

# GWS Publik

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

2 | OKTOBER 2026



## IZB 2026: 13 Aussteller demonstrieren Zulieferkompetenz „Made in Südwestfalen“



Gesellschaft zur Wirtschafts- und  
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 4  
Industrieoffensive Märkische Region:  
Neue Märkte im Blick



Seite 14  
KreisEL: Kreislaufwirtschaft  
als Chance

# Was man im Handwerk so macht? Deutschlands Zukunft.



**Zeit,<sup>zu</sup> machen.**

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



Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis  
verstehen | bündeln | handeln

KH-MK.DE

HANDWERK.DE

# Industrie im Wandel gestalten – mit neuen Projekten, neuen Märkten und starken Netzwerken

Der industrielle Wandel stellt Unternehmen und Regionen vor große Herausforderungen – und eröffnet zugleich neue Chancen. Mit drei industriebezogenen Förderprojekten hat die GWS wichtige Weichen für die kommenden Jahre gestellt. Im Mittelpunkt stehen dabei die Erschließung neuer Märkte, der Weg hin zu einer ressourceneffizienten Kreislaufwirtschaft und die Begleitung des Transformationsprozesses in der Automobilindustrie.

## Industrieoffensive Märkische Region

Mit der Industrieoffensive Märkische Region, die zum 1. Januar 2026 gestartet ist, unterstützt die GWS heimische Industrieunternehmen dabei, neue Märkte und Anwendungen für bestehende Technologien und Fertigungskompetenzen zu erschließen. Für kleine und mittlere Unternehmen bietet die Diversifizierung über die Automobilindustrie hinaus die Chance, neue Geschäftsfelder zu entwickeln und ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu stärken. In Arbeitsgruppen und Workshops bringen Geschäftsführer, Entwickler und Vertriebsmitarbeiter ihre Perspektiven zusammen und arbeiten an neuen Produktideen. Delegationsreisen und künftig geplante Marktanalysen ergänzen dieses Angebot. Mehr lesen Sie auf Seite 4.

## KreisEL

Mit dem Förderprojekt KreisEL soll die Elektronikbranche beim Übergang zu einer ressourceneffizienten und kreislauforientierten Wirtschaftsweise unterstützt werden. Neue Wertschöpfungsnetzwerke sowie eine engere Zusammenarbeit von Unternehmen, Hochschulen und Start-ups sollen dabei helfen, innovative Lösungen zu entwickeln und neue Perspektiven für die Branche zu eröffnen. Mehr zu diesem Vorhaben lesen Sie auf Seite 14.

## ATLAS

Auch die Transformation der Automobilzulieferindustrie bleibt ein wichtiger Arbeitsschwerpunkt. Als Konsortialführer hat die GWS für den Förderzeitraum ab 2027 den Antrag für die Automotive Transformationsplattform Südwestfalen (ATLAS) eingereicht. Ziel ist es, den Strukturwandel der heimischen Automobilzulieferindustrie auch in den kommenden Jahren aktiv zu begleiten und Unternehmen bei den notwendigen Veränderungsprozessen zu unterstützen. Auch in diesem Vorhaben spielt die Erschließung neuer Märkte außerhalb der Automobilindustrie eine besondere Rolle. Über aktuelle Aktivitäten des Projekts informieren wir Sie auf Seite 12.

Wie wichtig Austausch, Kooperation und neue Geschäftskontakte für die Transformation der Industrie sind, zeigen auch unsere aktuellen Aktivitäten auf den großen Branchenmessen. Mit Messegemeinschaftsständen auf der EUDEX in Essen und der IZB in Wolfsburg schafft die GWS für Unternehmen aus der Region zusätzliche Möglichkeiten, sich zu präsentieren, neue Kontakte zu knüpfen und Geschäftspotenziale zu erschließen. Weitere Informationen dazu finden Sie auf den Seiten 18 bis 25.

Die drei Förderprojekte und unsere Messeaktivitäten verfolgen ein gemeinsames Ziel: Wir wollen Unternehmen im Märkischen Kreis unterstützen, den industriellen Wandel aktiv zu gestalten und die Chancen neuer Märkte, Technologien und Kooperationen zu nutzen.

Jochen Schröder  
Geschäftsführer

# Inhalt

## TRANSFERVERBUND SÜDWESTFALEN

- 4 Industrieoffensive Märkische Region: Neue Märkte im Blick
- 6 Technologiescouting: Trends erkennen, Potenziale verbinden
- 7 ATLAS Zukunfts-Summit 2026: Automotive-Transformation gemeinsam gestalten
- 8 Laborgespräche: Forschung trifft industrielle Praxis
- 10 Praxisdialog Maschinen- und Anlagenbau: Austausch auf Augenhöhe
- 11 Vom Bauteil zur smarten Komponente
- 12 Weniger Teile, mehr System: Wie UNBOXED die Zulieferindustrie verändert
- 13 Elektrische Antriebe im Fokus: Chancen für den Mittelstand

## NACHHALTIGKEIT

- 14 „KreisEL“: Kreislaufwirtschaft als Chance für eine ressourcenschonende Elektronikindustrie
- 15 Neue Technologiescoutin bei der GWS
- 16 Ökoprotit startet mit neuem Energieformat
- 16 Ein Windrad kaufen statt bauen?

## IZB SONDERTEIL

- 18 Internationale Zuliefererbörse rückt kundenorientierte Innovationen in den Fokus
- 19-25 6. GWS-Firmengemeinschaftsstand auf der IZB 2026

## IM BLICKPUNKT

- 26 EUDEX öffnet neue Kontakte für heimische Industrie
- 28 Wasserstoff in der Region: Gemeinsam den Hochlauf gestalten

## GESUNDHEITSWIRTSCHAFT

- 30 DMEA-Markterkundungsreise 2026: Impulse für die digitale Gesundheitswirtschaft
- 31 Die nächsten Kompetenz-Puzzleile

## FÖRDERPROGRAMME

- 32 MID-Zuschuss – Digitale Prozesse
- 33 Aus RWP wird GRW – das ändert sich!
- 34 Impuls KI – NRW.BANK fördert den Einsatz von KI-Anwendungen im Unternehmen

## UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 36 GRIND 2026: Mehr Praxis, mehr Austausch
- 37 Die „Zukunftsfähigkeit“ in der Unternehmensnachfolge

## Impressum

### V.i.S.d.P.

Jochen Schröder, Geschäftsführer GWS

### Redaktion

Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung  
im Märkischen Kreis mbH

### Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn  
www.geldsetzer.de

Lindenstraße 45  
58762 Altena

Telefon 02352 9272-0

Telefax 02352 9272-20

E-Mail mail@gws-mk.de

Internet www.gws-mk.de

### Bildnachweise

**Titelbild:** GWS / Google Gemini / 3.6 Flash (KI-generiert) / <https://gemini.google.com>

GWS: Sonja Pfaff, Jasmin Graef, David Bohlen, Marcel Krings, Charline Strubel; ATLAS – Automotive Transformationsplattform; GWS / ChatGPT / 5.6. Luna (KI-generiert); KreisEL, GWS / ChatGPT / 5.6. Luna (KI-generiert); Wolfsburg AG, Internationale Zuliefererbörse 2026, Pressestelle, csm\_PW1, csm\_IZB2024; Messe Essen – Eudex, SIHK zu Hagen, Nicolas Haite; AB-Tec; Althaus Gosch; Dörken; EOT; Jazaki / Juha; KPO; Meese; MN Kaltform; Muschert + GiersePrinz Verbindungselemente; Soma; Blanke Tec; Wasserstoff Brücke, AVL SCHRICK GmbH, Bergische IHK; Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft, DocToRead, CME Control Motion Electronics, hotset; NRW.BANK; SEG – Stadtentwicklungsgesellschaft Lüdenscheid, Niclas Waldheim; Adobe Stock – 158859441 Malp; Adobe Stock - 231772527 Bnenin; Adobe Stock – 825675272 Achmad Khoeron;

# Industrieoffensive Märkische Region: Neue Märkte im Blick

Wie können Unternehmen aus der Märkischen Region ihre Stärken nutzen, um neue Märkte und Geschäftsfelder zu erschließen? Mit dieser Frage beschäftigt sich die „Industrieoffensive Märkische Region – strategisch | nachhaltig | zukunftsfest“. Das bis Ende 2028 laufende Projekt unterstützt Unternehmen dabei, ihre Marktposition zu stärken, neue Absatzmärkte zu identifizieren und die eigenen Kompetenzen über die Region hinaus sichtbar zu machen. Getragen wird die Industrieoffensive von der GWS Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis, HAGEN. WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG, der Wirtschaftsförderung Ennepe-Ruhr, der SIHK zu Hagen und der ZENIT GmbH. Das Projekt ist Teil des EFRE/JTF-Förderprogramms NRW 2021–2027.

Seit dem Start haben bereits verschiedene Veranstaltungsformate gezeigt, wie vielfältig die Wege zu neuen Märkten sein können.

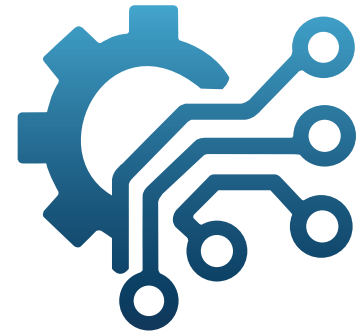
## Auftakt mit 120 Gästen

Den Startschuss bildete der Kick-off in Hagen, zu dem rund 120 Gäste aus Wirtschaft und weiteren Bereichen zusammenkamen. Im Mittelpunkt standen drei Fragen, die die weitere Arbeit der Industrieoffen-

sive prägen: Welche Märkte sind für die Stärken der regionalen Industrie attraktiv? Wie gelingt der Markteintritt? Und welche Hürden müssen Unternehmen dabei überwinden?

Fachliche Impulse kamen unter anderem von Uni.-Prof. Dr. Andre Schmidt, Professor für Makroökonomik und Internationale Wirtschaft an der Universität Witten/Herdecke, sowie Prof. Dr. Jan Philipp Büchler, Professor für Unternehmensführung an der Fachhochschule Dortmund. Während Schmidt den Blick auf wirtschaftliche Entwicklungen und die Standortrealität richtete, zeigte Büchler auf, welche Wachstumschancen durch den Transfer vorhandener Technologiekompetenzen entstehen können. In vier Workshops konnten die Teilnehmenden anschließend konkrete Zukunftsfelder vertiefen: Mobilität und Bahninfrastruktur, Sicherheit und Defense, Medizintechnik sowie strategische Internationalisierung.

Damit wurde bereits beim Auftakt deutlich: Neue Märkte entstehen nicht allein durch neue Produkte. Entscheidend ist auch die Fähigkeit, vorhandene Kompetenzen neu zu denken und auf andere Anwendungen zu übertragen.



**INDUSTRIEOFFENSIVE**  
MÄRKISCHE REGION

## Vom eigenen Produkt zu neuen Anwendungen

Genau hier setzte ein anschließender Workshop mit Prof. Dr. Jan Philipp Büchler an. Sechs Unternehmen aus der Region arbeiteten einen Tag lang an der Frage: „Was kann ich richtig gut – und wie kann ich damit in neuen Anwendungsfeldern Nutzen stiften?“

Dem gemeinsamen Workshop waren ausführliche Gespräche mit den beteiligten Unternehmen vorausgegangen. Auf dieser Grundlage entwickelte Büchler Thesen, die anschließend gemeinsam diskutiert und auf ihre Übertragbarkeit geprüft wurden. Im Fokus stand dabei der Perspektivwechsel: weg vom einzelnen Produkt und hin zu den dahinterliegenden Kompetenzen, Anwendungen und Kundennutzen.

Der Austausch unter den Unternehmen eröffnete neue Perspektiven und machte zugleich sichtbar, wie vielfältig die technologischen Kompetenzen der regionalen Industrie sind.

## Markterkundungsreise: Potenziale außerhalb der eigenen Branchen entdecken

Neue Märkte lassen sich nicht nur am Schreibtisch identifizieren. Einen ganz praktischen Zugang bot deshalb die zweitägige Markterkundungsreise „Maritime Anwendungen und klimafreundliche Energien“, die gemeinsam mit HAGEN.WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG organisiert wurde.



Julian Pflüchtenhöfer (SIHK) begrüßte im Namen des Konsortiums 120 Gäste zum Kick-off der „Industrieoffensive Märkische Region“ in Hagen.

Die Reise führte Unternehmen aus der Region nach Norddeutschland und eröffnete Einblicke in Branchen und Wertschöpfungsketten, die interessante Anknüpfungspunkte für die heimische Industrie bieten können. Stationen waren unter anderem die Meyer Werft in Papenburg und das ENERCON-Kompetenzzentrum Mechatronik in Aurich. Bei Meyer Werft beeindruckte insbesondere die Dimension der mehr als 500 Meter langen Produktionshalle. Bei ENERCON konnten die Teilnehmenden die Fertigung von Maschinenhäusern für Windenergieanlagen vom Gussteil bis zum fertigen Produkt verfolgen. Dabei wurde auch deutlich, wie stark Automatisierung und Digitalisierung eingesetzt werden, um Produktionsprozesse weiterzuentwickeln.

Am zweiten Tag stand der Energy Hub Wilhelmshaven im Mittelpunkt. Die Gruppe besuchte unter anderem NWO, den JadeWeserPort sowie Friesen Elektra. Während NWO Einblicke in die Bedeutung der bestehenden Energieinfrastruktur gab, zeigte der Tiefwasserhafen die logistischen Möglichkeiten des Standorts. Bei Friesen Elektra ging es schließlich um die Erzeugung erneuerbarer Energien und geplante Wasserstoffaktivitäten.



Bei Enercon in Aurich konnten die Teilnehmenden unserer Markterkundungsreise die Fertigung der Maschinenhäuser besichtigen.



Im Workshop von Prof. Büchler arbeiteten sechs Unternehmen an neuen Einsatzfeldern für ihre individuellen Kompetenzen. Der nächste Workshop dieser Art wird im November stattfinden.

Für die teilnehmenden Unternehmen bot die Reise damit nicht nur spannende Einblicke in andere Branchen. Sie eröffnete auch die Möglichkeit, eigene Kompetenzen aus einer neuen Perspektive zu betrachten und potenzielle Anwendungen und Geschäftspartner außerhalb der bekannten Märkte zu entdecken.

#### Strategische Arbeit konkret machen

Während der Büchler-Workshop den Blick auf neue Anwendungen und die Markterkundungsreise auf potenzielle Branchen richtete, ging ein weiterer Workshop noch einen Schritt weiter: Wie lässt sich aus neuen Ideen ein strukturierter Strategieprozess im eigenen Unternehmen entwickeln?

Vier Unternehmen aus der Kunststoffverarbeitung sowie dem Werkzeug- und Formenbau arbeiteten dazu im Kunststoff-Institut Lüdenscheid an konkreten strategischen Fragestellungen. Im Mittelpunkt stand die Entwicklung einer praxisnahen Vorgehensweise, mit der Unternehmen später ihren eigenen Strategieprozess initiieren und systematisch weiterführen können.

Vermittelt und erprobt wurden unter anderem das Business Model Canvas, Umfeld- und Wettbewerbsanalysen, Kunden-Nutzen- und Portfolioanalysen. Ergänzt wurde der Workshop durch Kreativitätstechniken

und Methoden aus dem Design Thinking. Die Teilnehmenden erhielten damit einen konkreten Werkzeugkoffer für die weitere strategische Arbeit im eigenen Unternehmen.

#### Von der Idee zum nächsten Schritt

Die ersten Aktivitäten der Industrieoffensive zeigen unterschiedliche Facetten einer gemeinsamen Herausforderung: Die industrielle Stärke der Märkischen Region soll genutzt werden, um neue Perspektiven für Wachstum und Zukunftssicherung zu eröffnen.

Dabei geht es um mehr als die Suche nach einzelnen neuen Kunden oder Absatzmärkten. Unternehmen sollen dabei unterstützt werden, ihre eigenen technologischen und produktionstechnischen Kompetenzen zu erkennen, neue Anwendungen und Branchen zu identifizieren, strategische Entscheidungen vorzubereiten und erste Schritte in neue Märkte zu gehen.

Die Industrieoffensive setzt dabei auf unterschiedliche Formate: Impulse, Workshops, Erfahrungsaustausch und den direkten Blick auf andere Branchen und Märkte. Bis Ende 2028 sind weitere Veranstaltungen und Angebote geplant, die Unternehmen auf diesem Weg begleiten.



Kofinanziert von der Europäischen Union

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



#### KONTAKT:

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

# Technologiescouting: Trends erkennen, Potenziale verbinden

**Technologische Entwicklungen frühzeitig erkennen, relevante Trends einordnen und daraus konkrete Chancen für Unternehmen ableiten – genau hier setzt das Technologiescouting des Transferverbunds Südwestfalen an. Die Technologiescouts verstehen sich als Brückenbauer zwischen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Sie kennen die technologischen Fragestellungen der regionalen Wirtschaft ebenso wie die Kompetenzen und Ansprechpartner in der Hochschullandschaft und bringen beide Seiten gezielt zusammen.**

Ein wichtiger Bestandteil dieser Arbeit ist der regelmäßige Blick über die eigene Region und Branche hinaus. Messebesuche bieten dafür eine ideale Plattform: Auf Fachmessen lassen sich neue Technologien und Anwendungen aus erster Hand erleben, aktuelle Entwicklungen einordnen und Kontakte zu Unternehmen, Forschungseinrichtungen und weiteren Experten knüpfen. So war Technologiescoutin Dr.-Ing. Jasmin Graef unter anderem auf der ILA in Berlin, der Automechanika in Frankfurt und dem Sensorintegrierende Maschinenele-

mente Kongress in Darmstadt unterwegs. Technologiescoutin Sonja Pfaff besuchte die Handelsblatt Jahrestagung Nutzfahrzeuge in München und die Hannover Messe.

Im Fokus der zweitägigen Handelsblatt Jahrestagung Nutzfahrzeuge standen praxisnahe Lösungsansätze rund um Dekarbonisierung, künstliche Intelligenz und die Entwicklung datengetriebener Ökosysteme. Neben Fachvorträgen, etwa zur Strategie einiger OEMs, gehörte auch eine exklusive Werksführung bei MAN zum Programm. Der Kongress lieferte damit einen wertvollen Überblick über das gesamte Marktsegment und damit gute Impulse im Rahmen unseres Projektes Industrieoffensive, bei dem Nutzfahrzeuge als potenzieller neuer Markt für unsere Unternehmen betrachtet werden.

Auf der ILA Berlin standen Entwicklungen der Luft- und Raumfahrt im Mittelpunkt – von neuen Technologien und Materialien bis hin zu innovativen Fertigungsansätzen. Die ILA bot ebenso einen branchenübergreifenden Blick in neue Technologien.

Die Automechanika Frankfurt wiederum zeigte die Dynamik der Automobilbranche: Elektromobilität, Digitalisierung, KI, Software Defined Vehicles, Konnektivität und nachhaltige Technologien prägen zunehmend die Wertschöpfungsketten. Für die Technologiescouts geht es dabei insbesondere um die Frage: Welche dieser Entwicklungen eröffnen neue Chancen für die Kompetenzen und Fertigungstechnologien der Unternehmen in Südwestfalen?

Weitere Stationen in diesem Jahr waren die InnoTrans in Berlin und die EUDEX in Essen sowie im Oktober die IZB in Wolfsburg. Die dabei gewonnenen Eindrücke und Kontakte erweitern das Netzwerk und helfen dabei, neue Entwicklungen mit den Kompetenzen der Unternehmen in Südwestfalen abzugleichen.

## **Vom Unternehmensbedarf zum passenden Partner**

Die eigentliche Brückenfunktion zeigt sich besonders bei den Unternehmensbesuchen. Der Ablauf ist dabei klar strukturiert:



*Sonja Pfaff bekam auf der Jahrestagung Nutzfahrzeuge in München einen guten Überblick über aktuelle Trends und Herausforderungen der Branche. Referenten waren zahlreiche OEMs, aber auch Vertreter aus der Politik, Start-ups oder Anbieter aus dem Umfeld, etwa zum Thema Daten oder Infrastruktur.*

- **Erstkontakt:** Ein Unternehmen schildert eine technologische Herausforderung, eine Produktidee oder einen Entwicklungsbedarf.
- **Unternehmensbesuch:** Der Technologiescout verschafft sich vor Ort ein genaues Bild von Problemstellung, vorhandener Technologie und Know-how.
- **Konkretisierung:** Gemeinsam wird aus der ersten Fragestellung eine konkrete Projektidee.
- **Partnersuche:** Der Scout recherchiert passende Experten, Hochschulinstitute, Forschungseinrichtungen oder Unternehmen – bei Bedarf auch branchenübergreifend.
- **Zusammenführung:** Die potenziellen Partner werden miteinander in Kontakt gebracht und erste gemeinsame Lösungsansätze entwickelt.
- **Fördermittelcheck:** Wenn aus der Idee ein gemeinsames Entwicklungsprojekt werden soll, werden passende Fördermöglichkeiten geprüft.
- **Begleitung:** Auf Wunsch unterstützt der Technologiescout auch bei der weiteren Projektentwicklung und Kooperation.

Damit endet Technologiescouting nicht bei der Vermittlung eines Kontakts. Es geht darum, technologische Herausforderungen in kon-



*Die Internationale Luft- und Raumfahrt ausstellung (ILA) bot interessante Einblicke in die Branche. Auf Fachmessen wie dieser können die Technologiescouts des Transferverbunds Südwestfalen neue Technologien und Anwendungen aus erster Hand erleben und neue Kontakte knüpfen. (Im Bild der Airbus A320 neo)*

krete Innovationschancen zu übersetzen. Ein Messegespräch kann dabei genauso der Ausgangspunkt sein wie eine Fragestellung aus einem Unternehmen. Entscheidend ist, die richtigen Menschen, Kompetenzen und Ideen zusammenzubringen.

So entsteht ein kontinuierlicher Kreislauf: Trends entdecken, Wissen aufbauen, Kontakte knüpfen, Bedarfe verstehen und daraus Kooperationen entwickeln. Davon profitieren Unternehmen ebenso wie Hochschulen – und

letztlich die Innovationskraft der gesamten Region Südwestfalen.

#### KONTAKT:

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

#### KONTAKT:

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

## ATLAS Zukunfts-Summit 2026: Automotive-Transformation gemeinsam gestalten

**Die Zukunft der Automobilzulieferindustrie wird heute geschrieben – seien Sie dabei!**

Der Strukturwandel in der Automobilindustrie ist in vollem Gange. Doch wie gelingt die Transformation, die nicht nur technologisch sinnvoll ist, sondern auch alle Beteiligten miteinbezieht? Beim ATLAS Zukunfts-Summit am 17. November 2026 auf dem Campus Buschhütten bringen wir die entscheidenden Akteure an einen Tisch.

#### Dialog statt Monolog

Das Herzstück der Veranstaltung ist der Dreiklang aus Wissenschaft, Sozialpartnerschaft und Politik. Wir werfen einen Blick über den

Tellerrand und beleuchten, wie künstliche Intelligenz, neue Arbeitswelten und politische Rahmenbedingungen die Automotive-Zulieferindustrie von morgen prägen. Profitieren Sie von den Impulsen unserer Experten von der Universität Siegen, der IG Metall und der Politik.

#### Vom Wissen zum Handeln

Der Zukunfts-Summit ist keine reine Konferenz – er ist eine Arbeitsplattform. Nach dem Vormittag im Plenum wird es praktisch: In interaktiven Workshops und einer begleitenden Ausstellung bieten wir Raum für Austausch, Vernetzung und konkrete Lösungsansätze.

**Nutzen Sie die Gelegenheit, um..**

- **Impulse zu erhalten:** Fachwissen aus erster Hand zur Transformation.
- **Netzwerke zu knüpfen:** Treffen Sie Gleichgesinnte aus Unternehmen, Forschung und Interessenvertretungen.
- **Aktiv mitzugestalten:** Bringen Sie Ihre Perspektive in die Diskussionsrunden ein.

#### Wann & Wo?

Dienstag,  
17. November 2026  
Campus Buschhütten,  
Kreuztal  
09:30 – 15 Uhr



Anmeldung



*Trotz Temperaturen von fast 40 Grad ließen es sich die Gäste nicht nehmen, das Laborgespräch zum Thema Fahrzeugtechnik an der FH Südwestfalen in Iserlohn zu besuchen.*

# Laborgespräche: Forschung trifft industrielle Praxis

Seit mehr als 15 Jahren bringen die Laborgespräche des Transferverbundes Südwestfalen Unternehmen und Wissenschaft miteinander ins Gespräch. Das Prinzip ist einfach und wirkungsvoll: Expertinnen und Experten aus regionalen Unternehmen erhalten direkte Einblicke in aktuelle Forschung, neue Technologien und konkrete Kooperationsmöglichkeiten. Im Mittelpunkt stehen dabei nicht abstrakte Zukunftsszenarien, sondern die Frage: Was ist heute technisch möglich – und welchen Nutzen kann Forschung für die industrielle Praxis bieten?

Auch in diesem Jahr führten die Laborgespräche wieder in unterschiedliche Labore und Forschungsbereiche der Hochschulen in der Region.

## Additive Fertigung im 3D-Druckzentrum

Im 3D-Druckzentrum der Fachhochschule Südwestfalen in Soest, unter der Leitung von Prof. Dr.-Ing. Jens Bechthold, drehte sich alles um die additive Fertigung im industriellen Umfeld. Die Teilnehmenden lernten unterschiedliche 3D-Druckverfahren und

Technologien kennen und erhielten Einblicke in deren Einsatz bei der Entwicklung und Herstellung von Bauteilen.

Im Fokus standen unter anderem die Konstruktion für die additive Fertigung sowie das DED-Verfahren (Directed Energy Deposition) zur Verarbeitung von Aluminium. Fachliche Impulse und praktische Einblicke zeigten dabei, welche Möglichkeiten der 3D-Druck bereits heute für industrielle Anwendungen eröffnet.

## Künstliche Intelligenz für die Produktion

In der TransferFactory am Standort Meschede stand anschließend die digitale Transformation der Produktion im Mittelpunkt. Beim Laborgespräch „Automatisierung und digitale Technologien in der Produktion“ präsentierten Prof. Dr.-Ing Gerit Pohlmann und sein Team aktuelle Forschungs- und Transferprojekte rund um künstliche Intelligenz, Automatisierung und digitale Assistenzsysteme.

Gemeinsam mit den Unternehmensvertreterinnen und -vertretern ging es unter

anderem um die Frage, wie Unternehmen ihre eigene KI-Readiness einschätzen können, welche Voraussetzungen für erfolgreiche KI-Projekte notwendig sind und an welchen Herausforderungen entsprechende Vorhaben in der Praxis häufig scheitern.

Besonders anschaulich wurde das Thema bei der Demonstration von Automation Info-tainment. Die Anwendung unterstützt dabei, Wissen aus der Produktion digital zu erfassen, zu strukturieren und an Mitarbeitende weiterzugeben – ein Ansatz, der insbesondere beim Umgang mit Erfahrungswissen und dem Wissenstransfer im Unternehmen interessante Perspektiven eröffnet.

## Forschung trifft Marketing und Kundenverhalten

Dass Forschung nicht nur in klassischen technischen Disziplinen spannende Impulse für Unternehmen liefert, zeigte ein weiteres Laborgespräch am Standort Soest der Fachhochschule Südwestfalen. Im Lab for CXR gab Prof. Dr. Matthias Schulten Einblicke in die Forschung rund um Customer Experience

Research und zeigte anhand konkreter Beispiele, wie Unternehmen das Verhalten und die Wahrnehmung ihrer Kundinnen und Kunden untersuchen können.

Die Praxisbeispiele reichten von Kooperationen mit regionalen Unternehmen und der Analyse ihrer Präsenz im stationären Handel über Websiteanalysen bis hin zur Frage, wie Gestaltung und Produkte die Aufmerksamkeit von Kundinnen und Kunden beeinflussen.

Besonders anschaulich wurde dies bei der praktischen Erprobung von Eyetracking-Verfahren. Die Teilnehmenden konnten selbst nachvollziehen, welche Bereiche einer Werbung besonders schnell ins Blickfeld geraten, wie Gesichter die visuelle Wahrnehmung beeinflussen und wie der Blick einer abgebildeten Person die Aufmerksamkeit der Betrachter lenken kann.

#### **Fahrwerktechnik: Forschung zum Anfassen**

Im Juli ging es für 15 Vertreterinnen und Vertreter der heimischen Zulieferindustrie nach Iserlohn ins Labor für Fahrwerktechnik der Fachhochschule Südwestfalen. Prof. Dr.-Ing. Andreas Nevoigt gab zunächst einen Überblick über aktuelle Trends im Fahrzeugbau. Anschließend präsentierten er und Mitarbeitende des Labors die technische Ausstattung der A-Halle.

Dabei wurde deutlich: Die vorhandene Infrastruktur ist nicht nur für Forschung und Lehre interessant, sondern steht auch für Kooperationen mit Unternehmen zur Verfügung. Zu den vorgestellten Anlagen gehörten unter anderem eine 4-Stempel-Anlage und ein Rollenprüfstand.

Trotz Temperaturen von mehr als 35 Grad nutzten viele Gäste die Gelegenheit, den fachlichen Austausch bei kalten Getränken

nendetektion und -abwehr, zu Wearables für medizinische Anwendungen sowie zu biometrischen Systemen für die fälschungssichere Erkennung von Personen. Die Einblicke zeigten eindrucksvoll, wie breit die Einsatzmöglichkeiten moderner Kommunikations-, Sensor- und Signalverarbeitungstechnologien sind – und welche Anknüpfungspunkte sich daraus für Unternehmen in Südwestfalen ergeben können.

### „Die Themen der Laborgespräche sind so vielfältig wie die Forschungslandschaft der Region.“

noch weiterzuführen. Denn auch das gehört zum Konzept der Laborgespräche: Neben Technologie und Forschung entstehen persönliche Kontakte, aus denen neue Gespräche und Kooperationen hervorgehen können.

#### **Kommunikations- und Sensorsysteme in Lippstadt**

Im August führte das Format schließlich an die Hochschule Hamm-Lippstadt. Am Campus Lippstadt öffnete Prof. João Paulo Javidi da Costa gemeinsam mit seinem Team die Türen zu den Forschungsbereichen rund um Kommunikations- und Sensorsysteme.

Vorgelegt wurden aktuelle Arbeiten und Anwendungsfelder, unter anderem zur Droh-

#### **Direkter Austausch als Erfolgsrezept**

Ob additive Fertigung, künstliche Intelligenz, Customer Experience, Fahrwerktechnik oder Kommunikations- und Sensorsysteme: Die Themen der Laborgespräche sind so vielfältig wie die Forschungslandschaft der Region.

Was alle Veranstaltungen verbindet, ist der direkte Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Unternehmen erhalten Zugang zu aktuellen Forschungsergebnissen, Technologien und Laborinfrastrukturen. Die Hochschulen wiederum erfahren unmittelbar, mit welchen Fragestellungen und Herausforderungen die regionale Industrie konfrontiert ist.

So entstehen aus einem Laborbesuch im besten Fall neue Ideen, konkrete Fragestellungen und langfristige Kooperationen. Genau diese Verbindung von Forschung, Praxis und persönlichem Austausch macht die Laborgespräche seit mehr als 15 Jahren zu einem festen Bestandteil des Transferverbundes Südwestfalen.



Über 25 Teilnehmer informierten sich beim Laborgespräch im 3D-Druckzentrum Soest. Neben verschiedenen Anlagen des Kunststoff-3D-Drucks waren die Anwendungsmöglichkeiten der Lasertec 65 3D Hybrid von großem Interesse, die ein 5-Achs-CNC-Bearbeitungszentrum mit 3D-Metallpulverdruck kombiniert. (Im Bild: Stefan Künne, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im 3D-Druckzentrum)

#### **KONTAKT:**

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

#### **KONTAKT:**

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

# Praxisdialog Maschinen- und Anlagenbau: Austausch auf Augenhöhe

**Wie lassen sich aktuelle Herausforderungen im Maschinen- und Anlagenbau gemeinsam lösen? Welche Technologien bringen Unternehmen tatsächlich weiter – und wo liegen die praktischen Erfahrungen in der Region? Mit dem neuen „Praxisdialog Maschinen- und Anlagenbau Südwestfalen“ hat der Transferverbund Südwestfalen gemeinsam mit der Fachhochschule Südwestfalen und der Effizienz-Agentur NRW ein neues Veranstaltungsformat ins Leben gerufen.**

Im Mittelpunkt stehen konkrete Fragestellungen aus der industriellen Praxis, fachliche Impulse aus Wissenschaft und Beratung sowie der persönliche Austausch zwischen den Unternehmen. Dabei soll die Reihe bewusst dort stattfinden, wo industrielle Lösungen entstehen und erprobt werden: in den Unternehmen der Region.

## Auftakt bei ipf electronic

Gastgeber der ersten Veranstaltung war die ipf electronic gmbh in Altena-Rosmart. Der Sensor-Spezialist gab den mehr als 20 Teilnehmenden zunächst einen Einblick in das Unternehmen und seine Produkte. Bei einem anschließenden Rundgang durch die Produktion konnten die Gäste einen Blick

hinter die Kulissen der Sensorentwicklung und Fertigung werfen und die Abläufe vor Ort kennenlernen.

Anschließend rückte ein Thema in den Mittelpunkt, das für produzierende Unternehmen von zentraler Bedeutung ist: Instandhaltung. Prof. Dr.-Ing. Andreas Schwung von der Fachhochschule Südwestfalen zeigte unterschiedliche Ansätze der Instandhaltung und erläuterte, welche Bedeutung Daten und künstliche Intelligenz inzwischen haben.

Dabei ging es nicht allein um die technischen Möglichkeiten. Eine zentrale Frage war vielmehr, wann welche Methode sinnvoll eingesetzt werden kann. Denn nicht jede Anlage, jedes Unternehmen und jeder Anwendungsfall erfordert dieselbe Strategie. Entscheidend ist, die verfügbaren Daten, technische Voraussetzungen und den konkreten betrieblichen Nutzen zusammenzubringen.

## Erfahrungen aus der Praxis im Mittelpunkt

Den Abschluss bildete eine moderierte Diskussionsrunde unter der Leitung von Prof. Dr.-Ing. Andreas Nevoigt. Hier wurde deut-

lich, welchen besonderen Mehrwert ein Austausch unter Praktikern bieten kann: Die Teilnehmenden berichteten von ihren eigenen Erfahrungen mit Instandhaltung, diskutierten Herausforderungen aus dem betrieblichen Alltag und tauschten sich darüber aus, welche Lösungen sich in der Praxis bewährt haben.

Gleichzeitig nutzte die Runde die Gelegenheit, Themenwünsche für die kommenden Veranstaltungen zu formulieren. Damit wird die Reihe nicht als fertiges Programm verstanden, sondern gemeinsam mit den beteiligten Unternehmen weiterentwickelt.

## Netzwerk für den Maschinen- und Anlagenbau

Konzipiert wurde der Praxisdialog gemeinsam vom Transferverbund Südwestfalen, der Fachhochschule Südwestfalen und der Effizienz-Agentur NRW. Dabei knüpft das neue Format an die Erfahrungen des früheren Maschinenbau-Netzwerks NEMAS an und führt den Gedanken des branchenbezogenen Austauschs weiter.

Der Ansatz ist bewusst praxisnah: Unternehmen öffnen ihre Türen, geben Einblicke in ihre Lösungen und Herausforderungen, Wissenschaft und Beratung bringen zusätzliche Perspektiven ein – und anschließend bleibt Zeit für Diskussion und Vernetzung.

## Nach dem erfolgreichen Auftakt sind bereits weitere Termine in Planung.

Der Praxisdialog soll damit zu einer regelmäßigen Plattform für den Maschinen- und Anlagenbau in Südwestfalen werden – mit Themen, die aus der Praxis kommen, und gemeinsam diskutiert werden.



Alexander Kemler, Vertriebsleiter von ipf, führte die Gruppe durch den Betrieb.

## KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-16

pfaff@gws-mk.de



Julian Peters vom Institut für Produktentwicklung des KIT stellte den interessierten Teilnehmern die Entwicklungszyklen der Miniaturisierung und Integration von Sensorik in Schrauben vor.

## Vom Bauteil zur smarten Komponente

**Wie werden aus klassischen Bauteilen intelligente Komponenten – und welche neuen Möglichkeiten entstehen dadurch für Unternehmen? Mit diesen Fragen beschäftigte sich die Veranstaltung „Vom Bauteil zur smarten Komponente – Ideen, Anwendungen & neue Geschäftsmodelle“ im XR-Lab der Fachhochschule Südwestfalen in Iserlohn.**

Gemeinsam mit Unternehmen aus der Region brachte der Transferverbund Südwestfalen Fachwissen aus Forschung und Industrie zusammen. Drei Impulsvorträge zeigten dabei unterschiedliche Perspektiven auf die Potenziale moderner Sensorik: Julian Peters vom Institut für Produktentwicklung des Karlsruher Instituts für Technologie stellte die Entwicklung klassischer Maschinenelemente zu smarten Funktionsträgern vor. Dr. Daniel Sahm von der Universität Siegen widmete sich der piezoelektrischen Überwachung von Schraubenverbindungen. Dr.-Ing. Philip Schmitt von der mechIC GmbH zeigte Möglichkeiten energieautarker Dehnungssensoren zur Zustandsüberwachung auf.

Im anschließenden World Café wurden die Impulse gemeinsam mit den Teilnehmenden weitergedacht. Im Mittelpunkt standen drei Fragen: Welche smarten Produkte können entstehen? Wo schafft Sensorik in Unternehmen einen konkreten Mehrwert? Und wie lassen sich aus Daten neue Geschäftsmodelle entwickeln?

Die Diskussionen machten deutlich: Viele Unternehmen verfügen bereits über wertvolle Technologien und Kompetenzen. Durch die gezielte Integration von Sensorik und datenbasierten Anwendungen können daraus jedoch neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle entstehen. Die Veranstaltung zeigte damit eindrucksvoll, wie der Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft konkrete Innovationsideen hervorbringen und den Weg für zukünftige Kooperationen ebnen kann.

### Wie geht es weiter?

Das Thema Sensorintegration soll weiterverfolgt werden. Gemeinsam mit Unternehmen und Hochschulen möchte der Transferverbund konkrete Ideen entwickeln,

geeignete Fördermöglichkeiten für gemeinsame Innovationsprojekte identifizieren und neue Wege für Kooperationen ausloten. Darüber hinaus werden wir weitere Formate anbieten, die Raum für Austausch, Inspiration und die Entwicklung gemeinsamer Projektideen schaffen.

**Sie haben eine Idee, eine technologische Fragestellung oder möchten gemeinsam mit einer Hochschule an einer Innovation arbeiten? Sprechen Sie uns gerne an und gestalten Sie die nächsten Schritte mit uns!**

### KONTAKT:

**Dr.-Ing. Jasmin Graef, GWS mbH**  
**Tel.: 02352 9272-18**  
**graef@gws-mk.de**

# Weniger Teile, mehr System:

## Wie UNBOXED die Zulieferindustrie verändert

**Unboxed-Fertigung verändert nicht nur die Fahrzeugproduktion. Für Automobilzulieferer stellt sich zunehmend die Frage, welche Rolle sie in einer modulareren Wertschöpfung künftig einnehmen.**

Die Automobilproduktion steht vor einem grundlegenden Wandel. Mit der Unboxed-Fertigung zeichnet sich eine Produktionslogik ab, bei der verschiedene Fahrzeugmodule parallel gefertigt und erst später zum Gesamtfahrzeug zusammengeführt werden. Was zunächst nach einer Veränderung der Montageorganisation klingt, kann weitreichende Folgen für die gesamte Wertschöpfungskette haben. Unboxed kann verändern, was Zulieferer produzieren, welchen Beitrag sie zur Fahrzeugfertigung leisten und wo künftig Wertschöpfung entsteht.

Mit diesen Auswirkungen beschäftigte sich das zweite Projekttreffen des Gemeinschaftsprojekts „DisTrA – Disruptive Trends im Automobilbau“, das die GWS gemeinsam mit dem Automotive Center Südwestfalen (ACS) und Unternehmen der regionalen Automobilzulieferindustrie durchführt. Im Mittelpunkt

standen nicht fertige Antworten, sondern Hypothesen, Perspektiven und die Frage: Was könnte sich für die Unternehmen konkret verändern?

### Von Einzelteilen zu Funktionsmodulen

Eine zentrale Hypothese aus dem gemeinsamen Austausch: Unboxed könnte die Bedeutung integrierter Funktionsmodule gegenüber einzelnen Komponenten erhöhen.

Wenn mehrere Produktionsschritte parallel erfolgen und Module erst am Ende zusammengeführt werden, verändern sich auch die Anforderungen an Zulieferer. Besonders interessant ist somit der zweite Zusammenhang, der im Projektaustausch deutlich wurde: Sinkende Teilezahlen müssen nicht automatisch zu weniger Komplexität führen. Statt ausschließlich einzelne Bauteile effizient zu fertigen, könnte künftig stärker gefragt sein, komplette Funktionen oder integrierte Baugruppen bereitzustellen.

### Auch die Lieferkette verändert sich

Die Auswirkungen von Unboxed enden nicht am Werkstor. Wenn sich die Produktions-

struktur beim OEM verändert, können sich auch die Schnittstellen zu Zulieferern verschieben. Denkbar ist, dass künftig stärker komplette oder vormontierte Module geliefert werden.

Damit verändern sich potenziell Logistik, Qualitätsverantwortung, Produktionsstandorte und Lieferbeziehungen. Noch ist nicht jede Entwicklung eindeutig vorhersehbar. Genau deshalb arbeitet DisTrA mit verschiedenen Zukunftshypothesen und bringt Unternehmen zusammen, um deren Auswirkungen gemeinsam zu bewerten.

Das Ziel ist nicht, eine einzige Zukunft vorherzusagen. Entscheidend ist, mögliche Veränderungen frühzeitig zu erkennen und daraus Handlungsoptionen für das eigene Unternehmen abzuleiten.

### Der nächste Schritt: Circular Economy

Die Betrachtung der Unboxed-Fertigung bildet zugleich die Grundlage für die nächste Projektphase. Beim kommenden Projekttreffen steht die Circular Economy im Mittelpunkt.

## UNBOXED-FERTIGUNG

Vom linearen Prozess zur parallelen Modulproduktion



Dabei geht es um die Frage, wie sich zirkuläre Wertschöpfung auf Produkte, Prozesse und Geschäftsmodelle der Automobilzulieferindustrie auswirkt und anschließend um die Frage, wie beide Entwicklungen zusammenwirken.

Eine stärkere Modularisierung kann beispielsweise beeinflussen, wie Produkte konstruiert, gefertigt und später wieder demontiert werden. Umgekehrt müssen Anforderungen an Wiederverwendung und Recycling bereits bei Produktdesign und Fertigungsprozess berücksichtigt werden.

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

*Das Gemeinschaftsprojekt wird im Rahmen des Transformationsnetzwerks ATLAS – Automotive Transformationsplattform Südwestfalen durchgeführt und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.*

## ATLAS Automotive Transformationsplattform

Für die Zulieferindustrie entsteht aus dem Projekt eine wichtige strategische Perspektive:

Welche Produkte, Kompetenzen und Geschäftsmodelle werden in der automobilen Wertschöpfung von morgen gefragt sein?

Das Projekt ist bis Ende 2026 angelegt und umfasst mehrere Präsenz- und Online-Termine. Die Ergebnisse werden kontinuierlich aufbereitet und den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Das Abschlusstreffen findet Ende des Jahres statt und alle interessierten Unternehmen sind eingeladen, daran teilzunehmen.

### KONTAKT:

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

## Elektrische Antriebe im Fokus: Chancen für den Mittelstand

**Die Automobilindustrie befindet sich mitten im Wandel und mit ihr die Metallverarbeitung. Doch was bedeutet das konkret für Zulieferer? Welche neuen Bauteile, Technologien und Geschäftsmodelle entstehen? Und wo liegen die eigenen Chancen?**

Gemeinsam mit den Transformationsnetzwerken und Hubs ATLAS, Scale-up E-Drive und TuWas haben wir technologische Einblicke und strategische Fragestellungen zusammengebracht.

Unter dem Titel „E-Antrieb und Metallverarbeitung“ nutzten über 20 Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region die Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen und konkrete Möglichkeiten für die Industrialisierung elektrischer Antriebe und ihrer Komponenten zu informieren. Experten aus Wissenschaft und Forschung gaben Einblicke in technologische Entwicklungen von Blechpaketen, Stator, Rotor, Gehäuse und Anbauteilen.

Ein besonderes Highlight machte die neuen Technologien unmittelbar erlebbar: In einer

3D-/AR-Visualisierung im XR-Lab der FH Südwestfalen Iserlohn konnten die Teilnehmenden den Antriebsstrang des Xiaomi SU7 Max aus nächster Nähe erkunden. Die gemeinsam vom Lehrstuhl PEM der RWTH Aachen und AUTODATAS realisierte Darstellung ermöglichte es, die einzelnen Bauteile des elektrischen Antriebsstrangs virtuell greifbar zu betrachten und deren technologische Zusammenhänge zu verstehen.

Dabei ging es nicht nur ums Anschauen: Die Unternehmen waren eingeladen, gezielt zu überlegen, wo ihre eigenen Fertigungstechnologien und ihr vorhandenes Know-how ansetzen können. Welche Bauteile könnten mit den eigenen Verfahren gefertigt werden? Und welche neuen Geschäftsfelder könnten sich daraus entwickeln? So wurde aus der technologischen Demonstration eine konkrete Suche nach individuellen Wertschöpfungschancen.

Der Fachdialog zeigte damit eindrucksvoll: Die Transformation der Automobilindustrie bedeutet nicht nur den Abschied von bekannten Produkten, sondern eröffnet auch neue

Möglichkeiten. Gerade für Unternehmen der Metallverarbeitung liegt eine Chance darin, bestehende Kompetenzen auf neue Komponenten und Anwendungen zu übertragen und gemeinsam mit Forschung und Industrie neue Lösungen zu entwickeln.

Im anschließenden interaktiven World Café standen zentrale Zukunftsfragen im Fokus:

- neue Produkte / Geschäftsmodelle
- Veränderung der Arbeitswelt / Fachkräftegewinnung
- künstliche Intelligenz in der Produktion

Der Mittelstand in Südwestfalen wartet nicht auf den Wandel – er beginnt, seine Chancen aktiv zu erkunden. Der Austausch zwischen Unternehmen und Hochschulen schafft dafür wichtige Impulse und kann den Weg von der technologischen Veränderung hin zu konkreten neuen Geschäftsideen ebnen.

### KONTAKT:

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

## „KreisEL“: Kreislaufwirtschaft als Chance für eine ressourcenschonende Elektronikindustrie

Die Transformation hin zu einer **ressourceneffizienten und zirkulären Wirtschaft** gewinnt für die Elektronikindustrie zunehmend an Bedeutung. Mit dem Förderprojekt „KreisEL“ unterstützt die GWS Unternehmen dabei, Potenziale der Kreislaufwirtschaft zu erkennen und neue Ansätze für zirkuläre Wertschöpfung zu entwickeln.

Dabei geht es längst nicht mehr nur um die Frage, wie Produkte am Ende ihres Lebenszyklus verwertet werden können. Im Fokus stehen zunehmend bereits die Produkt-

entwicklung, die Auswahl von Materialien, Reparierbarkeit, Wiederverwendung und Recycling. Ziel ist es, Ressourcen möglichst lange im Wirtschaftskreislauf zu halten und gleichzeitig neue wirtschaftliche Potenziale für Unternehmen zu erschließen.

### Ressourcen im Blick behalten

Die zunehmende Bedeutung der Kreislaufwirtschaft hat dabei auch eine wirtschaftliche Dimension. Kritische Rohstoffe und wichtige Materialien für elektronische Komponenten sind nicht unbegrenzt ver-

fügar. Globale Lieferketten, geopolitische Entwicklungen und steigende Nachfrage können zudem die Verfügbarkeit und Preise von Rohstoffen beeinflussen. Für Unternehmen wird es daher immer wichtiger, den eigenen Ressourcenverbrauch zu reduzieren, Abhängigkeiten zu erkennen und alternative beziehungsweise zirkuläre Lösungen frühzeitig zu betrachten.

Gerade die Elektronikindustrie bietet hierfür vielfältige Ansatzpunkte. Dabei reicht das Spektrum möglicher Maßnahmen von der



Entwicklung langlebiger und reparierbarer Produkte über die Rückgewinnung wertvoller Materialien bis hin zu neuen Geschäfts- und Kooperationsmodellen. Kreislaufwirtschaft wird damit zunehmend zu einem Bestandteil strategischer Unternehmensentwicklung.

#### Technologiescouting als Impulsgeber

Im KreisEL-Projekt setzt die GWS unter anderem auf ihr etabliertes Technologiescouting. Dabei liegt in diesem Fall ein besonderer Fokus auf den Themen Kreislaufwirtschaft und Ressourceneffizienz. Neue Technologien, innovative Verfahren und zirkuläre Geschäftsmodelle sollen frühzeitig identifiziert, hinsichtlich ihrer Potenziale für Unternehmen betrachtet und zugänglich

gemacht werden. Ergänzt wird dies durch Markt- und Szenarioanalysen, Best-Practice-Beispiele sowie Austausch- und Qualifizierungsangebote. So entstehen konkrete Impulse und Anknüpfungspunkte für eine ressourcenschonende und zukunftsfähige Unternehmensentwicklung.

#### KreisEL auf der elektrotechnik 2027

Eine Gelegenheit zum persönlichen Austausch bietet die Fachmesse elektrotechnik in Dortmund vom 16. bis 18. Februar 2027. Auch das KreisEL-Projekt wird dort vertreten sein. Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, sich über die Angebote und Aktivitäten des Projekts zu informieren und mit den Ansprechpersonen der GWS und der weiteren Projektpartner über aktu-

elle Entwicklungen rund um Kreislaufwirtschaft, Ressourceneffizienz und zirkuläre Wertschöpfung ins Gespräch zu kommen.



#### KONTAKT:

Charline Strubel, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-19  
strubel@gws-mk.de



**Kofinanziert von der Europäischen Union**

**Die Landesregierung Nordrhein-Westfalen**



## Neue Technologiescoutin bei der GWS

**Seit dem 1. September 2026 verstärkt Charline Strubel das Team der GWS als Technologiescoutin. Im Rahmen des KreisEL-Förderprojekts übernimmt sie künftig die Themen Kreislaufwirtschaft und Ressourceneffizienz und steht Unternehmen als Ansprechpartnerin für diese Zukunftsthemen zur Verfügung.**

Für ihre neue Aufgabe bringt Charline Strubel zehn Jahre Berufserfahrung bei der KOSTAL-Gruppe sowie eine interdisziplinäre akademische Ausbildung mit. Im Hause KOSTAL absolvierte sie zunächst eine Ausbildung zur Mechatronikerin in Kombination mit einem Verbundstudium des Wirtschaftsingenieurwesens an der Fachhochschule Südwestfalen (FH SWF) in Hagen. Im Anschluss folgte ein berufs begleitendes Masterstudium im Bereich Technik und Unternehmensmanagement am FH-SWF-Standort Soest.

In ihren ersten fünf Berufsjahren war Charline Strubel in verschiedenen Abteilungen des Unternehmensbereichs Automobil Elektrik tätig und sammelte dabei sowohl kaufmännische Erfahrungen als auch technische Kenntnisse.

Nach ihrem Bachelorabschluss wechselte sie in den Unternehmensbereich Kontaktsysteme. Dort arbeitete sie fünf Jahre als Qualitätsvorausplanerin und absolvierte parallel ihr Masterstudium.

Bereits im Rahmen ihrer Masterarbeit setzte Charline Strubel einen Schwerpunkt auf das Thema Nachhaltigkeit. Sie beschäftigte sich mit der Frage, wie produzierende Unternehmen den Wandel hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaftsweise systematisch gestalten können.

Mit der Verbindung aus technischer Ausbildung, praktischen Erfahrungen in unterschiedlichen Unternehmensbereichen und wissenschaftlicher Auseinandersetzung mit dem Thema Nachhaltigkeit, bringt Charline Strubel wichtige fachliche Perspektiven für ihre neue Aufgabe mit. Im KreisEL-Projekt wird sie diese Kompetenzen künftig insbesondere in den Bereichen Kreislaufwirtschaft und Ressourceneffizienz einbringen und damit Unternehmen bei der Auseinandersetzung mit zukunftsorientierten Technologien und nachhaltigen Transformationsprozessen unterstützen.

#### KONTAKT:

Charline Strubel, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-19  
strubel@gws-mk.de



# Ökoprofit startet mit neuem Energieformat

**Energiekosten und Einsparpotenziale bleiben für viele Betriebe ein Thema. Das kreisweite Ressourceneffizienz-Projekt Ökoprofit setzt genau dort an und sucht Unternehmen und Einrichtungen, die in der kommenden Runde ihre Energieverbräuche gezielt unter die Lupe nehmen wollen. Interessierte können sich für eine Teilnahme anmelden.**

Weniger Zeitaufwand und ein klarer Fokus auf Energie: Ökoprofit geht im Märkischen Kreis im Herbst mit einem neuen Konzept in die siebte Runde. Erstmals wird das Beratungsprogramm als „Ökoprofit Energie“ angeboten. Unternehmen und Einrichtungen aus dem Kreis können sich ab sofort anmelden. Die Projektphase dauert rund sechs Monate.

Im Mittelpunkt stehen die betriebliche Energieversorgung und der Energieverbrauch. Geplant sind mindestens vier gemeinsame Workshops und vier bis fünf individuelle Beratungstermine vor Ort. Inhaltlich geht es unter anderem um Energieeffizienz, Energiemanagement nach ISO 50001, erneuerbare Energien, Förderprogramme, Contracting und den Carbon Footprint. Auch Fragen zu Kühlung und Klimatisierung können aufgegriffen werden. Damit ist die neue Runde stärker fokus-

siert als das bisherige Ökoprofit-Format, das weitere Bereiche wie Abfall, Ressourceneinsatz und Beschaffung einbezog.

„Wir haben von Unternehmen immer wieder gehört, dass eine Teilnahme über fast ein ganzes Jahr mit acht Workshops zeitlich schwer unterzubringen ist. Deshalb ist Ökoprofit Energie kompakter aufgebaut und konzentriert sich stärker auf Energiethemen. Die Betriebe erhalten weiterhin eine individuelle Beratung und können sich mit anderen Unternehmen austauschen, der zeitliche Aufwand ist jedoch geringer“, sagt Marcel Krings von der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS). Neu ist auch die fachliche Begleitung. Nach einer Ausschreibung übernimmt VIA Consult aus Olpe die Beratung. In den vergangenen Projekten hatte B.A.U.M. Consult diese Aufgabe übernommen.

**Was Ökoprofit in den Betrieben bewegt hat**  
Welche Einsparungen mit Ökoprofit erreicht werden können, zeigt die Bilanz der sechsten Runde. Neun Unternehmen und Einrichtungen schlossen sie im Juni erfolgreich ab. Im Projektverlauf entstanden 58 Maßnahmen, durch die der Energieverbrauch jährlich um rund 747.000 Kilowattstunden und der CO<sub>2</sub>-

Ausstoß um knapp 370 Tonnen sinken. Die finanziell bewertbaren Vorhaben sparen den Teilnehmenden rund 183.000 Euro pro Jahr. 39 Prozent der Maßnahmen kamen ohne Investitionen aus.

„Bei Ökoprofit kommen sehr unterschiedliche Maßnahmen zusammen. Manche Betriebe investieren in neue Technik, an anderer Stelle reichen schon Veränderungen bestehender Abläufe. Die sechste Runde hat gezeigt, dass sich auch ohne große Investitionen konkrete Einsparungen erreichen lassen“, sagt Alexandra Hartwig, Klimaschutzbeauftragte des Märkischen Kreises. Beteiligt waren Industrie- und Dienstleistungsunternehmen ebenso wie eine Klinik und eine Schule.

Einer der ausgezeichneten Betriebe war Schmeck Verbindungstechnik aus Lüdenscheid. Das Unternehmen stellte seinen Strombezug auf Ökostrom um, optimierte die Steuerung der Heizkreise und setzte die Umrüstung der Beleuchtung auf LED fort. Durch den Einsatz digitaler Zeitschaltuhren für die Heizkreise werden jährlich rund 179.000 Kilowattstunden Wärme und 36 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. „Für uns war es vor allem hilfreich, dass wir nicht nur auf unsere eigenen Abläufe

## Ein Windrad kaufen statt bauen?

**In Gesprächen mit Unternehmen kommt immer wieder die Frage auf: Können wir uns nicht mit einem eigenen Windrad versorgen? Lange Zeit war die Antwort darauf klar: Ein eigener Windrad-Neubau ist für die meisten Unternehmen kaum praktikabel.**

Windvorranggebiete, BImSchG-Genehmigung, Gutachten und zahlreiche weitere Anforderungen machen ein solches Vorhaben aufwendig. Hinzu kommt: Wer selbst Strom erzeugt und entsprechend vermarktet, bewegt sich schnell in der Rolle eines Energieversorgers.

Joel Rogawski, von der Concept-e ESO GmbH, weist auf einen neuen Ansatz hin, der diese Überlegung neu aufstellt: bilanzielles Energy Sharing über ein Bilanz-





## ÖKOPROFIT Märkischer Kreis

geschaut haben. Im Austausch mit den anderen Unternehmen kamen immer wieder Ideen auf, die wir für unseren eigenen Betrieb mitnehmen konnten. Gleichzeitig haben wir bei uns konkrete Dinge angepackt. Deshalb hat sich die Teilnahme für uns gelohnt“, sagt Lutz A. Schneppendahl von Schmeck Verbindungstechnik.

Zur sechsten Runde gehörten neben Schmeck Verbindungstechnik die Unternehmen AB-Tec und Burgtec Systemlösungen aus Iserlohn, die DGD Lungenklinik Hemer, die GWS, Krutmann und Metals CS aus Menden sowie die Schule an der Höh des Märkischen Kreises. GUSTAV SELTER aus Altena nahm mit einer Rezertifizierung teil.

Interessierte Unternehmen und Einrichtungen können sich bei Marcel Krings von der GWS melden.

### KONTAKT:

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



Rückblick



kreismodell. Dabei wird der Strom nicht physisch vom Windrad zum jeweiligen Unternehmensstandort geliefert. Stattdessen wird Strom, der zeitgleich an Standort A eingespeist und an Standort B verbraucht wird, bilanziell entsprechend zugeordnet. Der entscheidende Vorteil: Die Anlage muss nicht in unmittelbarer Nähe des eigenen Unternehmensstandorts stehen. Bei einer bestehenden Windanlage entfallen damit insbesondere die Herausforderungen eines Neubaus und eines neuen Genehmigungsverfahrens. Voraussetzung ist ein Versorger, der das entsprechende Bilanzmodell abbilden kann.

Damit wird eine interessante Alternative denkbar: Ein bestehendes Windrad samt Standort kaufen, statt ein neues Windrad zu bauen. Wie attraktiv das wirtschaftlich sein kann, zeigt ein Praxisbeispiel:

Ein Maschinenbauunternehmen mit drei Standorten kauft für 240.000 Euro ein bestehendes 650-Kilowatt-Windrad in Mecklenburg-Vorpommern. Die zugrunde liegende Kalkulation zeigt eine Amortisa-

tion von rund 2,2 Jahren. Danach kann die Anlage dazu beitragen, die Stromkosten des Unternehmens nachhaltig zu reduzieren.

Ob dieses Modell im Einzelfall tatsächlich wirtschaftlich ist, hängt maßgeblich vom Lastgang des Unternehmens ab. „Ob und unter welchen Voraussetzungen ein solches Modell für einen Unternehmensstandort wirtschaftlich interessant sein kann, muss im Einzelfall geprüft werden“, erklärt GWS-Prokurist Marcel Krings. Entscheidend ist also eine konkrete Betrachtung von Erzeugung und Verbrauch – nicht eine pauschale Modellrechnung.

### KONTAKT:

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



# Internationale Zuliefererbörse rückt kundenorientierte Innovationen in den Fokus

Die Internationale Zuliefererbörse (IZB) zählt zu den wichtigsten Branchentreffen der Automobilzulieferindustrie in Europa. 2024 präsentierten sich mehr als 800 Aussteller aus 33 Nationen in Wolfsburg und nutzten die Messe als Plattform für Austausch, Innovation und Kooperation.

Mit ihrem diesjährigen Leitthema „Powering Customer-Driven Innovation – Speed. Quality. Partnership.“ stellt die IZB Ende Oktober die schnelle, qualitativ hochwertige und partnerschaftliche Entwicklung marktfähiger Lösungen in den Mittelpunkt.

Im Zentrum stehen drei Dimensionen, die die zukünftige Zusammenarbeit in der Branche prägen:

- **Speed:** schnellere Entwicklungs- und Entscheidungsprozesse
- **Quality:** Fokus auf robuste, skalierbare und marktfähige Lösungen
- **Partnership:** frühzeitige und enge Zusammenarbeit mit Entwicklungspartnern entlang der Wertschöpfungskette

Die IZB wird damit gezielt von einer klassischen Präsentationsfläche zu einer aktiven Innovationsplattform weiterentwickelt, auf

der neue Lösungen gemeinsam erarbeitet und vorangetrieben werden.

## Plattform für Zusammenarbeit und Innovation

Die IZB bringt internationale Zulieferunternehmen, Hersteller sowie Partner aus Entwicklung und Forschung zusammen. Ziel ist es, Innovationen frühzeitig zu identifizieren, gemeinsam weiterzuentwickeln und schneller in die industrielle Anwendung zu überführen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Geschwindigkeit von Entwicklungsprozessen. Durch den direkten und frühzeitigen Austausch zwischen Zulieferunternehmen und OEMs können Abstimmungen beschleunigt, Entscheidungswege verkürzt und Innovationszyklen deutlich reduziert werden. Damit stärkt die Branche ihre Wettbewerbsfähig-

keit in einem zunehmend dynamischen internationalen Umfeld.

Volkswagen positioniert sich auf der IZB als aktiver Gestalter der Industrielandschaft. Die Messe bietet dafür strukturierte Anlaufstellen für den fachlichen Austausch und schafft Räume für den direkten Dialog zwischen allen Beteiligten – von der Idee bis zur Umsetzung.

## Volkswagen Group Hubs werden weiterentwickelt

Ein zentraler Bestandteil des Messekonzepts sind die Volkswagen Group Hubs, die bereits auf der IZB 2024 erfolgreich eingeführt wurden. In thematisch fokussierten Bereichen brachten sie Experten und Entscheider der Volkswagen Group mit Zuliefererunternehmen gezielt zusammen und ermöglichten einen direkten, inhaltlichen Austausch.

„Die Geschwindigkeit, mit der Innovationen heute in marktfähige Produkte überführt werden müssen, ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Die IZB schafft dafür die richtigen Voraussetzungen.“

THOMAS KRAUSE / SPRECHER DES VORSTANDS DER WOLFSBURG AG

Die große Resonanz auf dieses Format hat gezeigt, wie wichtig strukturierte Dialogräume für die Entwicklung kundenorientierter Innovationen sind.

Für die IZB 2026 werden die Volkswagen Group Hubs weiterentwickelt und noch stärker als Plattform für den Austausch zu strategischen Themenfeldern genutzt.

Sie bieten klare Anlaufstellen für Gespräche mit relevanten Ansprechpartnern und fördern die gemeinsame Entwicklung konkreter Lösungsansätze.



Weitere  
Informationen



#### KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-0  
schroeder@gws-mk.de

## 6. GWS-Firmengemeinschaftsstand auf der IZB 2026

### Kurzportraits der teilnehmenden Unternehmen

Bereits zum sechsten Mal in Folge ist die GWS mit einem großen Firmengemeinschaftsstand auf der internationalen Automobilzuliefermesse IZB in Wolfsburg vertreten.

Auf 180 Quadratmeter präsentieren sich 13 Unternehmen aus der Märkischen Region. Der GWS-Messestand gehört zu den größten Ständen und bietet den Ausstellern eine repräsentative Bühne in Wolfsburg.

Erfahren Sie mehr zur diesjährigen Messe in unserem IZB-Sonderteil. Hier stellen sich die Unternehmen mit einem Kurzportrait vor.

Besuchen Sie uns und unsere Aussteller vom **27. bis 29. Oktober 2026** auf der IZB in **Halle 2 / Stand 2306**.



## Althaus Gosch GmbH / Hemer

### Rohrschellen Made in Germany

**STAND  
2/2306C**

Die Althaus Gosch GmbH mit Sitz in Hemer steht seit über 100 Jahren für Qualität, Präzision und Flexibilität in der Metallverarbeitung. Das Unternehmen hat sich auf die Herstellung von Rohrschellen, Kabelschellen, Rundstahlbügeln sowie kundenspezifischen Befestigungslösungen spezialisiert und beliefert Kunden aus Industrie, Handwerk und Handel im In- und Ausland. Neben Standardprodukten nach DIN-Normen fertigt Althaus Gosch individuelle Sonderlösungen nach Zeichnung und Kundenanforderung.

Die Fertigung erfolgt ausschließlich mit hochwertigen Vormaterialien deutscher Lieferanten. Moderne Produktionsverfahren sowie umfangreiche Veredelungsmöglichkeiten wie Pulverbeschichtung,

Feuerverzinkung, Dickschichtpassivierung und Trowalisieren gewährleisten langlebige und qualitativ hochwertige Produkte. Das Unternehmen verbindet traditionelle Werte mit moderner Fertigungstechnologie und kurzen Lieferzeiten.

Ein besonderer Fokus liegt auf maßgeschneiderten Lösungen für unterschiedlichste Branchen, darunter Straßenbau, Automobilindustrie, Getränkeindustrie sowie allgemeine Industrieanwendungen. Durch die hohe Fertigungstiefe und die langjährige Erfahrung kann flexibel auf individuelle Kundenwünsche reagiert werden.

Die Althaus Gosch GmbH arbeitet mit einem zertifizierten Qualitätsmanagementsystem nach EN ISO 9001:2015 und legt großen Wert auf Zuverlässigkeit, Präzision und partnerschaftliche Zusammenarbeit.



VERFORMEN | BEFESTIGEN | VERBINDEN

Ein engagiertes Team begleitet Projekte von der Planung bis zur Umsetzung und entwickelt wirtschaftliche sowie praxisorientierte Lösungen.

Heute steht Althaus Gosch für „Rohrschellen Made in Germany“ – gefertigt mit Erfahrung, Leidenschaft und höchstem Qualitätsanspruch am Standort Hemer.

[www.althaus-rohrsellen.de](http://www.althaus-rohrsellen.de)

#### KONTAKT:

Vanessa Gosch

Tel.: 49 2372 186-1

info@althaus-rohrsellen.de

Althaus Gosch GmbH

Otto-Rentzing-Str. 10

58675 Hemer

## PRINZ VERBINDUNGSELEMENTE GMBH / Plettenberg

### PRINZ – Hochpräzise Verbindungslösungen für die Mobilität von morgen

**STAND  
2/2306H**

PRINZ steht für höchste Kompetenz in der Fertigung anspruchsvoller Verbindungselemente. Mit Kapazitäten für Bauteile bis zu 2.000 Millimeter Länge und Durchmessern von 2 bis 22 Millimeter realisiert das Unternehmen selbst komplexeste Geometrien effizient und präzise. Ein hochmoderner Maschinenpark sowie die Kombination vielfältiger Fertigungsverfahren – insbesondere im Bereich des Kaltumformens – ermöglichen maximale Flexibilität bei gleichzeitig hoher Wirtschaftlichkeit.

Qualität hat oberste Priorität: Auf Wunsch werden sämtliche Produkte im Rahmen einer automatisierten 100-Prozent-Prüfung kontrolliert – für maximale Prozesssicherheit und Zuverlässigkeit in der Serie.

Als Systemlieferant begleitet PRINZ seine Kunden über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg – von der Entwicklung über die Prototypenphase bis hin zur Serienfertigung komplexer Komponenten und Baugruppen. Insbesondere OEMs profitieren von maßgeschneiderten Lösungen und umfassender Engineering-Kompetenz.

Ein entscheidender Vorteil liegt im hauseigenen Maschinen- und Werkzeugbau: Er ermöglicht kontinuierliche Prozessoptimierungen, hohe Innovationsgeschwindigkeit und nachhaltige Kosteneffizienz – ohne Kompromisse bei der Qualität.

Die Verbindungselemente von PRINZ kommen in verschiedensten Fahrzeugplattformen und Antriebskonzepten zum Einsatz – von konven-

tionellen bis hin zu elektrifizierten Systemen. Sie überzeugen durch Präzision, Funktionalität und höchste Belastbarkeit.

Besuchen Sie PRINZ auf der IZB 2026 und entdecken Sie innovative Verbindungstechnologie für die Mobilität der Zukunft.

[www.prinz-h.de](http://www.prinz-h.de)

#### KONTAKT:

Michael Biermann

Tel.: +49 2391 8104-38

biermann@prinz-h.de

PRINZ VERBINDUNGSELEMENTE  
GMBH

Lehmweg 24

58840 Plettenberg



## DÖRKEN Coatings GmbH & Co. KG / Herdecke

# DÖRKEN

Beschichtungsexpertise und exzellenter Oberflächenschutz – DÖRKEN Coatings

**STAND  
2/2306L**

Vor über 125 Jahren gründeten die Brüder Dr. Carl Dörken und Ewald Dörken als Pioniere für Lacke und Rostschutzfarben ihr Unternehmen. Heute ist DÖRKEN Coatings eine der verlässlichsten Adressen für hochwertigen Oberflächenschutz: Das Unternehmen steht für Speziallösungen, die schützen, wo andere nicht hinsehen – im Verborgenen.

Als Spezialist für kathodischen Korrosionsschutz bietet DÖRKEN Coatings sichere und maßgeschneiderte Lösungen für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen – von kleinen Schrauben und Muttern bis hin zu großen Stahlbauteilen. Denn bereits in der Planungsphase muss an einen geeigneten Korrosionsschutz für jedes metallische Bauteil gedacht werden. Elektrochemische Reaktionen verändern die Eigenschaften von

Metall und können die Funktionsweise eines Bauteils erheblich beeinträchtigen. Um das zu verhindern, braucht es eine verlässliche Lösung. Hier bietet sich der kathodische Korrosionsschutz durch eine Zinklamellenbeschichtung für Schrauben und viele andere Bauteile an: Bei einem Korrosionsangriff opfert sich das Zink aufgrund seines niedrigen elektrochemischen Potenzials und schützt so das Stahlbauteil zuverlässig.

Mit innovativen Technologien in den Bereichen Zinklamellenbeschichtung, Galvanotechnik und Coil Coating realisiert DÖRKEN Coatings Hochleistungskorrosionsschutz auf höchstem Niveau.

Das Ergebnis sind profigerechte Qualitäten „Made in Germany“ – hochwertig, extrem langlebig und auf die individuellen Anforderungen der jeweiligen Anwendung

abgestimmt. Langjährige Erfahrung, tiefes technisches Know-how und eine enge Zusammenarbeit mit Kunden machen DÖRKEN Coatings zu einem verlässlichen Partner für anspruchsvolle Projekte in der Industrie.

[www.doerken.de](http://www.doerken.de)

**KONTAKT:**  
**René Rother**  
Key Account Manager  
Industrial Coatings  
Tel.: +49 151 72822 951  
[rrother@doerken.de](mailto:rrother@doerken.de)

Dörken Coatings GmbH & Co. KG  
Wetterstr. 58  
58313 Herdecke

## SOMA GmbH / Schalksmühle

Prüftechnik & Automation. Dosiertechnik. Werkerassistenz.

# soma

**STAND  
2/2306D**

Die SOMA GmbH ist ein eigenständiges Unternehmen unter dem Dach der KOSTAL-Gruppe. Seit über 50 Jahren entwickelt und realisiert SOMA branchen- und produktspezifische Prüf- und Automatisierungssysteme für mechatronische und elektronische Produkte. Darüber hinaus ist das Unternehmen Hersteller innovativer, patentierter Dosiertechnik für industrielle Schmierstoffe sowie frei parametrierbarer, intelligenter Werkerassistenzsysteme.

In diesem Jahr präsentiert SOMA im Bereich Prüftechnik und Automation das Thema „Prüfadapter mit Prüf-DNA“.

Unter der Marke SOMA Connect entwickelt und fertigt SOMA Prüfadapter für Leiterplatten, Baugruppen, Hochvolt-Komponenten und Steuergeräte – von manuellen und halbautomatischen Lösungen bis hin zu Inline-Testadaptern für die Serienfertigung. In jede Kontaktierungslösung fließt die jahrzehntelange Erfahrung aus anspruchsvollen industriellen Anwendungen ein.

Mit dem starken Rückhalt der KOSTAL-Gruppe und der Steckverbinderkompetenz der KOSTAL Kontakt Systeme GmbH & Co. KG bietet SOMA umfassendes Know-how in der Kontaktierungstechnik – von Entwicklung und Labor über die Serienfertigung bis hin zu End-of-Line-Prüfungen und

After-Sales-Anwendungen. Das Ergebnis sind zuverlässige, langlebige und präzise Prüfadapter, die höchste Qualitätsanforderungen erfüllen und den gesamten Produktlebenszyklus unterstützen.

[www.soma.de](http://www.soma.de)

**KONTAKT:**  
**Wolfgang Thater**  
Tel.: +49 2355 50828-942  
[w.thater@soma.de](mailto:w.thater@soma.de)

SOMA GmbH  
Gewerbering 9  
58579 Schalksmühle

# Eibach Oberflächentechnik GmbH / Lüdenscheid

## Microcor® perfektioniert Rostschutz

**STAND  
2/2306M**

Zink-Lamellen-Beschichtungen bieten besten Korrosionsschutz. Die Microcor®-Beschichtung vereint bestes Beschichtungsmaterial mit perfekt abgestimmten Beschichtungsverfahren.

### Die 4 Schritte der Microcor®-Beschichtung

#### Schritt 1:

##### Ermittlung der Produkteigenschaften

Um Microcor® perfekt auf die Anforderungen Ihres Produkts anzupassen, definieren Sie alle Eigenschaften, wenn vorhanden mit den zugehörigen Normen. Daraus entsteht dann Ihr individuelles Beschichtungsverfahren.

#### Schritt 2:

##### Vorbehandlung

Zuerst werden die Bauteile vorbehandelt. Das passiert entweder auf nasschemischem oder mechanischem Weg. So wird eine Wasserstoffversprödung ausgeschlossen. Üblicherweise erfolgt die Entfettung alkalisch oder neutral und ultraschallgestützt. Schüttfähige Kleinteile werden im Anschluss feinkristal-

lin zinkphosphatiert oder kugelgestrahlt. Dadurch wird die Oberfläche gereinigt und angeraut. Größere Bauteile werden gestrahlt. Die Bauteile sind nun frei von Rückständen.

#### Schritt 3:

##### Beschichtung

Schüttfähige Kleinteile werden in den Beschichtungskorb gefüllt. Der Korb taucht in das optimierte Beschichtungsmaterial ein. Anschließend werden die Teile zentrifugiert und durchlaufen den Ofen. Hier wird das Beschichtungsmaterial eingebrannt. Die Bauteile haben nun schon einen guten Korrosionsschutz. Doch Microcor® ist nicht gut, sondern besser: Die Bauteile durchlaufen den Prozess ein zweites Mal. Größere Bauteile durchlaufen ein ähnliches Verfahren. Über Gestelle werden sie in das optimierte Beschichtungsmaterial eingetaucht, geschleudert und eingebrannt. Besonders anspruchsvolle Bauteile erhalten ihre Microcor®-Beschichtung durch elektrostatisches Spritzen. Dabei werden die Zinklamellen gleichmäßig ausgerichtet. Das Ergebnis ist der beste Korrosionsschutz in schaufenstertauglicher Optik.



#### Schritt 4:

##### Rückversand

Ihre Bauteile haben nun eine hervorragende Microcor®-Beschichtung. In internen Qualitätskontrollen wird diese stichprobenartig geprüft und gut verpackt.

[www.eot-gmbh.de](http://www.eot-gmbh.de)

#### KONTAKT:

Michael Becker

Tel.: +49 2351 9546-0

[info@eot-gmbh.de](mailto:info@eot-gmbh.de)

Eibach Oberflächentechnik GmbH  
Golsberger Straße 3  
D-58513 Lüdenscheid

# MEESE GmbH / Hemer

Ihr Partner für Spitzenqualität in Stanz- und Umformteilen  
- seit über 50 Jahren

**STAND  
2/2306J**

Seit über 50 Jahren steht Meese für höchste Qualität und Wirtschaftlichkeit im Bereich der Stanz- und Umformtechnik. Der Erfolg der Firma basiert auf fundiertem Fachwissen und einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit ihren Kunden sowie Lieferanten. Durch ihre langjährige Erfahrung bietet Meese wirtschaftliche Lösungen für die Herausforderungen der modernen Industrie.

Um Produkte optimal zu gestalten und kostengünstig herzustellen, arbeitet Meese von der ersten Skizze bis zur Serienproduktion in enger Kooperation mit ihren Partnern zusammen. Optimale Betriebsabläufe

garantieren Präzision und Zuverlässigkeit. Zertifiziert ist die Meese GmbH nach IATF 16949:2016 und DIN EN ISO 14001:2015; DIN EN ISO 45001:2018; DIN EN ISO 50001:2018, ISO 9001:2015.

Ein interner Werkzeugbau ermöglicht es erfahrenen Experten, maßgeschneiderte Folgeverbundwerkzeuge bis 2.500 Millimeter Länge für Blechdicken von 0,1 - 5 Millimeter zu entwickeln und diese über die komplette Produktlebensdauer zu betreuen.

Mit einem modernen Maschinenpark fertigt Meese auf nachhaltigem Weg individuelle Produkte wie Halter, Elektronikzubehör, Gehäuse und mehr in bester Qualität kos-

tengünstig an. Mit Losgrößen von Kleinserien bis hin zu mehreren Millionen Teilen pro Jahr ist Meese in der Lage, flexible und wirtschaftliche Lösungen anzubieten.

[www.meese.de](http://www.meese.de)

#### KONTAKT:

Uwe Wilmes

Technischer Vertrieb

Tel.: +49 2372 9486-36

[uwe.wilmes@meese.de](mailto:uwe.wilmes@meese.de)

MEESE GMBH

Ernst-Stenner-Straße 16a  
58675 Hemer



## AB-Tec GmbH & Co. KG / Iserlohn

AB-Tec – Heimischer Spezialist für thermoplastische Klebe-Webs



**STAND  
2/2306K**

AB-Tec ist ein deutscher Hersteller hochwertiger thermoplastischer Klebstoff-Webs in Rollenform. Die hitzeaktivierbaren, trockenen, atmungsaktiven und lösemittelfreien Klebstofflösungen werden ausschließlich am Standort Iserlohn produziert.

Die innovativen High-Tech-Klebe-Webs basieren auf unterschiedlichen Polymertechnologien, darunter Co-PA, Co-PES, Co-PO, Co-PU, Co-EVA sowie weitere spezialisierte Polymerbasen. Ergänzend bietet AB-Tec biobasierte CoPA- und CoPES-Web-Klebstoffe mit einem nachhaltigen Rohstoffanteil von bis zu über 90 Prozent. Die verwendeten Bio-Rohstoffe stammen aus nachhaltig angebauten Quellen, die nicht für Lebens- oder Futtermittel geeignet sind.

Durch ihre offene, vliesähnliche Struktur verfügen die Klebe-Webs über feine Zwischenräume, die flexible und atmungsaktive Materialverbunde ermöglichen. Diese besondere

Materialcharakteristik sorgt für eine gleichmäßige Klebstoffverteilung und unterstützt hochwertige, belastbare Laminierungen in unterschiedlichsten industriellen Anwendungen.

Zu den klassischen Einsatzbereichen zählen die Verklebung von:

- Textilien und Mischgeweben
- technischen Textilien
- Leder und Kunstleder
- Vliesstoffen
- Schäumen
- Abstandsgewirken
- GFK- und CFK-Komponenten

Neben der Produktion liegt der Fokus von AB-Tec insbesondere auf technischer Beratung. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden entstehen wirtschaftliche, effiziente und praxisgerechte Lösungen.

Dabei profitiert AB-Tec nicht nur von langjähriger eigener Erfahrung, sondern auch

vom technologischen Know-how des weltweit führenden Web-Herstellers Spunfab Ltd. mit Sitz in Ohio, USA. Diese internationale Partnerschaft verbindet globale Expertise mit deutscher Fertigungsqualität.

**www.ab-tec.com**

### KONTAKT:

**Michael Beckert**

**Verkauf und**

**Technische Anwendung**

**Tel.: +49 2371 21955-25**

**m.beckert@ab-tec.com**

**Tobias Franke**

**Tel.: +49 173 718 3256**

**t.franke@ab-tec.com**

**AB-Tec GmbH & Co. KG**

**Baarstraße 110**

**58636 Iserlohn**

## JuHa – Ein Unternehmen der Yazaki EMEA Group / Lüdenscheid

Von der Idee bis zum Fertigteil und das alles aus einer Hand

**STAND  
2/2306F**

Die JuHa GmbH mit Sitz in Lüdenscheid ist ein führender Systemanbieter für hochkomplexe Kunststoff- und Silikonlösungen und seit 2024 Teil der internationalen Yazaki EMEA Gruppe. Mit rund 170 Mitarbeitenden, einer Produktionsfläche von 14.000 Quadratmetern und einem Jahresumsatz von etwa 38 Mio. Euro verbindet das Unternehmen die Flexibilität eines mittelständischen Betriebs mit der Stärke eines globalen Konzerns. Seit über 50 Jahren bildet der Werkzeugbau das Herzstück von JuHa. Das Unternehmen entwickelt und fertigt hochpräzise Kunststoff- und Silikonwerkzeuge als 1-, 2-, 3- oder Mehrkomponentenwerkzeuge mit bis zu 1.152 Kavitäten. Die integrierte Wertschöpfungskette umfasst die Entwicklung und

Konstruktion von Präzisionswerkzeugen, den Werkzeugbau, die Serienproduktion von Kunststoff- und Silikonteilen sowie die automatisierte Montage komplexer Baugruppen. Mit mehr als 100 modernen Spritzguss- und Montagesystemen produziert JuHa jährlich über 3,7 Milliarden Bauteile für zahlreiche Branchen, darunter Automobilindustrie, Medizintechnik, Haushaltsgeräte, Konsumgüter, Elektronik sowie Industrie- und Energietechnik. Hohe Automatisierung, innovative Fertigungstechnologien und die Zertifizierungen nach IATF 16949 und ISO 14001 stehen für höchste Qualitäts- und Effizienzstandards.

**www.juha.de**



**JuHa GmbH**

### KONTAKT:

**Nils Pöthen**

**Tel.: +49 2351 9508-6073**

**Mobil: +49 175 6452766**

**nils.poethen@juha.de**

**JuHa GmbH**

**Auf dem Schüffel 2**

**58513 Lüdenscheid**

**Tel.: +49 2351 950750**

**info@juha.de**

## MN Kaltformteile GmbH & Co. KG / Altena

Aus dem Herzen des Märkischen Sauerlands in die Welt



**STAND  
2/2306A**

Seit mehr als 125 Jahren steht MN Kaltformteile für Präzision, Innovationskraft und technische Kompetenz in der Metallverarbeitung. Durch die gezielte Nutzung der Vorteile der Kaltmassivumformung entstehen belastbarere Bauteile, ein effizienterer Materialeinsatz und wirtschaftlichere Serienprozesse. Eigener Werkzeugbau, Konstruktion und langjährige Umformkompetenz ermöglichen kurze Entwicklungszeiten, schnelle Optimierungsschleifen und eine sichere Überführung in die Serienfertigung.

MN Kaltformteile begleitet seine Kunden von der ersten Idee bis zur Serienfertigung. Ziel ist nicht nur die Herstellung eines Bauteils, sondern die Entwicklung der technisch und wirtschaftlich besten Lösung. Von der Werkstoffauswahl und Metallurgie über Finite-Elemente-Simulationen bis hin zur Auswahl geeigneter Oberflächen- und Wärmebehandlungssysteme

unterstützt das Unternehmen den gesamten Produktentstehungsprozess als Entwicklungs- und Technologiepartner.

Kunden aus der Automobilindustrie sowie zahlreichen weiteren Industriezweigen vertrauen auf MN Kaltformteile, wenn anspruchsvolle Geometrien, enge Toleranzen und hohe Stückzahlen wirtschaftlich umgesetzt werden müssen. Das Ergebnis sind reproduzierbare Qualität, hohe Prozesssicherheit und nachhaltige Wettbewerbsvorteile über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg.

Von Prototypen und Vorserien bis hin zu Großserien mit Millionenstückzahlen fertigt MN Kaltformteile Präzisionsteile mit höchster Wiederholgenauigkeit. Ein moderner Maschinenpark mit Mehrstufenpressen bis zu sechs Umformstufen sowie hochentwickelte Mess-, Prüf- und Qualitätssicherungssysteme gewährleisten dabei eine konstant hohe Produktqualität.

Zertifizierungen nach ISO 9001, IATF 16949 und DIN EN ISO 14001 sowie die erfolgreiche TISAX-Bewertung stehen für den hohen Anspruch des Unternehmens an Qualität, Prozesssicherheit, Informationsschutz und nachhaltiges Wirtschaften.

Seit 125 Jahren entsteht in Altena Präzision, die weltweit ihren Beitrag zum Erfolg moderner Industrieprodukte leistet.

[www.mn-kaltform.de](http://www.mn-kaltform.de)

### KONTAKT:

Volker Wolf

Tel.: +49 2351 5678123

[v.wolf@mn-kaltform.de](mailto:v.wolf@mn-kaltform.de)

MN Kaltformteile

Rosmarter Allee 2

58762 Altena

## KPO Schrauben und Normteile GmbH / Iserlohn

Verbindungen, die halten – und Partnerschaften, die wachsen



[www.schrauben.de](http://www.schrauben.de)

**STAND  
2/2306E**

Die KPO Schrauben und Normteile GmbH mit Sitz in Iserlohn ist ein international agierendes Familienunternehmen und zählt zu den etablierten Systemanbietern für Befestigungstechnik. Seit der Gründung im Jahr 1971 bedient das Unternehmen nationale und internationale Märkte und hat sich über mehr als fünf Jahrzehnte einen festen Platz in der Branche erarbeitet.

Im Mittelpunkt stehen das Know-how der Mitarbeitenden, ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten. Diese Faktoren tragen wesentlich zur hohen Marktakzeptanz und zu langfristigen Geschäftsbeziehungen bei.

Das Leistungsspektrum umfasst die technische Beratung, die Lagerbewirtschaftung sowie den Vertrieb von Befestigungstechnik jeglicher Art. Neben dem Schwerpunkt, der insbesondere auf Sonder- und Zeichnungsteilen liegt, die individuell auf Kundenanforderungen abgestimmt werden, bietet das Unternehmen auch weiterhin ein breites Sortiment an DIN- und Normteilen an.

Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen, insbesondere aus der Automobil- und Installationsbranche, die auf qualitativ hochwertige und zuverlässige Verbindungslösungen angewiesen sind. Eine hohe Lieferfähigkeit und die Integration logistischer Dienstleistungen ermöglichen dabei effiziente und sichere Beschaffungsprozesse.

Mit ihrem ganzheitlichen Ansatz positioniert sich KPO als strategischer Partner der Industrie und steht für Qualität, Verlässlichkeit und nachhaltige Lösungen in der Verbindungstechnik.

[www.schrauben.de](http://www.schrauben.de)

### KONTAKT:

KPO Schrauben

und Normteile GmbH

Köbbingser Mühle 8-10

58640 Iserlohn

Tel.: +49 2371 946-6

[info@schrauben.de](mailto:info@schrauben.de)

## Muschert + Gierse Oberflächensysteme / Neuenrade

Ihr Spezialist für Oberflächentechnik in 4. Generation



STAND  
2/2306B

Die Unternehmensgruppe Muschert + Gierse ist europaweit einer der führenden Partner auf dem Gebiet des technischen Korrosionsschutzes.

Seit der Gründung 1949 sind wir ein familiengeführtes Unternehmen mit Hauptsitz im naturverbundenen Sauerland und Tochtergesellschaft im Herzen Thüringens.

Als Anbieter unterschiedlicher Oberflächentechniken erfüllen wir die hohen Ansprüche der Oberflächenbehandlungen und -bearbeitungen. Wir verfügen über jahrzehntelange Erfahrung, hochmoderne Anlagentechnologie und beherrschen unser Fach. Mit unserem Know-how und technischem Sachverstand, unseren qualifizierten Mitarbeitenden und der nötigen Flexibilität gepaart mit äußerster

Kundenorientierung sind wir Ihr Partner im technischen Korrosionsschutz.

- Kerngeschäft: Oberflächenbehandlungen im Lohnauftrag (Korrosionsschutzsysteme)
- Mittelständisches Familienunternehmen – gegründet 1949 durch J. Muschert und F. Gierse
- Ca. 400 Mitarbeitenden
- Verbundzertifizierung nach IATF 16949 und ISO 50001

### Galvanische Oberflächen - Zink-Nickel

Die galvanische Oberflächenveredelung mit Zink-Nickel bietet extrem hohe Korrosionsbeständigkeit mit exzellentem Langzeitschutz auch bei hoher thermischer Beanspruchung.

### KTL (kathodische Tauchlackierung)

Bei der kathodischen Tauchlackierung (KTL) handelt es sich um ein elektrochemisches Beschichtungsverfahren, bei dem der abgedruckte, schwermetallfreie Lack im Ofen vernetzt wird. Trotz geringer Schichtdicken bietet die KTL-Beschichtung mit ihrer hoch

effizienten schwarzen Grundbehandlung einen hohen Korrosionsschutz.

### Unsere Dienstleistungen – über die Oberfläche hinaus

Sich den Herausforderungen des Marktes und den Kundenanforderungen zu stellen, zeugt von kontinuierlicher Weiterentwicklung und der Erweiterung des vertikalen Angebots. Daher bieten wir auch Dienstleistungen, wie Systemmontagen und Komplettierungen, Projektarbeit sowie Unterstützung bei Konstruktionen und Entwicklung von artikelspezifischen Mehrwegverpackungen an.

[www.muschert-gierse.de](http://www.muschert-gierse.de)

### KONTAKT:

**Muschert + Gierse**  
**Oberflächensysteme**  
 Hönnestraße 36  
 58809 Neuenrade  
 Tel.: +49 2394 6170  
[vertrieb@muschert-gierse.de](mailto:vertrieb@muschert-gierse.de)

## Blanke Tech GmbH & Co. KG / Iserlohn

STAND  
2/2306I

Als einer der führenden Anbieter im Bereich der Umform- und Verbindungstechnik greift das Unternehmen Blanke auf inzwischen über 75 Jahre Erfahrung und Know-how zurück.

Mit geschulten und motivierten Mitarbeitenden werden auf einem umfangreichen Maschinenpark jährlich mehr als 60 Millionen Drahtbiegeteile produziert. Dabei leistet Blanke als traditionelles Familienunternehmen nicht nur Qualität auf höchstem Niveau, sondern auch umfassenden Service von der

Produktidee bis zur Serienreife. Dank der vielfältigen Produktionsmöglichkeiten bietet Blanke die passenden Lösungen sowohl für rationelle Massenproduktion als auch für mittlere Stückzahlen.

Blanke ist damit nicht nur ein hervorragender Hersteller von technischen Teilen aus Draht und Blech, sondern auch lösungsorientierter Servicepartner für alle Belange rund um das gesamte Produktfeld der Zeichnungsteile.

[www.blanke-tech.de](http://www.blanke-tech.de)



### KONTAKT:

**Moritz Valentin**  
 Tel.: +49 2374 507175  
[valentin@blanke-tech.de](mailto:valentin@blanke-tech.de)

**Blanke Tech GmbH & Co. KG**  
 Stenglingse Weg 68–70  
 58642 Iserlohn

# EUDEX öffnet neue Kontakte für heimische Industrie



Vier Unternehmen aus der heimischen Region haben die Premiere der EURO DEFENCE EXPO in Essen genutzt, um ihre Fertigungskompetenzen in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie vorzustellen. Begleitet wurde der gemeinsame Messeauftritt von Unternehmerdelegationen aus der Region und aus Osteuropa.

Vom 22. bis 25. September stellten die Enders Colman AG aus Werdohl, die MN Kaltformteile GmbH & Co. KG aus Altena, die Vollmer Metals Solutions GmbH aus Hagen und die Joh. Cuno König Stiftung & Co. KG aus Solingen in Halle 4 aus. Metallverarbeitung, Umformtechnik, Maschinenbau und die Fertigung spezialisierter Komponenten

## Gemeinschaftsstand wird zum Treffpunkt

„Die EUDEX war für uns ein vielversprechender erster Aufschlag. Wir konnten die industrielle Leistungsfähigkeit unserer Region zeigen, viele gute Gespräche führen und neue Kontakte knüpfen. Besonders gefreut hat uns das große Interesse der Unternehmerdelegation aus der Region. Unser Ziel

365 Aussteller aus 28 Nationen, Technologien von Robotik und Software bis zu Fahrzeugen und Großgerät und mittendrin vier Unternehmen aus der Region: Bei der Premiere der EURO DEFENCE EXPO (EUDEX) in Essen hat sich die heimische Region mit einem eigenen Gemeinschaftsstand präsentiert. Die GWS im Märkischen Kreis nutzte die neue internationale Fachmesse gemeinsam mit der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und dem automotive Center Südwestfalen (acs), um heimische Industriekompetenz in einem für viele mittelständische Betriebe noch jungen Geschäftsfeld sichtbar zu machen.

Die EUDEX zeigte: die Verteidigungsbranche sucht verlässliche Partner mit Skalierungspotenzial für langfristige Partnerschaften. Eigenschaften, die unsere heimische Wirtschaft traditionell mitbringt!“

JOCHEN SCHRÖDER, GWS

gehören seit Jahrzehnten zum industriellen Profil der Region. Auf der EUDEX trafen diese Kompetenzen auf Anforderungen der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie sowie auf Ansprechpartner aus Unternehmen, Streitkräften und Beschaffungsorganisationen.

ist, hier langfristig Fuß zu fassen und bei einer nächsten Messe noch mehr heimische Unternehmen für eine Beteiligung zu gewinnen“, sagte GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder.



Landrat Ralf Schwarzkopf (rechts) und Jochen Schröder (GWS, links) nutzen die Messe zum Austausch mit Sebastian Knoche (Mitte) von der Vollmer Metals Solution GmbH aus Hagen.



Landrat Ralf Schwarzkopf (rechts) und Jochen Schröder (GWS, links) sprachen im Rahmen ihres Messerundgangs mit Volker Wolf (Mitte), Geschäftsführer der MN Kaltformteile GmbH & Co. KG aus Altena und Aussteller auf dem GWS-Gemeinschaftsstand.

## Info

Die EUDEX stellt gezielt Verbindungen zwischen der Verteidigungsindustrie und Unternehmen aus weiteren Industriezweigen her. Insgesamt besuchten 30.000 Fachbesucher das Messedoppel. Die nächste Security Essen und die nächste EUDEX finden erneut im Tandem vom **19. bis 22. September 2028** in der **Messe Essen** statt.

Im Rahmen der „Industrieoffensive Märkische Region“ organisierte die SIHK zu Hagen eine Unternehmerdelegation zur EUDEX. Rund 50 Unternehmer aus der Region besuchten den Gemeinschaftsstand, informierten sich über die dort vertretenen Betriebe und nutzten den Messebesuch für Gespräche mit weiteren Akteuren der Branche. Auch international war der Stand Anlaufpunkt für neue Kontakte. Eine Unternehmerdelegation aus Osteuropa machte dort während der Messe Station und tauschte sich mit den Beteiligten aus.

## Industriekompetenz trifft auf neue Anwendungsfelder

Das Angebot der EUDEX umfasste unter anderem Schutzausrüstung, Logistik und Versorgung, Führungs- und Kommunikationstechnologien, Aufklärung und Überwachung, Training und Simulation. Auch unbemannte Systeme, Robotik, KI und Software waren vertreten. Ein weiterer Ausstellungsbereich widmete sich modernen industriellen Fertigungsverfahren. Zeitgleich fand die Security Essen mit mehr als 500 Ausstellern statt. Zur Jahreskonferenz des NATO-Kompetenzzentrums Joint Air Power Competence Centre kamen zudem hochrangige militärische Vertreter aus den NATO-

Mitgliedstaaten nach Essen. 83 Prozent der EUDEX-Fachbesucher waren Entscheider aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung.

Für GWS, SIHK und acs war es die erste Beteiligung an der neu veranstalteten EUDEX. Die vier Unternehmen aus der Region nutzten den Gemeinschaftsstand, um sich zu präsentieren und mit Fachbesuchern ins Gespräch zu kommen.

## KONTAKT:

**Jochen Schröder, GWS mbH**  
Tel.: 02352 9272-0  
[schroeder@gws-mk.de](mailto:schroeder@gws-mk.de)



Die SIHK zu Hagen war nicht nur Mitorganisator des Gemeinschaftsstandes, sondern besuchte die EUDEX auch mit 50 Unternehmensvertretern aus der Märkischen Region (im Bild) sowie einer Unternehmensdelegation aus Osteuropa.



*Durch das Programm führte wie in den vergangenen Jahren Jessika Westen. Hier die Paneldiskussion mit Uwe Leue aus dem NRW-Wirtschaftsministerium, Daniel Ritzberger von AVL LIST und Hanno Butsch vom Bund der Wasserstoffregionen.*

## Wasserstoff in der Region: Gemeinsam den Hochlauf gestalten

Wasserstoff ist für die industrielle Transformation in Südwestfalen und im Bergischen Land ein wichtiges Zukunftsthema. Wie können Unternehmen die Chancen nutzen? Welche Infrastruktur wird dafür benötigt? Und welche Rahmenbedingungen sind notwendig, damit aus technologischen Möglichkeiten auch konkrete industrielle Anwendungen werden? Antworten und Impulse bot der inzwischen sechste Wasserstoff-Summit der Wasserstoff-Brücke. Rund 120 Gäste kamen in Remscheid zusammen.

Was 2021 als Online-Veranstaltung mitten in der Corona-Pandemie begann, hat sich inzwischen zu einer festen Größe in der Region entwickelt. Einmal im Jahr bringt der Wasserstoff-Summit Unternehmen, Kammern, Wirtschaftsförderungen, Verbände und weitere Akteure zusammen, die den Aufbau der Wasserstoffwirtschaft vor Ort mitgestalten wollen.

Ausrichter der diesjährigen Veranstaltung war die Bergische IHK, Gastgeber die AVL SCHRICK GmbH in Remscheid. Bereits zum vierten Mal führte Jessika Westen durch das Programm.

## **WASSERSTOFF- BRÜCKE**

### Von der Technologie zur industriellen Anwendung

Im Mittelpunkt standen aktuelle Wasserstoffprojekte und technologische Entwicklungen ebenso wie die konkreten Herausforderungen der Unternehmen. Expertinnen und Experten aus Wirtschaft, Verbänden und Institutionen berichteten über Entwicklungen bei Elektrolysesystemen, die Integration von Wasserstoff in industrielle Prozesse und Perspektiven für den weiteren Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft.

Gerade für die stark industriell geprägte Region sind diese Entwicklungen von besonderer Bedeutung. Unternehmen aus Südwestfalen und dem Bergischen Land stehen vor der Aufgabe, ihre Produktionsprozesse schrittweise klimafreundlicher auszurichten. Wasserstoff kann dabei insbesondere dort

eine Rolle spielen, wo andere Technologien an ihre Grenzen stoßen. Gleichzeitig stellen sich für die Unternehmen ganz praktische Fragen: Ist Wasserstoff verfügbar? Wie kommt er zum Standort? Welche Mengen und Qualitäten werden benötigt? Und unter welchen wirtschaftlichen Bedingungen ist der Einsatz sinnvoll?

Damit wird deutlich: Der Wasserstoffhochlauf ist nicht nur eine Frage der Technologie, sondern auch eine Frage regionaler Infrastruktur und Zusammenarbeit.

### Was braucht die Region für den Hochlauf?

Welche Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markthochlauf geschaffen werden müssen, war deshalb auch ein Schwerpunkt der Podiumsdiskussion. Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, Industrie und Verbänden



Die Partner der Wasserstoff-Brücke kommen aus verschiedenen Wirtschaftsförderungen und Industrie- und Handelskammern der Region. Gemeinsam stellen sie die Veranstaltung Jahr für Jahr auf die Beine, wobei die Gastgeber jeweils wechseln.

diskutierten über Infrastruktur, Versorgungssicherheit sowie politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen.

Für die Unternehmen in der Region geht es dabei um Planungssicherheit und konkrete Perspektiven. Investitionsentscheidungen für neue Technologien und Produktionsverfahren hängen nicht zuletzt davon ab, ob die erforderliche Infrastruktur rechtzeitig zur Verfügung steht und wirtschaftlich tragfähige Lösungen entstehen.

Erfahrungen auszutauschen, Kontakte zu knüpfen und mögliche Kooperationen auszuloten.

Gerade beim Aufbau neuer Wertschöpfungsketten ist diese Vernetzung von Bedeutung. Wasserstoffwirtschaft entsteht nicht isoliert an einzelnen Unternehmensstandorten. Sie braucht Erzeuger, Infrastrukturbetreiber, Abnehmer, Technologieanbieter und weitere Partner, die miteinander verbunden sind.

### Wasserstoff als Gemeinschaftsaufgabe

Der sechste Wasserstoff-Summit hat damit vor allem eines gezeigt: Der Aufbau einer Wasserstoffwirtschaft ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Für Südwestfalen und das Bergische Land bedeutet dies, technologische Entwicklungen mit den Anforderungen der regionalen Industrie zu verbinden und gleichzeitig die notwendigen Strukturen und Netzwerke aufzubauen.

Der Wasserstoff-Summit bietet dafür eine wichtige Plattform: Er bringt die Akteure der Region zusammen, macht Projekte sichtbar und schafft Raum für den Austausch über konkrete Herausforderungen und gemeinsame Lösungen.

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

Der Summit bringt deshalb unterschiedliche Perspektiven an einen Tisch: Unternehmen, die konkrete Anwendungen entwickeln oder prüfen, Akteure, die Infrastruktur und Projekte vorantreiben, sowie Institutionen, die die regionalen Rahmenbedingungen mitgestalten.

### Vernetzung als Standortfaktor

Ein wesentlicher Bestandteil des Wasserstoff-Summits ist der persönliche Austausch. Zwischen den Programmpunkten und im Anschluss an die Fachbeiträge nutzen die Teilnehmenden die Gelegenheit,

Hier setzt die Wasserstoff-Brücke an. Der Zusammenschluss bündelt die Kompetenzen von Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsförderungen und weiteren regionalen Partnern. Gemeinsam wollen sie den Aufbau einer leistungsfähigen Wasserstoffwirtschaft in der Region unterstützen und Unternehmen bei der Transformation begleiten.

Auch die GWS Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH gehört zu den Gründern der Wasserstoff-Brücke und bringt ihre regionale Perspektive in das Netzwerk ein.

### Versorgungskonzept für die Industrie

Parallel zur Arbeit in der Wasserstoff-Brücke arbeitet die GWS in Kooperation mit der Kreisverwaltung und anderen Akteuren intensiv daran, die Versorgung der Industrie mit grünen Energieträgern auch in Zukunft sicherzustellen und hat bei KPMG dazu ein Konzept beauftragt. Die Ergebnisse sollen im November präsentiert werden.

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

# DMEA-Markterkundungsreise 2026: Impulse für die digitale Gesundheitswirtschaft

**Am 21. und 22. April 2026 führte unsere Markterkundungsreise zur DMEA nach Berlin. Im Mittelpunkt standen aktuelle Entwicklungen der digitalen Gesundheitswirtschaft, innovative Technologien und neue Ansätze für eine zukunftsfähige Gesundheitsversorgung. Gleichzeitig bot die Reise zahlreiche Gelegenheiten für den Austausch zwischen Unternehmen, Gesundheitswirtschaft und Politik.**

Zum Auftakt besuchte die Gruppe die DMEA, eine der zentralen Veranstaltungen für die Digitalisierung des Gesundheitswesens. Am Stand von Digital Health Ruhr standen der Austausch und die Vernetzung mit Akteurinnen und Akteuren aus dem Ruhrgebiet im Fokus. Bei RLDatix erhielten die Teilnehmenden anschließend Einblicke in digitale Lösungen rund um Patientensicherheit und Datenmanagement. Dabei wurde deutlich, welche Rolle der strukturierte Einsatz von Daten und digitalen Anwendungen für effiziente Prozesse und eine hohe Versorgungs-

qualität spielen kann. Ein gemeinsamer Netzworkeabend bot Raum, die Eindrücke des Tages zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

Der zweite Tag eröffnete weitere Perspektiven auf Innovationen im Gesundheitswesen. Im Simulations- und Trainingszentrum der Charité – Universitätsmedizin Berlin erhielten die Teilnehmenden Einblicke in moderne Trainings- und Simulationsmöglichkeiten für die medizinische Praxis. Beim anschließenden Besuch des Berliner Standorts der Bayer AG standen Innovationsprozesse und Produktentwicklung im Mittelpunkt.

Zum Abschluss führte die Reise in den Deutschen Bundestag. Im Gespräch mit den Politikern und Mitgliedern des Deutschen Bundestages (MdB) Paul Ziemiak, Dirk Wiese, Claudia Moll und Matthias Mieves wurden aktuelle gesundheitspolitische Themen diskutiert. Der Austausch ergänzte die zuvor gewonnenen Einblicke aus Wirtschaft, Tech-

nologie und Versorgung um die politische Perspektive.

Als Brancheninitiative konnte die Gesundheitswirtschaft Südwestfalen darüber hinaus 20 Messtickets für das Netzwerk sponsern und so weiteren Akteurinnen und Akteuren die Teilnahme an der DMEA ermöglichen.

Die Markterkundungsreise zeigte, wie wichtig das Zusammenspiel von Digitalisierung, Innovation, Wissenstransfer und Vernetzung für die Weiterentwicklung der Gesundheitswirtschaft ist. Zwei intensive Tage lieferten neue Impulse, eröffneten unterschiedliche Perspektiven und schufen wertvolle Anknüpfungspunkte für den weiteren Austausch.

#### KONTAKT:

David Bohlen, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-21

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



*Paul Ziemiak, Dirk Wiese, Claudia Moll und Matthias Mieves empfangen die Teilnehmenden der DMEA-Markterkundungsreise und diskutierten gesundheitspolitische Themen mit Ihnen.*

Die Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen begrüßt mit der CME Control Motion Electronics GmbH, der hot-set GmbH und der DocToRead GmbH erneut 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 neue Partner für eine Mitgliedschaft im regionalen Gesundheitswirtschaftsnetzwerk entschieden haben.

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

## DocToRead



DocToRead ist eine innovative HealthTech-Lösung, die medizinische Befunde und Arztberichte mithilfe künstlicher Intelligenz verständlich aufbereitet und in verschiedene Sprachen übersetzt. Ziel ist es, die Kommunikation zwischen medizinischem Fachpersonal sowie Patientinnen und Patienten zu verbessern, Sprachbarrieren abzubauen und das Verständnis für Diagnosen und Therapien nachhaltig zu erhöhen. Darüber hinaus unterstützt DocToRead internationale Erkrankte und das medizinische Personal bei einer sicheren und effizienten Weiterbehandlung über Ländergrenzen hinweg. Die Lösung leistet damit einen wichtigen Beitrag zu mehr Patientensicherheit, Gesundheitskompetenz und Digitalisierung im Gesundheitswesen.

### KONTAKT:

**Bastian Hollmann | Geschäftsführer**  
**DocToRead GmbH**  
Grünwald 9  
58540 Meinerzhagen  
Mobile: +49 170 9966995  
Tel: +49 (0) 2354 7080741  
[b.hollmann@doctoread.com](mailto:b.hollmann@doctoread.com)  
[www.doctoread.com](http://www.doctoread.com)

## CME Control Motion Electronics



control **motion** electronics  
the electronic company

Die CME Control Motion Electronics GmbH ist ein erfahrener Entwicklungsdienstleister und Fertigungspartner für anspruchsvolle elektronische Systeme. Von der ersten Idee bis zur stabilen Serienfertigung bietet CME umfassende Expertise in den Bereichen Hardware, Software, Simulation, UX/UI und Design-for-Manufacturing aus einer Hand.

Insbesondere für die Gesundheitswirtschaft und Medizintechnik entwickelt CME robuste, langlebige und qualitätskritische Lösungen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Leistungselektronik, Antriebselektronik (Motor Control) sowie thermisch anspruchsvollen Projekten. Durch den konsequenten Einsatz von elektrischer und thermischer Simulation werden Schwachstellen frühzeitig identifiziert, Entwicklungsrisiken minimiert und eine hohe Zuverlässigkeit im späteren Serieneinsatz garantiert.

CME zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität im Entwicklungs- und Produktionsmodell aus: Kunden haben die freie Wahl, ob CME sowohl entwickelt als auch im hauseigenen EMS produziert, oder ob die Serienfertigung bei einem Partner der Wahl stattfindet. In jedem Fall begleitet CME den Serienanlauf und sichert mit strukturierten, auditierbaren Prozessen höchste Qualitätsstandards (zertifiziert nach ISO 9001 & 14001). Ergänzt wird das Portfolio durch umfassende Lifecycle Services, einschließlich Obsoleszenzmanagement und Re-Design, um die langfristige Verfügbarkeit wichtiger Medizintechnik-Baugruppen sicherzustellen.

### KONTAKT:

**Thomas Scherr**  
**CME Control Motion Electronics GmbH**  
Alter Hellweg 48  
44379 Dortmund  
Mobile: +49 151 41932777  
[t.scherr@control-motion.de](mailto:t.scherr@control-motion.de)  
[www.control-motion.de](http://www.control-motion.de)

## Hotset GmbH



# hotset

- Hersteller von industriellen Heizelementen, Temperatursensoren und Temperaturregeltechnik
- Innovative Produkt- und Systemlösungen für thermodynamische Anwendungen
- Ingenieurs- und Entwicklungs-Dienstleistungen

Die in dritter Generation familiengeführte hotset Gruppe mit Hauptsitz in Lüdenscheid zählt international zu den führenden Herstellern von industriellen Heizelementen, Temperatursensoren und Temperaturregeltechnik. Das Unternehmen wurde 1973 gegründet und beschäftigt heute weltweit mehr als 300 Mitarbeitende an sechs Standorten in Lüdenscheid/Deutschland, auf Malta, in Georgia/USA, Suzhou/China und Bangalore/Indien sowie in Cardiff/Großbritannien. In Kunststofftechnik und Werkzeugbau hat hotset sich zudem als Full-Service-Partner für die Umsetzung moderner Systemlösungen etabliert

und zu einem attraktiven Technologiepartner für die industrielle Prozess- und Verfahrenstechnik entwickelt.

Hochtemperaturprozesse kennzeichnen die Medizin- und Dentaltechnik sowie die Analyse- und Labortechnik in besonderem Maße. Diese Branchen fokussiert hotset daher mit unterschiedlichen Entwicklungen, wie zum Beispiel dem Platinmessfühler HT1600-P der Produktlinie hotcontrol.

### KONTAKT:

Sven Braatz

Mobile: +49 157 80614031

SBraatz@hotset.com

Hotset GmbH

Hueckstraße 16

58511 Lüdenscheid

[www.hotset.com](http://www.hotset.com)

## Förderprogramme

# MID-Zuschuss – Digitale Prozesse

Das Förderprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen „Mittelstand Innovativ und Digital“ (MID) wurde zum 7. September 2026 um den neuen Baustein „Digitale Prozesse“ erweitert.

Gefördert werden kleine und mittlere Unternehmen bis 249 Mitarbeitenden und 50 Mio. Euro Umsatz, die externe Beratungsleistungen zur Analyse und Optimierung interner Geschäfts- und Produktionsprozesse in Anspruch nehmen.

Förderfähig sind ausschließlich folgende Beratungsleistungen:

1. **IST-Analyse:** Aufnahme und Dokumentation bestehender Prozessabläufe,
2. **SOLL-Konzeption:** Erarbeitung von optimierten digitalen Arbeitsabläufen,

3. **Software-Auswahl:** Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Systeme sowie

4. **Implementierungsbegleitung:** fachliche Beratung während der Einführungsphase der Software.

Folgende Rahmenbedingungen müssen von Unternehmen beachtet werden:

Anträge können im Zeitraum vom 7. September 2026 bis 1. Dezember 2026 gestellt werden.

Das Beratungsunternehmen kann frei gewählt werden. Das Beratungsunternehmen muss seinen Sitz in der EU haben.

Förderfähig sind nur Beratungen, die noch nicht begonnen wurden.

Es wird ein aussagekräftiges Angebot des Beratungsunternehmens benötigt, um den Antrag stellen zu können.

Es gilt die Reihenfolge der vollständig eingereichten Antragsunterlagen (Windhundprinzip).

Eine Zusage der Mittel soll innerhalb von maximal sechs Wochen erfolgen.

Beratungsprojekte werden mit einem Zuschuss in Höhe von 500 Euro pro Tagewerk, maximal 15.000 Euro pro Unternehmen und Vorhaben gefördert.



Informationen

# Aus RWP wird GRW – das ändert sich!

Das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) wird umbenannt und den bundesweiten Regelungen angepasst. Das Programm trägt zukünftig auch in NRW den Titel „Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW).

## Gleichbleibende Förderung von Unternehmen

Der Märkische Kreis ist weiterhin D-Fördergebiet. Förderfähige Ausgaben werden bei kleinen Unternehmen (bis 49 Mitarbeitenden) mit Zuschüssen in Höhe von 20 Prozent gefördert, bei mittleren Unternehmen (bis 249 Mitarbeitenden) in Höhe von 10 Prozent (siehe unten).

Gefördert werden produzierende Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Von der Förderung ausgeschlossen sind weiterhin Unternehmen aus Land- und Forstwirtschaft, Bergbau, Metallerzeugung und Energieversorgung, aber auch die Branchen Baugewerbe, Handelsvermittlung, Einzelhandel und Gastronomie sowie große Teile des Dienstleistungssektors. Die Liste findet sich in Abschnitt 2.2. der Richtlinie. Sehr wenige Ausnahmen werden im Bereich des Tourismus und bei ganz bestimmten Dienstleistungen gemacht.

## Voraussetzungen für die Förderung

Das Programm fördert weiterhin Investitionsvorhaben in gewerblichen Unternehmen. Die Höhe der Investitionen muss dabei mindestens 150.000 Euro (Bagatellgrenze) betragen.

Die Investitionen müssen bedeutende Regionalwirtschaftliche Effekte haben. Davon wird ausgegangen, wenn

- der Investitionsbetrag (bezogen auf ein Jahr) zum Zeitpunkt der Antragstellung die durchschnittlich verdienten Abschreibungen der letzten drei Jahre (ohne Berücksichtigung von Sonderabschreibungen) um mindestens 50 Prozent übersteigt (Investitionskriterium)

oder

- im Zuge der Investitionsmaßnahme mindestens 10 Prozent neue Arbeitsplätze in der zu fördernden Betriebsstätte entstehen (Arbeitsplatzkriterium).

Neu geschaffene Arbeitsplätze müssen dauerhaft, mindestens über 5 Jahre besetzt sein!

Das neue GRW kommt gerade kleinen und mittleren Unternehmen entgegen, weil diese Unternehmen die oben genannten Grenzen bis Ende 2028 deutlich unterschreiten dürfen: die Investitionssumme muss die durchschnittlichen Abschreibungen nur um 25 Prozent übersteigen oder es müssen nur 5 Prozent neue Arbeitsplätze geschaffen werden!

## Änderung der Bemessungsgrundlage

Für geschaffene und gesicherte Arbeitsplätze gelten zukünftig folgende Bemessungsgrenzen:

Neu geschaffener  
Dauerarbeitsplatz: 1 Mio. Euro

Gesicherter Arbeitsplatz  
(kleines Unternehmen): 500.000 Euro

Gesicherter Arbeitsplatz  
(mittleres Unternehmen): 350.000 Euro

Die im RWP vorhandene Begrenzung bei den gesicherten Arbeitsplätzen (z. B. auf zehn bei kleinen Unternehmen) wurde aufgehoben. Inzwischen werden alle gesicherten Arbeitsplätze zur Berechnung der Bemessungsgrundlage herangezogen.

## Geförderte Gegenstände

Bei den geförderten Gegenständen ergibt sich im GRW eine deutliche Änderung. Inzwischen kann auch der Erwerb gebrauchter Wirtschaftsgüter gefördert werden.

Und es schließt den Erwerb gebrauchter Immobilien mit ein! Eine Verlagerung muss zukünftig also nicht mehr zwingend in eine neu errichtete Immobilien erfolgen. Es können auch Bestandsimmobilien gekauft werden.

Zu beachten ist allerdings: gebrauchte Wirtschaftsgüter dürfen nicht bereits in der Vergangenheit gefördert worden sein! Doppelförderungen sind weiterhin ausgeschlossen.



## Förderung im Rahmen der De-minimis-Verordnung

Dort wo eine Förderung im Rahmen der De-minimis-Verordnung möglich ist, wurden die Förderhöchstsätze angepasst. Dies betrifft im Wesentlichen Investitionen, die der Modernisierung des Produktionsprozesses dienen. Kleine Unternehmen können eine Förderung bis zu 50 Prozent erhalten und mittlere Unternehmen bis zu 40 Prozent.

Im Rahmen der De-minimis-Verordnung ist maximal ein Zuschuss in Höhe von 300.000 Euro innerhalb von drei Jahren möglich. Hat das Unternehmen in den zurückliegenden drei Jahren bereits De-minimis-Beihilfen erhalten, müssen diese von der Fördersumme abgezogen werden.

Im Übrigen bleiben viele Regelungen in Kraft, die bereits aus dem RWP bekannt sind.

Die Änderungen traten zum 15. April 2026 in Kraft.

Wenn Sie Fragen zum GRW haben, steht Ihnen unser Förderberater Reiner Walter gerne zur Verfügung.



Informationen

**KONTAKT:**  
Reiner Walter, GWS mbH  
Tel.: 02352 9272-14  
walter@gws-mk.de

# Impuls KI – NRW.BANK fördert den Einsatz von KI-Anwendungen im Unternehmen

KI ist kein Hype mehr, sondern tägliche Praxis, die Unternehmen erheblich unterstützen, Prozesse verbessern und Mitarbeitende entlasten kann. Trotzdem fällt es vielen kleinen und mittleren Unternehmen schwer, sich für KI-Lösungen zu entscheiden.



**Bringt die KI tatsächlich die gewünschten Effekte?**

**Wie effektiv lassen sich technische oder kaufmännische Prozesse mit KI optimieren?**

**Ist der KI-Einsatz tatsächlich das investierte Geld wert?**

Die NRW.BANK unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bis 249 Mitarbeitende dabei, KI-Anwendungen im Unternehmen zu testen und die damit verbundenen finanziellen Risiken zu senken. Für die KI-Konzeptberatung oder den Test von KI-Systemen im Unternehmen stellt die NRW.BANK seit dem 17. August 2026 Zuschüsse bis 25.000 Euro pro Unternehmen zur Verfügung.

## Was wird gefördert?

In **Modul A** werden Beratungsinhalte gefördert, wie zum Beispiel

- die Identifikation potenzieller, unternehmensspezifischer Anwendungsfelder und Erarbeitung von Zielen zur Anwendung von KI im Unternehmen
- die Definition und Priorisierung konkreter Anwendungsfälle unter Berücksichtigung der technischen und organisatorischen Voraussetzungen im Unternehmen
- die Strukturen und Prozesse für ein effizientes Management der Nutzung von KI im Unternehmen
- die Strukturen und Prozesse für den verantwortungsvollen Einsatz von KI

Es ist sowohl die Entwicklung eines umfassenden KI-Konzepts als auch eine Beratung zu den oben genannten einzelnen förderfähigen Inhalten möglich.

In **Modul B** wird die Anwendung von KI im Unternehmen gefördert, wie zum Beispiel:

- die Erstellung und Validierung einer funktionsfähigen Testversion eines KI-Systems durch ein beauftragtes Unternehmen

Dazu zählen unter anderem zum Beispiel die folgenden Aufgaben:

## Erstellung der Testversion:

- a) Entwicklung eines KI-Prototypen für den konkreten Anwendungsfall oder
  - b) Implementierung eines am Markt verfügbaren KI-Systems zu Testzwecken
- Durchführung des Tests inklusive Bewertung der Testergebnisse
  - Erstellung einer Handlungsempfehlung für das weitere Vorgehen

Förderfähig sind Tests für solche Anwendungsfälle, für die im Unternehmen bislang noch keine KI systematisch genutzt wird. Der Test erstreckt sich immer über einen begrenzten Zeitraum und ist in der Regel auf wenige Nutzerinnen und Nutzer beschränkt.

Voraussetzung einer Förderung nach Modul B sind konzeptionelle Vorarbeiten, aus denen das beantragte Vorhaben ableitbar ist. Die Ergebnisse können über eine Förderung in Modul A dieses Förderprogramms erarbeitet worden sein oder alternativ aus eigenfinanzierten Aktivitäten des Unternehmens stammen.

Ziel ist es, die Umsetzbarkeit und den Nutzen des Systems für einen konkreten KI-Anwendungsfall des Unternehmens zu prüfen. Hierfür muss das Unternehmen im Zuge der Antragstellung die zu prüfenden Testkriterien benennen.

## Was wird nicht gefördert?

Das Zuschussprogramm fördert den Einstieg in KI, nicht aber die breite Anwendung von KI im Unternehmen. Daher können folgende Vorhaben nicht gefördert werden:

- Vorhaben ohne klaren Fokus auf eine beabsichtigte Anwendung von KI (z.B. Beratung zu allgemeinen Digitalisierungsthemen oder -maßnahmen)
- Vorhaben, mit denen Automatisierungen oder Robotik ohne den Einsatz von KI vorbereitet werden sollen
- Bestandsaufnahmen ohne damit verknüpfte konzeptionelle Vorbereitungen zur Anwendung von KI
- Sensibilisierungs-, Schulungs- & Weiterbildungsmaßnahmen für die Anwendung der europäischen KI-Verordnung
- Umsetzungsleistungen, die über die Testung von KI hinausgehen (wie der Erwerb einer KI oder die Implementierung und Inbetriebnahme einer KI nach dem Testzeitraum)
- Maßnahmen zur Konzeption und Entwicklung von KI, die insbesondere darauf abzielen, am Markt angeboten zu werden und nicht auf deren Einsatz durch das KMU selbst
- Prozesse, in denen bereits KI eingesetzt wird

## Wie wird gefördert?

Die Förderung erfolgt als Projektförderung in Form einer Anteilsfinanzierung in Höhe von 50 Prozent der förderfähigen Ausgaben. Der maximale Zuschuss für antragstellende Unternehmen beträgt 25.000 Euro innerhalb von zwei Jahren.

Anträge können für Leistungen in Modul A, Modul B oder aufeinander aufbauende Leistungen in Modul A und B gestellt werden.

Aufträge in Modul A und B können an gewerbliche Unternehmen, Hochschulen oder Forschungseinrichtungen vergeben werden.

Folgende Ausgaben sind förderfähig:

- Ausgaben für Beratungs-, Entwicklungs- und/oder Testungsdienstleistungen durch ein beauftragtes Unternehmen

Zusätzlich in Modul B folgende Sachausgaben (höchstens 25 Prozent der gesamten förderfähigen Ausgaben in Modul B):

- Ausgaben für die Nutzung von Test-Infrastrukturen
- Ausgaben für zum Test notwendige und nicht im KMU vorhandene Softwarelizenzen (inklusive Software-Support)

- Ausgaben für die Miete von nicht im KMU vorhandener und für den Test notwendiger Hardware

#### Was ist sonst noch zu beachten?

Erst nach Erteilung des Förderbescheids durch die NRW.BANK darf mit dem Vorhaben begonnen werden!

Das Vorhaben muss in sechs Monaten nach Zusage der Mittel durchgeführt und abgeschlossen sein.

Eine Auszahlung der Mittel erfolgt nach Abschluss des Projektes und nach Vorlage des Verwendungsnachweises, bestehend aus dem zahlenmäßigen Nachweis der Kosten und einem Sachbericht.

Der Zuschuss erfolgt als De-minimis-Beihilfe! In den letzten drei Jahren erhaltene De-minimis-Beihilfen müssen berücksichtigt werden. Eine Kombination mit anderen Förderungen, die einen Zuschuss, Tilgungszuschuss oder Tilgungsnachlass enthalten, ist ausgeschlossen!

Der Zuschuss kann seit dem 17. August 2026 über das Portal der NRW.BANK beantragt werden.

#### KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-14

walter@gws-mk.de

## Übersicht Förderprogramme öffentlicher Förderbanken

Da viele Unternehmen Investitionen in Digitalisierung oder KI planen, haben wir eine Liste der gängigsten Förderprogramme zusammengestellt. Diese reichen von reinen Zuschüssen, über Darlehensprogramme mit Tilgungsnachlässen bis zu klassischen Darlehensprogrammen.



### Zuschussprogramme

Förderung für Innovation, Digitalisierung und regionale Wirtschaft.



MID

Mittelstand Innovativ und Digital

- Digitalisierung
- Digitale Sicherheit
- Digitale Prozesse



NRW.BANK

Impuls KI



GRW – Gemeinschaftsaufgabe  
regionale Wirtschaftsförderung



### Darlehensprogramme mit Tilgungsnachlass

Darlehen mit Zuschussanteil für zukunftsorientierte Investitionen



NRW.BANK

Invest Zukunft



ERP-Förderkredit Digitalisierung (KfW)  
(Mit Zinszuschuss (5 Prozent) in Stufe 2 und 3)



### Darlehensprogramme

Darlehen für Gründung, Wachstum und Investition



NRW.BANK

Gründung und Wachstum



NRW.BANK

Universalkredit



Der überwiegende Teil der hier genannten Programme kommt nur KMUs zugute. Außerdem unterliegen sie regelmäßigen Änderungen und Anpassungen. Welche Förderung für welchen Einsatzzweck zur Verfügung steht, muss anhand des konkreten Investitionsvorhabens geprüft werden. Fragen Sie unseren Fördermittelberater Reiner Walter.

# GRIND 2026: Mehr Praxis, mehr Austausch

**Das Eventformat für die Gründerszene der Region geht mit vollgepacktem Programm in die zweite Runde**

Mit dem Veranstaltungsformat GRIND hat – auf Initiative der Stadtentwicklungsgesellschaft Lüdenscheid mbH (SEG) – ein breites Bündnis aus lokalen und regionalen Akteuren im November 2025 ein starkes Zeichen für den Wirtschaftsstandort Lüdenscheid und die gesamte Region gesetzt. Die Veranstaltung, die für Gründung, Innovation und Du steht, richtete sich an Gründungs- und Nachfolgeinteressierte sowie an etablierte Unternehmen, die sich mit innovativen Gründenden vernetzen wollen.

## **Zwei Tage voller Praxis, Impulse und Networking**

Am 5. und 6. November 2026 findet die zweite Ausgabe von GRIND in der Phänomena Lüdenscheid statt. Das Programm von GRIND ist bewusst praxisnah und vielfältig mit Gründungstories, Fachvorträgen und Workshops gestaltet.

In 2026 wird es mehr Raum für den persönlichen Austausch geben. Möglich macht dies ein Barcamp-Format, bei dem sich die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre offen über alle Fragen zu Gründung oder Nachfolge austauschen und sich untereinander oder mit etablierten Unternehmen vernetzen.

Auch die Zahl der Gründungstories – in denen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer von ihren eigenen Erfahrungen bei Gründung und Nachfolge berichten – wurde spürbar erhöht. Als besondere Highlights dürften dabei die Gründungstory und der Workshop des Lüdenscheider Tech-Influencers „Technikabi“, Yusuf Kara, mit über 420.000 Followern auf Instagram und 1,2 Mio. Followern auf Tiktok sowie der Vortrag der Personal-Branding-Expertin und Podcasterin Verena Bender herausstechen.

Auch Vorträge speziell für Frauen in Selbstständigkeit sowie zu Finanzthemen dürfen natürlich in diesem Jahr nicht fehlen. GRIND ist mehr als nur ein Event für Start-ups.

„In diesem Jahr erzählen bewusst auch junge Unternehmerinnen und Unternehmer aus ‚traditionellen‘ Branchen wie dem Einzelhandel, dem Handwerk oder dem verarbeitenden Gewerbe von ihrem Weg. So zeigen wir: Gründung und Nachfolge sind längst nicht nur ein Thema für die Tech-Szene“, so Holger Moeser, Geschäftsführer der SEG.

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist wieder kostenlos, um möglichst vielen Menschen den Zugang zu ermöglichen.



**DETAILS**

### **KONTAKT:**

**Reiner Walter, GWS mbH**  
Tel.: 02352 9272-14  
walter@gws-mk.de

## Gründungsstories

- Tessa Meigies
- Joshua Dahmen (bace)
- Tom Priesnitz (unloved couture)
- Daniel Söhle (die Pote)



Gründung  
Innovation  
Du

Wie bereits bei der ersten Ausgabe von GRIND, werden Gründungstories und Erfahrungsberichte aus erster Hand auch in diesem Jahr breiten Raum einnehmen.

# Die „Zukunftsfähigkeit“ in der Unternehmensnachfolge

Spricht man über die Unternehmensnachfolge, spricht man sehr oft über den Wert und Preis eines Unternehmens, über unterschiedliche Wege der Unternehmensübertragung, über Recht und Steuern.

Über die „Zukunftsfähigkeit“ des Unternehmens wird wenig gesprochen. Dabei liegt der Sinn einer Unternehmensnachfolge darin, die Zukunft und den Fortbestand des Unternehmens zu sichern und dadurch den Bestand an Arbeitsplätzen, Lieferanten- und Kundenbeziehungen zu erhalten.

Wenn man die „Zukunftsfähigkeit“ des Unternehmens in den Mittelpunkt rückt, müssen sowohl die abgebende als auch die nachfolgende Generation entsprechende Konzepte mitbringen und Verantwortung übernehmen.

Für die abgebende Generation heißt dies, notwendige Investitionen nicht auf einen potenziellen Nachfolger zu verlagern. Oft hört man in diesem Zusammenhang den Satz: „Wir wollen dem Nachfolger / der Nachfolgerin nicht vorgreifen.“, oder „Wir wissen nicht, welche Richtung das Unternehmen im Zuge der Nachfolge einschlagen wird.“. Das ist zwar nachvollziehbar, sollte aber Unternehmen nicht davon abhalten, notwendige Investitionen in Digitalisierung, Maschinen und Ausstattung

„Ziel einer Unternehmensnachfolge ist, die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Daran müssen sowohl die abgebende als auch die nachfolgende Generation arbeiten!“

REINER WALTER

durchzuführen. Das trägt zum Werterhalt des Unternehmens bei und macht sich positiv im Kaufpreis bemerkbar.

Ein weiterer Faktor ist die Schaffung passender Strukturen. Oft sieht man eine starke Konzentration des Know-hows, der Kunden- und Lieferantenbeziehungen in der Person der Unternehmerin oder des Unternehmers. Das macht Unternehmen sehr anfällig. Dazu muss die Geschäftsleitung noch nicht einmal in den Ruhestand gehen, es reicht für längere Zeit krank zu werden. Zur „Zukunftsfähigkeit“ gehört daher auch, dass das Unternehmen funktioniert, wenn Chefin oder Chef nicht da sind. Auch das macht sich bei der Übertragung des Unternehmens positiv bemerkbar. Es wird einfacher Interessenten für den Betrieb zu finden und den Übergabeprozess zu gestalten.

Auf Seiten der übernehmenden Generation bedeutet „Zukunftsfähigkeit“, dass das Unternehmen nicht auf dem Status-quo wei-

tergeführt wird. Neue innovative Ideen zur Weiterentwicklung des Betriebs sind gefragt. Potenziale müssen erkannt, entwickelt und gehoben werden. Potenzielle Nachfolger müssen sich nicht nur an ihrer Qualifikation und ihrer Erfahrung, sondern auch an ihren Ideen und Konzepten fürs Unternehmen messen lassen.

Unternehmensnachfolge gelingt dort, wo sich beide Seiten als Anwält des Unternehmens verstehen. Das langfristige Überleben des Unternehmens ist zu sichern, nicht der Verkaufsgewinn zu maximieren. Letzteres ergibt sich von selbst, wenn das Unternehmen permanent zukunftsfähig gehalten wird.

#### KONTAKT:

Reiner Walter, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-14

walter@gws-mk.de

**praedata**  
... wir optimieren  
Dokumentenprozesse

**Das Plus für Sie.**

www.praedata.de

geldsetzer & schäfers

Digitaldruck in Perfektion

www.geldsetzer.de

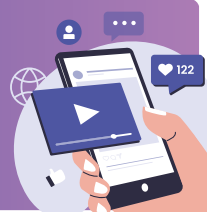
Immer auf dem Laufenden bleiben - folgen Sie uns auf Social Media



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



- gws.mk
- gesundheitswirtschaft\_swf



## 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



## Nachfolger suchen Unternehmen

### N 26 / 02

**Erfahrener Branchenexperte sucht mittelständisches Unternehmen zur schrittweisen Übernahme.**

Erfahrener Branchenkenner sucht im Umkreis von ca. 50 Kilometern um Lüdenscheld einen kleinen bis mittelständischen Produktionsbetrieb, bevorzugt aus den Bereichen Federfertigung, Draht- und Drahtbiegetechnik, Stanz- und Biegetechnik, Metallverarbeitung oder angrenzender industrieller Fertigung.

Gesucht wird ein gut etabliertes Unternehmen mit qualifizierten Mitarbeitenden, eigenem Know-how und langfristigen Kundenbeziehungen. Vorstellbar ist eine stufenweise Unternehmensnachfolge, beispielsweise durch

Einstieg als Gesellschafter mit operativer Verantwortung und anschließender Übernahme weiterer Unternehmensanteile.

Als gelernter Federmacher und Industriemeister verfügt der Kandidat über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Federindustrie. In seiner heutigen Verantwortung als Betriebs- und Fertigungsleiter führt und steuert er einen Produktionsbereich ganzheitlich – einschließlich Mitarbeiterführung, Produktionsplanung und -steuerung, Kosten und Kennzahlen, Qualität, Termintreue, Organisation, Prozessoptimierung und Investitionen.

Er bringt damit nicht nur fundiertes technisches Fachwissen, sondern auch langjährige

Führungserfahrung und ausgeprägtes unternehmerisches Verständnis mit. Ziel ist es, einen bestehenden Betrieb wirtschaftlich, organisatorisch, technisch und personell eigenverantwortlich zu führen und gemeinsam mit den Mitarbeitenden nachhaltig weiterzuentwickeln.

Dabei sollen Mitarbeitende, Know-how, gewachsene Kundenbeziehungen und die Werte des bisherigen Inhabers erhalten und erfolgreich in die Zukunft geführt werden.

Gesucht wird eine langfristige, partnerschaftliche Nachfolgelösung – von der schrittweisen Beteiligung bis zur vollständigen Übernahme.

## Unternehmen sucht Nachfolger

### 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 angebundenen Betriebsimmobilie (ca. 1.500 Quadratmeter 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!