzen, auf Basis ihrer vorhandenen Kompetenzen neue Produkte, Märkte und Partnerschaften zu erschließen.

Interessierte Unternehmen können sich im Rahmen einer Informationsveranstaltung am 18. Mai in der SIHK zu Hagen über die nächsten Projektaktivitäten informieren. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 17.

Gefördert wird diese Industrieoffensive aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) durch das Land Nordrhein-Westfalen sowie die Europäische Union. Sie ist Teil der Maßnahme „Wissens- und Technologietransfer“ des EFRE/JTF-Förderprogramms NRW. Das Projekt läuft vom 1. Januar 2026 bis zum 31. Dezember 2028. In der GWS sind Sonja Pfaff und Jochen Schröder Ihre Ansprechpartner.

Jochen Schröder  
Geschäftsführer

## 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

### TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN

- 4 Innovation braucht Verbindung: 15 Jahre Transferverbund Südwestfalen
- 6 Digitalisierung in der Produktion: Einblicke bei FANUC in Meinerzhagen
- 7 KI im Einkauf: Praxisbeispiel bei HP Polytechnik in Iserlohn
- 8 Impulse für digitale Souveränität in Wirtschaft und Verwaltung
- 9 Ankündigung Laborgespräche
- 9 6. Wasserstoff-Summit im Juli
- 10 Von der Analyse zur konkreten Handlung
- 11 Vom Bauteil zur smarten Komponente: Ideen, Anwendungen & neue Geschäftsmodelle
- 12 Ersatzteillogistik neu gedacht
- 13 Kontinuität für den Wandel:
- 13 ATLAS begleitet Unternehmen auch 2026
- 14 Der Wandel der Automobilwirtschaft ist Realität
- 15 Fortschritt beim Rüstungs-Upscaling: Neue Plattform „SVI-Connect“ erfolgreich gestartet

### IM BLICKPUNKT

- 16 EFRE-Projekt „Industrieoffensive Märkische Region“
- 16 Start des Projekts „KreisEL“: GWS treibt Circular Economy in der Elektronikindustrie voran
- 17 Save the Date - Industrieoffensive Märkische Region
- 18 Industrie-Makerthon stärkt Unternehmen im Märkischen Kreis
- 18 Studierende präsentieren Lösungen für neue Märkte
- 19 Ergebnisse des Industrie-Makerthons

### GEWERBEFLÄCHEN

- 20 Zukunft sichern, Wachstum ermöglichen: Strategien für Gewerbeflächen im MK

### NACHHALTIGKEIT

- 22 „Team Sustainability MK“
- 22 Umweltwirtschaftspreis.NRW 2026
- 23 „Förderzentrale Deutschland“ soll Antragswesen schrittweise digitalisieren und vereinfachen
- 24 Erfolgreich Ressourcen sparen und Kosten senken
- 26 Recht auf Reparatur kommt

### GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

- 27 Die nächsten Kompetenz-Puzzleteile
- 28 „Kaminrunde“ der Gesundheitswirtschaft Südwestfalen stärkt regionalen Austausch

### UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 29 KfW-Nachfolge-Monitor gibt Überblick über das Nachfolgegeschehen in Deutschland
- 30 Nachfolge und Übernahmeprofile

### Bildnachweise

**Titelbild:** GWS / Google Gemini / Nano Banana 2 (KI-generiert) / <https://gemini.google.com>

GWS, Katrin Wolff, Sonja Pfaff, Jasmin Graef, David Bohlen, Marcel Krings; SIHK zu Hagen, Julian Pflichtenhöfer; EN Agentur; Wasserstoff Brücke; ATLAS – Automotive Transformationsplattform; Hagen Wirtschaftsentwicklung, Dennis Rafalski; AGV – Arbeitgeberverband Lüdenschied, Bernhard Moll – Fotografie; Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft, SimMedEx, brandgroup, SWCode; Adobe Stock – 158859441 Malp; Adobe Stock - 231772527 Bnenin, Adobe Stock – 69571158 Kara

# Innovation braucht Verbindung: 15 Jahre Transferverbund Südwestfalen

Wie aus Ideen konkrete Lösungen entstehen, zeigte der Innovationskongress „TransferXChange“ in Hemer. Praxisbeispiele, Forschungseinblicke und Start-up-Impulse machten das Potenzial der engen Zusammenarbeit von Wirtschaft und Wissenschaft deutlich.

Wie entsteht Innovation und warum gelingt sie in manchen Regionen besser als in anderen? Antworten darauf lieferte der Innovationskongress „TransferXChange“ im Sauerlandpark Hemer, bei dem rund 100 Teilnehmende aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammenkamen. Unter dem Motto „aus der Region für die Region“ stand die Veranstaltung im Zeichen von 15 Jahren Transferverbund Südwestfalen. Seit 2010 hat sich der Verbund als zentrale Plattform für Zusammenarbeit und Wissenstransfer etabliert. Ziel ist es, Ideen nicht nur zu entwickeln, sondern sie in die Praxis zu bringen und daraus konkrete Wertschöpfung zu erzeugen. Durch das Programm führte Jessika Westen, die den Kongress mit journalistischer Präzision und Gespür für Themen moderierte.

## Gemeinsam handeln: Impulse aus Politik und Industrie

Den Auftakt machte Ralf Schwarzkopf, Landrat des Märkischen Kreises, mit einem klaren Appell für mehr Vernetzung und gemeinsames Handeln. Innovation entstehe nicht

isoliert, sondern im Zusammenspiel verschiedener Akteure und erfordere vor allem den Mut, Ungewissheiten auszuhalten. „Die eigentliche Herausforderung ist nicht unbedingt das Wissen an sich, sondern der Weg vom Wissen in die Anwendung. Genau diesen Weg organisiert der Transferverbund“, betonte Schwarzkopf. Insbesondere angesichts steigender Kosten, globaler Konkurrenz und Fachkräftemangel müsse die Region enger zusammenrücken und vorhandenes Know-how schneller nutzbar machen.

Wie Unternehmen diesen Wandel konkret gestalten können, zeigte Christian F. Kocherscheidt, geschäftsführender Gesellschafter der EJOT Finance SE & Co. KG, in seiner Keynote. Am Beispiel seines Unternehmens beschrieb er den strategischen Umbau in Zeiten globaler Unsicherheit und technologischer Umbrüche. Mit dem Programm „EJ 2025“ habe EJOT bewusst neue Wege eingeschlagen und setze auf Internationalisierung, neue Geschäftsfelder und nachhaltige Produktionsansätze. Dabei geht es nicht um kurzfristige Anpassungen, sondern um ein



Dennis Humpert (Wilhelm Humpert GmbH), Moderatorin Jessika Westen und Prof. Matthias Hermes (FH Südwestfalen, v. l.) berichteten über das Projekt zur Entwicklung eines neuen Fertigungsverfahrens für Fahrradlenker.

langfristiges Umdenken. „Dann ist es an uns, da was zu bewegen“, so Kocherscheidt, der Transformation als kontinuierliche unternehmerische Aufgabe versteht.

## 15 Jahre Transferverbund: Brücke zwischen Theorie und Praxis

Im anschließenden Panel wurde deutlich, wie wichtig stabile Netzwerke für genau diesen Wandel sind. Jochen Schröder (Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis), Thomas Frye (IHK Arnsberg) und Prof. Andreas Nevoigt (Fachhochschule Südwestfalen) blickten auf die Entwicklung des Transferverbunds zurück und diskutierten seine Rolle als Brücke zwischen Theorie und Praxis. Was als Initiative begann, hat sich zu einem belastbaren Netzwerk entwickelt, das Unternehmen Orientierung bietet und Innovationen aktiv begleitet. „Wir haben in den letzten 15 Jahren 400 bis 500 Unternehmen beraten“, erklärte Schröder und unterstrich damit die praktische Relevanz der Arbeit. Gleichzeitig habe sich auch die Zusammenarbeit verändert, wie Nevoigt betonte: „Die Fragestellungen sind größer geworden – davon profitieren alle.“



Beim Panel „15 Jahre Transferverbund Südwestfalen“ diskutierten (v. l.) Thomas Frye (IHK Arnsberg), Prof. Andreas Nevoigt (Fachhochschule Südwestfalen), Moderatorin Jessika Westen und Jochen Schröder (GWS Märkischer Kreis) über die Entwicklung und Bedeutung des Verbunds.

Wie solche Kooperationen konkret aussehen, zeigten mehrere Praxisbeispiele aus der Region. So entwickelte SES Sandmann gemeinsam mit der Hochschule Hamm-Lippstadt neue digitale Marketingansätze und optimierte den Webshop, während Raziol Zibulla & Sohn zusammen mit der FH Südwestfalen eine automatisierte Präzisionsdüse für industrielle Prozesse zur Serienreife brachte. Bei Wilhelm Humpert führte die Zusammenarbeit mit der Hochschule dazu, ein neues Fertigungsverfahren zu etablieren und die Produktion von Fahrradlenkern wieder nach Deutschland zurückzuholen. Ein besonderes Beispiel stellte Schlager Industrieofenbau vor: Im Rahmen des TV-Makerthons (s. Seite 18/19) – einem Innovationsformat, bei dem Studierende innerhalb von 24 Stunden reale Unternehmensaufgaben lösen – wurde ein digitales Tool entwickelt. Mit diesem lassen sich Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparpotenziale von Industrieöfen einfach berechnen. Innerhalb kürzester Zeit entstand so eine direkt einsetzbare Lösung mit konkretem Nutzen für die Praxis.

#### **Forschung trifft Praxis: Innovationspitches als Türöffner**

Einen Blick in die Zukunft boten fünf Innovationspitches der Hochschulen Südwestfalen und Hamm-Lippstadt. Sie zeigten, wie breit das Spektrum aktueller Forschung ist und welche Themen die Region künftig prägen könnten. Es ging um neue Führungsansätze in digitalen Arbeitswelten, flexible und nachhaltige Logistiklösungen sowie um konkrete Anwendungen wie eine XR-gestützte Lernplattform für den Metallbau. Weitere Pitches widmeten sich innovativen Werkstoffen und intelligenten Produktionssystemen, die mithilfe von KI und digitalen Zwillingen eine nahezu fehlerfreie Fertigung ermöglichen. Auch die Sektorenkopplung, also die intelligente Vernetzung verschiedener Energiesysteme als Grundlage für eine nachhaltige Versorgung, rückte in den Fokus. Die Pitches dienten dazu, gezielt die Aufmerksamkeit von Unternehmen zu wecken und Anknüpfungspunkte für Kooperationen und Partnerschaften aufzuzeigen.



*Das vielfältige Programm des Innovationskongresses TransferXChange stieß bei den rund 100 Teilnehmenden aus Wirtschaft und Wissenschaft auf großes Interesse.*

#### **Start-ups als Innovationstreiber der Region**

Einen weiteren Impuls lieferten Start-ups aus Westfalen, die zeigten, wie aus Forschung unternehmerische Innovation entsteht. Arthur Roenisch von der Zelocon GmbH machte deutlich, dass der Energiebedarf von Rechenzentren zu einer zentralen Herausforderung der Digitalisierung geworden ist und dass neue Technologien wie Quantencomputing dringend benötigt werden. Lukas Ostermann von Morpheus Logistik beschrieb eindrucksvoll, wie aus einem Hochschulprojekt ein funktionierendes Geschäftsmodell entstand. „Wir haben den kompletten Transfer von der Hochschule hin zu einem Start-up geschafft“, beschrieb er den Weg von der Idee zur Drohnenlogistik im Regelbetrieb. Rodja Trappe von der Zauberzeug GmbH richtete den Blick auf die Potenziale von KI und Robotik und formulierte eine klare Vision: „Wir wollen die nervige Handarbeit ersetzen.“ Anschaulich wurde dies durch den von ihm mitgebrachten „Feldfreund“: einen autonomen Roboter, der mithilfe von KI Unkraut von Nutzpflanzen unterscheidet und selbstständig jäten kann. „Landwirte können ihn als Servicroboter stundenweise buchen, um arbeitsintensive Tätigkeiten effizient zu automatisieren.“

Der Kongress endete bewusst offen – im Tech-Café, das Raum für Austausch, Diskussion und neue Kontakte bot. Hier wurde deutlich, dass Innovation vor allem dort entsteht, wo unterschiedliche Perspektiven

aufeinandertreffen und Ideen gemeinsam weiterentwickelt werden. An fünf Themenstationen – KI-Prognosen und lokale KI im Mittelstand, Forschungsprojekt Defence Tech, Zukunftsmarkt Medizintechnik, KI und Robotik sowie Wissensmanagement und digitale Assistenzsysteme – konnten die Teilnehmenden vertiefend in den Dialog einsteigen und konkrete Anwendungsfelder diskutieren. Der TransferXChange demonstrierte somit wirkungsvoll, dass die Innovationskraft der Region maßgeblich aus ihrem vernetzten Miteinander entsteht.



*Rodja Trappe (Zauberzeug GmbH) sprach in seinem Vortrag unter anderem über den autonomen Roboter „Feldfreund“, der mithilfe von KI Unkraut erkennt und selbstständig entfernt.*

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



Ausgebucht: Mehr als 50 Gäste informierten sich in Meinerzhagen über Digitalisierungsthemen im Umfeld der Produktion und nutzten anschließend die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch beim Imbiss.

## Digitalisierung in der Produktion: Einblicke bei FANUC in Meinerzhagen

Wie können digitale Technologien Produktionsprozesse effizienter, flexibler und resilienter machen? Mit dieser Frage beschäftigte sich die Veranstaltung „Digitalisierung in der Produktion – Effizienz neu denken“, zu der Vertreterinnen und Vertreter aus Industrie und Wirtschaft im Oktober nach Meinerzhagen eingeladen waren.

Organisiert wurde das Format gemeinsam vom Transferverein Südwestfalen, dem Projekt Digitalise\_SWF und dem DigiNet Südwestfalen. Ziel der Veranstaltung war es, Industrieunternehmen praxisnah zu zeigen, welche Chancen moderne Digitalisierungstechnologien für die Produktion bieten und welche Voraussetzungen für ihre erfolgreiche Umsetzung notwendig sind.

Im Mittelpunkt standen aktuelle Entwicklungen rund um **künstliche Intelligenz, intelligente Sensorik und datenbasierte**

**Produktionssteuerung.** Moderne KI-Anwendungen ermöglichen es, große Mengen an Produktionsdaten in Echtzeit auszuwerten, Abläufe zu optimieren und fundierte Entscheidungen schneller zu treffen. Dadurch lassen sich Prozesse nicht nur effizienter gestalten, sondern auch flexibler an veränderte Anforderungen anpassen.

Darüber hinaus wurde deutlich, dass digitale Produktionssysteme zunehmend auf **vernetzte Sensorik und präzise Datenverarbeitung setzen.** Diese bilden die Grundlage für adaptive Steuerungen und reaktionsfähige Systeme, die Produktionsabläufe automatisch anpassen können.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Thema **IT- und Datensicherheit.** Mit der steigenden Vernetzung von Maschinen und Systemen gewinnt der Schutz sensibler Produktionsdaten ebenso an Bedeutung

wie die Stabilität und Ausfallsicherheit digitaler Infrastrukturen. Datensicherheit und robuste Systeme gelten daher als zentrale Erfolgsfaktoren für eine nachhaltige digitale Transformation in der Industrie.

Die Veranstaltung bot den Teilnehmenden nicht nur fachliche Impulse, sondern auch Gelegenheit zum Austausch über eigene Erfahrungen und Herausforderungen in der Digitalisierung der Produktion. Ziel des Formats ist es, Unternehmen aus der Region miteinander zu vernetzen und konkrete Anwendungsbeispiele für den Einsatz moderner Technologien sichtbar zu machen.

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

# KI im Einkauf: Praxisbeispiel bei HP Polytechnik in Iserlohn

Wie kann Künstliche Intelligenz den strategischen Einkauf in Unternehmen effizienter machen? Dieser Frage widmete sich eine Veranstaltung der Reihe „Digitalisierung vor Ort“, zu der die GWS Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH gemeinsam mit der HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG im Dezember nach Iserlohn eingeladen hatte. Gastgeber war das Unternehmen HP Polytechnik GmbH, das den rund 20 Teilnehmenden einen praxisnahen Einblick in den Einsatz von KI in industriellen Prozessen gewährte.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand das Thema „KI im strategischen Einkauf“. In einem ersten Impuls zeigte Thomas Heine auf, welche neuen Möglichkeiten sich durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz für Einkaufsprozesse ergeben. KI kann beispielsweise dabei unterstützen, Bedarfe genauer vorherzusagen, Bestellprozesse zu optimieren und damit Kosten zu reduzieren.

Einblicke in aktuelle Forschungs- und Industrieprojekte gab anschließend Markus Witthaut vom Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML. Er stellte

unter anderem das Projekt „AI-BOSS“ vor und erläuterte, wie KI-basierte Systeme Unternehmen bei datengetriebenen Entscheidungen im Einkauf unterstützen können.

Wie diese Ansätze in der Praxis aussehen, zeigte schließlich das Beispiel der HP Polytechnik GmbH. Das Unternehmen setzt eine KI-basierte Lösung zur verbesserten Bestellplanung ein. Durch die intelligentere Auswertung von Daten lassen sich Bedarfe genauer prognostizieren und Einkaufsprozesse effizienter gestalten – mit spürbaren Kostenvorteilen.

Neben den fachlichen Impulsen bot die Veranstaltung den Teilnehmenden auch die Möglichkeit, einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens zu werfen. Bei einem Werksrundgang erhielten sie Einblicke in die Produktionsprozesse und konnten sich direkt vor Ort über die Umsetzung digitaler Lösungen informieren.

Die Veranstaltung war mit 20 Gästen ausgebucht. Besonders positiv bewertet wurden der Praxisbezug, die Kombination aus Fachvorträgen und Betriebsbesichtigung sowie die Gelegenheit zum Austausch mit anderen Unternehmen aus der Region.

Die Reihe „Digitalisierung vor Ort“ wird von der GWS gemeinsam mit der HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG organisiert und durch den European Digital Innovation Hub Südwestfalen finanziell unterstützt. Ziel ist es, Unternehmen konkrete Einblicke in digitale Anwendungen aus der Praxis zu geben und den Austausch über innovative Technologien in der Region zu fördern.



Der Werksrundgang führte auch in das beeindruckende Lager. Da im Unternehmen hochwertige Bleche mit später sichtbaren Oberflächen verarbeitet werden, musste das Lager ganz besondere Anforderungen erfüllen.

**KONTAKT:****Sonja Pfaff, GWS mbH****Tel.: 02352 9272-16****[pfaff@gws-mk.de](mailto:pfaff@gws-mk.de)**

# Impulse für digitale Souveränität in Wirtschaft und Verwaltung

## Open Source Day 2026 an der Fachhochschule Südwestfalen

Die Fachhochschule Südwestfalen in Meschede wurde Anfang März zum Treffpunkt für Unternehmen, IT-Fachleute und Interessierte aus der Region. Beim Open Source Day 2026 stand die Frage im Mittelpunkt, welche Rolle Open-Source-Technologien für die digitale Souveränität von Unternehmen, Industrie und öffentlichen Institutionen spielen können.

Zum Auftakt der Veranstaltung begrüßte Oliver Dülme, Geschäftsführer der WFG Hochsauerlandkreis, die Teilnehmenden. In einer Videogrüßbotschaft unterstrich zudem die Bundestagsabgeordnete Sandra Stein die Bedeutung offener Technologien für die digitale Unabhängigkeit von Wirtschaft und Staat.

Die inhaltliche Eröffnung übernahm Lothar Becker von .riess applications gmbh mit einer Keynote zum Thema **digitale Souveränität**. Darin zeigte er auf, welche strategische Bedeutung Open Source für Unternehmen gewinnt – etwa durch mehr Kontrolle über eigene IT-Systeme, höhere Transparenz und größere Innovationsfähigkeit.

Im Anschluss bot das Programm **zwölf Fachvorträge in drei parallelen Panels**, die praxisnahe Einblicke in unterschiedliche Anwendungsfelder gaben. Thematisch reichten die Beiträge von **Migrationen zu Open-Source-Office- und Infrastruktur-Lösungen über KI-Anwendungen auf Open-Source-Basis** bis hin zu **Einsatzmöglichkeiten in Industrie und Produktion**, beispielsweise im Kontext von Retrofitting oder in der Automobilindustrie.

Weitere Vorträge befassten sich mit **ERP-, Asset- und Infrastrukturmanagement auf Basis offener Systeme** sowie mit **digitalen Lehr- und Lernplattformen**, die in der Hochschulpraxis entwickelt und eingesetzt werden.



*Open Source Day: Das Organisationsteam und alle Speaker bei bestem Frühlingswetter vor der FH in Meschede. Sie alle freuten sich über die gute Resonanz des Publikums auf die Veranstaltung.*

Zu den beteiligten Organisationen und Unternehmen zählten unter anderem die Fachhochschule Südwestfalen, die EGroupware GmbH, die hero scale GmbH, die OKIT GmbH, die open.INC GmbH, die OPaaS GmbH, die bepro solutions GmbH sowie die cyber complete GmbH. Auch der Lehrstuhl für Produktionssysteme der Ruhr-Universität Bochum war mit einem Beitrag vertreten.

Die Vorträge machten deutlich, dass Open-Source-Lösungen in vielen Unternehmen bereits fester Bestandteil der IT-Strategie sind. Sie bieten nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern ermöglichen auch größere Flexibilität bei der Anpassung von Systemen und fördern die Innovationsfähigkeit von Organisationen.

Neben dem Vortragsprogramm spielte auch der Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und IT-Community eine zentrale Rolle. Beim anschließenden Networking im Ausstellerbereich nutzten die Teilnehmenden

die Gelegenheit, sich mit Referierenden auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Der Open Source Day wurde aus Mitteln des Transferverbundes Südwestfalen finanziert und mit Unterstützung mehrerer regionaler Partner umgesetzt. Neben den Wirtschaftsförderungen des Märkischen Kreises und des Hochsauerlandkreises gehörte auch die GONICUS GmbH dazu.

Die Veranstalter zogen ein positives Fazit: Der Open Source Day habe einmal mehr gezeigt, dass offene Technologien eine zentrale Rolle für die digitale Transformation von Wirtschaft, Industrie und öffentlicher Verwaltung spielen.

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

## Ankündigung Laborgespräche

Laborgespräche gehören seit Gründung des Transferverbundes zur „Kernkompetenz“, um Wirtschaft und Wissenschaft miteinander zu verbinden. Für 2026 sind folgende Themen in Planung:

<b>21.05.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Consumer Experience</b>	Prof. Dr. Matthias Schulten	FH Südwestfalen, Standort Soest
<b>25.06.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Automotive</b>	Prof. Dr.-Ing. Andreas Nevoigt	FH Südwestfalen, Standort Iserlohn
<b>14.07.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Wissensmanagement und digitale Assistenzsysteme in der Produktion</b>	Prof. Dr.-Ing. Gerrit Pohlmann	FH Südwestfalen, Transfer Factory Meschede
<b>27.08.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Entwicklung integrierter Hardware- und Softwarelösungen für E-Government und Smart Cities</b>	Prof. Dr.-Ing. João Paulo J. da Costa	Hochschule Hamm-Lippstadt, Campus Hamm
<b>08.09.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Logistik und Supply Chain Management</b>	Prof. Dr.-Ing. Stefan Lier	FH Südwestfalen, Effizienzlabor: Le-Puy-Straße 15, 59872 Meschede
<b>07.10.2026</b>	14:00 Uhr	<b>Geometrische Produktspezifikationen</b>	Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Schütte	FH Südwestfalen, Standort Iserlohn

Merken Sie die Termine gerne schon vor.

Über unseren Newsletter erfahren Sie, sobald eine Anmeldung möglich ist.

Newsletter  
Anmeldung



## 6. Wasserstoff-Summit im Juli

Nach Veranstaltungen in Hagen, Ennepetal und Arnsberg laden die Akteure des Netzwerks „Wasserstoff-Brücke“ am Mittwoch, 8. Juli, zum 6. Wasserstoff-Summit ein. Gastgeber ist die AVL Schrick GmbH in Remscheid.

Nachdem die erste Euphorie in Sachen Wasserstoff abgeebbt war, sorgt die aktuelle Gas- und Ölkrise wieder für ein größeres Interesse. Der Bedarf an verlässlichen regionalen Perspektiven und an fachlichem Austausch wächst stetig.

Die passende Plattform hierfür bietet der Wasserstoff-Summit. Die Veranstaltung informiert über aktuelle Entwicklungen der Wasserstoffwirtschaft, stellt Praxisbeispiele aus Unternehmen vor und schafft Raum für

Austausch und Vernetzung. Ziel ist es, Wissen zu bündeln, Kooperationen anzustoßen und konkrete Impulse für eigene Vorhaben zu geben und damit einen Beitrag für den Aufbau einer nachhaltigen und vernetzten Wasserstoffwirtschaft zu leisten, von der Unternehmen aller Größen profitieren.

Mit der AVL Schrick GmbH als Gastgeber verbindet der Summit technologische Kompetenz mit industrieller Anwendung in unmittelbarer Nähe zur Region.

**Verbund lädt ein**

Veranstalter des jährlichen Wasserstoff-Summit ist die Wasserstoff-Brücke, ein Verbund, dem neben der GWS MK auch die drei Süd-

westfälischen IHKs und mehrere Wirtschaftsförderungen von der Bergischen Gesellschaft über den Ennepe-Ruhr-Kreis und Hagen bis nach Iserlohn angehören.

Interessierte Unternehmen, Institutionen und Fachleute können sich den Termin bereits vormerken. Die Agenda wird fortlaufend ergänzt.

Anmeldung



**KONTAKT:**

**Sonja Pfaff, GWS mbH**

**Tel.: 02352 9272-16**

**pfaff@gws-mk.de**

**H<sub>2</sub> WASSERSTOFF-  
BRÜCKE**



Kick-Off-Veranstaltung des Gemeinschaftsprojekts DisTrA im Automotive Center Südwestfalen

## Von der Analyse zur konkreten Handlung

**Zwei Trends verändern gerade still und leise die Spielregeln im Automobilbau. Das neue Forschungsprojekt „DisTrA – Disruptive Trends im Automobilbau“ macht sichtbar, was dahintersteckt und welche Konsequenzen sich für Unternehmen ergeben. Die Teilnahme ist noch möglich.**

Die Automobilproduktion steht vor einem grundlegenden Umbruch. Was jahrzehntelang als gesetzt galt – die klassische, lineare Fertigung entlang der Montagelinie – wird zunehmend infrage gestellt. Neue Produktionslogiken, veränderte Marktbedingungen und regulatorische Anforderungen zwingen Hersteller und Zulieferer gleichermaßen zum Umdenken. Genau hier setzt das Gemeinschaftsprojekt „DisTrA – Disruptive Trends im Automobilbau“ an, das die GWS gemeinsam mit dem Automotive-Center Südwestfalen (acs) in Attendorn durchführt.

Beim Kick-off am 17. März 2026 kamen bereits mehr als 20 Unternehmen zusammen, um sich über zentrale Zukunftsthemen auszutauschen und erste Einblicke in die Projekthaltungen zu erhalten. Das Projekt wird – wie bereits E-KoTra – über das Förderprojekt ATLAS und damit durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt. Für teilnehmende Unternehmen ist die Mitarbeit kostenfrei und ein Einstieg ist weiterhin jederzeit möglich.

### Unboxed-Fertigung und Circular Economy im Fokus

Im Fokus von DisTrA stehen zwei Entwicklungen, die den Karosseriebau und die Lieferketten grundlegend verändern: die Unboxed-Fertigung und die Circular Economy. Während Fahrzeuge künftig in modularen Einheiten parallel produziert und erst am Ende zusammengeführt werden, rückt zugleich die konsequente Kreislaufführung von Materialien in den Mittelpunkt.

Die Unboxed-Strategie verspricht erhebliche Effizienzgewinne. Durch die Aufteilung in einzelne Module lassen sich Produktionsprozesse parallelisieren, Materialflüsse optimieren und

Montagezeiten verkürzen. Gleichzeitig eröffnen sich neue Möglichkeiten in der Automatisierung und Skalierung. Erste Analysen zeigen, dass sich sowohl die Produktionskosten als auch der Flächenbedarf von Fabriken deutlich reduzieren lassen. Für Zulieferer bringt dieser Wandel neue Anforderungen mit sich, beispielsweise im Bereich Toleranzmanagement, Fügetechnologien oder Oberflächenbehandlung.

Parallel dazu gewinnt die Circular Economy zunehmend an Bedeutung – nicht zuletzt durch regulatorische Vorgaben auf europäischer Ebene. Ziel ist es, Materialkreisläufe zu schließen, den Einsatz von Primärrohstoffen zu reduzieren und Produkte so zu gestalten,



Austausch und Zusammenarbeit werden in Gemeinschaftsprojekten wie DisTrA aktiv gefördert.

dass sie sich leichter wiederverwenden oder recyceln lassen. Für Unternehmen ergeben sich daraus neue Chancen, etwa durch eine stärkere Position in Ausschreibungen oder durch zusätzliche Geschäftsmodelle wie Rücknahmesysteme. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Materialtransparenz, Logistik und Qualitätssicherung.

DisTrA befasst sich genau mit dieser Schnittstelle und betrachtet beide Entwicklungen im Zusammenspiel. Im Zentrum steht die Frage, wie sich modulare Produktionskonzepte mit den Anforderungen einer zirkulären Wertschöpfung verbinden lassen.

**Nutzen für die Teilnehmer auf einen Blick**

Für die teilnehmenden Unternehmen bietet das Projekt einen klaren Mehrwert:

- Frühe Orientierung über kommende OEM-Anforderungen
- Geringeres Umstellungsrisiko durch fundierte Einordnung der Trends
- Praxisnaher Austausch mit Unternehmen und Experten aus der Branche

Darüber hinaus profitieren die Teilnehmer von einer strukturierten Aufbereitung der Inhalte sowie der Möglichkeit, eigene Fragestellungen aktiv einzubringen.

Technologiescoutin Jasmin Graef betont die strategische Bedeutung des Projekts: „DisTrA schafft die notwendige Transparenz über zentrale Entwicklungen im Automobilbau und übersetzt diese in konkrete Handlungsoptionen für Unternehmen. Wer sich frühzeitig mit den Veränderungen auseinandersetzt, kann nicht nur Risiken minimieren, sondern aktiv neue Chancen nutzen.“

Das Projekt ist bis Ende 2026 angelegt und umfasst mehrere Präsenz- und Online-Termine, in denen die Inhalte vertieft und gemeinsam weiterentwickelt werden. Die Ergebnisse werden kontinuierlich aufbereitet und den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Unternehmen, die sich für die Zukunft des Automobilbaus rüsten möchten, haben weiterhin die Möglichkeit, in das Projekt einzusteigen und von den gewonnenen Erkenntnissen zu profitieren.

**Unboxed-Strategie Ziele**

- Bis zu 50 % geringere Produktionskosten
- Bis zu 40 % weniger benötigte Fabrikfläche
- Höhere Automatisierung und Effizienz

**Circular Economy Ziele**

- Weniger Primärrohstoffe
- Längere Produktlebensdauer
- Unabhängigkeit von globalen Lieferketten

**Unboxed + Circular Economy beeinflussen sich gegenseitig**

Materialwahl ↔ Fertigungsprozesse  
 Design ↔ Recyclingfähigkeit

**KONTAKT:**

Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH  
 Tel.: 02352 9272-18  
[graef@gws-mk.de](mailto:graef@gws-mk.de)

# Vom Bauteil zur smarten Komponente: Ideen, Anwendungen & neue Geschäftsmodelle

Nutzen Sie die Gelegenheit, aktuelle Entwicklungen rund um smarte Komponenten kennenzulernen und gemeinsam neue Ansätze für Anwendungen und Geschäftsmodelle zu diskutieren.



**Agenda**

- 09:00 Uhr: ANKOMMEN UND FRÜHSTÜCK (30 MIN.)**
- 09:30 Uhr: IMPULSVORTRÄGE (90 MIN.)**
  - Von klassischen Maschinenelementen zu smarten Funktionsträgern – Mehrwert durch Sensorintegration schaffen  
*Julian Peters, Institut für Produktentwicklung am Karlsruher Institut für Technologie*
  - Anwendung von piezoelektrischer Sensorik zur Überwachung von Schraubenverbindungen  
*Univ. Prof. Dr.-Ing. Daniel Pak, Uni Siegen, Lehrstuhl für Stahlbau und Stahlverbundbau*
  - Energieautarke Dehnungssensoren zur Zustandsüberwachung  
*Dr.-Ing. Philip Schmitt, CEO mechIC GmbH*
- 11:00 Uhr: VORSTELLUNG DER THEMENSICHT UND KAFFEEPAUSE (20 MIN.)**
- 11:20 Uhr: AUSTAUSCH/ WORLD-CAFÉ (90 MIN.)**  
 Anwendungsfelder in den Unternehmen („Wo bringt Sensorik echten Nutzen?“)  
 Produktideen („Was könnten wir konkret herstellen?“)  
 Geschäftsmodelle Datenverwertung („Wie verdienen wir damit Geld?“)
- 13:00 Uhr: GEMEINSAME ZUSAMMENFÜHRUNG DER ERGEBNISSE UND DISKUSSION VON PERSPEKTIVEN FÜR DIE WEITERE ZUSAMMENARBEIT (15 MIN.)**
- Ab 13:15 Uhr: MITTAGSIMBISS UND AUSTAUSCH**

**KONTAKT:**

Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH  
 Tel.: 02352 9272-18  
[graef@gws-mk.de](mailto:graef@gws-mk.de)

# Ersatzteillogistik neu gedacht

## Unternehmen treiben gemeinsame Lösung voran

Die Herausforderungen in der Ersatzteillogistik nehmen spürbar zu. Hohe Lagerkosten, steigende Variantenvielfalt und gleichzeitig wachsende Anforderungen an die Verfügbarkeit bringen viele Unternehmen an ihre Grenzen. Wie sich daraus konkrete Lösungsansätze entwickeln lassen, zeigte jetzt eine Impulsveranstaltung zur Projektinitiative „SparePoolNet SWF“ an der Fachhochschule Südwestfalen.

Vertreter aus Industrie, Logistik und Wissenschaft – insbesondere aus der Stanz- und Umformtechnik sowie dem Maschinenbau – nutzten die Gelegenheit, um sich über aktuelle Entwicklungen auszutauschen und gemeinsame Perspektiven zu diskutieren. Schnell wurde deutlich: Die Problemstellungen ähneln sich über Unternehmensgrenzen hinweg und genau darin liegt auch der Schlüssel zur Lösung.

Professor Stefan Lier, Fachbereich Logistik der Fachhochschule Südwestfalen, brachte dabei die wissenschaftliche Perspektive und

methodische Ansätze zur Analyse und Ausgestaltung möglicher Kooperationsmodelle ein. Die Hadoco GmbH ergänzte dies um praxisnahe Einblicke und adaptierbare Lösungsansätze für Plattformen aus dem Einzelhandel.

### Gemeinsame Nutzung statt paralleler Strukturen

Im Mittelpunkt stand die Idee, Ersatzteilbestände künftig stärker zu vernetzen und unternehmensübergreifend nutzbar zu machen. Die Initiative „SparePoolNet SWF“ verfolgt das Ziel, Transparenz über vorhandene Bestände zu schaffen und diese im Bedarfsfall gemeinsam zu nutzen. So sollen Engpässe reduziert, Reaktionszeiten verkürzt und gleichzeitig Kosten gesenkt werden.

Viele der anwesenden Unternehmen berichteten von ähnlichen Situationen: fehlende Teile an kritischen Stellen, während vergleichbare Komponenten andernorts ungenutzt im Lager liegen. Der Ansatz eines kooperativen Ersatzteilpools traf daher auf große Resonanz.

### Von der Idee zur gemeinsamen Umsetzung

Die Umsetzung der Initiative ist im Rahmen eines Förderprojekts geplant. Ziel ist es, gemeinsam mit Unternehmen aus der Region konkrete Anwendungsfälle zu identifizieren, Anforderungen zu bündeln und darauf aufbauend praxistaugliche Lösungen zu entwickeln.

Dabei setzt das Projekt bewusst auf Beteiligung: Unternehmen haben weiterhin die Möglichkeit, sich als assoziierte Partner einzubringen. Sie profitieren nicht nur von frühzeitigen Einblicken in die Projektentwicklung, sondern können die Inhalte aktiv mitgestalten und eigene Fragestellungen einbringen.

#### KONTAKT:

**Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH**

Tel.: 02352 9272-18

[graef@gws-mk.de](mailto:graef@gws-mk.de)



Vorstellung der Projektinitiative „SparePoolNet“ an der FH SWF Iserlohn. Links im Bild: Prof. Stefan Lier.

# Kontinuität für den Wandel: ATLAS begleitet Unternehmen auch 2026

Verlässliche Perspektive für die Transformation in Südwestfalen

Die Transformation der Automobilindustrie bleibt eine zentrale Herausforderung für viele Unternehmen in der Region. Mit der verlängerten Förderung der ATLAS – Automotive Transformationsplattform Südwestfalen können die begonnenen Aktivitäten auch im laufenden Jahr fortgeführt werden.

Das Projekt unterstützt insbesondere kleine und mittlere Unternehmen dabei, sich strategisch und technologisch auf die Veränderungen vorzubereiten. Im Fokus stehen neue Geschäftsmodelle, Qualifizierung sowie der Austausch zwischen Wirtschaft und Wissenschaft.

Aus Sicht der GWS im Märkischen Kreis mbH ist die Fortführung ein wichtiges Signal: Sie schafft die notwendige Kontinuität, um aus ersten Impulsen konkrete Maßnahmen zu entwickeln und Unternehmen langfristig zu begleiten.

Ein zentraler Bestandteil bleibt das Technologiescouting. Dabei kommen die Experten direkt in die Unternehmen, analysieren konkrete Fragestellungen und identifizieren



passende Lösungsansätze. Sie vermitteln gezielt Kontakte zu Hochschulen, Instituten und Unternehmen, begleiten Kooperationsprojekte und unterstützen dabei, Produkte und Prozesse weiterzuentwickeln. Gleichzeitig werden Zugänge zu relevanten Netzwerken und Fördermöglichkeiten geschaffen.

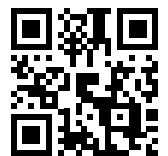
Ergänzt wird das Angebot durch Fachveranstaltungen zu aktuellen Themen wie Sensorintegration in Maschinenelemente, neuen Geschäftsmodellen sowie Komponenten und Wertschöpfungsstrukturen rund um Elektromotoren. Die Formate bieten Raum für Austausch, Einordnung und konkrete Anwendungsbeispiele aus der Praxis.

Mit der verlängerten Förderung bleibt ATLAS damit eine wichtige Plattform für Vernetzung und Wissenstransfer – und unterstützt Unternehmen dabei, den Wandel aktiv zu gestalten.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



[Website](#)

**KONTAKT:**

Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-18  
[graef@gws-mk.de](mailto:graef@gws-mk.de)

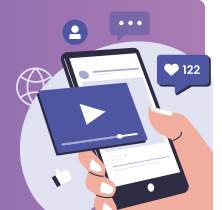
Immer auf dem Laufenden bleiben - folgen Sie uns auf Social Media



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



- gws.mk
- gesundheitswirtschaft\_swf





v.r.n.l.: Jochen Schröder, Geschäftsführer der GWS, Dr. Frank Hoffmeister, Vorsitzender des AGV, Özgür Gökce, Geschäftsführer des MAV, Hildegard Müller, Präsidentin beim Verband der Automobilindustrie (VDA) e.V., Fabian Schmidt, stv. Vorsitzender des MAV (hinten), Ralf Geruschkat, Hauptgeschäftsführer der SIHK, Landrat Ralf Schwarzkopf, VDA-Vorstandsmitglied Andreas Kostal, Markus Märtens, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft, Christian Lepping, Geschäftsführer des AGV, Kreishandwerksmeister Christian Will.

# Der Wandel der Automobilwirtschaft ist Realität

Nachrodt-Wiblingwerde (AWe) – Die wirtschaftsnahen Kammern, Verbände und Institutionen im Märkischen Kreis hatten Hildegard Müller, Präsidentin des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), zum Austausch mit Vertretern der Automobilzulieferindustrie eingeladen. Rund 60 Gäste nahmen die Einladung an und hörten im Hotel Holzrichter in Nachrodt-Wiblingwerde, welche Strategie der Spitzenverband aktuell verfolgt. Ziel war ein Austausch über Ablauf und Ziele der anstehenden Transformation in der Branche.

„Automobilwirtschaft im Wandel – Transformation unter schwierigen Rahmenbedingungen“ war die Veranstaltung überschrieben. Eingeladen hatten die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS), die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer (SIHK), der Arbeitgeberverband Lüdenscheid (AGV), der Märkische Arbeitgeberverband (MAV) sowie die Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis.

## Herausforderungen in Südwestfalen

Ralf Schwarzkopf, Landrat des Märkischen Kreises, verwies in seiner Begrüßung auf mehr als 200 Automobilzulieferer im Märkischen Kreis und 500 in ganz Südwestfalen. Die



Branche leide zurzeit unter mehr als 8 Prozent Arbeitslosenquote und einer anhaltenden Schwächephase.

Hildegard Müller knüpfte hier an und machte sich keine Illusionen: „Auf dem Weg zur Elektromobilität werden wir Arbeitsplätze ver-

lieren“, prognostizierte sie. Aber keine Transformation sei keine Alternative. „Der Wandel der Automobilwirtschaft ist Realität“, so die Präsidentin. Südwestfalen sei eine von drei deutschen Regionen mit den größten Herausforderungen in der Transformation. Gleichzeitig sei klar: „Ohne den Mittelstand fährt kein Fahrzeug vom Band.“ Daher sei eine gelingende Transformation dieser Betriebe wichtig.

## Technologieoffenheit und neue Geschäftsfelder

Müller plädierte für eine „Transformation in Graustufen“, für die oft strapazierte Technologieoffenheit. Die Zukunft lasse sich heute nicht vollumfänglich antizipieren. Selbst in China basierten entscheidende Teile der Wachstumsrate bei der Elektromobilität aktuell auf Hybrid-Technik.

Gleichzeitig skizzierte sie Perspektiven für neue Geschäftsfelder des Mittelstandes. Kompetenzen aus der Verbrennerproduktion seien



durchaus auf andere Branchen übertragbar. Wehrtechnik könne Teil der Transformation sein, aber auch Medizintechnik.

Allerdings gab sich die Verbandspräsidentin auch selbstbewusst im Hinblick auf das Kernprodukt: „Hohe Arbeits- und Produktionskosten bedeuten nicht, dass wir in Deutschland nicht die besseren Autos bauen.“ China merke inzwischen auch, dass Schnelligkeit der Entwicklung allein nicht helfe, es brauche auch Sicherheit und Qualität des Endproduktes.

### Schwierige Rahmenbedingungen

In Deutschland scheitere der Markterfolg nicht an der Produktqualität, sondern an den Rahmenbedingungen, so Müller. Autonomes Fahren werde durch Regulierung eingeschränkt, es gebe zu wenige Ladestationen und kein ausreichend stabiles Stromnetz mit Anschlusspunkten. „Wir brauchen ein funktionierendes Ökosystem für E-Mobilität“, forderte Müller. „Das ist von der Politik unterschätzt worden.“

Die Präsidentin ist auch sicher: „Wenn wir nicht mehr CO<sub>2</sub>-neutrale Kraftstoffe bekommen, werden wir die Klimaziele nicht errei-

chen.“ Und je enger sämtliche Lösungen für Klimaneutralität mit der deutschen Industrie verknüpft seien, umso besser. „Wirtschaft ist heute international das entscheidende Druckmittel, um politische Ziele zu erreichen“, so Müller. „Europa hat das noch nicht begriffen.“

„Lassen Sie sich in Ihrer Kreativität nicht bremsen.“

HILDEGARD MÜLLER

Unter dem Strich sei der Bau eines Autos in Deutschland 30 Prozent teurer als in China. Im Hintergrund komme dabei vieles zusammen: hohe Energiekosten, eine überbordende Bürokratie, schwerer Zugang zu günstigem Kapital. „Auch das EU-Beihilferecht ist für Transformationsziele nicht wirklich geeignet“, so die Präsidentin. Im Ergebnis fielen Investitionsentscheidungen dann oft nicht mehr für Deutschland, sondern für ausländische Standorte.

### Strukturenreformen statt Symptombehandlung

2026 sei das entscheidende Jahr, um das zu ändern. „In Brüssel gibt es bislang jedoch keinerlei Auseinandersetzung mit der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit Europas“,

behauptete Müller. Statt Strukturreformen „bekämpfen wir nur Symptome mit Geld“. Die Veranstaltung begann mit einigen Minuten Verspätung, weil die Verbandspräsidentin noch ein aktuelles Telefonat zur E-Auto-Kaufprämie führen musste. Auch hier, sagte sie,

wären Investitionen in die technische Infrastruktur eigentlich besser gewesen.

Gleichwohl richtete Hildegard Müller den Blick immer wieder nach vorne. „Zurück in die Vergangenheit war noch nie eine Lösung“, betonte sie. Den Mittelständlern gab sie abschließend mit auf den Weg in die Zukunft: „Lassen Sie sich in Ihrer Kreativität nicht bremsen.“

#### KONTAKT:

Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-18

graef@gws-mk.de

## Fortschritt beim Rüstungs-Upscaling: Neue Plattform „SVI-Connect“ erfolgreich gestartet

**Berlin – Das Jahr 2026 bringt für die deutsche Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) weitere Herausforderungen mit sich: Alle Weichen müssen so gestellt werden, dass die Bundeswehr in den kommenden Jahren ihre dringend benötigte Ausrüstung erhalten kann.**

Dazu bauen die Systemhäuser der Branche – wie Rheinmetall, KNDS, Airbus, Hensoldt, Diehl-Defence, MBDA sowie TKMS und NVL – ihre Kapazitäten und Produktionsstandorte weiter aus. Gleiches gilt für zahlreiche Zulieferer, die bereits in den angestammten Lieferketten der Systemhäuser etabliert sind. Parallel dazu machen sich viele Unternehmen aus anderen Branchen – wie der Automobilzulieferindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Elektroindustrie, der Metallverarbeitung und aus dem Handwerk – bereit, an diesem Upscaling durch Einbringung geeigneter Ressourcen mitzuwirken.

Um den Kapazitäts-Hochlauf der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI) über die gesamten Lieferketten branchenübergreifend zu begleiten und zu beschleunigen, haben der BDSV und der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) zum Jahreswechsel die gemeinsame Matchmaking Plattform „SVI Connect“ in den operativen Betrieb genommen. Ziel ist es, Bedarfe der SVI strukturiert mit Angeboten anderer industrieller Partner zu verknüpfen, Lieferketten zu diversifizieren und Defence Readiness zu unterstützen. Unter [www.svi-connect.com](http://www.svi-connect.com) können sich OEMs, Zulieferer und Industriepartner ab sofort registrieren. Begleitend zur Inbetriebnahme sind weitere Informationsveranstaltungen für interessierte Unternehmen und Verbände vorgesehen. Details und Termine werden auf [www.svi-connect.com](http://www.svi-connect.com) bekanntgegeben.



DETAILS



# EFRE-Projekt „Industrieoffensive Märkische Region“

## Stärkung von KMUs bei der Diversifizierung ihres Produktportfolios

Heimische Industrieunternehmen stehen stark unter Druck. Traditionelle Märkte brechen weg, weshalb die Erschließung neuer Märkte für viele Unternehmen in den Fokus rückt. Das landesweit beachtete Transformationsprojekt „Industrieoffensive Märkische Region“ verfolgt das Ziel, neue Anwendungsfelder für vorhandene Technologien und Fertigungskompetenzen zu identifizieren und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei zu unterstützen, ihr Produktportfolio außerhalb der Automobilindustrie zu diversifizieren.

Die produzierenden Unternehmen aus der Märkischen Region sind aufgerufen, sich aktiv in dieses Projekt einzubringen. Zu den geplanten Maßnahmen gehören unter anderem Marktanalysen, gemeinsame Workshops, Exkursionen zu Fachkongressen, die Zusammenarbeit mit Hochschulen sowie ein modularer Methodenkasten zur Innovationsentwicklung. Ziel ist es, die Unternehmen in die Lage zu versetzen, auf Basis ihrer vorhandenen Kompetenzen neue Produkte, Märkte und Partnerschaften zu erschließen.

### Industriestandort mit Zukunft: neue Märkte, neue Perspektiven

Die Märkische Region zählt zu den industriellen Zentren Nordrhein-Westfalens. Doch steigende Energiepreise, Fachkräftemangel, geopolitische Unsicherheiten und der Strukturwandel in der Automobilindustrie setzen die Unternehmen zunehmend unter Druck. Hier setzt die Industrieoffensive an. „Wir helfen Unternehmen, vorhandene Technologien neu zu denken – etwa für Anwendungen in Medizintechnik, Verteidigung, Windkraft oder der Bahntechnik“, sagt Sonja Pfaff.

„Dieses Projekt leistet einen regionalen Beitrag zur industriellen Transformation. Es ist ein starkes wirtschaftspolitisches Bekenntnis der verantwortlichen Akteure aus Politik, Wirtschaftsförderung und der Selbstverwaltung der Wirtschaft“, ergänzt Jochen Schröder.

### Regionaler Mehrwert und Signalwirkung

Mit der Industrieoffensive entsteht ein Modellvorhaben, das beispielgebend für

andere Industrieregionen in NRW und darüber hinaus sein kann. „Die Märkische Region steht exemplarisch für viele industrielle Regionen in Europa“, betont Jochen Schröder. „Hier zeigt sich, wie Wirtschaft, Wissenschaft und Politik gemeinsam die industrielle Transformation gestalten können – vom Krisenmanagement hin zur aktiven Zukunftsgestaltung.“

### Hintergrund

Die „Industrieoffensive Märkische Region“ ist Teil der Maßnahme 1.4 – Wissens- und Technologietransfer des EFRE/JTF-Förderprogramms NRW 2021–2027. Ziel ist es, den Wissenstransfer zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung zu stärken und neue industrielle Wertschöpfung in Nordrhein-Westfalen zu ermöglichen. Das Vorhaben wird durch das Land Nordrhein-Westfalen sowie die Europäische Union finanziell unterstützt.

### KONTAKT:

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

## Start des Projekts „KreisEL“: GWS treibt Circular Economy in der Elektronikindustrie voran

Mit dem Start des Projekts „KreisEL“ zum 1. April 2026 engagiert sich die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH (GWS) gemeinsam mit starken Partnern für die Transformation der Elektronikindustrie hin zu mehr Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft. Ziel ist es, Unternehmen in der Region bei der Entwicklung und Umsetzung zirkulärer Wertschöpfungsmodelle zu unterstützen.

Im Mittelpunkt des Projekts stehen konkrete, praxisnahe Maßnahmen: Dazu zählen unter anderem Markt- und Szenarioanalysen, gezieltes Technologie- und Innovations-scouting, die Aufbereitung von Best-Practice-Beispielen sowie Qualifizierungs- und Austauschformate für Unternehmen. Ergänzend werden neue Kooperations- und Innovationsnetzwerke aufgebaut, um den Wissenstransfer entlang der gesamten

Wertschöpfungskette – von der Produktentwicklung bis zur Verwertung – zu stärken.

Die GWS bringt dabei ihre langjährige Erfahrung in der Innovationsförderung und im Bereich nachhaltiges Wirtschaften ein. Insbesondere das etablierte Technologiescouting der GWS bildet eine wichtige Grundlage für das Projekt und wird im Rahmen von „KreisEL“ konsequent weiterentwickelt,

18/05/26

SAVE  
the DATE

## Industrieoffensive Märkische Region – Ihre Strategie für morgen!

Wir laden Sie herzlich zum Kick-off des Projekts „Industrieoffensive Märkische Region – strategisch | nachhaltig | zukunftsfest“ ein. Das vom Land NRW und der EU geförderte Projekt bietet Ihnen ein völlig neues Unterstützungsangebot, um neue Perspektiven für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Für viele heimische Zulieferer ist es heute wichtiger denn je, neue Märkte zu erschließen und die eigene Produktpalette zu diversifizieren.

Doch wie gelingt dieser Schritt konkret?

- **Attraktivität:** Welche Märkte passen zu unseren regionalen Stärken?
- **Markteintritt:** Wie sichern Sie sich den Zugang zu neuen Branchen?
- **Hürdenlauf:** Welche Barrieren müssen wir gemeinsam überwinden?

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um sich über neue Perspektiven zu informieren und sich aktiv in die Industrieoffensive einzubringen.

### Jetzt startet Ihre Offensive für die Zukunft!

**Wann:** 18. Mai 2026

**Uhrzeit:** 14.00 bis 17.30 Uhr

**Wo:** SIHK zu Hagen,  
Bahnhofstr. 18, 58095 Hagen

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die Weichen auf Erfolg zu stellen.

## Agenda

**DER STARTSCHUSS: BEGRÜSSUNG & VISION**

**DAS PROJEKT IM SCHNELLDURCHLAUF: WARM-UP & ROADMAP**

**DEEP DIVE, ANALYSE & FAKTEN: WO STEHEN WIR WIRKLICH?**

Uni.-Prof. Dr. Andre Schmidt, Professor für Makroökonomik & Internationale Wirtschaft an der Universität Witten/Herdecke

**WACHSTUMSCHANCEN FÜR DEN MITTELSTAND DURCH TECHNOLOGIE-KOMPETENZ-TRANSFER IN NEUE APPLIKATIONEN**

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler, Professor für Unternehmensführung an der Fachhochschule Dortmund

**NETZWERKEN & ENERGIE TANKEN**

**SPOTLIGHT: DIE MÄRKTE VON MORGEN**

Sonja Pfaff, GWS & Julian Pflichtenhöfer, SIHK

**PRAXIS-DIALOG: 4 IMPULSE – 4 ZUKUNFTSFELDER**

- Mobilität der Zukunft – Bahn & Infrastruktur
- High-Tech für die Sicherheit – Defence Industry
- Präzision für die Gesundheit – Medizintechnik
- Globaler Erfolg – Strategische Internationalisierung

**DAS ECHO DER REGION: ZUSAMMENFASSUNG & AUSBLICK**

### KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352-927216

pfaff@gws-mk.de



Anmeldung



Kofinanziert von der  
Europäischen Union

Ministerium für Wirtschaft,  
Industrie, Klimaschutz und Energie  
des Landes Nordrhein-Westfalen



um zirkuläre Technologien und Geschäftsmodelle frühzeitig zu identifizieren und in die regionale Wirtschaft zu transferieren. „Mit ‚KreisEL‘ schaffen wir konkrete Angebote für Unternehmen, um die Prinzipien der Circular Economy in der Praxis umzusetzen und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken“, erklärt GWS-Prokurist Marcel Krings.

Das Projekt ist auf drei Jahre angelegt und wird im Rahmen von „Regio.NRW – Transformation“ gefördert. Projektpartner sind neben der GWS der InnoZent OWL e.V., das INZIN Institut e.V., die HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG GmbH sowie die Fachhochschule Südwestfalen.

### KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-12

krings@gws-mk.de



Strahlende Gesichter bei den Siegerteams, den Unternehmensvertretern und den Organisatoren des Industrie-Makerthons. Das Team der Firma SCHLAGER überzeugte die Jury mit einer direkt einsetzbaren digitalen Vertriebslösung, die den Vertriebsprozess effizienter macht und künftig unnötige Fahrten zum Kunden spart.

# Industrie-Makerthon stärkt Unternehmen im Märkischen Kreis

## Studierende präsentieren Lösungen für neue Märkte

**Wie können Industrieunternehmen neue Märkte erschließen, Prozesse verbessern und innovative Produktideen entwickeln? Mit diesen Fragen beschäftigten sich 30 Studierende beim Industrie-Makerthon im Treffpunkt M12 der HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG. Innerhalb von nur 24 Stunden erarbeiteten interdisziplinäre Teams praxisnahe Lösungen für konkrete Herausforderungen von Unternehmen aus Hagen, dem Märkischen Kreis und der Region.**

Organisiert wurde die Veranstaltung gemeinschaftlich von der HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG und der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS). Unterstützt wurde das Format von der FH Südwestfalen, der Hochschule Hamm-Lippstadt (HSHL), dem Transferverbund Südwestfalen sowie den regionalen Innovationsprojekten Euro-

pean Digital Innovation Hub Südwestfalen und InDie | Region Westfalen.

Sechs Industrieunternehmen brachten reale „Challenges“ ein: Stahlkontor (Hagen), SCHLAGER Industrieofenbau (Hagen), Reckmann (Hagen), ipf electronic (Altena), Althaus Gosch (Hemer) sowie Franz Brinkmann



– BRISTA (Ense). Die Studierenden – überwiegend von der FH Südwestfalen – arbeiteten in gemischten Teams an Lösungen zu Themen wie digitale Vertriebsansätze, Produktinnovationen, Nachhaltigkeit und neue Marktpotenziale.

„Es geht darum, dass wir in die Zukunft schauen wollen, wie wir uns langfristig unsere Kompetenzen im Bereich Stahlbearbeitung sichern können und wie sich Stahlkontor in der Zukunft aufstellen kann“, beschreibt Adriana Krasevec von Stahlkontor ihre „Challenge“ für das Makerteam.

Ziel dieser Veranstaltung ist nicht nur die Entwicklung neuer Ideen und Konzepte, sondern auch der Kontakt von Industriebetrieben zu engagierten Studierenden. Alexander Schwarze ist begeistert davon, die „Challenge“ gemeistert zu haben. „Wir

hatten ein super Team, das sich vorher noch nicht kannte. Die Kommunikation erfolgte in Englisch. Wir sind erleichtert und haben ein gutes Produkt, eine gute Präsentation geliefert. Darauf sind wir alle stolz“, erzählt der 21-jährige Student von der FH Südwestfalen überzeugt.

**Siegerteam überzeugte mit digitaler Vertriebslösung**

Die Jury aus Fachleuten von Hochschulen und Unternehmen zeichnete das Team der Firma SCHLAGER Industrieofenbau (Hagen) als Sieger aus. Die Studierenden entwickelten eine direkt einsetzbare digitale Vertriebslösung, die den Vertriebsprozess effizienter gestaltet und unnötige Kundenfahrten reduzieren kann. Die Umsetzbarkeit und der unmittelbare Praxisnutzen gaben den Ausschlag für die Bewertung.

Mehrere Unternehmen luden ihre Teams im Anschluss zu vertiefenden Gesprächen ein, um die erarbeiteten Ideen weiterzuentwickeln. Neben den fachlichen Ergebnissen bot der Makerthon auch eine Plattform zur frühzeitigen Vernetzung von Unternehmen mit qualifizierten Nachwuchskräften.

Der Industrie-Makerthon zeigt, wie Hochschulen, Wirtschaftsförderungen und Unternehmen gemeinsam Innovationsimpulse setzen und konkrete Lösungsansätze für die industrielle Praxis entwickeln können.

**KONTAKT:**  
 David Bohlen, GWS mbH  
 Tel.: 02352 9272-16  
 bohlen@gws-mk.de



Das spätere Gewinnerteam arbeitete konzentriert an der Ausarbeitung seiner Idee.

# ERGEBNISSE DES INDUSTRIE-MAKERTHONS

Die Studierendenteams haben im Industrie-Makerthon für die teilnehmenden Unternehmen Lösungen zu konkreten Aufgabenstellungen entwickelt und präsentiert. Die Unternehmen zeigten sich beeindruckt von der Kompetenz der Studierenden und luden mehrere Teams ein, um die erarbeiteten Ideen gemeinsam weiterzuentwickeln.

<p><b>TEAM Schlager Industrieofenbau GmbH (Hagen)</b></p>	<p><b>TEAM Stahlkontor GmbH &amp; Co KG (Hagen)</b></p>	<p><b>TEAM Reckmann GmbH (Hagen)</b></p>
<p>überzeugte mit der Idee eines digitalen Dashboards, das Kunden zeigt, wann sich eine Neuanschaffung aus wirtschaftlichen und ökologischen Gründen lohnt. Gleichzeitig erleichtert es den Vertriebsprozess, da unnötige Fahrten zum Kunden eingespart werden. Für diese Lösung erreichte das Team den ersten Platz und wird vom Unternehmen eingeladen, die Idee gemeinsam weiterzuentwickeln.</p>	<p>entwickelte neue Produktideen, die die Metallverarbeitungs Kompetenzen des Unternehmens in bislang unerschlossene Märkte bringen, zum Beispiel Konstruktionen für Photovoltaikanlagen und zur Begrünung von Außenfassaden in Innenstädten. Das Unternehmen lädt das Team erneut ein, um die Konzepte weiterzuentwickeln.</p>	<p>hat innovative Ansätze erarbeitet, um die zirkuläre Nutzung ihrer Produkte und Materialien zu verbessern, darunter ein Dashboard, das Kunden den Überblick über eingesetzte Materialien gibt. Auch hier wird der Kontakt zu den Studierenden für eine weitere Zusammenarbeit genutzt.</p>
<p><b>TEAM Althaus Gosch GmbH (Hemer)</b></p>	<p><b>TEAM IPF electronic GmbH (Altena)</b></p>	<p><b>TEAM Franz Brinkmann GmbH (Ense)</b></p>
<p>entwickelte eine praxisnahe Lösung für Rohrschellen, die den Handwerksalltag deutlich erleichtert. Das Unternehmen plant, die Ideen gemeinsam mit dem Team weiterzuentwickeln.</p>	<p>erstellte ein Konzept, das neue Wege im Vertrieb und der Kundenansprache aufzeigt und zugleich die Stärken des Unternehmens klar hervorhebt, etwa durch einen digitalen Produktkonfigurator, der passende Lösungen für Kunden empfiehlt. Ein Austausch mit den Studierenden ist bereits für Januar geplant, um die Konzepte weiterzuentwickeln.</p>	<p>bekannt unter der Marke BRISTA, entwarf ein Konzept für eine Marke im Outdoorbereich, die das bestehende Produktportfolio bündelt und neue Märkte erschließt. Kurz-, mittel- und langfristige Maßnahmen wurden erarbeitet, um die Umsetzung zu sichern.</p>

Die Studierendenteams haben die Lösungen gezielt für die Aufgabenstellungen der Unternehmen entwickelt und präsentiert. So entstehen direkt umsetzbare Ergebnisse, die Innovation, Austausch und Zusammenarbeit fördern.



## Zukunft sichern, Wachstum ermöglichen: Strategien für Gewerbeflächen im MK

**Unter dem Titel „Wirtschaft braucht Raum“ kamen Vertreter aus Politik, Verwaltung und Wirtschaft zusammen, um über die Zukunft der Gewerbeflächenentwicklung im Märkischen Kreis zu diskutieren. Im Fokus standen dabei neue Strategien für knappe Flächen, regionale Kooperationen und eine nachhaltige Standortentwicklung.**

Im Alten Casino am Sauerlandpark in Hemer wurde schnell klar: Im Märkischen Kreis geht es beim Thema Gewerbeflächen längst nicht mehr nur um freie Quadratmeter, sondern um die Zukunft eines industriestarken Standorts. Unter dem Titel „Wirtschaft braucht Raum – Zukunft der Gewerbeflächenentwicklung im Märkischen Kreis“ kamen Entscheidungsträger aus Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Verbänden zusammen, um über Strategien zu sprechen, die Wertschöpfung, Beschäftigung und Transformation vor Ort sichern können.

Landrat Ralf Schwarzkopf betonte in seinem Grußwort gleich zu Beginn, warum die Diskussion zur Standortfrage wird.

Der Märkische Kreis sei industriell geprägt, gleichzeitig schrumpften die kommunalen Reserven und ein Teil der Flächen, die in Statistiken auftauchen, sei kurzfristig nicht nutzbar. Gerade die vielen mittelständischen Unternehmen, die nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sondern vielerorts auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen, bräuchten verlässliche Rahmenbedingungen für Investitionen und Transformation. Schwarzkopf plädierte für transparente Abwägungen, aber mit klarer Kante: „Verzicht auf Entwicklung ist keine Lösung.“

Einen weiteren Impuls setzte anschließend Daniel Sieveke, Staatssekretär im Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Digitalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen. Er warb für mehr Selbstbewusstsein der Region, die zu den industriestärksten Räumen Europas gehört. Zugleich unterstrich er die Bedeutung von Kooperationen, zwischen Kommunen, Verwaltung, Unternehmen, Bezirksregierung und Land, da Lösungen in diesem Spannungsfeld nur im konstruktiven Miteinander entstehen können.

**Bedarf trifft Realität: Gewerbeflächenentwicklung unter neuen Bedingungen**

Wie komplex die Lage in der Praxis ist, zeigte Dominik Geyer von der Stadt- und Regionalplanung Dr. Jansen GmbH. Der Flächenbedarf stehe einer begrenzten Verfügbarkeit gegenüber, während Planungs- und Entwicklungsprozesse häufig mehr als zehn Jahre beanspruchten. Neben maßvollen Neuausweisungen rückt daher die konsequente Bestandsentwicklung in den Fokus, etwa durch Nachverdichtung, Reaktivierung von Brachen und ein aktiveres Bodenmanagement der Kommunen.

Konkrete Daten aus dem Märkischen Kreis lieferte Marcel Krings (GWS im Märkischen Kreis mbH). Demnach wurden seit 2014 132,2 Hektar verkauft, vor allem an Industrie und verarbeitendes Gewerbe. Der kurzfristig verfügbare kommunale Flächenvorrat sank jedoch bis Ende 2025 auf 50,4 Hektar und konzentriert sich auf wenige Standorte. Brachflächen seien zwar ein wichtiges Potenzial, aber nicht automatisch schnell nutzbar. „Flächenrecycling ist sinnvoll, aber oft mit erheblichen Hürden verbunden“, so Krings.

Die Aktualisierung des Regionalplans Südwestfalen stand im Mittelpunkt des Vortrags von Frank Bendig (SIHK zu Hagen). Er warb für ein Gesamtkonzept, das den Kommunen mehr Handlungsspielraum eröffnet und gleichzeitig die Bedarfe nachvollziehbar abbildet. Ziel müsse es sein, regionale Entwicklung strategisch zu steuern, ohne die Kommunen in zu enge Grenzen zu zwingen.

#### Interkommunal denken, regional handeln: Projekte aus der Praxis

Aus kommunaler Sicht berichteten Kirsten Staubach (Stadt Hemer) und Stefan Baumann (Stadt Iserlohn), dass beide Städte zunächst auf Optimierung im Bestand setzen, parallel aber auch neue Flächen benötigen. Ein Beispiel für interkommunale Zusammenarbeit ist das Gewerbegebiet Landhausen, das Hemer und Iserlohn gemeinsam entwickeln möchten. Dass Kooperation auch in größeren Strukturen funktionieren kann, zeigte Jochen Schröder (GWS)

am Märkischen Gewerbepark Rossmarkt, getragen von den Städten Altena, Lüdenscheid und Werdohl, sowie dem Gewerbegebiet Grünewald von den Kommunen Kierspe und Meinerzhagen. Die Erfahrungen aus der Entwicklung machten deutlich, wie wichtig abgestimmte Prozesse, klare Zuständigkeiten und ein langer Atem sind.

#### Neue Flächenbedarfe treffen auf knappe Spielräume

In der Podiumsdiskussion mit Ralf Gerschkat (SIHK zu Hagen), Christian Schweitzer (Bürgermeister Hemer), Michael Joithe (Bürgermeister Iserlohn), Engelbert Schulte (Geschäftsführender Gesellschafter Schulte Verpackungs Systeme GmbH, Hemer) und Dominik Geyer verdichtete sich schließlich das Bild eines Themas, bei dem die Spielräume kleiner werden, während der Druck weiter wächst. Unternehmer Engelbert Schulte machte deutlich, warum Wachstum und Transformation ohne zusätzliche Flächen kaum möglich sind, und verwies darauf, dass er vor 20 Jahren nach Hemer gewechselt sei, da es dort geeignete Flächen gab. Gleichzeitig skizzierte er den nächsten Schritt seines Unternehmens in Richtung Kreislaufwirtschaft und das dafür erneut Raum benötigt werde. Ralf Gerschkat betonte, dass die Flächennachfrage längst nicht mehr nur aus der Industrie kommt, sondern auch aus

den Bereichen Energieinfrastruktur, Rechenzentren und weiteren Standortbedarfen. Weil diese Nutzungen zunehmend konkurrieren, werde der Flächenbedarf eher wachsen als schrumpfen. „Deshalb führt kein Weg daran vorbei, jetzt gezielt neue Entwicklungsspielräume für geeignete Flächen zu identifizieren“, sagte Gerschkat.

Die Veranstaltung zeigte damit eindeutig, dass die Gewerbeflächenentwicklung im Märkischen Kreis längst zu einer strategischen Zukunftsfrage geworden ist. Entscheidend wird sein, Bestandspotenziale konsequent zu nutzen, neue Entwicklungen realistisch vorzubereiten und interkommunale Lösungen weiter auszubauen, damit die Region auch künftig ein leistungsfähiger Wirtschaftsstandort bleibt.

Informationen zu verfügbaren Gewerbeflächen und -immobilien im Märkischen Kreis stellt die GWS in ihrer Flächenbörse unter <https://gws.blis-online.eu/> zur Verfügung.



Informationen

#### KONTAKT:

**Marcel Krings, GWS mbH**  
Tel.: 02352 9272-12  
[krings@gws-mk.de](mailto:krings@gws-mk.de)



# „Team Sustainability MK“

Erfahrungsaustausch zum VSME-Berichtsstandard.  
Nächstes Treffen am 26. Mai bei Schlüter Systems

**Nachhaltigkeit ist auch weiterhin relevant für Unternehmen – sowohl strategisch als auch regulatorisch. Vor diesem Hintergrund traf sich das „Team Sustainability MK“ zu Jahresbeginn bei der VDM Metals Group am Standort Werdohl, um sich über die Erfahrungen und aktuelle Entwicklungen in der Nachhaltigkeitsberichterstattung auszutauschen.**

Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand der VSME-Berichtsstandard – eine freiwillige und deutlich weniger aufwändige Alternative zur umfangreichen CSRD-Berichterstattung. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen bietet dieser Standard einen praxisnahen Einstieg in eine strukturierte Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Die Beratungsgesellschaft Grubengold aus Bochum, die die VDM Metals GmbH im Berichtsprozess begleitet, stellte den Ansatz vor und gab Einblicke in die konkrete Umsetzung. Dabei wurde deutlich, wie Nachhaltigkeit bei VDM bereits heute aktiv gelebt wird – unter anderem durch einen Recyclingmaterialanteil von rund 53 Prozent im Jahr 2024, den Einsatz einer Schrottsortierungsanlage im Schmelzbetrieb Unna sowie einen stetig steigenden Anteil an Grünstrom. Ergänzend sind etablierte ISO-Managementsysteme fester Bestandteil der Unternehmensprozesse. Neben fachlichen Impulsen bot das Treffen Raum für Austausch, Diskussion und Vernetzung. Ein Betriebsrundgang rundete das Programm ab.

Mit dem Format „Team Sustainability MK“ wird interessierten Unternehmen die Möglichkeit geboten, Nachhaltigkeitsthemen regelmäßig

gemeinsam mit anderen Unternehmen und Fachleuten zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und das regionale Netzwerk zu stärken.

Das nächste Treffen wird am 26. Mai bei der Schlüter Systems KG in Iserlohn stattfinden. Im Fokus steht dann die EU-Verpackungsverordnung (PPWR), die im August in Kraft treten wird.

Interessierte Unternehmen können sich bei Fragen oder für weitere Informationen an Marcel Krings von der GWS wenden.



**KONTAKT:**  
Marcel Krings, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-12  
[krings@gws-mk.de](mailto:krings@gws-mk.de)

## Umweltwirtschaftspreis.NRW 2026 Jetzt bewerben!

Bewerbungen bis 30. Juni 2026 möglich

Der Wettbewerb „Umweltwirtschaftspreis.NRW 2026“ ist gestartet: Das Land Nordrhein-Westfalen und die NRW.BANK zeichnen erneut kleine und mittlere Unternehmen aus, die mit marktfähigen Innovationen Umwelt- und Klimaschutz erfolgreich voranbringen. Gesucht werden etablierte Produkte, Dienstleistungen und Verfahren, die ökologische Wirkung mit wirtschaftlichem Erfolg verbinden. Auf die drei besten Unternehmen warten Preisgelder von insgesamt 60.000 Euro. Bewerbungen sind zum 30. Juni 2026 möglich.



Informationen

# „Förderzentrale Deutschland“ soll Antragswesen schrittweise digitalisieren und vereinfachen

## Neue digitale Plattform für Förderanträge

Ende letzten Jahres hat das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) die neue Förderzentrale Deutschland (FZD) im Internet freigeschaltet. Damit können Förderanträge vollständig digital abgewickelt werden. Das soll den Antragsprozess schneller, komfortabler und weniger bürokratisch machen. In der Startphase wird zunächst das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) und die Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (EEW) zur digitalen Beantragung bereitgestellt. Nach der Pilotphase sollen weitere Förderangebote schrittweise ergänzt und sukzessive über die Plattform verfügbar gemacht werden.

## Zugangsvoraussetzung

Um Fördermittel ohne Unterschrift und vollständig digital beantragen zu können, müssen sich Unternehmen bei „Mein Unternehmenskonto“ registrieren. Diese digitale Identität auf Basis von ELSTER ermöglicht es, deutschlandweit Verwaltungsleistungen verschiedenster Behörden zu nutzen. Privatpersonen müssen bei der Förderzentrale Deutschland ein „BundID“-Konto einrichten. Das BMWi will es mit der vollständigen Digitalisierung der Antrag-



stellung vor allem für kleine und mittlere Unternehmen einfacher machen, finanzielle Zuwendungen abzurufen.

## Förderprogramme

Alleine im ZIM stehen 500 Millionen Euro zur Mittelstandsfinanzierung zur Verfügung. Mit diesem Programm sollen die Innovationskraft und damit die Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen, einschließlich junger und kleiner Unternehmen, des Handwerks sowie der unternehmerisch tätigen freien Berufe, nachhaltig gestärkt werden. Mit dem EEW werden Unternehmen unterstützt, die ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck durch den Einsatz energieeffizienter Technologien minimieren

wollen. Hierfür gibt es Zuschüsse über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder einem zinsverbilligten Kredit mit Tilgungszuschuss über die KfW-Bank. Das EEW-Programm unterteilt sich in sechs Module, die unterschiedliche Ausrichtungen haben. Hiermit werden beispielsweise der Einsatz hocheffizienter Anlagen, die Erzeugung von Wärme aus erneuerbaren Energien, die energie- und ressourcenbezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen oder auf die Elektrifizierung von Unternehmen gefördert. Hierbei sollte berücksichtigt werden, dass bei einigen Maßnahmen eine Unterstützung von Energieeffizienz-Expertinnen und -Experten eingeholt werden muss.



Förderzentrale  
Deutschland



Energieeffizienz-  
Expertenliste

## KONTAKT:

Marcel Krings, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-12

krings@gws-mk.de



Anmelden

Förderzentrale  
Deutschland

## Deutschlandweit Förderungen finden und beantragen

Herzlich Willkommen bei der Förderzentrale Deutschland des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).

Aktuell können als Pilotprojekt Anträge im Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) und dem Förderprogramm für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft (EEW) gestellt werden.

Das Angebot wird fortlaufend um weitere Fördermöglichkeiten erweitert.



# Erfolgreich Ressourcen sparen und Kosten senken

## Zwischenbilanz der 6. „ÖKOPROFIT-Runde“

**Beeindruckende Zwischenbilanz der sechsten „ÖKOPROFIT“-Runde: Acht Unternehmen und Einrichtungen sparen erfolgreich CO<sub>2</sub>, Energie, Abfall und Betriebskosten ein. Damit setzen sie ein wichtiges Zeichen für den Umwelt- und Klimaschutz.**

Federführend bei der sechsten „ÖKOPROFIT“-Runde sind erneut der Märkische Kreis und die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS). Unterstützt wird das vom Land NRW geförderte Gemeinschaftsprojekt von den Städten und Gemeinden sowie weiteren Kooperationspartnern. Stefan Große-Allermann von der B.A.U.M Consult GmbH Hamm betreut das Projekt und berät die Projektpartner vor Ort und in Themenworkshops, wie sie durch sinnvoll geplante Investitionen die Umwelt schonen und zugleich Geld und Ressourcen sparen können. Umweltrecht, Abfallmanagement und Circular Economy waren Inhalte des sechsten Netzwerktreffens bei der Abfallentsorgungsgesellschaft Märkischer Kreis (AMK GmbH) in Iserlohn. Danach hatten die teilnehmenden Unternehmen und Einrichtungen Gelegenheit, ihre Halbjahresbilanz zu präsentieren.

### AB-Tec GmbH & Co.KG

Der Produzent von thermoplastischen Klebstoffen aus Iserlohn hat sein Abfallaufkommen um 17 Tonnen gesenkt. Die Abfallabfuhr erfolgt nicht mehr wöchentlich, sondern nur nach Bedarf. Damit wurden die Abfallkosten um mehr als 5.000 Euro gesenkt. Das Kondensatwasser wird als Wischwasser wiederverwendet.

### Burgtec Systemlösungen GmbH & Co. KG

Der Hersteller von Bauteilen in Dreh- und Frästechnik aus Iserlohn hat bereits 2007 die Zertifizierung bei Ökoprofit durchlaufen und strebt jetzt eine Rezertifizierung an, um dem begonnenen Prozess neuen Schwung zu geben. Auf dem Programm steht die Reduzierung innerbetrieblicher Verbrauchsmaterialien und die Umstellung auf E-Fahrzeuge im Betrieb sowie die Förderung der Elektro-Mobilität der Mitarbeiter.

### DGD Lungenklinik Hemer GmbH

Die Lungenklinik in Hemer spart rund 160.000 Kilowattstunden Strom und 68 Tonnen CO<sub>2</sub> durch zeitweises Abschalten der Lüftungsanlage, wenn beispielsweise Labore oder OP-Bereiche nicht genutzt werden. Am 23. April plant die Klinik einen Umwelttag mit interaktiver Station zum Thema Umwelt und Klima, um die Mitarbeitenden als Ideengeber noch stärker einzubinden.

### Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

Bei der sechsten Ökoprofit-Runde stellt sich die GWS – mit neun Mitarbeitenden kleinster Teilnehmer – selbst auf den Prüfstand. Sie stellt die Außenbeleuchtung auf LED um und passt die nächtliche Heizungssteuerung an. Geplant sind ein Balkonkraftwerk und die Umstellung des Dienstwagens auf ein E-Fahrzeug.



**ÖKOPROFIT**  
Märkischer Kreis

### Krutmann GmbH & Co. KG

Das familiengeführte mittelständige Bauunternehmen reduziert CO<sub>2</sub> durch eine eigene Photovoltaikanlage, Speicher und Messeinrichtung. Darüber hinaus baut Krutmann ein intelligentes Lademanagement auf und will mit der Beschaffung von E-Fahrzeugen die Elektromobilität ausbauen.

### Förderschule an der Höh

Die Förderschule des Märkischen Kreises mit Förderschwerpunkt Geistige Entwicklung in Lüdenscheid setzt auf Projekte im Rahmen der Bundeskampagne Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE) und sensibilisiert Schülerinnen und Schüler sowie das (Lehr-)Personal für das Thema Abfalltrennung. Der geplante Erweiterungsbau ist als Effizienzgebäude 40 mit einem sehr günstigen Energiebedarf geplant.

### Metals CS GmbH & Co. KG

Das Mendener Industrierberatungsunternehmen für Kunden aus der Metallindustrie unterstützt seine Kunden beispielsweise aktiv bei der Materialumstellung auf bleifreie Metalllegierungen. Ebenso wurde der Fuhrpark auf Elektrofahrzeuge umgestellt, was 46 Prozent des bisherigen Kraftstoffverbrauchs einspart.

### SCHMECK VERBINDUNGSTECHNIK GMBH

Der Produzent von unter anderem Schweißschrauben, Schweißbolzen und Kombischrauben hat seine Beleuchtung zu 90 Prozent auf LED umgerüstet und will bis Ende 2028 von Erdgas auf Biogas umstellen. Zudem ist eine Photovoltaik-Anlage geplant.

### Hintergrund

Ökoprofit ist ein vom Land NRW gefördertes Gemeinschaftsprojekt zwischen Unternehmen, Kommunen und erfahrenen Beratern. In dem Projekt werden die teilnehmenden Akteure bei der Senkung von Betriebskosten durch Umwelt- und Klimaschutzmaßnahmen unterstützt. Im Rahmen der fünften Ökoprofit-Runde des Märkischen Kreises, die 2023/24 stattgefunden hat, konnten 260.503 Euro eingespart werden und damit auch der Verbrauch um 445 Tonnen CO<sub>2</sub>, 842.676 kWh Strom und 3,1 Tonnen Abfall gesenkt werden. Die Teilnehmenden der aktuellen sechsten Ökoprofit-Runde haben mit ihrer Zwischenbilanz gezeigt, dass sie mit ihren bisherigen Maßnahmen ebenfalls einen wichtigen Beitrag für das Klima leisten.

Interessierte Unternehmen können sich bereits für die siebte Runde anmelden, die im Herbst/Winter 2026 startet.

#### KONTAKT:

**Marcel Krings, GWS mbH**

**Tel.: 02352 9272-12**

**krings@gws-mk.de**



# Recht auf Reparatur kommt

In Deutschland soll es spätestens im Juli 2026 ein „Reparaturgesetz“ geben, das hat die Bundesministerin der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) im Januar angekündigt. Längere Gewährleistungsansprüche, ein Recht auf Reparatur auch außerhalb der Gewährleistung sowie Vorschriften zur Reparierbarkeit sollen dazu beitragen, unnötigen Abfall zu vermeiden und wertvolle Ressourcen zu schonen.

Im Juli 2024 wurde im EU-Amtsblatt die europäische Richtlinie zur Förderung der Reparatur von Waren (EU 2024/1799) veröffentlicht. Zwei Jahre hatten die Mitgliedstaaten Zeit, um die Vorgaben in nationales Recht umzusetzen. Beim Blick in den jetzt vorgelegten Gesetzentwurf fällt auf, dass die neue Reparaturpflicht nicht über das Abfallrecht geregelt wird, sondern über Änderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Diese zielen darauf ab, Vorschriften des Kaufvertragsrechts anzupassen bzw. zu ergänzen. Zudem wird ins BGB ein neuer Untertitel mit Regelungen zu einer Reparaturverpflichtung des Herstellers außerhalb der Gewährleistung eingefügt.

## EU-Ökodesign-Verordnung

Das neue Reparaturrecht gilt nur für Produkte, die im Anhang II der o.g. „Richtlinie 2024/1799“ aufgelistet sind. Für bestimmte Geräte wie Waschmaschinen, Kühlschränke und Smartphones gelten bereits jetzt Reparaturanforderungen aufgrund der EU-Ökodesign-Verordnungen. Sobald die Europäische Union für weitere Warengruppen Anforderungen an die Reparierbarkeit festlegt, muss das deutsche Recht entsprechend ergänzt werden.

## Längere Gewährleistungsfrist

Die Verlängerung der Gewährleistungsfrist von zwei auf drei Jahre ist vorgesehen, wenn sich Verbraucherinnen und Verbraucher entscheiden, ein mangelhaftes Produkt reparieren zu lassen, obwohl sie auch eine Neulieferung verlangen könnten. So soll es für die Kundinnen und Kunden attraktiver werden, ein Produkt reparieren zu lassen.

## Reparaturrecht

Hersteller werden verpflichtet, die betroffenen Geräte während der üblichen Lebensdauer zu einem angemessenen Preis zu reparieren. Das gilt unabhängig von der Produktgarantie. Dieses Reparaturrecht soll dann mehrere Jahre geltend gemacht werden können, beispielsweise bei Waschmaschinen für mindestens zehn Jahre, bei Smartphones für mindestens sieben. Generell gilt die Reparaturverpflichtung so lange, wie die Hersteller aufgrund europäischer Ökodesign-Vorgaben Ersatzteile vorhalten müssen.

## Reparierbarkeit

Außerdem müssen die Geräte so konstruiert sein, dass man sie auch reparieren kann. Ist beispielsweise ein Smartphone nicht reparierbar, dann gilt es als „mangelhaft“ und verstößt gegen das Reparaturrecht. Insbesondere Hersteller von Waschmaschinen, Kühlschränken oder Smartphones sollen künftig die Ersatzteile und Werkzeuge für die Reparatur zu einem angemessenen Preis zur Verfügung stellen müssen. Zudem darf künftig grundsätzlich keine Software oder technische Schutzmaßnahmen eingesetzt werden, die eine Reparatur ver- oder behindern.

## Informationspflicht

Damit die Käuferinnen und Käufer auch wissen, dass es dieses neue Reparaturrecht gibt, müssen Hersteller strenge Informationspflichten beachten und erfüllen. Die Informationsbereitstellung muss verständlich sein. Hilfe bietet ein standardisiertes europäisches Formular. Die Verwendung ist kein Muss, sondern freiwillig. Auch der Handel muss diese Informationspflicht beachten. Verkäuferinnen und Verkäufer müssen die Kundschaft künftig vor der Inanspruchnahme einer Garantieleistung darauf hinweisen, dass sie zwischen Reparatur und Austausch wählen können und dass sich bei einer Reparatur die Gewährleistungsfrist um ein Jahr verlängern würde.

## Handlungsempfehlungen

Hilfreiche Handlungsempfehlungen zur gesetzeskonformen Umsetzung der neuen Reparaturpflicht finden sich auf Internetseiten von diversen Beratungsunternehmen. Diese Beiträge bieten einen ersten Eindruck, wie komplex es ist, die gesetzlichen Anforderungen in die betriebliche Praxis einzubauen. In diesem Zusammenhang ist zu bedenken, dass ein Verstoß gegen Marktverhaltensregeln (zum Beispiel fehlende oder falsche Information) auch dann abmahnfähig ist, wenn Unkenntnis ursächlich ist.

## Fahrplan

Wenn alles nach Plan läuft, soll das Gesetz spätestens am 31. Juli 2026 in Kraft treten. Das Recht auf Reparatur soll ab dem Inkrafttreten des Gesetzes für bestimmte Produkte gelten, auch wenn sie schon vor dem Inkrafttreten gekauft wurden. Welche Produkte das sein werden, ist noch nicht festgelegt und wird noch bekannt gegeben. Die Änderungen zur Reparierbarkeit und zur Verlängerung der Gewährleistungsfrist sollen erst für Produkte gelten, die ab dem 31. Juli 2026 gekauft werden.



# Die nächsten Kompetenz-Puzzleteile

Die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen begrüßt mit der SimMedEx, brandgroup und SWCode drei neue Mitglieder.

Eine starke Gesundheitswirtschaft braucht starke Partner. Schon heute profitieren rund 60 Mitglieder von der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen e.V.

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

**Mitgestalten? Mitglied werden!  
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.**

**KONTAKT:**

David Bohlen, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-21

bohlen@gws-mk.de

## SimMedEx

Advancing Surgical Training



SimMedEx ist ein MedTech-Unternehmen mit Fokus auf moderne chirurgische Ausbildung. Ziel ist es, praktische operative Fähigkeiten strukturiert, realitätsnah und regelmäßig trainierbar zu machen – als festen Bestandteil des klinischen Alltags.

Das Unternehmen stellt Kliniken Zugang zu hochwertigen chirurgischen Simulatoren führender Hersteller zur Verfügung und integriert diese in strukturierte Trainingsprogramme vor Ort. Durch ein rotierendes Bereitstellungsmodell ermöglicht SimMedEx medizinischen Einrichtungen den Einsatz moderner Simulationstechnologie, ohne selbst hohe Investitionskosten für die Anschaffung tragen zu müssen.

Auf diese Weise unterstützt SimMedEx Krankenhäuser dabei, praktische operative Fähigkeiten systematisch zu trainieren, Weiterbildungsstrukturen zu stärken und langfristig die Patientensicherheit zu verbessern.

**KONTAKT:**

Mattis Bender

[mattis.bender@simmedex.com](mailto:mattis.bender@simmedex.com)

Lukas Arndt

[lukas.arndt@simmedex.com](mailto:lukas.arndt@simmedex.com)

[www.linkedin.com/company/simmedex](http://www.linkedin.com/company/simmedex)

## brandgroup



Die brandgroup ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in Deutschland. Als international agierender Entwicklungspartner und Hersteller stehen wir für innovative, präzise und effiziente Lösungen aus Federn, Drahtbiegeteilen, Aktuatoren und Formgedächtnislegierungen.

Unsere Produkte kommen in anspruchsvollen Anwendungen zum Einsatz – insbesondere in der Automobilzulieferindustrie, der Bauindustrie sowie in

vielfältigen industriellen Bereichen. Darüber hinaus gewinnen Lösungen für den Gesundheitssektor zunehmend an Bedeutung: Mit unseren jahrelangen Kompetenzen in der industriellen Fertigung und Prozess-Know-how in hochpräziser Drahtverarbeitung erweitern wir nun unser Leistungsspektrum mit präzisen sterilen Produkten für medizintechnische Anwendungen.

Mit Produktionsstandorten in Deutschland, Polen, China und Mexiko sind wir weltweit nah an unseren Kunden. Diese internationale Aufstellung ermöglicht es uns, globale Anforderungen flexibel, effizient und auf höchstem Qualitätsniveau umzusetzen.

**KONTAKT:**

Janpeter Budde

[JBudde@brand-group.com](mailto:JBudde@brand-group.com)

+49 2947 889-234

[www.brand-group.com](http://www.brand-group.com)

[https://www.instagram.com/brandgroup\\_com/](https://www.instagram.com/brandgroup_com/)

<https://www.linkedin.com/company/brand-kg>

<https://www.facebook.com/brandgroup.de>

SWCode



Wir sind SWCode aus Soest – ein modernes Softwareunternehmen, spezialisiert auf maßgeschneiderte Web-, Mobile- und Plattformlösungen. Als authentischer Partner aus Südwestfalen verbinden wir technologische Exzellenz mit kreativem Innovationsgeist, um digitale Produkte zu entwickeln, die im Alltag überzeugen und echten Mehrwert schaffen.

Seit unserer Gründung im Jahr 2020 realisieren wir individuelle digitale Lösungen für unterschiedliche Branchen. Aus dieser Arbeit entstand mit URBO auch unsere modulare Plattform für smarte Bürger-Apps.

Gleichzeitig haben wir früh begonnen, unsere Kompetenz gezielt in Projekten der Gesundheitswirtschaft einzubringen. Heute begleiten wir digitale Vorhaben in diesem Umfeld von der ersten Idee über Konzeption, UX/UI-Design und Entwicklung bis hin zur technischen Betreuung.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf Anwendungen, die Prozesse im Gesundheitswesen vereinfachen, Informationen verständlich aufbereiten und die Kommunikation zwischen Mitarbeitenden, Patientinnen und Patienten sowie Organisationen verbessern. Dazu zählen unter anderem Lösungen für Patientenportale, Mitarbeitenden-Apps, digitale Dokumentationsprozesse sowie mobile Anwendungen zur Orientierung und Navigation im Klinik- und Spitalumfeld. Unser Anspruch ist es, digitale Produkte zu schaffen, die intuitiv

nutzbar sind, zuverlässig funktionieren und sich sinnvoll in bestehende Abläufe integrieren. Was uns dabei auszeichnet, ist der Blick auf das Ganze: Wir denken Software nicht nur technisch, sondern immer auch aus Nutzer- und Prozessperspektive. Gerade in der Gesundheitswirtschaft, wo Effizienz, Verständlichkeit und Verlässlichkeit eine besondere Rolle spielen, entwickeln wir Lösungen mit Substanz – praxisnah, anwenderorientiert und mit einem klaren Fokus auf nachhaltige digitale Weiterentwicklung.

**KONTAKT:**

SWCode UG

Höggenstr. 1, 59494 Soest

Alex Stühl

+49 (0) 2921 5993700

info@swcode.io

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/69717870>Instagram: <https://www.instagram.com/swcode/>Website: <https://swcode.io/>

## „Kaminrunde“ der Gesundheitswirtschaft Südwestfalen stärkt regionalen Austausch

Rund 15 Vertreterinnen und Vertreter regionaler Unternehmen nahmen Mitte März an der dritten „Kaminrunde – Afterwork der Gesundheitswirtschaft Südwestfalen“ im Mettgenpin Hemer teil. Als Kooperationspartner fungierte die Lungenklinik Hemer, die durch ihren Geschäftsführer Torsten Schulte vorgestellt wurde und spannende Einblicke in ihre Handlungsfelder gab.

Eröffnet wurde die Veranstaltung durch den ersten Vorsitzenden der Brancheninitiative, Alexander Zuchowski. In angenehmer Atmosphäre nutzten die Teilnehmenden die Gelegenheit, sich bei Speisen und Getränken intensiv auszutauschen und mögliche Anknüpfungspunkte für zukünftige Kooperationen zu diskutieren.

Die Veranstaltung unterstrich einmal mehr die Bedeutung eines starken regionalen Netzwerks in der Gesundheitswirtschaft.



# KfW-Nachfolge-Monitor gibt Überblick über das Nachfolgegeschehen in Deutschland

Wie jedes Jahr veröffentlichte die KfW Anfang 2026 den neuesten Nachfolge-Monitor für Deutschland. Hier die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Bericht, der auf Erhebungen aus dem Jahr 2025 beruht:

**Aufgabe des Unternehmens ernsthafte Option**  
Obwohl ein großer Teil der mittelständischen Unternehmen immer noch an die nachfolgende Generation übergeben wird, sehen viele Unternehmensinhaber in der Aufgabe ihres Unternehmens eine ernsthafte Option. Im aktuellen Nachfolge Monitor von KfW Research können sich 25 % der Unternehmerinnen und Unternehmer eine gänzliche Aufgabe und damit auch Schließung ihres Unternehmens als Lösung vorstellen. Erfasst wurden alle, die aktuell und in Zukunft mit der Nachfolgefrage konfrontiert sind.

Bis Ende 2026 können sich 6 % der Inhabenden, das sind rund 243.000 wirtschaftsaktive Mittelständler, ein Ausscheiden aus dem Markt, das heißt eine Aufgabe des Unternehmens als ernsthafte Option vorstellen.

**Rentenalter Hauptgrund für Nachfolgepläne**  
Dass die Boomer auch als Selbständige in Rente gehen, zeigt sich in den Zahlen. Für 52 % ist das der Hauptgrund für eine Unternehmensnachfolge bzw. Geschäftsaufgabe. In 2025 waren mit 57 % bereits mehr als die Hälfte der mittelständischen Unternehmerschaft 55 Jahre oder älter. Das sind über 2 Millionen Personen. Bei den Inhabenden, die eine kurzfristige Nachfolgeregelung anstreben, liegt das Durchschnittsalter aktuell sogar bei 66,5 Jahren.

Obwohl die familieninterne Nachfolge immer noch den Großteil der Nachfolgen bildet, finden bereits 47 % der Inhabenden keine geeigneten Nachfolger/innen mehr innerhalb der Familie.

Weitere Gründe für eine Übertragung oder Aufgabe des Unternehmens sind eine zunehmende

Bürokratie (42 %), eine fehlgeschlagene Nachfolgersuche (21 %) oder eine schlechte Geschäftssituation (17 %), die einen Verkauf verhindert.

## Übergabe an Externe im Aufwind

Wenn es um den Wunsch geht, wer das Unternehmen einmal übernehmen soll, so wünschen sich 55 % der Abgebenden eine Nachfolge innerhalb der Familie. Der Verkauf an Externe wird von 42 % erwogen. Ein Verkauf an Mitarbeitende wird von 28 % in Betracht gezogen und an Miteigentümer von 24 % der Abgebenden (Mehrfachnennungen waren möglich).

## Kaufpreisvorstellungen deutlich gestiegen

Bei der Befragung der abgebenden Unternehmensgeneration, die ihr Unternehmen im Verlauf der nächsten fünf Jahre verkaufen möchte, zeigt sich ein deutlicher Anstieg der Kaufpreisvorstellungen. Im Jahr 2019 wurden diese Zahlen zuletzt erhoben. Damals betrug der durchschnittliche Kaufpreis 375.000 Euro. Heute liegt er bei 499.000 pro Unternehmen, was einer Steigerung von 34 % entspricht. Inzwischen erwarten 27 %, also mehr als ein Viertel, der Abgebenden einen Kaufpreis von über einer Million Euro. Im Jahr 2019 waren dies nur 18 %. Insgesamt ist eine deutliche Verschiebung der Kaufpreisvorstellungen aus den niedrigen Bewertungsklassen (0 bis 250.000 Euro) zugunsten der höheren Bewertungsklassen (bis 500.000, bis eine Million und über eine Million Euro) festzustellen.

Dabei fällt auf, dass die Abgebenden aus dem FuE-intensiven und dem allgemeinen verarbeitenden Gewerbe den Kaufpreis inzwischen um 51 % bzw. 62 % höher einschätzen als noch 2019. Ähnlich hohe Erwartungen finden sich im mittelständischen Baugewerbe mit 51 % Steigerung. Im Gegensatz dazu stehen die KMU aus dem Einzel- und Großhandel. Dort steigt die Kaufpreisvorstellung nur um 22 %, was in etwa der Inflation seit 2019 entspricht. Die Kaufpreisvorstellung stagniert in dieser Branche.

Inwieweit die deutlich höheren Erwartungen an einen Kaufpreis am Markt auch realisiert werden können, bleibt fraglich. Hier gibt auch der Nachfolgemonitor der KfW keine eindeutige Antwort. Die genannten Kaufpreiserwartungen legen nahe, dass im Schnitt der 1,2-fache Jahresumsatz erwartet wird. Die Hälfte der mittelständischen Nachfolgeplaner setzt seit 2018 aber eher 60 % des Jahresumsatzes als Kaufpreis an.

## Nachfolger händeringend gesucht

Die Nachfolgelücke besteht fort. Einen Nachfolger zu finden, wird von Seiten der abgebenden Generation immer noch als größtes Hindernis auf dem Weg zur erfolgreichen Nachfolge genannt.

Das ist auch an den Zahlen ablesbar. In 2024 wurden 585.000 Existenzgründungen in Deutschland registriert. Nur 17 % davon entfallen auf eine Unternehmensübernahme oder tätige Beteiligung. Der Anteil der Übernahmen bzw. Beteiligungen am gesamten Gründungsgeschehen war 2002 noch doppelt so hoch.

## Fazit

Um die Nachfolgelücke zu überbrücken, ist die abgebende Generation aufgefordert, noch früher mit der Vorbereitung der Nachfolge zu beginnen, um nicht die Aufgabe des Unternehmens zu riskieren. Die Übergabe an Externe ist dabei eine Option. Die Übertragung an Mitarbeitende oder Miteigentümer bietet noch Potenziale, sofern rechtzeitig begonnen wird, Mitarbeitende bzw. Miteigentümer im Unternehmen als Nachfolger aufzubauen.

### 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

## 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 Führungspersönlichkeit bringt umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb, in der Ausrichtung auf neue Märkte und Kunden sowie in der Pro-

zessoptimierung mit. Im Verlauf seiner Karriere sammelte der Kandidat Erfahrungen in den Branchen: Verbindungstechnologie, Automobilindustrie, Schienenfahrzeug – und Gleistechnik, Maritime Schifffahrt, Windkraftindustrie, Federnindustrie, Rüstungsindustrie.

Gesucht wird die Beteiligung/Übernahme eines gesunden mittelständischen Unterneh-

mens 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.

### N 26 / 01

**Team erfahrener Geschäftsführer sucht Unternehmensnachfolge.**

Zwei erfahrene Geschäftsführer suchen neue gemeinsame Herausforderung in der Unternehmensnachfolge. Beide Teammitglieder verfügen über langjährige Erfahrungen als angestellte Geschäftsführer mit Budget- und Personalverantwortung. Ein Teammitglied hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Fertigung,

Qualitätssicherung, Prozessplanung sowie Finanzen. Das andere Teammitglied hat seinen Schwerpunkt in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Digitalisierung. Beide Persönlichkeiten zeichnet ihre Hands-on-Mentalität aus. Entscheidungen werden pragmatisch und strategisch getroffen und zielorientiert umgesetzt.

Gesucht wird ein mittelständisches Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe

(Umformung, Stanz-/Biegetechnik, Zerspanung), dem Bereich Handel und/oder Dienstleistung zur Übernahme im Zuge einer geregelten Unternehmensnachfolge. Das Unternehmen sollte am Markt eingeführt sein und über solide Umsätze und Gewinne verfügen. Die Restrukturierung und Neuausrichtung des Unternehmens im Zuge der Übernahme ist denkbar, sofern das Unternehmen über eine solide Grundstruktur verfügt.

# Online-Nachfolgebörse der GWS



## 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 stärker 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 gastronomischen Angeboten in Verbindung mit Freizeitanlagen.

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.

### U 25 / 02

**Erfolgreiches mittelständisches Unternehmen im Bereich Anlagen- und Behälterbau sucht Nachfolger.**

Das Unternehmen ist ein etabliertes, mittelständisches Familienunternehmen aus dem nördlichen Märkischen Kreis, das sich auf die Fertigung von Anlagen und Komponenten aus thermo-plastischen Kunststoffen für die Beschichtung und Galvanisierung von Bauteilen und Produkten für unterschiedliche Industriebereiche spezialisiert hat.

Seit vielen Jahren erfolgreich am Markt, bietet das Unternehmen ein innovatives Portfolio von maßgeschneiderten Lösungen für die Bereiche Behälterbau, Galvanotechnik und Lüftungsanlagen an.

Mit einem spezialisierten Team, das über langjährige Erfahrung verfügt, fertigt das Unternehmen eine breite Produktpalette und bietet höchste Qualität und Flexibilität. Das Unternehmen ist nach AWSV (WHG) zertifiziert und erfüllt höchste Standards, was

die Durchführung von komplexen Aufträgen ermöglicht.

Die Produkt- und Leistungspalette des Unternehmens kann wie folgt beschrieben werden:

- Behälterbau: Fertigung von Spezialbehältern, Vorratsbehältern, Rundbehältern, Prozessbehältern, Rechteckbehältern, Auffangwannen und Wannenauskleidungen aus Kunststoff.
- Galvanoanlagen: Planung, Fertigung, Reparatur und Erweiterung von galvanotechnischen Anlagen und Komponenten.
- Lüftungsanlagen: Maßgeschneiderte Planung, Fertigung und Reparatur von Absauganlagen aus Kunststoff, einschließlich Ventilatoren, Wäscher, Tropfenabscheider, Absaughauben und mehr.
- Wartung und Reparatur: flexible und kurzfristige Durchführung von Wartungs- und Reparaturarbeiten beim Kunden
- Fertigung von Dreh- und Frästeilen aus Kunststoff

Das Unternehmen profitiert von einem langjährigen, treuen Kundenstamm. Durch die bevorrateten Materialien und kurze Lieferzeiten bleibt das Unternehmen stets flexibel und kann schnell auf Kundenbedürfnisse reagieren.

Die GmbH wird aus Altersgründen zum Verkauf angeboten. Eine Übernahme der gut angebotenen Betriebsimmobilie (ca. 1.500 m<sup>2</sup> mit separatem Büro- und Fertigungsbereich) ist ebenfalls gewünscht.

Gesucht werden Einzelpersonen oder Unternehmen mit Erfahrungen im Bereich der Kunststofftechnik bzw. des Behälter- und Anlagenbaus im Bereich der Galvanotechnik, die eine erfolgreiche Existenzgründung oder eine Erweiterung des eigenen Portfolios anstreben.

# 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](https://suedwestfalen.com/undbleib)*



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



Projekt gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION  
Investition in unsere Zukunft  
Europäischer Fonds  
für regionale Entwicklung



ALLES ECHT!