

GWS *Publik*

INFORMATIONEN FÜR DEN WIRTSCHAFTSSTANDORT MÄRKISCHER KREIS

2 | OKTOBER 2024



IZB 2024: 17 Zulieferer demonstrieren die Innovationskraft des MK



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH



Seite 6
**Nationaler Wasserstoffrat
besucht Unternehmen im MK**



Seite 30
**Erfolgreiche Geschäftskontakte
in Waterford**

Was man im Handwerk so macht? Deutschlands Zukunft.



Zeit, zu machen.

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis
verstehen | bündeln | handeln

KH-MK.DE

HANDWERK.DE

Im Blickpunkt

Treffpunkt Automotive

Rund 45 hochrangige Unternehmensvertreter aus der heimischen Automotive-Industrie waren der gemeinsamen Einladung der GWS, der SIHK, der Arbeitgeberverbände und der Kreishandwerkerschaft im Märkischen Kreis gefolgt, um in einer vertraulichen Atmosphäre über den Transformationsprozess in der Branche zu sprechen. Prof. Dr. Stefan Bratzel, Direktor des Forschungsinstituts Center of Automotive Management an der Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach, zeigte in einem eindrucksvollen Vortrag die Markttrends von Elektro-PKW in den globalen Kernregionen und die Potenziale in den Zukunftsfeldern „Software-definiertes Fahrzeug“, „Vernetztes Fahren“ und „Autonomes Fahren“ auf. Eine Diskussion über die Auswirkungen auf die heimische Zulieferindustrie und mögliche Handlungsempfehlungen rundeten den Abend ab. **Siehe Seite 10**

Exkursion Windkraft

In Kooperation mit der SL NaturEnergie GmbH organisierte die GWS die Besichtigung einer Windkraftanlage in Neuenrade. Zwanzig Unternehmen nutzten den Termin, um sich vor Ort über das komplexe System mit zahlreichen Zulieferkomponenten und über mögliche Marktperspektiven zu informieren.

Unternehmerreise Irland

Neue Geschäftsmöglichkeiten, wertvolle Kontakte und potenzielle Geschäftspartner brachte die Reise nach Dublin und Waterford für sechs Unternehmen aus der Region. Die GWS hatte diese Reise in Kooperation mit der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und irischen Partnern organisiert und ein abwechslungsreiches Programm aus Kooperationsbörsen, Unternehmensbesuchen

und Vorträgen zusammengestellt. Ein Gegenbesuch für das Frühjahr 2025 wurde bereits vereinbart. Ausdrückliches Ziel ist es, die wirtschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen der Partnerschaft des Märkischen Kreises mit der Region Waterford in den kommenden Jahren weiter auszubauen. **Siehe dazu Seite 30**

Nationaler Wasserstoffrat

Mit dem Nationalen Wasserstoffrat hatte die GWS hochkarätigen Besuch zu Gast. Das überparteiliche Beratungsgremium wurde von der Bundesregierung berufen und besteht aus hochrangigen Expertinnen und Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Zivilgesellschaft. Zielsetzung des Gremiums ist es, den Staatssekretärsausschuss für Wasserstoff bei der Weiterentwicklung und Umsetzung der Nationalen Wasserstoffstrategie zu begleiten und zu beraten. Für das Gremium organisierte die GWS ein Besuchsprogramm bei namhaften Industrieunternehmen, um direkt mit Firmenchefs ins Gespräch zu kommen. **Siehe Seite 6**

IZB Wolfsburg

17 Unternehmen stellen auf dem fünften Gemeinschaftsstand der GWS vom 22. bis 24. Oktober auf der Internationalen Zuliefererbörse in Wolfsburg aus. Mit diesem Service bietet die GWS den Ausstellern eine kostengünstige Plattform für Geschäftskontakte in der Automobilzuliefererindustrie. Die Vernetzung zwischen den Ausstellern rundet das Angebot ab. Besuchen Sie uns in Halle 2 auf dem Stand 2102. Eine Übersicht über unsere Aussteller finden Sie auf den **Seiten 18-26**

Jochen Schröder
Geschäftsführer

Inhalt

TRANSFERBUND SÜDWESTFALEN

- 4 3D-Druck als Treiber der Zukunft: Experten diskutieren bei ERCO
- 5 Wasserstoff als Schlüssel zur Dekarbonisierung: Chancen und Herausforderungen
- 6 Besuch des Nationalen Wasserstoffrates im Märkischen Kreis
- 8 Innovationen und Netzwerke: Der Weg zur Wasserstoffwirtschaft
- 8 Zukunft gestalten: Innovations-Workshops in der Automobil-Zulieferbranche
- 10 Automobilexperte Prof. Dr. Stefan Bratzel diskutiert mit heimischen Automobilzulieferern
- 11 acs Netzwerktag 2024
- 12 Forschungsprojekt E-Komponententräger: Innovationsschub für die Automobilindustrie in Südwestfalen
- 14 Die Zukunft der Kunststoffe im Automobilbau: Startschuss für neues Projekt
- 14 ESG-Kriterien: Nachhaltigkeit als Schlüssel zur erfolgreichen Unternehmen-Transformation

IM BLICKPUNKT

- 16 „Empowering Partnerships“ – Internationale Zuliefererbörse 2024
- 17 5. GWS-Firmengemeinschaftsstand auf der IZB 2024
- 18-26 Ausstellerprofile
GWS-Firmengemeinschaftsstand
- 27 Makerthon brachte Unternehmen viele neue Impulse
- 30 Erfolgreiche Markterkundungsreise nach Irland

NACHHALTIGKEIT

- 32 Startschuss für „Team Nachhaltigkeit MK
- 32 Klimaschutz in Unternehmen mit „Ökoprofit® Märkischer Kreis“

FÖRDERPROGRAMME

- 33 Wachstumschancengesetz – Änderungen bei der steuerlichen Forschungsförderung
- 34 Mit Förderberatung gelingt Unternehmen der Gang ins Ausland

START-UP STAGE

- 35 Innovation trifft Erfahrung

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

- 36 Unternehmensbewertung – Kostenlose Online-Tools
- 38 Nachfolge und Übernahmeprofile

Impressum

V.i.S.d.P.

Jochen Schröder, Geschäftsführer GWS

Redaktion

Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung
im Märkischen Kreis mbH

Typo & Druck

Geldsetzer & Schäfers GmbH, Iserlohn
www.geldsetzer.de

Lindenstraße 45
58762 Altena

Telefon 02352 9272-0

Telefax 02352 9272-20

E-Mail mail@gws-mk.de

Internet www.gws-mk.de

Bildnachweise

Titel: Adobe Stock

Inhalte: Adobe Stock, GWS, ERCO, Katrin Wolff, Simon Dietewich, Alexander Bange, Märkischer Kreis, Kunststoff Institut Lüdenscheid, Automotive Center Südwestfalen, agentur mark GmbH, Wolfsburg AG, IZB 2024, NRW.BANK, LÜLING / freiwerk - Maik Wiesegart

3D-Druck als Treiber der Zukunft: Experten diskutieren bei ERCO

Beim zweiten Erfahrungsaustausch (ERFA) 3D-Druck in Lüdenscheid drehte sich alles um die neuesten Entwicklungen in der additiven Fertigung. Experten aus der Region diskutierten bei ERCO über innovative Anwendungen und Herausforderungen, die den industriellen 3D-Druck prägen.

3D-Druck ist längst nicht mehr nur eine Spielerei für Technik-Enthusiasten, sondern ein unverzichtbarer Bestandteil moderner industrieller Fertigung. Das zeigte eindrucksvoll der zweite Erfahrungsaustausch 3D-Druck, der im Juni auf Einladung des Transfervereins Südwestfalen bei ERCO in Lüdenscheid stattfand. Es ist eine neue Veranstaltungsreihe im Rahmen des EDIH European Digital Innovation Hub Südwestfalen, die von der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung (GWS) im Märkischen Kreis organisiert wird.

„Unsere zweite Veranstaltung der Erfahrungsaustauschgruppe 3D-Druck war wieder ein voller Erfolg. Bis in den Abend wurden gute Gespräche geführt und reichlich Kontakte ausgetauscht“, resümierte Andreas Becker, Technologiescout beim Transferverein Südwestfalen. Gastgeber ERCO, ein weltweit führendes Unternehmen für effiziente Architekturbeleuchtung, bot den idealen Rahmen für die Veranstaltung.

Stephan Jungkurth von ERCO erläuterte, wie das Unternehmen in seiner Betriebsmittel-fertigung 3D-Druck einsetzt, um individuell angepasste Vorrichtungen für Platinenleuchten herzustellen. „Der industrielle 3D-Druck hat unsere interne Prozesskette gravierend verändert“, erklärte Jungkurth. In Zukunft sollen weitere Anwendungsmöglichkeiten geprüft werden, um den 3D-Drucker noch effizienter zu nutzen. Christopher Tegelkamp von der Volkmann GmbH aus Soest stellte Lösungen für das Metallpulverhandling vor, während Max Becker von der LMD GmbH aus Lennestadt Anwendungsbeispiele für die additive Fertigung zeigte. Mit diesen



Andreas Becker,
Transferverein Südwestfalen

Impulsvorträgen erhielten die Teilnehmer wertvolle Einblicke in die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des 3D-Drucks in der Industrie.

Der Erfahrungsaustausch ist Teil des Projekts European Digital Innovation Hub Südwestfalen (EDIH), das sich dem Transfer von Digitalisierungsforschung in marktfähige Anwendungen widmet. Im Mittelpunkt steht dabei die Unterstützung südwestfälischer Unternehmen bei der Digitalisierung. Andreas Becker betont: „Der Mix aus Dienstleistern, Hochschullandschaft und Unternehmen, die sich aktuell mit der Einführung des 3D-Drucks beschäftigen, passt sehr gut.“ Das nächste Treffen der ERFA 3D-Druck-Gruppe ist für November 2024 geplant. Andreas Becker lädt schon jetzt weitere Interessierte ein, sich der wachsenden Community anzuschließen.

„Der industrielle 3D-Druck hat unsere interne Prozesskette gravierend verändert.“

Stephan Jungkurth, ERCO gmbH

Ein Highlight der Veranstaltung war die Führung von Jens Dieckmann durch den Werkzeugbau von ERCO. Hier konnten die Teilnehmer den 3D-Druck in Aktion erleben und sich von den fortschrittlichen Fertigungsmethoden überzeugen. Der Rundgang endete mit einem Imbiss, bei dem die Teilnehmer ihre Erfahrungen austauschen und neue Kontakte knüpfen konnten.

Solche Veranstaltungen zeigen einmal mehr, wie wichtig der Austausch und die Vernetzung für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sind. Der 3D-Druck steht dabei exemplarisch für eine Technologie, die den Weg in eine digitalisierte und innovative Zukunft weist.

KONTAKT:

Andreas Becker, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-19

becker@transferverein-sw.de



Beim Rundgang konnten die Teilnehmer sehen, wie der 3D-Drucker bei ERCO eingesetzt wird.

Wasserstoff als Schlüssel zur Dekarbonisierung: Chancen und Herausforderungen

Die Veranstaltung „Wasserstoffversorgung im Märkischen Kreis“ zeigte sowohl die vielversprechenden Chancen als auch die enormen Herausforderungen auf dem Weg in eine nachhaltige Energiezukunft.

Ein innovativer Energieträger könnte die Zukunft der Industrie revolutionieren: Wasserstoff. Vertreter der heimischen Industrie und Energieversorgung trafen sich im Mai in der SASE in Iserlohn, um über die Zukunft der Energieversorgung im Märkischen Kreis zu diskutieren. In einer spannenden Diskussion zeigten Industrie- und Energieexperten eindrucksvoll, wie Wasserstoff als Schlüssel zur Dekarbonisierung genutzt werden kann. Organisiert wurde die Veranstaltung von der GWS in Kooperation mit den Stadtwerken Iserlohn, Altena und Menden, Enervie vernetzt sowie dem Netzwerk Wasserstoff-Brücke.

Jörg Lohölter, geschäftsführender Gesellschafter von Risse + Wilke Kaltband, eröffnete die Veranstaltung mit einem eindringlichen Lagebericht aus Sicht der Industrie. Angesichts des globalen Wettbewerbs sei es derzeit kaum vorstellbar, wie der Umstieg auf klimafreundliche Energieträger gelingen könne. Mit eindrucksvollen Zahlen und Rechenbeispielen aus seinem Unternehmen verdeutlichte Lohölter das Dilemma, in dem sich viele Unternehmen der Region befinden. Er warnte davor, dass energieintensive Industrien nach und nach aus



Landrat Marco Voge eröffnete die Veranstaltung in Iserlohn

Deutschland abwandern würden, wenn sich die Situation nicht ändere.

Gut ausgebaute Infrastruktur und enge Zusammenarbeit notwendig

Florian Lindner und Moritz Voormann von Westenergie sowie Dr. Alexander Banger und Tom Schulte von E.ON Hydrogen stellten direkte Anwendungsmöglichkeiten von Wasserstoff als Energieträger vor. Jürgen Peiler, Geschäftsführer von Enervie vernetzt, gab Einblicke in die aktuellen Wasserstoffprojekte des Energieversorgers in der Region. Ein geplanter Elektrolyseur soll die Industrie im Lennetal mit Wasserstoff versorgen, doch die Förderbedingungen sind anspruchsvoll. So müsse die Anlage drei Jahre nach dem Förderbescheid in Betrieb gehen, was aufgrund notwendiger Tiefbauarbeiten und

Querungen von Autobahnen und Gewässern laut Peiler „sehr sportlich ist“.

Reiner Timmreck von den Stadtwerken Iserlohn erläuterte die Herausforderungen aus Sicht der Stadtwerke. Er betonte die Notwendigkeit, jetzt die Weichen zu stellen, um in Zukunft ausreichend Strom und Wasserstoff zur Verfügung zu haben. Zudem müssten die Versorger wissen, was die Großverbraucher planen, um entsprechend reagieren zu können.

Abschließend informierte Dr. Friedhelm Härter von Westnetz über bereits umgesetzte Wasserstoffprojekte und rief zum gemeinsamen Handeln auf. Sonja Pfaff, Wasserstoff-Expertin der GWS, moderierte die Veranstaltung und fasste zusammen: „Wir stehen vor der Herausforderung, den enormen Energiebedarf unserer Region zu bündeln und klar nach Berlin zu kommunizieren. Nur so kann der Märkische Kreis als führender Industriestandort in Deutschland wahrgenommen werden und bei der Energieversorgung nicht ins Hintertreffen geraten.“ Die Veranstaltung machte deutlich, dass Wasserstoff enorme Chancen für eine nachhaltige Zukunft bietet, aber eine gut ausgebaute Infrastruktur und enge Zusammenarbeit erfordert.



Mehr als 50 Vertreter der heimischen Industrie und Energieversorgung trafen sich zur Veranstaltung „Wasserstoffversorgung im Märkischen Kreis“.

KONTAKT:

Sonja Pfaff, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-16

pfaff@gws-mk.de



Jörn Grotepass und Katherina Reiche begrüßten die Mitglieder des Nationalen Wasserstoffrats bei der Otto Fuchs KG in Meinerzhagen

Besuch des Nationalen Wasserstoffrates im Märkischen Kreis

Zukunftsfähige Wasserstoffinfrastruktur als Chance und Innovations-Booster für den industriellen Mittelstand in der Region. Klare Rahmenbedingungen auch für Investitionen in Verteilnetze zwingend erforderlich.

Eine zentrale Frage der Energiewende führte den Nationalen Wasserstoffrat (NWR) in den Märkischen Kreis. In einer Region, die stark vom industriellen Mittelstand geprägt ist, konnte sich das Expertengremium vor Ort informieren, welche Schritte notwendig sind, um das Potenzial des Wasserstoffs hier konkret zu heben. Als Rückgrat der deutschen Wirtschaft treibt der industrielle Mittelstand Innovationen voran, schafft Arbeitsplätze und stärkt so die regionale Wertschöpfung, betreibt also Wohlstandssicherung für uns alle. Umso relevanter ist daher der direkte Zugang zu Wasserstoff als nachhaltige Energiequelle, um die Dekarbonisierung konsequent voranzutreiben. Von dem Wasserstoffkernnetz, das mit einer Länge von beinahe 10.000 Kilometern bis 2032 quer durch Deutschland aufgebaut werden soll, müssen die Moleküle über Verteilnetze zum Einsatz-

ort, also in die Fläche, transportiert werden. Hierfür können die bestehenden Gasverteilnetze kosteneffizient von fossilen Gasen auf Wasserstoff umgerüstet werden. Gleichzeitig brauchen Unternehmen vor Ort verlässliche und geeignete Rahmenbedingungen für die Transformation ihrer Produktionen. Eine Elektrifizierung von Produktionsprozessen ist bei verschiedenen Unternehmen teilweise technisch oder wirtschaftlich nicht machbar.



Christian von der Crone (Mitte) mit klarer Botschaft für die Teilnehmenden

Der Besuch auf Initiative der GWS diente dazu, die Herausforderungen, vor denen die Industrie steht, zu erörtern und die Bedeutung von Wasserstoff als Zukunftstechnologie zu unterstreichen. Dazu wurden verschiedene Unternehmen besucht – viel Gesprächsstoff also für einen Expertenbesuch vor Ort.

Der NWR unter dem Vorsitz von Katherina Reiche ist ein unabhängiges Beratungsgremium der Bundesregierung, dem 26 Expertinnen und Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft angehören. Seine Aufgabe ist es, die Bundesregierung bei der Weiterentwicklung und Umsetzung der Nationalen Wasserstoffstrategie zu beraten.

Katherina Reiche, Vorsitzende des NWR, erklärte: „Der Besuch bei den Unternehmen im Märkischen Kreis hat unseren Blick auf die nächsten notwendigen Schritte für den Wasserstoffhochlauf noch einmal geschärft. Die Verteilnetze sind entscheidend für die Zurverfügungstellung von klimaneutralem Wasserstoff. Jetzt muss die Politik die nächs-

ten Schritte angehen und zeitnah die weiteren erforderlichen Rahmenbedingungen für den Wasserstoffhochlauf entwickeln und festlegen. Wir brauchen dazu zügig Planungssicherheit für Transformation und Investitionen vor Ort. Nur so kann es gelingen, Deutschland als globalen Vorreiter im Bereich Wasserstoff zu etablieren und die Energiewende erfolgreich zu gestalten sowie lokale Wertschöpfung zu sichern.“ Der Märkische Kreis ist ein Zentrum des industriellen Mittelstands in Deutschland. Im Jahr 2021 betrug die Gesamtwertschöpfung des Kreises rund 14,2 Milliarden Euro, davon wurden mehr als 6,9 Milliarden Euro im produzierenden Gewerbe erwirtschaftet. Fast die Hälfte der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten arbeitet in diesem Sektor. Die Bedeutung der Region für die deutsche Industrie ist also enorm – ebenso wie die Herausforderungen, vor denen sie steht. „Deshalb freuen wir uns, dass sich das Gremium persönlich vor Ort bei den mittelständischen Betrieben abseits der großen Ballungsräume informiert“, betonte Jochen Schröder, Geschäftsführer bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung (GWS) im Märkischen Kreis, die den Besuch mit organisiert hatte.

Unklare Zukunftsszenarien und Innovationsdruck

Drei Industrieunternehmen, die exemplarisch für die gesamte Region stehen, waren Ziel des Besuchs des NWR. Bei der Risse + Wilke Kaltband GmbH & Co. KG in Iserlohn, einem Familienunternehmen in vierter Gene-

ration, das für seine hochwertigen Stahlprodukte bekannt ist, berichtete Geschäftsführer und Gesellschafter Jörg Lohölter von explodierenden Energiekosten und einer fehlenden Wasserstoffinfrastruktur, die den Standort Iserlohn unattraktiv machen.

Auch bei der FR. u. H. Lüling GmbH & Co. KG in Altena, einer der größten stahlwerksunabhängigen Drahtziehereien Europas, ist die Lage ebenfalls angespannt. Geschäftsführer Christian von der Crone erklärte, das Unternehmen sei bereit, auf wasserstoffbasierte Verfahren umzustellen. Die technischen Möglichkeiten stünden zur Verfügung, da es aber an allen Standorten an der Versorgungsinfrastruktur fehlt, liegen die Projekte auf Eis. Auch ist Wasserstoff im Vergleich zu Erdgas und Strom, aufgrund der Energiekostenzuschläge, derzeit nicht wirtschaftlich und steht zudem noch nicht „grün“ zur Verfügung. Auch die Umstellung auf Strom ist mit enormen Herausforderungen verbunden, wirkt aber derzeit als der realistischere Ansatz.

Leiter Operations Aerospace, schilderten im Anschluss die Herausforderungen, vor denen das Unternehmen steht. Die Umstellung der Hochtemperaturprozesse und der Blockheizkraftwerke auf klimaneutrale Energieträger erfordert den Einsatz von Wasserstoff, doch die Unsicherheiten sind enorm: Es fehlt eine verlässliche Versorgungsinfrastruktur, die Kosten sind schwer kalkulierbar, und auch die Auswirkungen auf Fertigungsprozesse und Produkte müssen erforscht werden.

Ohne entsprechende Unterstützung seitens der Politik, sowohl in der Bereitstellung der richtigen Infrastruktur als auch durch Subventionen bei der Umstellung auf neue Technologien wird eine entsprechende Transformation nicht funktionieren.

Wasserstoff gilt als Schlüsseltechnologie zur Dekarbonisierung der Industrie und zur Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Doch im Märkischen Kreis, der abseits des geplanten Kernnetzes für Wasserstoff liegt, fehlt es an konkreter Pla-

„Wir brauchen zügig Planungssicherheit für Transformation und Investitionen vor Ort“.

Katherina Reiche, Vorsitzende des NWR

Beim Luftfahrt- und Automobilzulieferer Otto Fuchs KG in Meinerzhagen begrüßte Landrat Marco Voge die Mitglieder des Nationalen Wasserstoffrats. Jörn Grotepass, Mitglied der Geschäftsleitung & Leiter der Aerospace Division, sowie Arne Wiemer,

nungssicherheit. Der Besuch des Nationalen Wasserstoffrats im Märkischen Kreis hat deutlich gemacht: Ohne eine gezielte Unterstützung und den Ausbau der Wasserstoffinfrastruktur in der Fläche könnte eine der zentralen Industrieregionen Deutschlands im globalen Wettbewerb zurückfallen. Die Unternehmen sind bereit, ihren Beitrag zur Dekarbonisierung zu leisten – sie brauchen aber die richtigen Rahmenbedingungen, um dies auch wirtschaftlich umsetzen zu können. Der Appell der Unternehmen und des NWR: Mehr Tempo beim Aufbau einer zukunftsfähigen Wasserstoffwirtschaft und das geht nur „Hand in Hand“ auf Augenhöhe mit der Politik.



Jörg Lohölter zeigte den Teilnehmenden die Produktion bei der Risse + Wilke Kaltband GmbH & Co. KG

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

Innovationen und Netzwerke: Der Weg zur Wasserstoffwirtschaft

Der vierte Wasserstoff-Summit bot eine Plattform für die aktuelle energiepolitische Diskussion, beleuchtete die Anwendungsperspektiven von Wasserstoff in Industrie und Mobilität und thematisierte den Aufbau der notwendigen Infrastruktur.

Der Wasserstoff-Summit 2024 unterstrich die zentrale Rolle von Wasserstoff als Alternative zu Erdgas auf dem Weg zur Dekarbonisierung der Wirtschaft. Am 2. Juli trafen sich führende Köpfe aus Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und Politik in Ennepetal, um drängende Fragen zur Verfügbarkeit und zu den Kosten von Wasserstoff zu diskutieren. Bereits zum

vierten Mal organisierte die Wasserstoff-Brücke diese hochkarätige Netzwerkveranstaltung. Moderiert von Jessika Westen wurden die Herausforderungen und Chancen des Wasserstoffmarktes intensiv diskutiert.

Der erste Themenblock des Wasserstoff-Summits beleuchtete die Perspektiven von Politik und Industrie. Gesine Ruetz vom nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministerium und Michael Bösebeck (C.D. Wälzholz) gaben Einblicke in die Zukunft des Wasserstoffs. Im zweiten Block lag der Fokus auf Versorgung und Systemen mit Beiträgen von Oliver Dengler (West-energie), Ralf Holtmann (AVU Netz GmbH) und

Kathryn Wunderle (Air Products), die über Netzplanung, aktuelle Aktivitäten und Dekarbonisierungsprojekte berichteten. Im dritten Block Mobilität wurden Entwicklungen und Best Practices vorgestellt, darunter der Einsatz von Brennstoffzellen in Fahrzeugen durch Dr. Lars Peter Thiesen (Opel/Stellantis) und Dr. Ulrich Misz (ZBT Duisburg). Michael Cieslik (Mint Hydrogen) stellte die emissionsfreie Mobilität mit grünem Wasserstoff vor und Ralf Holtmann (AVU Netz GmbH) gab Einblicke in den H2-Baustein für Energie und Mobilität. Der letzte Block widmete sich Innovationen und neuen Märkten, wobei Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlößer (Schwank GmbH) und Dr. Bora Özkan (Ipsen

Zukunft gestalten: Innovations-Workshops in der Automobil-Zulieferbranche

Der Wettbewerbsdruck in der Automobilindustrie erfordert auch von den Zulieferern ständige Innovations- und Anpassungsfähigkeit. Workshops über Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Innovationen und die Suche nach innovativen Lösungsansätzen.

Gemeinsam Innovation starten – unter dem Titel „Innovation in der Automobilzulieferindustrie“ veranstalteten im Rahmen des Projekts ATLAS der Digital Hub Logistics, die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis sowie die agentur mark eine Workshopreihe, um die Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen zu unterstützen.

Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie verfügen in der Regel über eine sehr gut ausgebaute Produktentwicklung und treiben häufig im Auftrag der Fahrzeughersteller technologische Innovationen voran. Allerdings beklagen die Unternehmen selbst, so Charlotte Edzard (Innovationscoach des Digital Hub Logistics Dortmund), dass sich in vielen Fällen Hierarchien, Prozesse und

Strukturen verfestigt haben: „Dem kann ein Unternehmen nur entgegenreten, wenn Innovation als strategische Aufgabe verstanden und Teil des Unternehmensbilds wird. Die Geschäftsführung muss hier mit gutem Beispiel – und dem notwendigen Spirit – vorangehen und ein Team mit Menschen aus verschiedenen Abteilungen des Unternehmens zusammenstellen, die wirklich Lust haben, Innovationen zu entwickeln.“

In mehreren Präsenzworkshops erhielten die Teilnehmenden grundlegende Einblicke in die Herausforderungen von Innovationen. Es wurden zentrale Fragen erörtert, wie die Faktoren, die erfolgreiche Innovationen begünstigen, die Identifizierung von Ansatzpunkten für innovative Lösungen sowie der optimale Zeitpunkt und die Art der Übergabe der Umsetzung an die jeweiligen Verantwortlichen. Darüber hinaus wurden Methoden zur Ideenfindung besprochen.

Gemeinsam wurden verschiedene „Suchräume“ für Innovationen analysiert, darunter Trends, gesetzliche Vorgaben und Kunden-

bedürfnisse. Dabei kam es zu lebhaften Diskussionen über marktgerechte Lösungen und Nutzerfreundlichkeit. Zudem gab es Einblicke in erfolgskritische Rahmenbedingungen und Innovation als wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie. „Auch wenn Kreativität und auch ein wenig Chaos Innovation begünstigen, müssen die Aktivitäten an einer Vision ausgerichtet sein. Einem Innovationsteam hilft es enorm, wenn es weiß, worauf es hinarbeitet, welche Art von Innovation es anstrebt und dass es die Unterstützung und das Wohlwollen des Managements und der Organisation hat“, erklärt Charlotte Edzard.

Praxisbeispiele aus der Region

Die Workshops wurden durch Praxisbeispiele aus der Region ergänzt. Dr.-Ing. Stefan Kurtenbach vom Automotive Center Südwestfalen erläuterte Innovationsprojekte in Zusammenarbeit mit regionalen Zulieferern. Stephan Schwarz, Geschäftsführer der Prinz Verbindungselemente GmbH, berichtete den Teilnehmenden, wie er und seine Mitarbeitenden Innovationen im Unternehmen

International GmbH) über Normung bzw. hybride Beheizung sprachen. Thomas Eulenstein (Kunststoff-Institut Lüdenscheid) präsentierte das Innovationsnetzwerk „H2-konkret“, das Wasserstoff mit Kunststofftechnik verbindet, und Thomas Haensel (SIHK) berichtete über Wasserstoff als Zukunftsthema in der Bildung.

Deutschland steht vor Herausforderungen

Die Veranstaltung machte deutlich, dass dringend eine Infrastruktur für den Transport und die Lagerung von Wasserstoff entwickelt werden muss. Die Einbindung der Verteilnetzbetreiber ist dabei unerlässlich, um auch abseits des Hauptnetzes geeignete Leitungs- und Speicherkapazitäten zu schaffen. Nur eine flächendeckende Infrastruktur kann die notwendige Investitionssicherheit gewährleisten.

H₂ WASSERSTOFF- BRÜCKE

Mit rund 150 Teilnehmenden war der Summit gut besucht. „Für mich war das Highlight die außerordentlich hohe Qualität der Vorträge, die eine intensive Auseinandersetzung mit den Themen ermöglichten und enorm lehrreich waren“, sagt Sonja Pfaff, Wasserstoff-Expertin bei der GWS. „Die Vielzahl der Fragen aus dem Publikum war beeindruckend und zeugte von großem Interesse.“

Die Wasserstoff-Brücke, eine Veranstaltergemeinschaft aus der Industrie- und Handelskammern in Arnsberg und Hagen sowie den Wirtschaftsförderungen aus Hagen, dem Mär-

kischen, Bergischen und Ennepe-Ruhr-Kreis, unterstützt vom Transfervereinbnd Südwestfalen und automotiveland.nrw, plant bereits den nächsten Summit für den Sommer 2025. Ziel ist es, ein überregionales Netzwerk für alle Akteure zu schaffen, deren Geschäftsmodell von Wasserstoff beeinflusst wird oder in Zukunft beeinflusst werden könnte.

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

angehen und hob hervor, dass Innovationen ohne Überzeugung, Mut und die richtige Einstellung nicht erfolgreich entwickelt werden können. Dr. Patrick Degen, Leiter des Innovationsmanagements bei der Carl Bechem GmbH, gewährte Einblicke in die Ideengenerierung und -umsetzung innerhalb seines Unternehmens und betonte die Bedeutung von Förderprojekten.

Auf besonderes Interesse stießen die Gruppenarbeiten, in denen analysiert wurde, an welchen Stellen im Innovationsprozess die größten Herausforderungen auftreten. Dabei wurde deutlich, dass Innovationsmanagement im Unternehmen nur dann

erfolgreich ist, wenn Eigeninitiative und Eigenverantwortung gefördert werden. Unternehmer sollten ihren Mitarbeitenden Freiräume schaffen, damit diese einen Teil ihrer Arbeitszeit für kreative Ideen nutzen können. Wichtig ist dabei auch eine moderne Fehlerkultur, in der Irrwege oder Sackgassen als Chancen erkannt werden.

Innovationen entstehen aber nicht im Elfenbeinturm. Die „Suchräume“ reichen vom Markt und der Auseinandersetzung mit Wettbewerbern, Partnern und Kunden bis hin zum privaten Umfeld, in dem Familie und Freunde zu Ideengebern werden können. „Wenn ein Unternehmen technologisch

besser werden will, bieten sich Kooperationen mit Forschungseinrichtungen an. Soll die Herangehensweise an Innovationen verbessert werden, kommt eher eine Zusammenarbeit mit einem Start-up aus der Branche infrage. Und für Lieferketteninnovationen holt man sich vielleicht mal einen Netzwerkpartner ins Boot“, nennt Charlotte Edzard weitere Inspirations- und Innovationsquellen. Viele Unternehmen verfolgen solche Ansätze bereits, oft intuitiv und selbstverständlich.

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



Teilnehmende des praxisnahen Innovations-Workshops in der agentur mark GmbH



Prof. Dr. Stefan Bratzel informierte über die Situation in der Automobilbranche.



Wir müssen am Standort Deutschland mindestens so viel besser und innovativer sein, wie wir teurer sind.

Automobilexperte Prof. Dr. Stefan Bratzel diskutiert mit heimischen Automobilzulieferern

„Südwestfalens Automobilwirtschaft im Wandel – wohin geht die Reise?“ Diese Frage stand im Mittelpunkt einer Veranstaltung, zu der die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS), der Märkische Arbeitgeberverband (MAV), der Arbeitgeberverband Lüdenschied (AGV), die Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) und die Kreishandwerkerschaft Märkischer Kreis (KH MK) Entscheidungsträger aus der heimischen Automotive-Branche ins Schlosshotel Holzrichter eingeladen hatten.

„Wir müssen so viel besser und innovativer sein, wie wir teurer sind“, bringt es Prof. Dr. Bratzel, Direktor des Center of Automotive Management (CAM) in Bergisch Gladbach auf den Punkt. Deutsche Hersteller verlieren Marktanteile an die USA und China. Insbesondere die Elektrifizierung des Antriebsstrangs verschärft diese Entwicklung, da wichtige Innovationen zu spät oder gar nicht kommen. Hinzu kommen hohe Energiekosten, ausufernde Bürokratie und steigende Lohn-

kosten, die die Stimmung in den Unternehmen zusätzlich eintrüben.

Laut Bratzel haben deutsche Autobauer ihre „Angreifermentalität“ verloren, durch jahrelangen Erfolg sei man weniger hungrig und habe sich zu sehr darauf ausgeruht. Die Zukunft ist laut Bratzel in jedem Fall elektrisch. „Im Juli waren 50 Prozent der in China neu zugelassenen Fahrzeuge mit Stecker.“ In Deutschland sei man zum Nachzügler geworden. Man diskutiere zu viel über vermeintliche Probleme wie zu geringe Reichweite, mangelnde Ladeinfrastruktur oder hohe Preise von E-Autos. Eine bessere Ladeinfrastruktur senke die Reichweite und somit die erforderliche Batterie-Kapazität. Bei einem Kostenanteil von 40 Prozent am Gesamtfahrzeug könne sich dies merklich auf den Anschaffungspreis auswirken, so Bratzel.

In der weiteren Diskussion wurde die Tragweite des Strukturwandels für den heimischen Wirtschaftsstandort deutlich. Die Betroffenheit hängt vor allem davon ab, wie stark die regionale Automobilwirtschaft noch auf die konventionellen Antriebstechnologien fokussiert ist und wie hoch die Anpassungs-

und Umstellungspotenziale in den Unternehmen ausgeprägt sind. Denn die Chancen für die Automobilindustrie sind grundsätzlich vielfältig. Daten und KI werden in Zukunft auch in dieser Branche eine immer größere Rolle spielen. Und die Potenzialmärkte liegen in IT-gestützten Anwendungsfeldern in den Bereichen Elektrifizierung des Antriebsstrangs sowie autonomes und vernetztes Fahren. Der Großteil der Wertschöpfung liege im Bereich der Batterie, Halbleiter und Software.

Der Automobilexperte appellierte insbesondere an die Veränderungsbereitschaft der Unternehmen und an neue Kooperationsmuster zwischen Herstellern und Zulieferern mit Unternehmen aus der digitalen Welt, um hier weiteres Know-how auszubauen und neue Kundennutzen zu schaffen. Denn die Margen für die traditionellen Zulieferer sinken.

Und genau hier liegt das Problem, denn im Märkischen Kreis hängen etwa 4.000 Arbeitsplätze am Antriebsstrang. „Unsere Region ist insbesondere von der Metallindustrie geprägt“, betonte GWS-Geschäftsführer Jochen Schröder und verwies auf die Schwierigkeit einer Produktionsumstellung. „Für viele Unternehmen könnten daher auch neue Produkte außerhalb der Automobilindustrie

eine Alternative sein. Wir werden zu diesem Thema konkrete Angebote machen“, fasste Jochen Schröder die Diskussion zusammen.

Die Veranstaltung fand im Rahmen des Projekts ATLAS – Automotive Transformationsplattform Südwestfalen statt, welches vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert wird. Die GWS ist hier Konsortialpartner. Ziel ist es, durch vielfäl-

tige Beratungsangebote, Informationsveranstaltungen und Kooperationsprojekte zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen den Transformationsprozess in der südwestfälischen Automobilzulieferindustrie zu unterstützen. In diesem Zusammenhang konzentriert sich die Kreisgesellschaft insbesondere auf die Themen „Technologiescouting und Innovationstransfer“.

.....
Weitere Informationen: www.atlas-swf.de

KONTAKT:

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

Redaktionelle Anzeige

acs Netzwerktag 2024

19./20. November · Die industrielle Zukunft – digital, energieeffizient und CO₂-neutral



Unter dem Motto „Die industrielle Zukunft – digital, energieeffizient und CO₂-neutral“ begrüßt das acs erneut zahlreiche Branchenexperten. Neben zukunftsweisenden Trendthemen werden aktuelle Projekte und Schwerpunkte des acs und einzelner Partner vorgestellt.

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich zu vernetzen und innovative Ideen in Ihrem Unternehmen voranzubringen! Es erwarten Sie spannende Vorträge, interessante Aussteller und gemeinsames Netzwerken – sichern Sie sich jetzt Ihre Plätze!

Teilnahmegebühr (ab 2. Person aus einem Unternehmen -15 %):
 410,- EUR zzgl. MwSt. für Mitglieder des acs-Trägervereins/VDWF/IBU
 460,- EUR zzgl. MwSt. für externe Besucherinnen und Besucher
Zusätzliche Standgebühr für die Ausstellung (optional):
 250,- EUR zzgl. MwSt. für ca. 4 m² inkl. Tisch und Stühle
 60,- EUR zzgl. MwSt. für einfaches Roll-Up ohne Messestand

Veranstaltungsorte:
 19.11.2024: Romantikhôtel Platte, Repetalstr. 219, 57439 Attendorn
 20.11.2024: acs GmbH, Kölner Str. 125, 57439 Attendorn
Anmeldefrist:
 Melden Sie sich bis zum 12.11.2024 einfach online an.
 Die Anzahl der Plätze ist begrenzt.
Kontakt: acs GmbH – Frau Vivien Heßler
 Tel.: +49 2722 9784-537, v.hessler@acs-innovations.de

Veranstaltungsprogramm

Dienstag, 19.11.2024

- 18:30 Uhr Get-together im Romantikhôtel Platte
- 19:15 Uhr Keynote Speech von Christopher Mennekes, geschäftsführender Gesellschafter, MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG
- 19:45 Uhr Gemeinsames Abendessen

Mittwoch, 20.11.2024

- 08:30 Uhr Einlass und Registrierung
- 09:00 Uhr Begrüßung durch Moderator Dr.-Ing. Peter Frohn-Sörensen, Lehrstuhl für Umformtechnik der Universität Siegen und Maximilian Munk, Geschäftsführer des acs
- 09:15 Uhr Klimaneutralität und Energieeffizienz im deutschen Straßenverkehr der Zukunft
Ferry M. M. Franz, ADAC Westfalen e.V.
- 09:45 Uhr Technologische Veränderungen in der Automobil- und Zulieferindustrie – Den Wandel gemeinsam gestalten
Prof. Dr.-Ing. Udo Müller, TH Würzburg-Schweinfurt und Dr.-Ing. Stefan Kurtenbach, acs
- 10:15 Uhr Kaffeepause, Besuch der Ausstellung und Netzwerken

- 11:00 Uhr „Tailored Heat“ – Energieeffiziente Blechbearbeitung am Beispiel der Hybridbauteilfertigung in der Automobilindustrie
Tobias Schmid, Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT
- 11:30 Uhr Nachhaltigkeit in der Industrie: CO₂-Bilanzierung und Klimaneutralität in der Praxis
Johannes Völker, VIA Consult GmbH & Co. KG
- 12:00 Uhr Erstellung eines Tools zur Bestimmung des produktbezogenen CO₂-Fußabdrucks von Hydroforming-Bauteilen
Dr.-Ing. Stefan Geißler, fischer Hydroforming GmbH
- 12:30 Uhr Mittagspause, Besuch der Ausstellung und Netzwerken
- 14:00 Uhr Dekarbonisierung der Stahlerzeugung
Bernhard van Acken, thyssenkrupp Steel Europe AG
- 14:30 Uhr EJOT – Auf dem Weg zur Klimaneutralität?
Heiko Stötzel, EJOT SE & Co. KG
- 15:00 Uhr Anforderungen an moderne Fertigungszellen im Kontext digitaler und energieeffizienter Produktionstechnik
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Bernd Engel, Universität Siegen
- 15:30 Uhr Kaffeepause, Besuch der Ausstellung und Netzwerken
- 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung



Die Teilnehmer zeigten großes Interesse, die E-Komponenten-Träger aus nächster Nähe zu betrachten.

Austausch: Jochen Schröder (Mitte) und Technologiescout Andreas Becker (rechts, beide GWS) mit Fatih Bülbül (Ejot).

Forschungsprojekt E-Komponententräger: Innovationsschub für die Automobilindustrie in Südwestfalen

Das Forschungs- und Entwicklungsprojekt E-Komponententräger (EKoTra) bringt mittelständische Unternehmen der Automobilzulieferindustrie in Südwestfalen zusammen, um innovative Lösungen für E-Komponententräger in Elektrofahrzeugen zu entwickeln.

Noch tiefere Einblicke in die Entwicklung innovativer Bauteile und Komponenten zu gewinnen und sich so auf die kommenden Herausforderungen der Branche vorzubereiten – darum geht es im Forschungsprojekt E-Komponententräger im Automotive Center Südwestfalen (ACS) in Attendorn. Das Projekt ist eingebettet in die „ATLAS – Automotive Transformationsplattform Südwestfalen“ und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert. Ziel ist es, wirtschaftliche und innovative Lösungen für E-Komponententräger in Elektrofahrzeugen zu entwickeln und zu bewerten. Als E-Komponententräger wird ein neuartiges Modul im Vorderwagen eines Elektrofahrzeugs zur

Aufnahme elektronischer Bauteile und optionaler mechanischer Funktion bezeichnet.

Während sich die teilnehmenden Unternehmen beim zweiten Projekttreffen im Frühjahr auf die MEB-Plattform von VW als Referenz festlegten, standen kürzlich beim dritten Projekttreffen die Fortschritte bei der Topologie-Optimierung und die Entwicklung von Grobkonzepten auf der Arbeitsliste. Der Hauptaugenmerk lag dabei auf sechs Konzepten für E-Komponententräger im Vorderwagen. Diese beinhalten unterschiedliche Lastpfadführungen, Fertigungstechnologien und Materialien. Die Teilnehmer entschieden, drei dieser Ansätze in der Entwicklung weiter zu verfolgen. „Es war wieder eine sehr kons-

truktive Diskussion und ein reger Austausch. Zudem haben wir die positive Rückmeldung erhalten, dass sich die Unternehmen intern intensiv über die Themen des Projekts austauschen“, betonte Dr.-Ing. Stefan Kurtenbach, Leiter Prozess- und Technologieentwicklung im ACS.

Die nächste Projektphase konzentriert sich auf die detaillierte Ausarbeitung der Konzepte, einschließlich der Umsetzung in CAD und der wiederholten Auslegung hinsichtlich Leichtbau und Wirtschaftlichkeit. An dieser Stelle kommt auch die intensive Einbindung des Know-hows der am Projekt beteiligten Unternehmen zum Tragen.

„Ich bin beeindruckt von dem fachlichen Austausch zwischen den Unternehmen, der ohne dieses Förderprojekt nicht zustande gekommen wäre“.

Jochen Schröder, GWS

EKoTra-Projekt treibt technologische Innovationen und Austausch voran

„Ich bin beeindruckt von dem fachlichen Austausch zwischen den Unternehmen, der ohne dieses Förderprojekt nicht zustande gekommen wäre,“ sagte Jochen Schröder, Geschäftsführer der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS), die im ATLAS-Partnernetzwerk aktiv ist. Dr.-Ing. Jasmin Graef, Technologiescoutin bei der GWS, ergänzte: „Das Forschungsprojekt ermöglicht den Unternehmen der Automobilzulieferindustrie in Südwestfalen nicht nur einen Blick in die Anforderungen zukünftiger Bauteile und Komponenten, sondern bietet auch die Chance, sich frühzeitig auf innovative Technologien einzustellen und die eigene Position in einem sich wandelnden Markt zu stärken.“ Mit fast 40 beteiligten Unternehmen aus unterschiedlichen Bereichen wie beispielsweise Umformtechnik, Kunststoffspritzguss und Strukturbauteilen zeigt das Projekt EKoTra eine beeindruckende interdisziplinäre Zusammenarbeit.

Das Forschungs- und Entwicklungsprojekt EKoTra hat das Potenzial, nicht nur innovative Lösungskonzepte zu liefern, sondern den Unternehmen in der Region auch einen umfassenden Überblick über die aktuellen Wettbewerbsbedingungen und zukünftigen Chancen zu geben. Die nächsten Schritte werden entscheidend sein, um die Entwicklung von E-Komponententrägern weiter voranzutreiben und die Integration elektrischer Komponenten in Fahrzeugen zu optimieren.

Das zwölfmonatige Projekt läuft noch bis Ende des Jahres. Bis dahin sind noch ein digitales und ein weiteres Projekttreffen im ACS in Attendorn geplant. Interessierte Unternehmen können auch jetzt noch in das Projekt mit einsteigen.

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

**SAVE
the DATE**

23/01/25

Südwestfalen ist eine der wichtigsten Zuliefer-Regionen der Automobilindustrie. Kein Auto in Europa fährt ohne Teile aus NRW's führender Industrieregion. Doch der Branche stehen tiefgreifende Veränderungen bevor. Beim Automotive Kongress Südwestfalen der IHKs Arnsberg, Hagen und Siegen und des Projektes ATLAS stehen diese Entwicklungen, sich wandelnde Geschäftsmodelle und die Zukunftstrends in der Automobilindustrie im Mittelpunkt. Als Hauptgast wird Michael Kellner, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und Beauftragter der Bundesregierung für den Mittelstand, die bundes- und wirtschaftspolitische Perspektive für den Standort präsentieren.

Der Automotive Kongress soll die Branche vernetzen und aufzeigen, wie die Transformation der Automobilzulieferindustrie in Südwestfalen gemeinsam und aktiv gestaltet werden kann. Darüber hinaus liefern Praxisbeispiele Hilfestellungen, um ganz konkrete und erprobte Lösungswege für das eigene Unternehmen zu identifizieren.

Seien Sie am 23.01.2025 von 13:30 – 17:30 Uhr in der SIHK Hagen dabei, wenn wir den Weg in die Zukunft für die Automobilzulieferindustrie in Südwestfalen ebnen.

praedata ... wir optimieren Dokumentenprozesse **Das Plus für Sie.** www.praedata.de

geldsetzer & schäfers
 Digitaldruck in Perfektion
www.geldsetzer.de

Die Zukunft der Kunststoffe im Automobilbau: Startschuss für neues Projekt

Das neue ATLAS-Projekt vereint 47 Unternehmen, um die Potenziale und Trends des Werkstoffs Kunststoff zu erforschen und Südwestfalen als Innovationsregion zu stärken.

Kleine und große Unternehmen der Kunststoffbranche stehen vor großen Herausforderungen. Gerade in der Wirtschaftsregion Südwestfalen stellt sich die Frage, wie der Wandel in der Automobilzulieferindustrie bewältigt werden kann. Genau hier setzt das neue Projekt „Die Zukunft für Kunststoffe im Automobilbau“ an, das von ATLAS (Automotive Transformationsplattform Südwestfalen) initiiert und finanziert wird.

Beim ersten Projekttreffen im Kunststoff-Institut für die mittelständische Wirtschaft NRW GmbH (KIMW) in Lüdenscheid kamen 47 Unternehmen aus der Kunststoffbranche – überwiegend aus Südwestfalen, aber auch aus anderen Teilen Deutschlands und Europas – zusammen, um über die Zukunft des Einsatzes

von Kunststoffen im Automobilbau zu diskutieren und die nächsten Schritte zu planen.

„Kunststoffe bieten enorme Potenziale, insbesondere im Leichtbau und in der Elektromobilität. Mit diesem Projekt möchten wir die aktuellen und zukünftigen Einsatzmöglichkeiten von Kunststoffen im Automobilbau analysieren und kommunizieren“, erklärte Dominik Malecha, Projektleiter des Forschungsprojekts im KIMW, bei der Projektvorstellung. Malecha gab einen umfassenden Überblick über Trends und Fakten, die er von internationalen Branchenmessen wie der Internationalen Automobil-Ausstellung und dem Genfer Auto Salon mitgebracht hatte. Besonders hervorgehoben wurden die Vorteile von Kunststoffen gegenüber herkömmlichen Materialien wie Stahl und Aluminiumblech in Bezug auf Leichtbau, Sicherheit und Materialeigenschaften.

Das KIMW, ein einzigartiges Netzwerk mit über 400 Partnern entlang der gesamten

Wertschöpfungskette der Kunststoffindustrie, wurde von der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS), die zum Partnernetzwerk von ATLAS gehört, mit der Durchführung des Projektes beauftragt. Das Institut verbindet wissenschaftliches Know-how mit der Fertigungspraxis und bietet damit die ideale Plattform für die Umsetzung des Projekts.

Neue Impulse für die Wettbewerbsfähigkeit der Branche

Ziel des Projektes ist es, Impulse für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu geben. Dabei werden sowohl wissenschaftlich-technische als auch wirtschaftlich-politische Aspekte untersucht. Im Fokus stehen Materialanforderungen, rechtliche Faktoren, Nachhaltigkeitsaspekte und Produktionsprozesse für dekorative Kunststoffbauteile.

ESG-Kriterien: Nachhaltigkeit als Schlüssel zur erfolgreichen Unternehmen-Transformation

Environmental, Social, Governance – kurz ESG – gewinnen für Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Eine Veranstaltung zeigte, wie Nachhaltigkeit zur erfolgreichen Transformation und Kapitalbeschaffung beitragen kann.

Die Bewältigung von Transformationsprozessen ist inzwischen für alle Unternehmen alltäglich. Die Veränderung von Produkten, Dienstleistungen und Produktionsprozessen, die Erschließung neuer Märkte und der Generationswechsel in der Belegschaft erfordern umfangreiche Investitionen und Kapitalaufnahmen. In diesem Kontext spielen ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) für Geldgeber eine entscheidende Rolle.

Der Vortrag von Uwe Kleppel, Generalbevollmächtigter, Bereichsleiter Firmenkundenbank und Immobilienfinanzierung, der Volksbank in Südwestfalen eG, bot wertvolle Informationen für Unternehmer, Geschäftsführer und kaufmännische Leiter aus unterschiedlichen Branchen. „Wir wollen Unternehmen dafür sensibilisieren, welche Bedeutung ihre Aktivitäten in den Bereichen Ressourcen, Klima, Umwelt sowie Soziales und Governance inzwischen bei der Kreditvergabe durch Banken haben“, sagte Jochen Schröder von der GWS. Uwe Kleppel von der Volksbank in Südwestfalen eG referierte zum Thema „ESG – Kreditanforderungen für die Transformation“. Er erläuterte, dass Banken inzwischen verpflichtet sind, die ESG-Ausrich-

tung ihrer Kunden zu kontrollieren und zu fördern. „Eine Aufgabe, die wir uns als Bank nicht freiwillig ausgesucht haben“, so Kleppel, der in diesem Zusammenhang auf die Vorgaben der Bankenaufsicht hinwies. Die Bewertung erfolgt anhand eines 33 Fragen umfassenden Katalogs, der im Rahmen der Jahresgespräche abgefragt wird. Ab 2025 gilt die ESG-Berichtspflicht nicht mehr nur für Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern, sondern schon für Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern. Kleppel betonte, dass Nachhaltigkeit nicht nur ein Trend, sondern das „neue Normal“ sei. Banken sehen ESG und Nachhaltigkeit als Chance, Unternehmen bei der Bewältigung von Transformationsprozessen aktiv zu unterstützen.



Viele Teilnehmende beim ersten Projekttreffen



v.l.n.r.: D. Malecha, J. Graef, K.Kiefer

Die Auftaktveranstaltung diente vor allem dazu, die anstehenden Maßnahmen zu besprechen und aktuelle Trends beim Einsatz von Kunststoffen im Automobilbau zu beleuchten. Michael Weigelt von TecPart, dem Verband Technische Kunststoff-Produkte, referierte über die „Aktuelle Situation der KVI (Kunststoffverarbeitende Industrie) mit besonderem Fokus auf die Auswirkungen der ELVR (End-of-Life Vehicle Regulation)“. Dr. Stefan Kurtenbach vom Automotive Center Südwestfalen GmbH gab Einblicke zum „Materialeinsatz im strukturellen Automobilbau“. Prof. Dr. Andreas Nevoigt von der Fachhochschule Südwestfalen sprach über die neuesten Trends im Automobilbau.

Die Forschungsergebnisse des Projekts sollen der Branche entscheidende Impulse geben, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und

auszubauen. „Wir sind davon überzeugt, dass Kunststoffe in der Zukunft des Automobilbaus eine Schlüsselrolle spielen werden“, sagt Dr.-Ing. Jasmin Graef, Technologiescoutin bei der GWS. Das ATLAS-Projekt „Die Zukunft der Kunststoffe im Automobilbau“ ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft und zeigt auf, wie die Kunststoffindustrie in der Region und darüber hinaus auf die kommenden Herausforderungen vorbereitet werden kann.

Bei Interesse an diesem Projekt kann Dr.-Ing. Jasmin Graef angesprochen werden.

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

Hintergrund-Information:

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

Auswirkungen auf die Kreditvergabe

ESG-Kriterien werden bei der Kreditvergabe immer wichtiger. Unternehmen sollten sich daher aktiv mit dem Thema auseinandersetzen und Maßnahmen zur Verbesserung ihrer ESG-Performance ergreifen. Verschiedene Fördermittelprogramme stehen zur Verfügung, um Unternehmen bei der Transformation zu unterstützen.

Die gute Nachricht, so Kleppel: „Wir wissen, dass unsere Unternehmenskunden ihre Hausaufgaben machen.“ Die vorgegebenen Kriterien werden aktuell von allen Unternehmen erfüllt. Derzeit gibt es auch noch keine negativen Konsequenzen für Unternehmen im Kreditgeschäft, wenn sie die ESG-Kriterien nicht

erfüllen. Die ESG-Bewertung erfolgt jedoch bei jedem Kreditantrag! Unternehmen, die in den drei ESG-Bereichen keine ausreichende Leistung erbringen, könnten zukünftig mit höheren Kreditkosten oder sogar mit einer Kreditverweigerung rechnen müssen. Eine Integration von ESG-Kriterien in das bestehende Banken-Rating ist auf absehbare Zeit nicht geplant!

Die Veranstaltung des Märkischen Arbeitgeberverbands, des AGV Lüdenscheid und der GWS fand im Rahmen des Projektes ATLAS (Automotive Transformationsplattform Südwestfalen) statt. Dieses unterstützt Unternehmen kostenfrei bei den Herausforderungen der Digitalisierung, Produktentwicklung und -produktion sowie des Personalmanagements.



Projektleiterin Dr. Jasmin Graef stellte im Rahmen der Veranstaltung die aktuellen ATLAS-Projekte vor.



„Empowering Partnerships“ – Internationale Zuliefererbörse 2024

Die 12. Internationale Zuliefererbörse (IZB) findet vom 22. bis 24. Oktober 2024 im Wolfsburger Allerpark statt. Mit dem Leitthema „Empowering Partnerships“ unterstreicht die Fachmesse die Wichtigkeit der Kooperation zwischen Produzenten und Lieferanten in der Automobilbranche.

Veranstaltet von der Wolfsburg AG bringt die Internationale Zuliefererbörse führende Persönlichkeiten und Firmen aus der Mobilitätsbranche zusammen. Seit 2001 schafft die IZB eine Dialogplattform für die Herausforderungen und Potenziale einer sich dynamisch verändernden Industrie. Für 2024 unterstreicht sie mit dem Leitmotiv und Angeboten auf der Messe die Botschaft, dass robuste Partnerschaften die Grundlage für Fortschritt und Innovationen und deshalb ein Wettbewerbsvorteil sind.

Transformation der Branche im Fokus

Die IZB hat sich als wichtige Kommunikationsplattform in der Automobilindustrie etabliert. Als Fachmesse für Automobilzulieferer, die alle zwei Jahre im Allerpark in Wolfsburg stattfindet, ermöglicht diese einen Einblick in innovative Entwicklungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Fahrzeugs und darüber hinaus.

„Elektrifizierung, Nachhaltigkeit und digitale Vernetzung lauten die Parameter für die Mobilität der Zukunft. In diesem Kontext sind angesichts neuer Wettbewerber und sich wandelnder Kundenbedürfnisse rasche Innovationen und flexible Geschäftsmodelle gefragt. Die IZB 2024 rückt daher Kernaspekte wie Wettbewerbsfähigkeit, Nachhaltigkeit und Beschleunigung in den Fokus“, erläutert Josef Schulze Suthoff, Leiter IZB bei der Wolfsburg AG.

Die IZB 2024 fokussiert in diesem Kontext drei Schlüsselbereiche:

- **Competitiveness:** Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit schafft die Grundlage für Innovation, Effizienzsteigerung und langfristigen Erfolg.
- **Sustainability:** Die Gestaltung und Nutzung von Materialien im Sinne einer Kreislaufwirtschaft gewinnt zunehmend an Bedeutung und ist einer der relevanten Wirtschaftsfaktoren der Zukunft. Die dafür notwendigen ressourcenschonenden Energie- und Materialkreisläufe erfordern einen offenen Austausch.
- **Acceleration:** Immer kürzere Innovationszyklen bedürfen schneller Reaktionen, um den Markteintritt zu beschleunigen. Erprobte Prozesse und Kooperationen sind dafür maßgeblich.

Volkswagen baut Messepräsenz aus

Volkswagen bekräftigt diese Anliegen durch die Ausweitung seiner Schirmherrschaft auf die Technische Entwicklung. Neben Dirk Große-Loheide, Mitglied der erweiterten Konzernleitung der Volkswagen AG, Geschäftsbereich „Konzern Beschaffung“, und Mitglied des Markenvorstands Volkswagen, Geschäftsbereich „Beschaffung“, Stephan Weil, Ministerpräsident des Landes Niedersachsen, und Wolfsburgs Oberbürgermeister Dennis Weilmann ist auch Kai Grünitz, Mitglied des Markenvorstands Volkswagen, Geschäftsbereich „Technische Entwicklung“ Schirmherr der 12. IZB.

Für die IZB 2024 hat die gastgebende Wolfsburg AG weitere konzeptionelle Anpassungen vorgenommen. Eine Top-Ankündigung gehört dazu: Volkswagen wird in diesem Jahr seine Präsenz auf der Messe intensivieren und mit vier themenorientierten Ständen als Aussteller auftreten. Diese sogenannten Volkswagen Group Hubs sind den Schwerpunkten Interior & Exterior, Elektronik & Connectivity, Powertrain & Batterie sowie Metall, Karosserie & Fahrwerk gewidmet. Sie dienen als Plattform für den Austausch zwischen Volkswagen, Unternehmen der Automobilzulieferindustrie und weiteren Partnern.

Dialog zu Innovationen

Zusätzlich werden Rundgänge sowie Panel- und Workshopformate angeboten, um den Dialog über innovative Lösungen und Projekte zu vertiefen. Am dritten Messtagen werden die Ergebnisse aus den Fachgesprächen der ersten beiden Tage auf der IZB-Livestage reflektiert. Vertreter von Volkswagen und Unternehmen der Automobilzulieferindustrie greifen dabei die Themen der einzelnen Volkswagen Group Hubs auf und geben einen Ausblick auf künftige Entwicklungen sowie mögliche Partnerschaften. Bereits an den ersten beiden Messtagen ist die Live-Stage auf der IZB-Connecting Area in Halle 4 Bühne für Vorträge und Diskussionsrunden.

Daneben setzt die IZB weiterhin auf ihre bewährten Charakteristika: Als Europas Leitmesse der Automobilzulieferindustrie mit der Nähe zum Volkswagen Konzern, einer einzigartigen Ausstellervielfalt entlang der gesamten automobilen Wertschöpfungskette, stellt die Fachmesse eine international renommierte Business- und Netzwerkplattform für die Branche dar – Innovationen inklusive. Dazu gehören auch Produkte neuer Zuliefererunternehmen, die insbesondere durch die zunehmende Elektrifizierung und Digitalisierung zu Planung, Fertigung und Vertrieb beitragen. Diese aber auch etablierte Automobilzulieferer präsentieren ihre neuen und weiterentwickelten Produkte, Systeme und Angebote im Innovationsreport der IZB „innovations@IZB“.

Weitere Informationen zum Besuch der IZB 2024, den Ausstellern und vorgestellten Innovationen finden Sie unter www.izb-online.com.

Weitere
Informationen



KONTAKT:

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

5. GWS-Firmengemeinschaftsstand auf der IZB 2024

Kurzportraits der 15 ausstellenden Unternehmen

Bereits zum fünften Mal in Folge ist die GWS mit einem großen Firmengemeinschaftsstand auf der diesjährigen internationalen Automobilzuliefermesse IZB in Wolfsburg präsent.

Auf 240 Quadratmetern präsentieren sich 17 Unternehmen aus dem Märkischen Kreis. 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 alle 17 Unternehmen mit einem Kurz-Portrait vor.

Besuchen Sie uns und unsere Aussteller vom 22. bis 24. Oktober 2024 auf der IZB in Halle 2 / Stand 2102.



Feindrahtwerk Adolf Edelhoff GmbH & Co. KG / Iserlohn

Tradition und Innovation in der Spezialdrahtherstellung

Seit seiner Gründung im Jahr 1760 hat sich das Feindrahtwerk Adolf Edelhoff GmbH & Co. KG zu einem weltweit führenden Unternehmen in der Spezialdrahtherstellung und Veredelung entwickelt. Mit seinen ca. 100 Mitarbeitern am Firmensitz in Iserlohn bietet das Unternehmen hochspezialisierte Drahtprodukte, Drahtbeschichtungen und -dienstleistungen für unterschiedlichste Anwendungen. In den Bereichen Industrieelektronik, Automotive, Luft- und Raumfahrt, Spezialkabel, Photovoltaik/Lichttechnik sowie Drahtgewebebeschichtung mit antimikrobiell wirkender Oberfläche, bedient Feindrahtwerk Edelhoff anspruchsvollste Kunden in über 50 Ländern. Ziel ist, höchste Qualitätsansprüche zu erfüllen und die technologische Marktführerschaft durch Entwicklung und Produktion anspruchsvollster Spezialdrahtlösungen in Hochtechnologiebranchen weiter auszubauen.

Dies wird durch eine starke F&E-Abteilung unterstützt, die in enger Zusammenarbeit mit den Kunden innovative Lösungen entwickelt. Die galvanischen und feuerverzintten

Produkte werden auch in Kleinserien und Lohnarbeit angeboten.

Durch seine Kundenentwicklung Projekte hat sich das Unternehmen weltweit einen Namen gemacht. Stetige Neuentwicklungen und die Ausrichtung auf Zukunftsmärkte sichern die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens.

Die Unternehmenskultur umfasst kontinuierliche Innovation, nachhaltige Prozesse und einen maximalen Qualitätsanspruch. Diese Prinzipien leiten das Unternehmen in seiner täglichen Arbeit und tragen zur langfristigen Zufriedenheit der Kunden bei.

Als Hidden Champion steht Feindrahtwerk Adolf Edelhoff GmbH & Co. KG für die gelungene Verbindung von Tradition und Innovation. Mit einem klaren Fokus auf höchste Qualitätsstandards, Technologieführung und nachhaltigen Praktiken bleibt das Unternehmen auch in Zukunft ein wichtiger Partner in der globalen Drahtindustrie.



www.edelhoff-wire.de

STAND
2/2102J

KONTAKT:

Stefan Brauckmann
Tel.: +49 2371 4380-0
brauckmann@edelhoff-wire.de

Feindrahtwerk Adolf Edelhoff
GmbH & Co. KG
Am Großen Teich 33
58640 Iserlohn

AB-Tec GmbH & Co. KG / Iserlohn

Innovativer Hersteller thermoplastischer Klebstoffe

AB-Tec ist ein deutscher Hersteller von thermoplastischen Web-Klebstoffen in Rollenform hitzeaktivierbar, trocken, atmungsaktiv, flexibel und lösungsmittelfrei.

AB-Tec bietet eine äußerst vielseitige Palette an sauberen High-Tech-Klebstoffen (basierend auf verschiedenen Klebstoffpolymerbasen, zum Beispiel Co-PA, Co-PES, Co-PO, Co-PP, Co-PU, Co-EVA und andere), für die kontinuierliche Produktion an.

AB-Tec ist darauf spezialisiert, Lösungen für anspruchsvolle, individuelle Kundenaufgaben in den Bereichen Laminierung von Textilien, Mischgeweben, Leder, Kunstleder, Vliesstoffe, Schäumen, Abstandsgewirken u. a. oder für die Stabilisierung von GFK und CFK anzubieten.

AB-Tec kann hierfür nicht nur auf die langjährige eigene Erfahrung zurückgreifen, sondern auch auf das Know-how des weltweit führenden Web-Herstellers Spunfab Ltd. mit Sitz in Ohio/USA.

Klebstoff-Webs ähneln einem Parallelvliesstoffes, d.h. der Klebstoff ist keine Folie mit einer einheitlichen Oberfläche, sondern er weist kleine Zwischenräume auf. Im Gegensatz zu einer Folie wird daher keine vollflächige Verklebung durchgeführt. Diese offene Struktur ermöglicht einen flexiblen, atmungsaktiven Verbund. Auf Grund seiner Struktur werden Klebstoff-Webs teilweise auch als Klebstoff-Vlies oder Klebstoff-Netz bezeichnet. Für die Verarbeitung von Klebstoff-Webs sind drei grundlegende Parameter zu beachten: Temperatur, Zeit und Druck.



www.ab-tec.com

STAND
2/2102D

KONTAKT:

Maria Aleixo
Marketing and Sales
Tel.: +49 2371 21955-25
m.aleixo@ab-tec.com

Michael Beckert
Verkauf und Technische Anwendung
Tel.: +49 2371 21955-25
m.beckert@ab-tec.com

AB-Tec GmbH & Co. KG
Baarstraße 110
58636 Iserlohn

Adolf Menschel Verbindungstechnik GmbH & Co. KG / Plettenberg

Verbindungen, die bewegen.

Menschel Verbindungstechnik GmbH & Co. KG steht für Erfahrung und Beratung im Bereich Verbindungselemente. Mit über 120 Jahren technischem Know-how ist Menschel der Fertigungsspezialist im Bereich Verbindungselemente. Unser Ziel als mittelständisches Unternehmen ist es, ein verlässlicher Partner für kleine und mitt-

lere Unternehmen zu sein. Wir unterstützen besonders im Bereich der technischen Beratung und bringen unsere umfangreiche Erfahrung in Ihre Projekte ein. Von der Beratung bis zur Umsetzung begleiten wir Sie als engagierter Projektpartner.

.....
www.menschel.de

STAND
2/2102M



KONTAKT:
Daniel Miera
 Tel.: +49 2391 6009-28
sales@menschel.de

Adolf Menschel Verbindungstechnik
 GmbH & Co. KG
 Posensche Straße 17 – 23
 58840 Plettenberg

Wilhelm Alte GmbH / Plettenberg

Hart aber herzlich - Die Härterei Wilhelm Alte im Sauerland

Die Wilhelm Alte GmbH in Plettenberg bietet ihren Kunden deutschlandweit ein breites Wärmebehandlungsspektrum. Durch die jahrzehntelangen Erfahrungen des hauseigenen Anlagenbaus von Industrieöfen bietet ALTE mit größtenteils eigenkonzipierten Ofenanlagen ihren Partnern die Wärmebehandlung von Massenartikeln und Werkzeugkomponenten an.

Die Kernkompetenz des Unternehmens ist die Wärmebehandlung von Massenteilen. Durch die große Bandbreite der Wärmebehandlungsverfahren wird ein umfangreiches Spektrum an Dienstleistungen aus einer Hand zur Verfügung gestellt: schnell und zuverlässig. Unter Einhaltung von höchsten Qualitätsanforderungen werden kurze und flexible Bearbeitungszeiten gewährleistet, was durch einen 24 Stunden Betrieb an sieben Tagen in der Woche möglich ist.

Neben Massenteilen, behandelt die Wilhelm Alte GmbH ebenso Werkzeugkomponenten, die durch gezielte Wärmebehandlung die Härte und mechanischen Kennwerte erhal-

ten, die sie für einen langen und sicheren Einsatz benötigen.

Fast schon ein Alleinstellungsmerkmal stellt die seit über 30 Jahren durchgeführte Behandlung von Aluminiumteilen dar. Leichtbauwerkstoffe aus Aluminiumlegierungen werden – speziell auch im Hinblick auf die Elektromobilität – immer größere Bedeutung erlangen. Für diese sehr anspruchsvolle Wärmebehandlung sind höchste Prozesssicherheit und präzise Temperaturführungen die Grundvoraussetzung, welche die Wilhelm Alte GmbH in allen Belangen erfüllt.

Die innovative Lasertechnologie, welche das Laserstrahlhärten, das Laserauftragschweißen sowie das 3D Laserscannen beinhaltet, wurde im Laufe der letzten Jahre als viertes Dienstleistungssegment integriert und rundet den Service des Traditionsunternehmens ab.

Geschäftspartner schätzen das ALTE-Komplettpaket, das neben den zahlreichen Wärmebehandlungsmöglichkeiten und -lösungen



die metallurgische Beratung im Vorfeld miteinschließt.

Zertifiziert ist die Wilhelm Alte GmbH nach IATF 16949:2016, DIN EN ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, DIN EN ISO 50001:2018.

.....
www.alte-online.de

STAND
2/2102G

KONTAKT:
Frank Schmidt
 Tel.: +49 2391 595-30
fs@alte-online.de

Philipp Denter
 Tel.: +49 2391 595-60
pd@alte-online.de

Wilhelm Alte GmbH
 Am Eisenwerk 18
 58840 Plettenberg

Eibach Oberflächentechnik GmbH / Lüdenscheid

Microcor® perfektioniert Rostschutz

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 feinkristallin 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

STAND
2/2102B

KONTAKT:

Michael Becker

Tel.: +49 2351 9546-0

info@eot-gmbh.de

Eibach Oberflächentechnik GmbH
Golsberger Straße 3
D-58513 Lüdenscheid

Emil Hembeck GmbH & Co.KG / Lüdenscheid

Ihr Partner für die Entwicklung, Fertigung und produktionsprozessoptimierte Lieferung von Stanz- und Stanzbiegeteilen.

Zusammen mit unseren Kunden in der Automobil- und Elektroindustrie, der Beschlag- und Verpackungstechnik entwickeln und produzieren wir Flach- und Kontaktfedern, Stanzteile und Stanzbiegeteile sowie mechanische Baugruppen in höchster Präzision.

1895 von Emil Hembeck als Schmiede gegründet, entwickelte sich der Handwerksbetrieb bald zu einem Unternehmen mit industrieller Fertigung, das sich bis heute in Familienbesitz befindet. Heute beliefern wir als Spezialist für Flachfedern aus Bandmaterial unsere Kunden weltweit.

Die in Stanz- oder Stanz-Biegeprozessen hergestellten Teile erhalten durch anschließende Härtung ihre Federfunktion mit exakt definierten Elastizitätseigenschaften. Häufig handelt es sich dabei um filigrane Federn, die höchsten Präzisionsanforderungen entsprechen und in kleinen und großen Serien hergestellt werden. Das Anwendungsspektrum reicht von einfachen bis zu hochkomplexen Geometrien.

www.hembeckfedern.de

STAND
2/2102O

HEMBECKFEDERN

KONTAKT:

Torsten Schneider

Geschäftsführer

Tel.: +49 2351 9682-0

torsten.schneider@hembeckfedern.de

Emil Hembeck GmbH & Co.KG
Lösenbacher Landstraße 196
58509 Lüdenscheid

HENZE Metall- & Oberflächentechnik GmbH/ Attendorn

Präzision – Sorgfalt – Reinheit

Als idealer Partner für Metall- und Oberflächentechnik entwickeln wir seit 40 Jahren Komplettservices für Sie. Stellvertretend für viele nachgelagerte Prozesse nach dem Stanzen bzw. Umformen stehen wir Ihnen bei Projekten als Lösungsfinder zur Seite.

Wir sind der Anfang und das Ende Ihrer Prozesskette und bieten Ihnen nach Bedarf sowohl zusammenhängende Zwischenschritte als auch Einzelleistungen an. Gemeinsam wachsen wir mit Projekten aus den Bereichen:

- Gleitschleifen, Fliehkraftschleifen, Kugelpolieren,
- Entfetten, Feinstreinigen, alkalisches Reinigen,
- Gewindetechnik mit integrierter Kontrolle,

- Doppelpanschleifen (linear bzw. mit Schleppteller),
- Spannungsarmglühen,
- CNC-Drehen inkl. Oberflächen und Funktionserweiterungen,
- Verpacken nach Ihren Wünschen und
- Versand Ihrer Ware innerhalb Ihres Logistikkonzepts.

Effizient und zukunftsicher

Unsere schlanke Organisation und der Fokus auf Oberflächentechnik gewährleisten schnelle Entscheidungen und nachhaltige Zukunftsorientierung.

Erfolg verbindet

Starke Partnerschaften und wirtschaftliche Lösungen. Beratung aus der Anwendungstechnik.



Starke Mitarbeiter – starkes Unternehmen
Zukunftsfähig durch Verantwortung und eine starke Unternehmenskultur.

www.henze-gruppe.de

STAND
2/2102E

KONTAKT:

Dipl.-Kfm. Matthias Henze
Tel.: +49 2722 9377-0
m.henze@henze-gruppe.de

HENZE Metall- &
Oberflächentechnik GmbH
Röntgenstrasse 29
57439 Attendorn

JuHa – Ein Unternehmen der Yazaki EMEA Group / Lüdenscheid

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

Das bieten Ihnen seit 1974 Junker und Halverscheid Formenbau und die 1983 gegründete JuHa Kunststoffverarbeitung in Lüdenscheid, seit 2024 Unternehmen der Yazaki EMEA Gruppe.

Als zertifizierter Systemanbieter mit mehr als 200 Mitarbeitern stellen wir Präzisionswerkzeuge und technisch hochwertige Artikel aus Thermoplasten, Elastomeren und Mehrkomponenten einschließlich Metallteilen her. Neu im Produktspektrum sind Linsen aus hochtransparenten Silikon für die Beleuchtungsindustrie.

Um Ihre Wünsche zu realisieren, legen wir großen Wert auf kompetente Beratung und enge Zusammenarbeit während der Werkzeugkonstruktion. Das Ergebnis ist ein prozesssicheres, höchst produktives Werkzeug mit langer Lebensdauer und garantierter Schusszahl. Unsere selbstgefertigten Silikonwerkzeuge haben bis zu 1024 Nester. Damit produzieren wir mehr als eine Milliarde Teile

pro Jahr. Gerne unterstützen wir auch Sie bei der Dichtungslegung und Materialauswahl.

Die Vermessung, falls gewünscht auch CT-gestützt, erfolgt in unserer hauseigenen Vermessungstechnik. Auf unseren über 100 Spritzgießmaschinen mit einer Schließkraft von 25 bis 350t werden die Werkzeuge für die Serienfertigung vom Kunden frei gegeben. Kurze Wege und schnelle Entscheidungen sparen Zeit und beschleunigen die Freigabe.

Falls gewünscht, können auch Einzelteile in unserer Montage assembliert werden. Dafür stehen 15 Montageautomaten mit einer Taktzeit von 1 Sekunde zur Verfügung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Zögern Sie nicht und kontaktieren oder besuchen uns, um sich selbst ein Bild von unserer Leistungsfähigkeit zu machen. Sie sind gerne willkommen.



www.juha.de

STAND
2/2102K

KONTAKT:

JuHa Kunststoffverarbeitung
GmbH & Co KG

Junker und Halverscheid Formenbau
GmbH & Co KG

Auf dem Schüffel 2
58513 Lüdenscheid
Tel.: +49 2351 950750
info@juha.de

Löttco GmbH & Co. KG / Neuenrade

Qualität in neuer Form

Die Löttco GmbH & Co. KG wurde 1949 gegründet und ist seit Jahrzehnten ein zuverlässiger Partner der internationalen Automobilindustrie und deren System- und Modullieferanten. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung, Konstruktion und Fertigung komplexer Draht-, Rohr-, Stanz- und Schweißkomponenten sowie hybriden Bauteilen aus Metall und Kunststoff.

Herzstück des Unternehmens sind die eigene Konstruktion, der eigene Werkzeug- und Vorrichtungsbau sowie eine spezielle Abteilung für den Prototypen- und Vorseerienbau.

Am Standort Neuenrade werden Bauteile in mehrstufigen Fertigungsprozessen aus Kombinationen von Biegen, Stauchen, Stanzen und Schweißen hergestellt. Dabei

kommen überwiegend vollautomatische Fertigungsverfahren sowie Sonder- und Spezialmaschinen zur kostenoptimalen Produktion von automobilen Großserien zum Einsatz.

Darüber hinaus verfügt Löttco über einen weiteren Standort in Tschechien, an dem manuell aufwendige Produkte und einzelne Prozessschritte zu marktgerechten Preisen gefertigt werden. Um die hohen Qualitätsstandards der Automobilindustrie jederzeit gewährleisten zu können, gilt für alle eingesetzten Produktionsanlagen und Werkzeuge das Prinzip „Engineered in Germany“.

Mit seinen rund 100 hoch motivierten und innovativen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den beiden Standorten sieht sich Löttco gut gerüstet, um den Trends in der Branche gerecht zu werden.



www.loettco.de

STAND
2/2102C

KONTAKT:

Marius Heunemann
Tel.: +49 160 94873898

Marius.Heunemann@loettco.de

Löttco GmbH & Co. KG
Industriestr. 4
58809 Neuenrade

MN Kaltformteile GmbH & Co. KG / Altena

Wir können Präzision!

MN Kaltformteile ist ein inhabergeführtes hochspezialisiertes Unternehmen der Kaltmassivumformung. Der Grundstein des Unternehmens wurde vor 125 Jahren in Altena im Märkischen Kreis gelegt. Vom Produzenten warm geformter Starkniete hat sich MN Kaltformteile zu einem weltweit gefragten Anbieter anspruchsvoller kaltfließgepresster Präzisionsteile mit und ohne zerspanende Nacharbeit entwickelt.

Von ersten Konzepten, beginnend mit der Metallurgie und Auswahl von Werkstoffen, Finite-Elemente-Simulationen bis zur Auswahl von Oberflächensystemen, begleitet MN Kaltformteile den gesamten Produktentstehungsprozess als kompetenter Entwicklungspartner an der Seite seiner Kunden.

Das Klientel aus dem Automobil- und Industriesektor schätzt die konsequente Ausrich-

tung auf Produkte und Prozesse mit dem Ziel, durch die große Beratungskompetenz bereits in der Entwicklungsphase eines Produkts die wesentlichen Einflussgrößen – technisch wie auch kommerziell – zu berücksichtigen.

Neben einer erfahrenen, fachlich hochkompetenten und motivierten Mitarbeiterschaft bilden eine eigene Konstruktionsabteilung, ein eigener Werkzeugbau sowie eine hohe Investitionsbereitschaft und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung die Grundlage des Erfolgs des Unternehmens.

Von Prototypen, Vorserienteilen bis hin zur Großserie bietet MN Kaltformteile garantierte Qualität bei kleinsten Toleranzen und höchster Wiederholgenauigkeit. Ein moderner Maschinenpark mit Mehrstufenpressen bis zu 6 Umformstufen sowie modernste Mess- und Prüftechnik machen dies möglich.



Das Unternehmen ist nach den einschlägigen Regelwerken nach ISO 9001:2015, IATF 16949 sowie DIN EN ISO 14001:2015 zertifiziert.

MN Kaltformteile, Präzision ist unser Alltag.

www.mn-kaltform.de

STAND
2/2102Q

KONTAKT:

Volker Wolf
Tel.: +49 2351 5678123
v.wolf@mn-kaltform.de

MN Kaltformteile
Rosmarter Allee 2
58762 Altena

MEESE GmbH / Hemer

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

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 2.500mm Länge für Blechdicken von 0,1- 5mm 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 kostengünstig an. Mit Losgrößen von Kleinserien bis hin zu mehreren Millionen Teilen pro Jahr

MEESE
STANZ- UND UMFORMTECHNIK

ist Meese in der Lage, flexible und wirtschaftliche Lösungen anzubieten.

www.meese.de

STAND
2/2102L

KONTAKT:

Technischer Vertrieb
Uwe Wilmes
Tel.: +49 2372 9486-36
uwe.wilmes@meese.de

MEESE GMBH
Ernst-Stenner-Straße 16a
58675 Hemer

Muschert + Gierse Oberflächensysteme / Neuenrade

Ihr Spezialist für Oberflächentechnik in 4. Generation

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 Mitarbeitern 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 Mitarbeiter/innen
- 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 abge-schiedene, 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.

mg
MUSCHERT + GIERSE

Daher bieten wir auch Dienstleistungen, wie Systemmontagen und Komplettierungen, Projektarbeit sowie Unterstützung bei Konstruktionen und Entwicklung von artikelspezifischen Mehrwegverpackungen an.

www.muschert-gierse.de

STAND
2/2102P

KONTAKT:

Muschert + Gierse
Oberflächensysteme
Hönnestraße 36
58809 Neuenrade
Tel.: +49 2394 6170
vertrieb@muschert-gierse.de

PRINZ VERBINDUNGSELEMENTE GMBH / Plettenberg

Der Spezialist für hochwertige Verbindungslösungen

Mit einer beeindruckenden Fertigungskapazität für Verbindungselemente bis zu 2.000 mm Länge und 2 bis 22 mm Durchmesser beweist PRINZ seine Expertise. Dank eines hochmodernen Maschinenparks können selbst komplexe Geometrien leicht umgesetzt werden. Hier finden neben dem Kaltumformen unterschiedlichste Fertigungsverfahren Anwendung. Auf Anforderung wird jedes Produkt nach unterschiedlichsten Merkmalen einer automatisierten 100%-Prüfung unterzogen, um höchste Qualitätsstandards zu gewährleisten.

Als Systemlieferant bietet PRINZ weit mehr als nur Einzelkomponenten. Von der Entwicklung bis zur Realisierung komplexer Produkte und Baugruppen steht PRINZ den

OEM's mit umfassenden Dienstleistungen zur Seite.

Dank des eigenen Maschinen- und Werkzeugbaus treibt PRINZ die Prozessoptimierung stetig voran. Auf diese Weise können Kostenvorteile ohne Abstriche bei der Qualität an die Kunden weitergegeben werden.

Die hochwertigen Verbindungselemente von PRINZ finden in verschiedenen Plattformen und unterschiedlichen Antriebssträngen ihre Anwendung. Dank ihrer Präzision und Funktionalität sind sie die perfekte Lösung für anspruchsvolle Anwendungen. Mit PRINZ an Ihrer Seite können Sie sich auf einen zuverlässigen Partner verlassen. Entdecken Sie die Welt der hochpräzisen Ver-



bindungslösungen und lassen Sie sich von der Expertise und dem Qualitätsanspruch dieses zukunftsorientierten Unternehmens überzeugen.

www.prinz-h.de

KONTAKT:

Michael Biermann
Tel.: +49 2391 8104-38
biermann@prinz-h.de

STAND
2/2102H

PRINZ
VERBINDUNGSELEMENTE GMBH
Lehmweg 24
58840 Plettenberg

quada V+F Laserschweißdraht GmbH / Hemer

Mit quada finden Sie immer den richtigen Draht für Ihre Anwendung.

quada V+F Laserschweißdraht GmbH steht seit der Gründung 2003 vor allem für eines. Mehr Leistung und Service und ein breitgefächertes Fachwissen, von dem der Kunde profitiert. Wir haben es über die Jahre geschafft, dem Kunden ein technisches und wirtschaftliches Serviceangebot zu bieten, welches ihn weiterbringt. Der Kunde entwickelt mit uns, nutzt die Expertise und Erfahrung und die Qualität unserer Produkte zu seinem eigenen wirtschaftlichen Erfolg. Als Systemlieferant für Spezialdrähte und mit Laserschweißdraht-Eigenentwicklungen im Markt ist quada heute ein weltweit gefragter Spezialist rund ums Laserschweißen mit einem einzigartigen Fullserviceangebot.

Wir liefern den Draht für sämtliche Laserschweiß-Anwendungen der Industrie und Medizintechnik. Alle Laserdraht-Qualitäten liefern wir in Stabausführung oder auf Spule gewickelt. Die Liefermenge ist ab 100 Gramm

Materialgewicht möglich. Sie können von uns Durchmesser von 0,127 bis 1,2 mm und WIG/TIG-Drähte bis 3,0 mm erhalten. Wir können Ihnen zudem sämtliche gängigen Spulengrößen anbieten. Auch spezielle Sonderlösungen in Laserschweißdrahtqualitäten und Konfektionierungen gehören zu unserem Lieferspektrum. Sprechen Sie uns an.

Sie wollen eine neue technische Herausforderung in kurzer Zeit realisieren? Hier sind wir Ihr richtiger Ansprechpartner. Ob Neuentwicklungen oder Materialanalysen, wir unterstützen Ihre eigenen Ressourcen um schnell Abhilfe zu leisten. Unsere Laboranalysen in unserem eigenen Technologie- und Forschungszentrum sowie unser umfangreiches Netzwerk mit Forschungsinstituten sind ein Garant für eine nachhaltige, wirtschaftliche und technisch perfekte Lösung. Unsere Expertise: quada hat bisher jedes Problem lösen können.



www.quada-office.com

STAND
2/2102N

KONTAKT:

Swen Freeth
Geschäftsführer
Tel. +49 2372 55641-0
info@quada-office.com

quada V+F Laserschweißdraht GmbH
Lohstr. 35
58675 Hemer

OTTO RENTROP GmbH & Co. KG / Plettenberg

So geht Drehteil

Nach Kundenzeichnung gefertigte Drehteile gehören zu den typischen Erzeugnissen, für die der Märkische Kreis weit über seine Grenzen bekannt ist. Firmen dieser Region verstehen besonders gut, dass präzise und hochqualitative Produktionsprozesse nur die Basis für eine langfristige Partnerschaft sind. Hier wird innovative Metallbearbeitung mit transparenter und zuverlässiger Kundenbindung auf Augenhöhe verknüpft.

Als Beispiel für diese Werte steht die Firma RENTROP, die sich mit Dreh-, Fräs- und Schleifteilen seit Jahrzehnten erfolgreich im Automotive-Sektor bewegt. Eine Gemeinschaft von ca. 65 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern versorgt namhafte und weltmarktführende Hersteller von Motorrädern, Traktoren, Lkw-Getrieben und Gabelstaplern mit Verbindungselementen, Ventilkörpern, Bolzen sowie einer Vielzahl von unterschiedlichsten Bauteilen für Antriebsstrang, Bremsanlage sowie hydraulische und pneumatische Systeme.

Daneben konnte im Unternehmen über viele Jahre ein riesiger Erfahrungsschatz in Bezug

auf Oberflächen und Wärmebehandlungen wachsen, mit dessen Hilfe eine Vielzahl von Aufgabenstellungen aus den Bereichen Korrosionsschutz, Verschleißfestigkeit und optische Anmutung gelöst werden können.

Mit flexiblen Kapazitäten bietet RENTROP anderen Drehteilherstellern auch das Schleifen von rotationssymmetrischen Bauteilen an.

Besonderes Augenmerk wurde in den letzten Jahren auf dekorative Bauteile mit polierten, verchromten und pulverbeschichteten Oberflächen im Bereich Fahrzeugexterieur gelegt. Eine Herausforderung, die ohne umfassende Konzepte für Prozessplanung, Lagerung und Logistik nicht zu bewältigen ist.

RENTROP ist nach IATF 16949 zertifiziert und im Umweltschutz engagiert. Beispiele dafür sind ein in 2021 abgeschlossenes Renaturierungsprojekt für die in Firmennähe vorbeifließende und kanalisierte Else, die Teilnahme am Kooperationsprojekt „Ökoprot“ sowie die aktive Ausrichtung zur „zero emission company“.



RENTROP bietet den Kunden somit ein sehr breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen sowie zuverlässiger und aufwandsarmer Zusammenarbeit.

www.rentrop-drehteile.de

STAND
2/2102A

KONTAKT:

Uwe Köhler

Leiter Vertrieb

Tel.: +49 2391 8188-36

u.koehler@rentrop-drehteile.de

OTTO RENTROP GmbH & Co. KG

PRÄZISIONSELEMENTE

Zeppelinstr. 9

58840 Plettenberg

SOMA GmbH / Schalksmühle

Immer am Puls der Zeit

Bei der SOMA GmbH entsteht als eigenständiges Unternehmen unter dem Dach der KOS-TAL-Unternehmensgruppe seit 50 Jahren Prüf- und Automationstechnik für die Serienfertigung, Dosiertechnik für die gezielte Befettung und digitale Werkerassistenz für die manuelle Fertigung. Unter der Prämisse „Technology just for you“ agiert die SOMA GmbH als Systemintegrator und erarbeitet kundenspezifische Gesamtlösungen.

Digitale Assistenzsysteme ermöglichen es zuverlässig und effizient die manuelle Fertigung zu digitalisieren. Dabei ist die Werkerführung in der Montage, Produktion oder Verpackung mit der SOMA flexAssistant Software Suite eine branchenunabhängige digitale Werkerführung und modulares Werkerassistenzsystem.

flexAssistant ist das digitale Werkerführungssystem von SOMA und bildet manuelle Arbeitsschritte komplett digital ab: Von der Produktion über die Verpackung bis zur Dokumentation. Dabei koordiniert flexAssistant komplexe Prozesse und sämtliche Fertigungsabläufe in der Fertigung, hilft beim Anlernen von Mitarbeitern und leitet das Personal in der Montage und Produktion an.

Das flexible und modulare Werkerassistenzsystem ermöglicht das Abrufen relevanter Prozessparameter, Bauteilabfragen, gibt digitale Arbeitsanweisungen sowie Einsicht in geplante Routen eines AGVs – die flexAssistant Werkerführung hilft Abläufe flexibel und prozesssicher zu planen und durchzuführen. Hierfür bietet das SOMA Werkerassistenzsystem alles, was



zum Produzieren, Testen, Verpacken und Dokumentieren im Unternehmen benötigt wird.

www.soma.de

STAND
2/2102F

KONTAKT:

Michael Penzel

Tel. +49 2355 508280

info@soma.de

SOMA GmbH

Gewerbering 9

58579 Schalksmühle

Vollmann Group / Gevelsberg

Alles aus einer Hand – seit über 113 Jahren

Im Jahr 1911 legten die Gebrüder Vollmann den Grundstein der heutigen Vollmann-Gruppe im nordrhein-westfälischen Gevelsberg. Zu diesem Zeitpunkt ahnte noch niemand, dass das Unternehmen über 113 Jahre später ein fester Bestandteil der Automobilwelt sein wird – ohne die Technik aus den Werken der Unternehmensgruppe fährt heute kaum ein Serienfahrzeug.

Die rund 1.750 Mitarbeitenden des Automobilzulieferers erwirtschaften inzwischen mehr als 400 Millionen Euro Gruppenumsatz. Auf über 145.000 Quadratmetern Produktionsfläche an mittlerweile 15 Standorten (10 in Deutschland, 3 in Tschechien, 2 in Ungarn) entstehen etwa 5.000 Artikel, vor allem für die OEMs und Tier-1-Zulieferer der Automobilindustrie.

Jährlich verarbeitet die Vollmann-Gruppe 140.000 Tonnen Stahl, 10.000 Tonnen Edelstahl, 10.000 Tonnen Aluminium und hochfeste Stähle zu über 450 Millionen Stanz-,

Tiefzieh- und Rohbauteilen sowie komplexen Baugruppen.

Leichtbau-Lösungen produzieren die Mitarbeitenden aus Glasfaserverbundstoffen. Auch 2K- und Hybridtechnik gehören zum ganzheitlichen Ansatz: Aus ca. 3.000 Tonnen Kunststoffgranulat werden über 100 Millionen Kunststoffbauteile.

Mit ihrer über hundertjährigen krisenfesten Tradition und dem sicheren Gespür für Marktveränderungen ist die Vollmann-Gruppe ein erfolgreiches Familienunternehmen in 3. und mittlerweile 4. Generation.

Als modernes Industrieunternehmen in der Automobilzuliefer-Branche bietet die Vollmann-Gruppe an allen Standorten sichere Arbeitsplätze. Ausdruck der engen Verbundenheit mit den Städten und Gemeinden ist darüber hinaus die Unterstützung der regionalen Gemeinschaften bei kulturellen, sportlichen und sozialen Projekten.

Vollmann

Group

Technologien der Vollmann Group

- Kaltumformung (Stanz-, Umform- und Tiefziehtechnik)
- Kunststoffspritzguss
- Fügetechnik (warm und kalt)
- Glasfaserverstärkte Kunststoffe (GFK)
- Oberflächenveredelung

www.vollmann-group.com

STAND
2/21021

ANSPRECHPARTNER AUF DER MESSE:

Tom Mai

Tel.: +49 151 55507211

gevelsberg@vollmann-group.com

Vollmann Group – Zentralverwaltung

Rosendahl Straße 98

58285 Gevelsberg

Tel.: +49 2332 7000-0

Impressionen IZB 2022





Kreatives Chaos und dennoch zielgerichtete und klare Strukturen beherrschten die intensive Arbeit in den einzelnen Projekten

Makerthon brachte Unternehmen viele neue Impulse

Während des 24-stündigen Powerworkshops „MittelstandsMakerthon NRW“ erarbeiteten Studierenden-Teams Lösungsideen für sechs Unternehmen, wie diese Künstliche Intelligenz für sich nutzen können.

Ein Makerthon ist ein Marathon des Machens! Beim MittelstandsMakerthon NRW in Südwestfalen stellten sich sechs Teams aus engagierten Studierenden der Aufgabe, innerhalb von 24 Stunden die Challenges von sechs regionalen Unternehmen zu lösen. Das Ziel des intensiven Workshops am 7. und 8. Juni 2024 in den Räumlichkeiten der Iserlohner Werkstätten war es, innovative und umsetzbare Lösungsideen für die Unternehmen aus Südwestfalen zu entwickeln und den MittelstandsMakerthon zu gewinnen. Die spannende Ausgangsfrage lautete: „Wie kann ich KI für mein Unternehmen nutzen?“

Ganz unterschiedliche Anwendungsfelder zeigten die Challenges der sechs Unternehmen Dörken Coatings Academy (Herdecke), Enders Colman AG (Werdohl), Iserlohner Werkstätten gGmbH (Iserlohn), Otto Fuchs KG (Meinerzhagen), Weidenstein GmbH

(Dortmund) und Werner Turck GmbH (Halver). Die Themen der Challenges reichten von der Dokumentation von Maschinenfehlern im Dialog mit KI über den Einsatz von generativer KI zur Optimierung & Generierung von Schulungsmaterialien bis hin zur KI-gestützten Erstellung von technischen Dokumentationen.

Für die Studierenden bot der Makerthon eine hervorragende Möglichkeit, Kontakte zu Unternehmen zu knüpfen. „Ich wollte mich neuen Herausforderungen stellen. Besonders gefreut hat mich die Vielfalt der Teilnehmer, von deutschen und internationalen Studierenden bis hin zu CEOs und Start-up-Gründern. Das entsprach genau meinen Erwartungen und ich wurde nicht enttäuscht“, resümierte Miguel Teixeira Taboada, der BWL mit Schwerpunkt Marketing studiert.

Wirtschaftsinformatik-Student Nick Sander ergänzte: „Das Konzept des Makerthon ist hervorragend: Es wird eine konkrete Problemstellung präsentiert, die es kreativ und effektiv zu lösen gilt.“

Studierenden-Team der Turck Challenge wurde Sieger

Die Werner Turck GmbH hat mit ihrer Challenge „Dokumentation von Fertigungsschritten mithilfe von KI“ ein hochrelevantes Thema angesprochen. „Mehrere Firmen haben mich darauf angesprochen und bestätigt, dass dies auch für sie ein wichtiges Anliegen ist. Wir haben vereinbart, in Kontakt zu bleiben, um uns über Lösungsansätze auszutauschen“, sagt Adrian Jäschke, Leiter Industrial Engineering bei Werner Turck, und fügt hinzu: „Ich war von der gesamten Veranstaltung und

„Das Konzept des Makerthon ist hervorragend: Es wird eine konkrete Problemstellung präsentiert, die es kreativ und effektiv zu lösen gilt.“

Wirtschaftsinformatik-Student, Nick Sander

den präsentierten Pitches hochgradig begeistert.“ An das Studierenden-Team der Turck Challenge ging auch der mit 1.500 Euro dotierte Hauptpreis für den Sieger des Mittelstands Makerthon Südwestfalen. „Uns als Jury hat besonders die Herangehensweise des Sieger-Teams beeindruckt. Die Studierenden haben sich erst auf die naheliegende Lösung mit schnellen Erfolgen fokussiert und dann immer wieder gefragt: ‚Geht das noch besser‘ und so weitere Optionen entwickelt und aufgezeigt“, betonte Sonja Pfaff (Transferverein Südwestfalen) und ergänzte: „Außerdem war die Präsentation hervorragend, da die Studierenden Abläufe im Unternehmen nachgestellt haben. Auf diese Weise konnte sich das Publikum sehr leicht in die Situation vor Ort hineinversetzen.“ Louis John sagte stellvertretend für sein Studierenden-Team: „Die Motivation für die Teilnahme am Makerthon war die Herausforderung, innerhalb von 24 Stunden eine Idee zu entwickeln und vor einer Jury zu präsentieren. Wir hatten eine tolle Teamarbeit und jeder konnte etwas vom anderen lernen.“

Das Event wurde vom Wirtschaftsministerium NRW gefördert und zusätzlich von der GWS und dem Transferverein Südwestfalen unterstützt. Einen Sonderpreis in Höhe von 250 Euro, gestiftet von der Volksbank Südwestfalen, vergab die Jury an das Team Weidenstein. Die Jury bestand aus Anke Hosse-Doblinger (Direktorin NRW.BANK), Sonja Pfaff (Transferverein Südwestfalen), Prof. Andreas Nevoigt (FH Südwestfalen), Prof. Thomas Ludwig (Fernuni Hagen) und Krishnamoorthy Prasath (P-CATION).

COLSMAN

DÖRKEN

Die Challenge im Einzelnen:

Während des zweitägigen Powerworkshops wurden die Studierenden-Teams von dem erfahrenen Innovations-Coach und KI-Experten Siegfried Eckstedt (Kompetenzplattform KI.NRW) begleitet und bei der Bewältigung der Herausforderungen unterstützt. Außerdem erhielten sie Unterstützung von Forschenden der Hochschulen. Zu den Experten zählten Dr. Christian Weber (Universität Siegen), Prof. Christian Gawron (FH Südwestfalen) sowie Tobias Badura (zweifacher Makerthon-Sieger), die den Teams wertvolle Einblicke in Innovationsmethoden und fachliche Expertise gaben.

Enders Colsmann

„Out-of-the-box“ Denken brachte neue Lösungsansätze

Die Challenge der Enders Colsmann AG, im Geschäftsbereich Colsmann ein führender Hersteller von Tiefziehlösungen für anspruchsvolle Anwendungen, bestand darin, den Einsatz von KI-gestützten kollaborativen Robotern im variantenreichen Tiefziehprozess zu optimieren, um Mitarbeiter zu entlasten und Peripheriekosten zu minimieren. Colsmann steht für zertifizierte Qualität in der Metallumformung. Geschäftsleiter Alexander Zuchowski erwartete von den Studierenden-Teams ein „Out-of-the-box“ Denken und erhoffte sich innovative Lösungsansätze, die über die bereits intern und mit der betrieblichen Brille erarbeiteten Konzepte hinausgehen. „Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden, es hat unseren Blick wie gewünscht in eine weitere Richtung gelenkt, auch die Budgetvorgaben wurden unterschritten“, sagte Zuchowski. Die praktische Umsetzung der entwickelten Ideen hat für das Unternehmen hohe Priorität. Die Ergebnisse der Studierenden sollen nun in die Projektphase einfließen und entsprechend berücksichtigt werden. „Wir laden unser Team in den nächsten Wochen zu einer Besichtigung der Prozesse vor Ort ein und binden die Studenten, falls von ihnen gewollt, in den weiteren Projektlauf aktiv mit ein. Dies kann im Rahmen einer Masterarbeit, eines Praktikums oder in einem anderen Modell erfolgen“, erklärte Alexander Zuchowski.

Dörken Coatings Academy

Makerthon war gut investierte Zeit

Für die Dörken Coatings Academy, eine Plattform für den Wissenstransfer des Chemieunternehmens Dörken zu Themen wie Lack- und Korrosionsschutz, wurde im Rahmen der Challenge eine Idee entwickelt, wie aus bestehenden Dateien mithilfe von ChatGPT-4 Schulungsunterlagen automatisch erstellt und in aktualisierte Präsentationen umgewandelt werden können. Aus





Texten, Bildern und einer PowerPoint Mastervorlage erstellt die KI neue Präsentationen im Corporate Design des Unternehmens, um die Vortragenden zu unterstützen. Ein Schwerpunkt liegt auf der Weiterentwicklung des Prompting, um die Einhaltung des Datenschutzes zu gewährleisten. „Nutze ChatGPT, füttere es mit Daten, trainiere es und verfeinere die Prompts. Das haben mein Kollege Linus Klostermeier und ich aus dem Workshop mitgenommen“, fasste Tobias Kleyer, Teamleiter der Dörken Coatings Academy, zusammen. „Insgesamt war es für uns gut investierte Zeit und wir würden wieder an einem Makerthon teilnehmen.“ Den Vorteil des Makerthons sieht Kleyer darin, dass die Studierenden ohne Betriebsblindheit neue Impulse setzen können, was im normalen Arbeitsalltag oft nicht möglich ist. „Daher hilft es uns nun, diesen professionell erarbeiteten Ansatz im Unternehmen vorzustellen.“

Otto Fuchs KG

Die Ziele des Unternehmens beim Makerthon

Die Otto Fuchs KG, ein international führendes Unternehmen der NE-Metallindustrie, das weltweit Kunden in der Luft- und Raumfahrt-, der Automobil-, Bau- und Industrietechnik beliefert, erhoffte sich von der Challenge neue Ansätze für die Dokumentation von Maschinenstörungen mit KI. Das Studierenden-Team entwickelte eine spannende Lösung, die auf der Verknüpfung von QR-Codes und Chatbots basiert, um Maschinenstörungen standardisiert zu dokumentieren. „Die Grundidee zur Anmeldung an der Maschine per QR-Code ist bei uns im Unternehmen grundsätzlich bekannt“, erklärte Jens Achenbach, Leiter Innovationsmanagement. „Das Studierendenteam hat es aber durch die Verknüpfung mit der Chatbot-Funktionalität weiter gedacht und dadurch einen neuen, interessanten Impuls für uns erarbeitet.“

Iserlohner Werkstätten gGmbH

Profitieren von tieferem Verständnis für die Thematik

Die Iserlohner Werkstätten waren nicht nur Gastgeber in ihren modernen Schulungsräumen, sondern auch hochmotiviert für ihre Challenge: Potenzielle Kunden über eine Vertriebsdatenbank durch Schlagworterkennung zu identifizieren. Auch wenn das Ergebnis nicht so KI-basiert ausfiel wie erwartet, entwickelte das Studierenden-Team ein Datenbanksystem, das wesentliche Daten aus Google in das bestehende ERP-System integrieren kann. Um die hohen ethischen Standards des sozialwirtschaftlichen Unternehmens zu gewährleisten, wurden Auswahlmechanismen und Kriterien implementiert. „Das Team hatte tolle Ideen und ein viel tieferes Verständnis für die Thematik, als wir es haben“, lobte Claudia Salterberg, Bereichsleiterin Administration. Ein Teams-Kanal wurde eingerichtet, und die Studie-

renden zeigten Interesse an der Weiterentwicklung der Challenge. Einer der Studenten kann sich vorstellen, seine Bachelorarbeit über die Challenge zu schreiben. „Für uns war es eine positive Erfahrung und für die Studenten war unser spezielles Geschäftsfeld interessant“, resümierte Salterberg.

Weidenstein GmbH

Detaillierter und ausgereifter Datenverarbeitungs-Workflow

Das Start-up Weidenstein GmbH plant den Aufbau von Gesundheitsdienstleistungen in der Primärversorgung. Gründer Felix Hoffmann erhoffte sich vom Makerthon, dass die Studierenden seine Ideen weiterdenken und neue Lösungsansätze schaffen. „Das ist sehr gut gelungen. Herausgekommen ist ein detaillierter, durchdachter und ausgereifter Datenverarbeitungs-Workflow. Deshalb bin ich mit dem Ergebnis zufrieden“, erklärte Hoffmann. Die Erkenntnisse sollen nun in die Weiterentwicklung des Datenverarbeitungs-Workflows einfließen, wobei das Studierenden-Team über die Fortschritte informiert wird. „Ich würde auf jeden Fall wieder bei einem Makerthon mitmachen. Letztes Jahr war ich schon mal als Coach dabei,“ fügte er hinzu.

Werner Turck

In drei Ausbaustufen zum Ziel

Die Werner Turck GmbH in Halver ist innerhalb der Turck-Gruppe, einem Spezialisten für Fabrik- und Prozessautomation, für die Bereiche Entwicklung und Fertigung verantwortlich und sah in der Teilnahme am Makerthon eine interessante Möglichkeit, mit Studierenden und anderen Unternehmen ins Gespräch zu kommen. Trotz ergebnisoffener Erwartungen war Leiter Industrial Engineering Adrian Jäschke mit den Ergebnissen der Konzepterstellung zur Dokumentation von Fertigungsschritten mit Hilfe von KI sehr zufrieden. Das Studierenden-Team entwickelte drei Ausbaustufen für die Dokumentation von Fertigungsschritten. „Das hat mir sehr gut gefallen, weil wir so schneller in kleinen Teilschritten anfangen und parallel an weiteren Ausbaustufen arbeiten können,“ so Jäschke. Derzeit laufen Gespräche, dass die Studierenden das Konzept noch einmal im Unternehmen vorstellen und es eventuell als Studienarbeit weitergeführt wird.

KONTAKT:

David Bohlen, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-21

bohlen@gws-mk.de

Erfolgreiche Markterkundungsreise nach Irland

Südwestfälische Unternehmen knüpfen vielversprechende Kontakte



Vertreter aus Wirtschaftsorganisationen, Politik und Verwaltung der beiden Partnerregionen

Neue Geschäftsmöglichkeiten, wertvolle Kontakte und potenzielle Geschäftspartner brachte die Reise nach Dublin und Waterford für sechs Unternehmen aus der Region. Die Teilnehmer lernten die dynamische Wirtschaft Irlands kennen. Ein Gegenbesuch irischer Unternehmen in Südwestfalen ist für 2025 geplant.

Die irische Hauptstadt Dublin empfing die Delegation aus Südwestfalen mit einer frischen Brise Seeluft. Zwischen historischen Gebäuden und modernen Glasfassaden starteten 20 Vertreter aus Wirtschaft, Forschung und Politik Mitte September eine viertägige Markterkundungsreise voller Chancen und neuer Perspektiven.

An der von der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS) und der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK) orga-

nisierten Reise nahmen sechs Unternehmen aus der Region teil, darunter die Enders Colman AG aus Werdohl, die FM-Plast GmbH aus Lennestadt, die Meding GmbH aus Halver, das Kunststoff-Institut Lüdenscheid (KIMW), die Fass Schmiede aus Iserlohn und die Kelmplast G. Kellermann aus Sprockhövel. Diese Unternehmen repräsentieren ein breites Spektrum aus Handwerk und Industrie, insbesondere aus den Bereichen Kunststoffverarbeitung, Metallumformung, Handwerk und Medizintechnik. Begleitet wurden sie von einer achtköpfigen Delegation der Fachhochschule Südwestfalen.

Auf dem Programm der Reise standen spannende Vorträge und zwei Kooperationsbörsen – eine in Dublin bei der Deutsch-Irischen Industrie- und Handelskammer und eine in Waterford, der Partnerregion des Märkischen Kreises. In Waterford standen zudem Unternehmensbesuche auf dem Plan, die den Teilnehmern einen tieferen Einblick in die lokale Wirtschaft ermöglichten.

Erfolgreiche Geschäftskontakte

„Die Reise war ein voller Erfolg“, fasst Jochen Schröder, Geschäftsführer der GWS, zusammen: „Unser Ziel war es, den Unternehmen die Möglichkeit zu geben, neue Geschäftskontakte zu knüpfen und Partnerschaften zu finden. Das ist uns gelungen. Unsere südwestfälischen Unternehmen haben in Irland einen interessanten Markt kennengelernt und werden in den kommenden Monaten die neuen erfolgsversprechenden Kontakte weiterverfolgen.“

Die Partnerschaft zwischen dem Märkischen Kreis und der irischen Region Waterford, die seit April letzten Jahres besteht, trägt bereits erste Früchte. Um die neu geknüpften Kontakte zu vertiefen, ist im Frühjahr 2025 ein Gegenbesuch irischer Unternehmen im Märkischen Kreis geplant. Die GWS befindet sich bereits in Gesprächen, um diesen Besuch vorzubereiten und die wirtschaftliche Zusammenarbeit weiter zu fördern. Die Reise nach Irland hat gezeigt, dass der irische Markt viele Chancen für Unternehmen aus der heimischen Region bietet. Mit den neu gewonnenen Geschäftskontakten und den geplanten Folgeaktivitäten sind die Weichen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gestellt.

Wachstumsmarkt Irland

Irland, bekannt als grüne Hightech-Insel, gehört zu den europäischen Wachstumsregionen und bietet trotz globaler wirtschaftlicher Herausforderungen attraktive Perspektiven für exportorientierte Unternehmen. Besonders interessant sind die Branchen Gesundheitswirtschaft, Maschinenbau, Kunststoffverarbeitung sowie die aufstrebenden Märkte für Windenergie und Wasserstoff. Optimale Windverhältnisse und flache Küstenregionen machen Irland zu einem idealen Standort für Offshore-Windturbinen und die Produktion von grünem Wasserstoff.

Die GWS führte in Kooperation mit der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK), der Brancheninitiative Gesundheitswirtschaft Südwestfalen, der Wirtschaftsförderung in Waterford, der Industrie- und Handelskammer in Waterford und der Deutsch-Irischen Industrie- und Handelskammer in Dublin (AHK) die Markterkundungsreise nach Irland für heimische Unternehmen durch.

KONTAKT:

Jochen Schröder, GWS mbH

Tel.: 02352 9272-11

schroeder@gws-mk.de





Die teilnehmenden Unternehmen der ersten Markterkundungsreise

Enders Coltsman AG

Das Unternehmen aus Werdohl (Branche: Metallumformung & Baugruppen; Kundenbereiche: Medizintechnik, Maschinenbau, Automobil- und Fertigungsindustrie) entwickelt und produziert mit dem Geschäftsbereich Coltsman Blechbauteile für diverse Industriezweige. Coltsman ist Spezialist für Tiefziehlösungen und entwickelt Bauteile mit komplexen Konturen und Geometrien. Auf der Irland-Reise suchte Coltsman Kunden, die Anwendungen für Tiefzieh-, Umform- oder zu Baugruppen verarbeitete Teile haben.

Fass Schmiede GmbH & Co. KG

Der handwerkliche Betrieb aus Iserlohn (Branche: Möbel; Kundenbereiche: B2C, Brauereien und Destillieren, Garten- und Landschaftsbauer, Baumärkte, Gastronomie) stellt handgefertigte Garten- und Innenmöbel aus echten Weinfässern her, in denen früher hochwertige Rotweine gelagert wurden. Während der Irland-Reise suchte das Unternehmen nach Lieferanten für Wein-, Bier- und Whiskeyfässer.

FM-Plast GmbH

Das Unternehmen aus Lennestadt (Branche: Kunststoffverarbeitung; Kundenbereiche: Eigenmarken und Markenunternehmen in den Bereichen Haushalt, Körperpflege, Chemie und Lebensmittel) ist ein führender Hersteller von Kunststoffverschlüssen. In Irland suchten sie Verpackungshändler und Hersteller, die Standard- oder kundenspezifische Verschlüsse benötigen.

Kelmaplast G. Kellermann GmbH

Das Unternehmen aus Sprockhövel (Branche: Folienherstellung, Bauwesen; Kundenbereiche: Großhändler) produziert Folienprodukte für die Sicherung, Ortung und Identifizierung von Leitungssystemen sowie für Absperrungen und Kennzeichnungen. Sie suchten Großhändler und Bauunternehmen zur Unterstützung und Belieferung des Marktes für Glasfaserinfrastruktur, sowie Kontakte zu kommunalen Organisationen für Polizei und Feuerwehr.

KIMW

Das Kunststoff-Institut Lüdenscheid (Branche: Dienstleistungen für die Kunststoffindustrie; Kundenbereiche: Automobil, Beleuchtung, Medizin, Elektronik und Elektrotechnik) unterstützt die kunststoffverarbeitende Industrie mit umfassenden Dienstleistungen und einem eigenen Technikum. In Irland suchte das Institut Netzwerkpartner für Innovations- und Technologiernetzwerke im Bereich der Medizintechnik.

Meding GmbH

Das Unternehmen aus Halver (Branche: Medizintechnik, Kunststoffspritzguss; Kundenbereich: Pharmaindustrie, Hersteller von Medizintechnik, Gesundheitswesen) ist ein Hersteller von Medizinprodukten und Kunststoffartikeln im Spritzgussverfahren. In Irland suchte das Unternehmen Kunden und Vertriebspartner in verschiedenen Branchen für Dosiersysteme und Kunststoffkomponenten.

Startschuss für „Team Nachhaltigkeit MK“

Nachhaltigkeit und Networking im Fokus

In den Räumlichkeiten der Schlüter-Systems KG in Iserlohn fand kürzlich die Auftaktveranstaltung des „Team Sustainability MK“ statt. Insgesamt 15 Vertreter aus der Industrie diskutierten über aktuelle Nachhaltigkeitsthemen und knüpften wertvolle Kontakte untereinander. Marcel Krings, Prokurist der GWS und Initiator der Veranstaltung: „Wir wollen den Unternehmen eine Plattform bieten, um sich auszutauschen, Kontakte zu knüpfen und voneinander zu lernen.“

Einen praxisnahen Einblick in das Unternehmen Schlüter-Systems boten Klaus-Dieter Berger und Karin Dzicher, die über die Maßnahmen und Projekte zur nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens berichteten. Prof. Dr. Judith Maja Pütter von der Hochschule Hamm-Lippstadt stellte den aktuellen Stand der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) vor, die zukünftige Berichtspflichten für Unternehmen definiert. Frau Pütter betonte, dass es entscheidend sei,

sich frühzeitig auf die neuen Anforderungen vorzubereiten, um nicht nur gesetzliche Vorgaben zu erfüllen, sondern sich durch eine proaktive Nachhaltigkeitsstrategie Wettbewerbsvorteile zu sichern.



Teilnehmende des von der GWS initiierten „Team Nachhaltigkeit MK“ zu Gast bei der Schlüter-Systems KG in Iserlohn

Der anschließende moderierte Erfahrungsaustausch bot den Teilnehmern die Möglichkeit, ihre eigenen Herausforderungen und Lösungsansätze insbesondere im Bereich

der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu diskutieren. Erste wertvolle Kontakte wurden geknüpft und gemeinsame Ansätze zur Bewältigung der anstehenden Herausforderungen entwickelt.

Abschließend waren sich alle Anwesenden einig, dass das „Team Sustainability MK“ in Zukunft wieder stattfinden wird, um den Austausch weiter zu vertiefen. Geplant sind regelmäßige Treffen zu spezifischen Nachhaltigkeitsthemen. Weitere interessierte Unternehmen aus der Region sind herzlich eingeladen, sich dem „Team Nachhaltigkeit MK“ anzuschließen.

KONTAKT:

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

Klimaschutz in Unternehmen mit „ÖKOPROFIT® Märkischer Kreis“

Anmeldungen noch möglich

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

Die Liste der bisherigen Teilnehmer ist so vielfältig wie die Maßnahmen, die Mitarbeiter, Firmen und Träger bisher umgesetzt haben. Von der Kindertagesstätte und dem Senio-

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

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

Anmeldungen für die neue Runde von Ökoprofit sind noch möglich. Projektstart wird voraussichtlich Ende 2024 oder Anfang 2025 sein.

KONTAKT:

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



Wachstumschancengesetz – Änderungen bei der steuerlichen Forschungsförderung

Am 27. März 2024 ist das Wachstumschancengesetz verkündet worden. Damit wird unter anderem die Forschungszulage erheblich ausgeweitet. Die wichtigsten Anpassungen am Forschungszulagengesetz sehen wie folgt aus: Die maximale Bemessungsgrundlage steigt auf 10 Mio. Euro jährlich.

Bemessungsgrundlage sind die im Wirtschaftsjahr entstandenen förderfähigen Aufwendungen des Anspruchsberechtigten. Die Erhöhung der Bemessungsgrundlage gilt für Aufwendungen, die ab dem Tag der Verkündung des Wachstumschancengesetzes entstehen. Konkret staffeln sich die Zeiträume wie folgt:

- Für Aufwendungen, die nach dem 1. Januar 2020 und vor dem 1. Juli 2020 entstanden sind, beträgt die Bemessungsgrundlage bis zu 2 Mio. Euro.
- Für Aufwendungen, die nach dem 30. Juni 2020 und vor dem 28. März 2024 entstanden sind, beträgt die Bemessungsgrundlage bis zu 4 Mio. Euro.
- Für Aufwendungen, die nach dem 27. März 2024 entstanden sind, beträgt die Bemessungsgrundlage bis zu 10 Mio. Euro.

Wirtschaftsgüter werden Teil der förderfähigen Aufwendungen.

Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2023 beginnen, können Abschreibungen von Anschaffungs- und Herstellungskosten eines abnutzbaren beweglichen Wirtschaftsguts des Anlagevermögens in der Forschungszulage angerechnet werden. Dabei gelten folgende Voraussetzungen:

- Das Vorhaben, in dem das Wirtschaftsgut verwendet wird, ist nach dem 27. März 2024 gestartet.

- Das Wirtschaftsgut wurde nach dem 27. März 2024 angeschafft oder hergestellt.
- Das Wirtschaftsgut wird im begünstigten FuE-Vorhaben ausschließlich eigenbetrieblich verwendet.
- Das Wirtschaftsgut ist für die Durchführung des FuE-Vorhabens erforderlich.

Für kleine und mittlere Unternehmen steigt die Forschungszulage von 25 auf 35 Prozent der Bemessungsgrundlage.

Grundsätzlich beträgt die Forschungszulage 25 Prozent der Bemessungsgrundlage, also der förderfähigen FuE-Personalkosten sowie ggf. Kosten für Auftragsforschung und – unter bestimmten Voraussetzungen (siehe oben) – Wirtschaftsgüter. Anspruchsberechtigte, die als kleines und mittleres Unternehmen (KMU) im Sinne der KMU-Definition der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung gelten, können im späteren Antrag auf Forschungszulage beim Finanzamt zusätzlich eine Erhöhung der Forschungszulage um zehn Prozentpunkte beantragen. Diese Regelung gilt nur für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2023 beginnen, und für Tätigkeiten, die nach dem 27. März 2024 anfallen.

Dazu zählen Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. Euro erzielen oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 43 Mio. Euro beläuft. Dabei zu berücksichtigen sind mögliche Partnerunternehmen oder verbundene Unternehmen. Details finden sich in Anhang I der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung.



Kosten für Auftragsforschung können statt zu 60 nun zu 70 Prozent angerechnet werden.

Wird ein FuE-Vorhaben vollständig oder teilweise in Auftrag gegeben, können bislang 60 Prozent der damit verbundenen Kosten in die Bemessungsgrundlage einbezogen werden. Für Vorhaben, die nach dem 27. März 2024 starten, steigt dieser Anteil auf 70 Prozent.

Der Pauschalsatz für in Eigenleistung erbrachte Vorhaben steigt von 40 auf 70 Euro pro Stunde.

Wird ein FuE-Vorhaben vollständig oder teilweise in Eigenleistung eines Einzelunternehmers oder von Gesellschaftern einer anspruchsberechtigten Mitunternehmerschaft durchgeführt, werden diese Aufwendungen ebenfalls in der Bemessungsgrundlage berücksichtigt. Bislang werden für jede Arbeitsstunde, die ein Einzelunternehmer mit FuE-Tätigkeiten beschäftigt ist, 40 Euro je Arbeitsstunde bei insgesamt maximal 40 Arbeitsstunden pro Woche als förderfähige Aufwendungen berücksichtigt. Diese Pauschale steigt für alle Tätigkeiten, die nach dem 27. März 2024 begonnen bzw. geleistet werden, auf 70 Euro je Arbeitsstunde – auch wenn das Vorhaben vor diesem Stichtag begonnen hat.

KONTAKT:

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

Mit Förderberatung gelingt Unternehmen der Gang ins Ausland

Der Eintritt in ausländische Märkte eröffnet nicht nur Großkonzernen, sondern auch dem Mittelstand neue Wachstumschancen. Die Internationalisierung will jedoch gut vorbereitet sein. Unterstützung erhalten kleine und mittlere Unternehmen von der Förderbank für Nordrhein-Westfalen, der NRW.BANK.

Für Unternehmen gibt es viele gute Gründe, ihr Geschäftsmodell zu internationalisieren. Einer der wichtigsten: Exporte eröffnen zusätzliches Nachfragepotenzial. Das haben auch die Unternehmen im Märkischen Kreis erkannt. So gewinnt der Außenhandel für die heimische Industrie zunehmend an Bedeutung. Die Exportquote stieg zwischen 2010 und 2022 von 38,2 auf 42,4 Prozent, wie aus den Regionalwirtschaftlichen Profilen der NRW.BANK hervorgeht.

Floriert das Exportgeschäft, kann für Unternehmen zusätzlich eine ausländische Direktinvestition wie etwa in einen regionalen Vertriebsstützpunkt oder einen zusätzlichen Produktionsstandort sinnvoll sein. Eine Präsenz vor Ort hilft, das Netzwerk und die Bekanntheit der Marke zu stärken.

Insgesamt erhöht eine Internationalisierung die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen also deutlich. Die Finanzierung von Auslandsvorhaben ist jedoch gerade für kleine und mittlere Unternehmen herausfordernd. Außerdem fehlt ihnen häufig die Inhouse-Expertise für den Gang über die Grenze. Hier kommt beispielsweise die NRW.BANK ins Spiel. Das Team der EU- und Außenwirt-

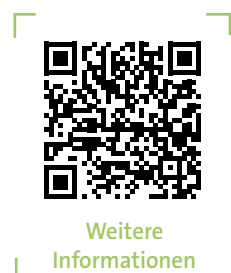


schaftsförderung berät Unternehmen individuell und kostenfrei. Die Expertinnen und Experten recherchieren passgenau verfügbare Fördermittel wie subventionierte Kredite, staatliche Garantien und Zuschüsse im Zielland sowie in Nordrhein-Westfalen, in Deutschland und auf EU-Ebene.

Dabei greift die NRW.BANK als Partnerin des Enterprise Europe Network auf ein Netzwerk mit 600 Partnern in- und außerhalb der EU zu. Das Netzwerk unterstützt beispielsweise auch bei der Entwicklung von Internationalisierungsstrategien und bei der Suche nach Geschäftspartnern in ganz Europa. „Schließlich sehen wir uns als Sparringspartnerin für die Unternehmen, um sie auch bei Fragen außerhalb des Finanzierungskontexts an die

passenden Expertinnen und Experten zu vermitteln, beispielweise bei Steuerangelegenheiten im Ausland oder Zollthemen“, sagt Dr. Klaus-Hendrik Mester aus der EU- und Außenwirtschaftsförderung der NRW.BANK. Wesentliches Ziel der Förderung der NRW.BANK ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und den Wohlstand in Nordrhein-Westfalen zu sichern.

KONTAKT:
NRW.BANK
 EU- und Außenwirtschaftsförderung
 Dr. Klaus-Hendrik Mester
 Tel.: 0211 91741-6622
klaus-hendrik.mester@nrwbank.de
www.nrwbank.de/internationalisierung



Innovation trifft Erfahrung

Start-ups und Mittelstand vernetzen sich

Das erste Pitch-Event „Start-ups meet Mittelstand“ brachte junge und etablierte Unternehmen zusammen. Ziel war es, durch den Austausch und die Zusammenarbeit Innovationen zu fördern und die Region zu stärken.

In einer Welt, in der Innovation der Schlüssel zum Erfolg ist, bietet die Zusammenarbeit zwischen etablierten mittelständischen Unternehmen und dynamischen Start-ups eine einzigartige Chance, voneinander zu profitieren. Diesem Ziel widmete sich die neue Initiative „Start-ups meet Mittelstand“, die am 17. September 2024 ihr erstes Pitch-Event in Iserlohn veranstaltete.

Das Event startete mit einem Impulsvortrag von Oliver Görlich, J.D. Geck GmbH, zum Thema „Was haben Mittelständler von der Zusammenarbeit mit Start-ups?“. Anschließend stellten fünf ausgewählte Start-ups in jeweils siebenminütigen Pitches ihre Innovationen, die adressierten Märkte und ihre Suche nach Investoren vor. In der anschließenden Fragerunde konnte jedem Start-up noch einmal gezielt „auf den Zahn gefühlt“ werden.

Vorteile für Unternehmen, Investoren und Start-ups

Für mittelständische Unternehmen bietet die Zusammenarbeit mit Start-ups die Chance, neue Produkte, Verfahren und Prozesse ken-



Die Organisatoren und Start-ups bei „Start-ups meet Mittelstand“

nenzulernen. Start-ups sind nicht an bestehende Strukturen gebunden. Von dieser Herangehensweise können Unternehmen viel lernen. Im Gegenzug profitieren die Start-ups von der Erfahrung, den Branchenkontakten und dem unternehmerischen Know-how der bestehenden Unternehmen.

„Das Pitch-Event brachte innovative Start-ups und gestandene Unternehmen zusammen. Besonders überzeugt hat die professionelle Präsentation und die hohe Qualität der eingeladenen Start-ups“ resümiert Reiner

Walter, Projektleiter bei der Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis (GWS). Organisiert wurde die Veranstaltung vom Netzwerk aus GWS, der Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen (SIHK), der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Iserlohn (GfW) und der Volksbank in Südwestfalen. Die NRW. BANK prüfte im Vorfeld den Reifegrad und die Qualität der Start-ups und bereitete sie auf die Pitches vor.

Langfristiges Ziel des Netzwerks ist es, eine regelmäßige Plattform für den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen jungen und etablierten Unternehmen zu schaffen. „Die neue Plattform bietet Unternehmen die Möglichkeit zu investieren, ihr Portfolio zu erweitern und Einblicke in andere Branchen zu erhalten“, betont Reiner Walter. „Für die Start-ups, die nicht direkt aus der Region kommen, ergab sich durch das Pitch-Event die Möglichkeit, sich mit Unternehmen auszutauschen, zu denen sie sonst keinen Zugang hätten.“

Die Pitches im Detail

Bei diesem Pitch-Event präsentierten sich folgende Start-ups:

- **Revotion GmbH, Düsseldorf, Steuerungstechnik**
Smartes Steuerungs- und Infotainmentsystem für Camper und Wohnmobile.
- **Livemax GmbH / Geddid, Engelskirchen, Consumer / E-Commerce**
Mobiles Live-Shopping für stärkeres Customer Engagement, wodurch Händler ihren Umsatz steigern können.
- **Lumoview Building Analytics GmbH, Köln, Bau / Messtechnik**
Lumoview ermöglicht die Digitalisierung von Gebäuden in 2 Sekunden pro Raum und hilft Eigentümer/innen, durch umfassende Renovierungen große Mengen an Energie und CO₂ zu sparen.
- **red cable robots GmbH, Duisburg, Maschinen- und Anlagenbau**
Aufbau industrieller Seilroboter für unterschiedliche Anwendungen.
- **Regascold GmbH, Aachen, Umwelt- und Energietechnik**
Kälterückgewinnung aus Flüssiggas für nachhaltige Kühlprozesse.

KONTAKT:

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

Unternehmensbewertung

– Kostenlose Online-Tools

Die Frage, was ein Unternehmen wert ist, ist die am meisten diskutierte Frage in der Nachfolgeberatung. Unternehmerinnen und Unternehmer haben oft keine Vorstellung davon, was ihr Unternehmen wert sein könnte. Was also tun?

Wenn es um die Bewertung von Unternehmen für steuerliche Zwecke, im Zusammenhang mit Fortführungsprognosen oder Erbfällen geht, werden Sie die Hilfe von Fachleuten zur Erstellung eines Gutachtens in Anspruch nehmen müssen.

Wenn es aber darum geht, sich eine erste eigene Vorstellung von einem Unternehmenswert zu machen, können onlinebasierte Bewertungstools Ihnen weiterhelfen und eine Richtung aufzeigen. Wir wollen Ihnen hier drei Online-Werkzeuge zur Unternehmensbewertung vorstellen, die ganz gute Anhaltspunkte liefern können. Auf die Vor- und Nachteile dieser Werkzeuge weisen wir am Ende noch einmal hin.

Worauf es beim „Wert“ ankommt

Der Wert eines Unternehmens sieht das Unternehmen als Ganzes. Und er sieht es mit allen Einflüssen und ggf. auch Abhängigkeiten von Unternehmern, Kunden und Lieferanten. Nachfolgende kaufen Unternehmen mit Blick auf das vorhandene Potenzial und die in Zukunft damit erzielbaren Gewinne. Daher haben sich Ertragswertverfahren als Bewertungsverfahren durchgesetzt, die auf vorhandene und zukünftige Gewinne als Grundlage der Bewertung abstellen.

Welche Werkzeuge können bei der Wertermittlung helfen?

Inzwischen gibt es Online sehr viele Bewertungstools, die versprechen DEN Unternehmenswert zu liefern. Oft arbeiten diese mit Multiplikatoren des Umsatzes bzw. des

Gewinns. Diese Multiplikator-Verfahren (Multiples) liefern gerade für kleine und mittlere Unternehmen kein zuverlässiges und nachvollziehbares Ergebnis. Denn die veröffentlichten Multiplikatoren orientieren sich oft an großen Unternehmen (deren Verkaufserlöse veröffentlicht wurden), an wenigen Verkäufen und an nur sehr wenigen Branchen.

Dennoch gibt es einige wenige Werkzeuge, die gerade für die Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen herangezogen werden können. Diese liefern aber nur eine Annäherung und ersetzen nicht die Beratung der auf Unternehmensbewertung spezialisierten Berater. Folgende Online-Tools orientieren sich an Ertragswertverfahren und können für die Wertermittlung empfohlen werden:

KMUrechner

Der KMUrechner wurde an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin entwickelt und wird heute vom Verein „Unternehmensbewertung in Deutschland e.V.“ betrieben. Das Tool errechnet einen Ertragswert auf Grundlage der Unternehmensbilanzen der letzten Jahre und einer Planung für die nächsten Jahre in Kombination mit einer Gewichtung der unternehmenseigenen Risiken.

Weitere Informationen finden Sie auf der Webseite des KMUrechners:
<https://kmurechner.de/>

Kostenlose Lizenzschlüssel zur Berechnung des Ertragswertes können bei der GWS angefordert werden.

Unternehmerwerkstatt

Der Unternehmenswertrechner der Unternehmerwerkstatt Deutschland arbeitet ähnlich, indem er Vergangenheitswerte (bis fünf Jahre) mit Korrekturposten und einer individuellen Gewichtung unternehmerischer

Risiken kombiniert. Er kommt mit weniger Eingaben aus und lässt auch eine rein vergangenheitsbezogene Rechnung zu.

Den kostenlosen Online-Rechner der Industrie- und Handelskammern finden Sie auf der Webseite der Unternehmerwerkstatt.
<https://rechner.uwd.de/>

KMU Value

KMU Value ist ein Bewertungstool, das von einer Unternehmensberatung entwickelt wurde, die auf die Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen spezialisiert ist. Das Bewertungswerkzeug steht in einer kostenlosen Basisversion und einer kostenpflichtigen Premium-Version zur Verfügung.

Dieses Bewertungstool finden Sie hier:
<https://kmu-value.de/>

Handwerksunternehmen

Unternehmen aus dem Handwerksbereich können kostenlos auf die Betriebsberater der Handwerkskammern zurückgreifen. Die Handwerkskammern haben einen eigenen Standard entwickelt, der speziell auf die mittelständischen Strukturen von Handwerksbetrieben ausgerichtet ist. Auf Grundlage der vorhandenen Zahlen und Rahmenbedingungen erstellen die Betriebsberater ein entsprechendes Gutachten für Handwerksbetriebe, das alle relevanten Rahmenbedingungen des Unternehmens berücksichtigt.

Was sind die Vor- und Nachteile der genannten Werkzeuge?

Die Vorteile der genannten Werkzeuge liegen auf der Hand:

Sie können schnell und anonymisiert einen ersten Wert für Ihr Unternehmen erhalten. Sie müssen sich zwar mit dem jeweiligen

Werkzeug vertraut machen, kommen aber in der Regel ohne externe Unterstützung zu einem Ergebnis.

Die Nachteile dieser Verfahren:

Sie müssen aktuelle Bilanzen und Zahlen Ihres Unternehmens haben und die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens realistisch einschätzen können.

An vielen Stellen ist eine ehrliche Einschätzung des Unternehmens und seines Umfeldes erforderlich, gerade wenn es um Risiken und sich abzeichnende Veränderungen geht. Diese Angaben nehmen wesentlichen Einfluss auf die Risikozinssätze, die der Berechnung zugrunde liegen. Geben sie irgendetwas ein, bekommen sie einen Wert, aber nicht unbedingt einen realistischen Unternehmenswert.

Die zugrundeliegenden Formeln der Werkzeuge sind nicht bekannt. Daher können sie nicht unbedingt nachvollzogen werden. Bei gleicher Datenbasis liefern alle drei Werkzeuge sehr unterschiedliche Ergebnisse. Das liegt zum Teil daran, dass sie mal mehr mal weniger Daten und Risiko-Einschätzungen abfragen.

Alle hier genannten Bewertungstools stellen auf den Ertragswert, also die nachhaltigen Gewinne ab. Unternehmen, die aufgrund ihrer Ausstattung oder Warenlager sehr hohe Substanzwerte haben, finden sich im Ergebnis vielleicht nicht genügend repräsentiert.

Fazit

Das sind die Gründe, die dafür sprechen, die Ergebnisse als Ausgangspunkt für eine Preisfindung und als Diskussionsgrundlage zu nehmen, sich aber darüber hinaus auch der Hilfe von Experten zu versichern.

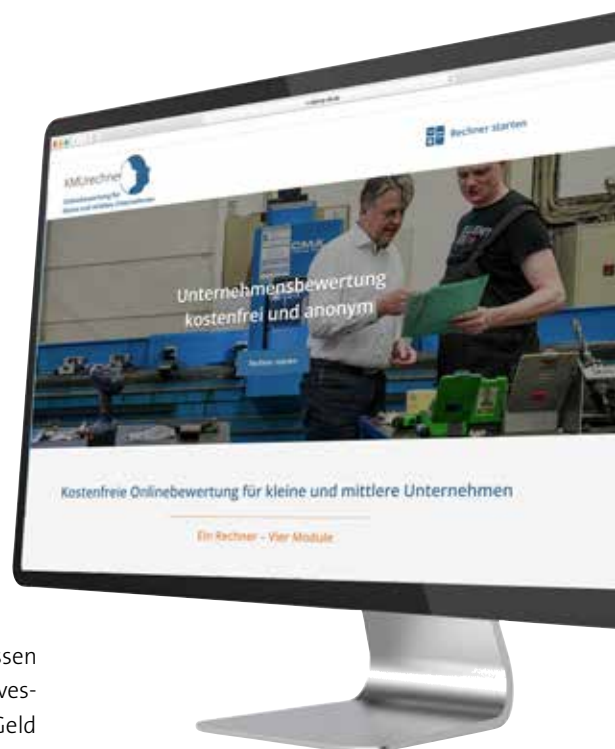
Der Wert eines Unternehmens sollte nicht mit dem Preis verwechselt bzw. gleichgesetzt werden. Der Wert repräsentiert das Unternehmen als Ganzes mit allen Vor- und Nachteilen. Der Preis ist das, was Nachfolgende bereit sind, für ein Unternehmen zu zahlen.

Und das hängt sehr stark von persönlichen Einschätzungen, aber noch viel mehr von den aktuellen Marktverhältnissen ab. Ein Unternehmen, das viel in F&E investiert, verbrennt heute ggf. Massen an Geld und ist deshalb in den Augen von Käufern nicht viel wert. Morgen kann es aufgrund seines Potenzials schon deutlich höhere Preise erzielen. Der Zeitpunkt eines Verkaufs darf nicht unterschätzt werden! Und wenn man das berücksichtigt, sollte man die Zeit nutzen, um sein Unternehmen für einen Verkauf „fit zu machen“ und Gestaltungsspielräume auszuschöpfen.

Es gibt viele Faktoren, die auf den Wert und den Preis eines Unternehmens Einfluss nehmen. Wichtig ist es, die ersten Schritte zu gehen und einen Unternehmenswert als Ausgangspunkt für alles Weitere zu ermitteln. Die oben genannten Werkzeuge sind ein guter Weg, in die Bewertung des eigenen Unternehmens zu starten.

Die GWS unterstützt Sie in allen Fragen rund um die Unternehmensnachfolge als neutraler Begleiter. Unsere Beratung ist vertraulich, unabhängig und kostenlos. Beratungen in rechtlichen und steuerlichen Fragen können von uns nicht übernommen werden.

Zusätzliche Informationen, unsere Unternehmensbörse und weitere Artikel finden Sie auch auf der Nachfolge-Website der GWS unter <https://nachfolge-mk.de>.



Der KMU-Rechner

Der KMU-Rechner wird heute vom Verein „Unternehmensbewertung in Deutschland e.V.“ betrieben. Als Vereinsmitglied stellt die GWS den Unternehmen im Märkischen Kreis kostenlose Lizenzschlüssel für dieses Tool zur Verfügung. Wenden Sie sich an Reiner Walter, um einen Lizenzschlüssel und eine kurze Bedienungsanleitung (PDF) zu erhalten.

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

GWS-Service für Unternehmen und Nachfolger

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

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

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

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

Unternehmen sucht Nachfolger

U 23 01

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

Es handelt sich um einen Werkzeugbau mit angeschlossenen Handel (zehn Prozent), der

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

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

U 23 02

Das Unternehmen aus dem südlichen Märkischen Kreis ist im Bereich Kunststoffspritzguss tätig. Produziert werden unterschiedliche Kunststoffprodukte, die abseits der Automobilindustrie eingesetzt werden. Mit dem modernen Maschinenpark können Kunststoffteile zwischen 1 und 1.300 g gespritzt werden. Neben der Produktion verfügt das Unternehmen über einen Werkzeugbau.

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

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

Das Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2022 mit 22 Mitarbeitern einen Umsatz in Höhe von etwa 2 Mio. Euro. Der Betrieb produziert in einer eigenen Immobilie. Das Objekt kann übernommen oder auch gemietet werden.

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

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

Unternehmen sucht Unternehmen

U 22 02

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

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

Im Zuge einer Expansionsstrategie sollen die bisherigen Geschäftsbereiche um wei-

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

UU 23 01

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

IATF 16949:2016, DIN EN ISO 14001:2015, DIN EN ISO 45001:2018 und DIN EN ISO 50001:2018 gesichert. Für ein gesundes weiteres Wachstum wird nach einem Unternehmen gesucht, das am Markt gut eingeführt ist.

Gesucht wird ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 5 und 12 Mio. Euro, 20 bis 50 Mitarbeitern, aus dem Bereich der Stanz- und Umformtechnik, mit oder ohne eigenem Werkzeugbau. Das Unternehmen sollte ausschließlich im B2B-Bereich tätig sein

und über gefestigte und eingespielte Strukturen verfügen. Die gefertigten Serienteile sollten vom eigenen Vertriebsteam an ein breitgefächertes und gefestigtes Kundenportfolio vertrieben werden.

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

UU 23 02

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

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

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

AUF DIESEM BILD HABEN SICH 150 WELTMARKTFÜHRER VERSTECKT

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



*Überzeuge dich selbst unter
suedwestfalen.com/undbleib*



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



Projekt gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung



ALLES ECHT!