



◆ In|Die RegionRuhr

Projekt-Halbzeit: Eine Zwischenbilanz
(Seite 3-4)

Informieren und Netzwerken (Seite 14-16)

◆ Umfrage

Der Wille zur Digitalisierung ist da (Seite 6)

**◆ Umsetzungsprojekte ebnen
den Weg in die Praxis** (Seite 7-9)

◆ Digitale Leuchttürme

Tischlerei Borgmeier
fügt sich ins digitale Netz (Seite 5)

Digitale Feile lässt aufatmen,
EKD GmbH & Co. KG
(Seite 10-11)

Der intelligente Kezzel, Xinco GmbH
(Seite 12-13)

Der Mittelstand darf die Digitalisierung nicht verschlafen

Grußwort von Dr. Thomas R. Dietrich, Geschäftsführer IVAM e.V. Fachverband für Mikrotechnik

Im Mittelstand wird viel über Digitalisierung gesprochen. Inzwischen ist auch klar, dass es unabdingbar ist, sich zeitnah darum zu kümmern, um zukunftsfähig zu bleiben. Aber die konkrete Umsetzung fällt vielen Unternehmen immer noch schwer. Woran liegt das?

Ein typisches Problem ist der mangelnde Innovationsdruck: Wenn es Unternehmen wirtschaftlich gut geht und im Tagesgeschäft viel Arbeit anfällt, werden Neuerungen nicht priorisiert umgesetzt, stagnieren oder fallen – wie man so schön sagt – „hinten rüber“. Verständlich, denn Neuerungen verursachen erst einmal viel zusätzliche Arbeit.

Hier sehe ich die Aufgabe von Verbänden wie IVAM oder von Projekten wie In|Die RegionRuhr. Wir müssen immer wieder auf drängende Themen aufmerksam machen und Unterstützung anbieten. Passend sind die Zeiten für Änderungen ehrlicherweise nie. Aber Unternehmen müssen dafür sensibilisiert werden, Neuerungen rechtzeitig umzusetzen. Denn wenn es dem Betrieb eines Tages schlecht geht, vielleicht auch, weil digitale Trends verschlafen wurden, dann ist es möglicherweise bereits zu spät oder man verfügt nicht mehr über die Ressourcen, um digitale Investitionen zu tätigen.

IVAM ist ein Verband für Hightech-Firmen. Vor 26 Jahren, als das Ruhrgebiet vor dem großen Strukturwandel stand, wurden wir von der Stadt Dortmund zusammen mit dem Land NRW als Netzwerk für neue Unternehmen gegründet.

Die Coronakrise hat auch uns und unsere Mitglieder gezwungen, uns deutlich stärker als bislang mit digitalen Alternativen zu Messen, Kongressen, Workshops und Networking-Formaten auseinanderzusetzen. Nun findet ein Großteil unserer Treffen im virtuellen Raum statt und wir haben alle viel gelernt. Unsere Mitglieder auf der ganzen Welt können jetzt unsere digitalen Veranstaltungen besuchen und wir haben dadurch mehr Reichweite, als wir jemals hatten. Das hat sehr geholfen und das wird auch so bleiben.

Das Ruhrgebiet hat damals den Strukturwandel gut gemeistert. Und auch heute sagen wieder viele Start-ups, sie gehen lieber ins Ruhrgebiet, denn hier passiert eine Menge. Diese Aktivität und Agilität muss auch im etablierten Mittelstand gelebt werden. Deshalb mein dringender Appell: Verschlaft die Digitalisierung nicht! Ihr müsst jetzt handeln und nicht erst in fünf Jahren. Ihr müsst digitaler werden. Sowohl in der Arbeits- und Prozessorganisation als auch bei der Fertigung und den Produkten, die Ihr herstellt und vermarktet. Und das betrifft jeden Handwerksbetrieb genauso wie ein Hightech-Unternehmen. Digitalisierung lässt sich in keinem Bereich mehr aufhalten. Wer nicht mitmacht, ist schnell raus!

In diesem Sinne wünsche ich Euch und Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Ihr Dr. Thomas R. Dietrich

Geschäftsführer IVAM e.V. Fachverband für Mikrotechnik



Die digitale Fabrik entwickelt sich rasanter als erwartet

In|Die RegionRuhr zieht zur Projekt-Halbzeit positive Zwischenbilanz

Wir erwischen Frank Grützenbach, wie könnte es in Pandemiezeiten auch anders sein, zwischen zwei Videokonferenzen. Beim digitalen Meeting zur Halbzeitbilanz kommt der Projektleiter gleich zur Sache und kann dem fiesen, kleinen Virus inzwischen sogar etwas Positives abgewinnen: „Vor Corona mussten unsere Innovationscoaches die Unternehmen oftmals erst für das Thema Digitalisierung sensibilisieren. Wenn der Laden läuft und die Auftragsbücher voll sind, brauchte doch niemand eine Videokonferenz“, so erinnert sich Grützenbach an die Anfänge zu einer Zeit, als die Arbeitswelt noch eine andere war. Seitdem hat sich viel verändert.

Pandemie macht sich als Treiber der Digitalisierung bemerkbar

Ging es vor der Pandemie bei Unternehmen oft nur um die ersten zaghaften Schritte in die vernetzte Welt, wie das Erstellen einzelner Web-Applikationen, so sind die Ansprüche von Firmenseite inzwischen gewaltig gestiegen. „Die Qualität hat sich deutlich erhöht. Wir bewegen uns jetzt in einer ganz anderen digitalen Liga“, sieht der Projektleiter einen pandemiebedingten Quantensprung. Auch wenn – und da ist man bei In|Die RegionRuhr ganz realistisch – „die Unternehmen den persönlichen Treffen nach Ende der Kontaktbeschränkungen regelrecht entgegenfiebern.“

Das aktuelle Projekt mit dem Titel „In|Die RegionRuhr – Digitale Fabrik“ als Innovationsnetzwerk für Industrie und Dienstleistung startete im September 2019. In der dreijährigen Projektlaufzeit sollen Betriebe aus der Produktionswirtschaft unterstützt werden, in Sachen Innovation, Digitalisierung und Industrie 4.0 Fahrt aufzunehmen, damit die Region in globalen Märkten nicht den Anschluss verliert. Mit individuellem Coaching, gezielter Vernetzung sowie mit viel Know-how rund um Förderungen, Trends und Technologien im Gepäck sucht das Team um Frank Grützenbach den Kontakt zu Betrieben.

Halbzeit für In|Die RegionRuhr

Zur Halbzeit kann In|Die RegionRuhr beeindruckende Zahlen präsentieren. So wurden bisher 430.000 Euro Fördermittel an kleine und mittelständische Unternehmen der Region für digitale Projekte vergeben. 45 Firmen kamen bis jetzt in den Genuss des InnoSchecks.RUHR, jeweils mit einem Volumen von bis zu 10.000 Euro. Daraus entstanden zehn zusätzlich geförderte Umsetzungsprojekte, bei denen die digitalen Standards als Best-Practice-Vorhaben implementiert werden. Und bisher zwei InnoBoost.RUHR Leuchtturmprojekte (siehe Seite 10–13) bilden quasi die Spitze des Eisbergs und bekamen bis zu 30.000 Euro Zuschuss.

Insgesamt 11 für die Veranstalter in diesen Zeiten äußerst herausfordernde Netzwerkveranstaltungen, je nach Coronalaage anfangs noch in Präsenz, dann mal digital, mal hybrid oder auch wieder in Präsenz mit Hygienekonzept vertieften die Herausbildung digitaler Kompetenzen.



Frank Grützenbach, Projektleiter In|Die RegionRuhr

Rund 500 neue Unternehmenskontakte wurden geknüpft und haben so das innovative Netzwerk für die Region erweitert.

Dampfmacher: InnoScheck.RUHR

Dreh- und Angelpunkt für die Arbeit von In|Die RegionRuhr ist der sogenannte InnoScheck.RUHR. Innovative kleine und mittelständische Unternehmen können ihn beantragen. Und so wie man für einen Barscheck am Bankschalter echtes Geld bekommt, kann der InnoScheck.RUHR für Unterstützung und Beratung bei der digitalen Weiterentwicklung eines Unternehmens eingelöst werden. Die aktuellen Schwerpunkte zeichnen sich in folgenden Bereichen ab:

- **Industrie 4.0**
- **Smart Service Plattformen**
- **Digital Sales/Marketing**
- **Smart Factory**
- **Predictive Maintenance**

Der InnoScheck.RUHR war in der ersten Projekt-Halbzeit für 45 Betriebe Anreiz und Beschleuniger für digitale Projekte. Wie zum Beispiel für das Dortmunder Start-up „Asphaltkind“ aus dem Automotive-Sektor: „Die haben sich von unseren Coaches über den InnoScheck.RUHR beraten lassen, weil sie sich digital besser aufstellen wollten.“ Und genau dieses Start-up sah Frank Grützenbach dann einige Tage später in

einem Bericht der Tagesthemen. "Quasi als Partner von VW und BMW. Das ist schön, wenn man ein Unternehmen gerade gefördert hat und man gleich Erfolge sieht", erinnert sich der Projektleiter heute noch voller Stolz.

Innovative Maßstäbe setzen

Und so darf es gerne weitergehen. In der zweiten Projekthälfte will Frank Grützenbach mit seinem Team weiterhin „kluge Köpfe zusammenführen, um regional etwas zu entwickeln.“ Dabei liegt der Schwerpunkt in erster Linie auf der Umsetzung der bisher angestoßenen Projekte. Eine thematische Fokussierung soll dabei helfen, so viele Betriebe wie möglich für einen regionalen Mehrwert zu vernetzen.

Denn dass rund um Bochum, Dortmund und Hagen ein riesi-

ges Potenzial existiert, muss den Macherinnen und Machern von In|Die RegionRuhr heute niemand mehr erzählen. Für Frank Grützenbach ist die Region Ruhr inzwischen „ein hoch innovativer Standort, der in der Technik Maßstäbe setzt.“ Mit-tendrin statt nur dabei begreift In|Die RegionRuhr sich heute eher als Schnittstelle im pulsierenden Geflecht des Reviers und als ein Antreiber der Digitalisierung, der sich als Partner einer interregionalen Vernetzung etabliert hat.

Frank Grützenbach betont vor allem die positive Entwicklung des digitalen Engagements. „Wir sind voll im Soll“, so sein Zwischenfazit. Für die zweite Projekt-Halbzeit hat der Projektleiter dann aber doch noch einen Wunsch: „Es wäre schön, wenn man sich mit unseren Partnern mal wieder richtig zusammensetzen könnte.“ Ohne Kontaktbeschränkungen. Ohne Zoom-Call und ohne Videokonferenz. Fast so wie früher.

Halbzeitbilanz in Zahlen

- 430.000 Euro Fördermittel für KMUs**
- 45 InnoScheck.RUHR-Projekte**
- 10 Umsetzungsprojekte**
- 2 InnoBoost.RUHR-Leuchtttrumprojekte**
- 11 Veranstaltungen**
- 500 neue Unternehmens-/Netzwerkkontakte**

Smart Factory
Automatisierung & Robotik
Additive Fertigung
Predictive Maintenance
Smart Service Plattformen
Digitale Kompetenzentwicklung
Digital Sales/Marketing
Künstliche Intelligenz
3D-Scanning
Industrie 4.0
Innovations-/Changemanagement
Extended Reality (VR/AR)

Simulation
Retrofitting
Cloudlösungen

Bei Google gefunden zu werden ist das A und O

Die Tischlerei Borgmeier aus Hagen fügt sich ins digitale Netz



Oliver Borgmeier, Geschäftsführer der H. Borgmeier GmbH & Co KG

Die H. Borgmeier GmbH & Co KG blickt auf eine lange Handwerkstradition seit 1960 zurück. Im Showroom der Hagener Tischlerei stehen Möbelstücke mit aufwendigen Einlegearbeiten. Je nach verwendeten Holzarten ergeben sich einzigartige Muster. An den Wänden finden sich Rahmen mit Intarsienarbeiten, bei denen unterschiedliche Furniere zu Ornamenten zusammengesetzt wurden. Bei einem Tisch im Schachbrett-Design wurden massive Stücke aus dunklen und hellen Holzarten kombiniert. „So etwas kann heute überhaupt nicht mehr gemacht werden“, sagt Oliver Borgmeier, der Enkel des einstigen Gründers: „Das ist so viel Arbeit, das würde niemand mehr bezahlen wollen.“ Und so blickt er ein wenig wehmütig auf die kunstvollen Ausstellungsstücke, die dem hellen Raum mit den modernen Steinbodenbelägen und Spanndecken ein wenig Flair der alten Handwerkskunst verleihen.

Heute hat das Unternehmen ganz andere Schwerpunkte. Als Franchise Unternehmen legen die Hagener Handwerker Steinfußböden, die sich aus kleinsten Quarzteilen zusammensetzen oder bauen Spanndecken für Wohnräume. Aber auch das klassische Tischler-Handwerk hat noch seinen Raum. Neben Fenstern und Türen werden in der Tischlerei Möbelteile, Regale und andere Maßanfertigungen produziert. „Wir sind recht breit aufgestellt und das ist auch wichtig: Wir haben gerade in der Covid-Krise gesehen, sichere Häfen gibt es nicht“, erklärt Oliver Borgmeier.

Der studierte Betriebswirt ist vor drei Jahren als Geschäftsführer in das elterliche Unternehmen eingestiegen. Für ihn gibt es hier viel zu tun, wenn es gilt, den Handwerksbetrieb zukunftsicher zu lenken und die Arbeitsplätze der 12 Beschäftigten langfristig zu sichern. Digitalisierung zählt dazu: „Im ersten Schritt haben wir für einen modernen Internetauftritt gesorgt.“ Wie bei vielen Unternehmen war die Online-Präsenz in die Jahre gekommen, ließ sich nicht selbst pflegen und war nicht für die

Betrachtung über Smartphones optimiert. Doch vor allem im Privatkundenbereich, der fast die Hälfte des Unternehmens ausmacht, werden Webseiten heute überwiegend mobil betrachtet. Wer hier seine Kundschaft erreichen will, muss nachbessern. Das wusste auch Oliver Borgmeier: „Es ging uns nicht nur um Online-Präsenz, sondern auch darum, unsere Website selber gestalten zu können. Das wichtigste ist für uns dabei die Keyword-Optimierung. Denn bei Google gefunden zu werden ist für uns das A und O.“

„Wie von einer Wolke aufgefangen“

Das Internet ist als Vertriebsweg für Handwerksbetriebe längst zu einer Hauptquelle für neue Kunden geworden. Die Tischlerei Borgmeier wirbt regelmäßig über Google Adwords, ist sichtbar mit Facebook-Werbung und hat durch Link-Building für eine gute Vernetzung mit Partnern und Netzwerken gesorgt. Über ein Bewertungstool von WinLocal wird die online-Sichtbarkeit zusätzlich erhöht. „Die Materie ist tiefgreifend und für die Kundengewinnung zentral. Nur wer bei Google als Tischlerei Hagen ganz oben steht, ist auch gut ausgelastet und das sind wir mittlerweile auch.“

Unterstützt wurden die ersten Digitalisierungsschritte durch den InnoScheck.RUHR: „Wir wurden wie von einer Wolke aufgefangen und an die Hand genommen. Denn wenn man mit so einem Projekt beginnt, weiß man ja gar nicht, wo man anfangen soll und wo man die entsprechenden Partner bekommt.“ Vor allem schätzt Borgmeier die unkomplizierte Abwicklung ohne bürokratischen Aufwand, die viele Unternehmer von Förderprogrammen abhalten.

Prozesse digitalisieren, Kommunikation verbessern

Und daher wird In|Die RegionRuhr auch weitere Schritte des Unternehmens begleiten. Zwar hat der Hagener Fachbetrieb für Innenausbau, Parkett, Möbel und vieles mehr schon einen wesentlichen Schritt Richtung Digitalisierung getan. Doch Oliver Borgmeier weiß auch, dass hier noch viel Arbeit auf ihn wartet: „Digitalisierung ist immer ein Thema in jedem Unternehmen. Wenn man sich nicht bewegt, bleibt man hinten dran.“ Und daher stehen die Prozesse und die Kommunikation im Betrieb ganz oben auf der Digitalisierungs-Wunschliste. „Von der Auftragsaufnahme bis zur Abwicklung sind in einem Handwerksbetrieb viele Kommunikationsschritte notwendig. Damit diese Prozesse nicht untergehen, sind wir dabei sie, zu digitalisieren.“ Doch Digitalisierung wird am Ende des Tages von Menschen gemacht und gelebt. Und während die jungen Mitarbeiter über jeden neuen Digitalisierungsschritt hocherfreut sind, muss Oliver Borgmeier bei der älteren Belegschaft bis zur Umsetzung noch dicke Bretter bohren.

Weitere Informationen unter:
www.borgmeier.eu



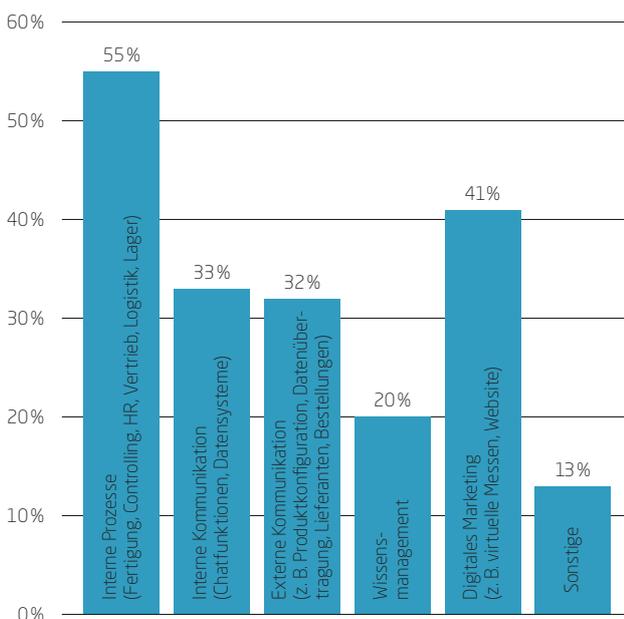
Der Wille zur Digitalisierung ist da

Aktuelle Umfrage zur Digitalisierung im Mittelstand zeigt Hemmnisse und Schwerpunkte

Die Digitalisierung scheitert nicht an der grundlegenden Bereitschaft in Unternehmen. Und die Digitalisierung der externen Kommunikation hat durch die Pandemie einen echten Boost bekommen. Das geht aus einer neuen Umfrage hervor, an der sich mehr als 100 kleine und mittlere Unternehmen aus der regionalen Produktionswirtschaft beteiligt haben. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen möchten innerhalb der nächsten zwei Jahre interne Prozesse in der Fertigung, im Vertrieb und in der Logistik digitalisieren (siehe Grafik). Dies ist besonders produzierenden Unternehmen ein wichtiges Anliegen. Bereits digitalisiert sind in den meisten Unternehmen dagegen die Mitarbeiterkommunikation und die Auftragsabwicklung.

Digitalisierungsprojekte in den kommenden 2 Jahren

(n=107; Mehrfachauswahl möglich)



„Der Wille zur Digitalisierung besteht also“, schließen die Forscher aus diesen Ergebnissen. Ivan Keller (International School of Management) und Johannes Prior (Ruhr-Universität Bochum) erhielten in einer Umfrage zum Thema „Digitalisierung im Mittelstand“ mehr als 100 qualifizierte Rückmeldungen, überwiegend von kleinen und mittleren Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe. Befragt wurden die Unternehmen unter anderem, inwieweit Projekte zur Digitalisierung bereits durchgeführt wurden und in welchen Bereichen eine Digitalisierung in den nächsten zwei Jahren geplant ist. Unterstützt wurde die Umfrage von der Wirtschaftsförderung Dortmund, der Bochum Wirtschaftsentwicklung sowie von Prof. Dr. Diethard Simmert, International School of Management.

Interessant wird es, wenn man auf die Hemmnisse für mehr digitales Engagement schaut. Als größte Hindernisse zur Digitalisierung werden das Investitionsvolumen (44 %), technische Probleme (36 %) und das Commitment der Mitarbeiter (35 %) sowie die Internetgeschwindigkeit mit (29 %) angegeben.

Dennoch planen mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen ein Digitalisierungsbudget ein. Zur Höhe äußern sich in der Befragung nur wenige. Allerdings möchte fast jedes fünfte Unternehmen in den kommenden zwei Jahren jeweils mehr als 50.000 Euro für Digitalisierungsmaßnahmen investieren. Die anderen Budgets liegen meist zwischen 5.000 und 10.000 Euro.

Schleppender Breitbandausbau nur ein Vorwand - Apell für mehr digitalen Mut

Wirtschaftspsychologe Ivan Keller hat die Umfrageergebnisse in seiner Masterarbeit ausgewertet. Er sieht das Hauptproblem für mehr Tempo und Mut in Sachen Digitalisierung vor allem in der europäischen und besonders in der deutschen Unternehmenskultur: „Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass asiatische oder amerikanische Unternehmen das Thema Digitalisierung sehr viel mutiger angehen. In Deutschland dominiert die Angst, Daten zu verlieren oder durch die Umstellung erst einmal langsamer zu werden und das unsichere Gefühl, nichts Greifbares in der Hand zu haben, dass Daten da plötzlich irgendwo in der Cloud sind.“

„Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass asiatische oder amerikanische Unternehmen das Thema Digitalisierung sehr viel mutiger angehen.“

Wirtschaftspsychologe Ivan Keller

Hemmnisse wie eine unzureichende Informations- und Forschungslage oder die fehlende Bereitschaft in der Belegschaft hält Ivan Keller meist für überbewertet: „Der schlechte Breitbandausbau ist als Argument oft vorgeschoben. Denn die Internetkapazitäten reichen für Anwendungen kleiner und mittlerer Unternehmen meistens aus. Die eigentliche Ursache ist die fehlende Risikobereitschaft. Aber natürlich redet niemand gerne von seiner Angst. Daher werden andere Gründe vorgegeben.“ Die Folge: Es wird oft auf das Bewährte zurückgegriffen und neue Ansätze zur Lösung von Problemen werden vermieden.

Sollen Unternehmen nachhaltig für die Industrie 4.0 fit gemacht werden, gilt es auch dieses Mindset für die Zukunft zu ändern. Genau hier setzt das Innovationsnetzwerk In|Die RegionRuhr mit seinen Unterstützungsangeboten an. Damit mittelständische und kleine Unternehmen aus der Region dank digitaler Technologie im internationalen Kontext wettbewerbsfähig bleiben. Also: Mehr digitaler Mut, bitte!

Wenn die Lotsen an Bord kommen ...

... werden in der Seefahrt gefährliche Klippen umschifft, tückische Strömungen vermieden und am Ende sind es die Lotsen, die dafür sorgen, dass das Schiff Kurs hält und sicher in den Hafen einläuft. Auch wenn Prof. Dr. Gerd Grube und sein Sohn Leif als Bewohner des Ruhrgebiets und ausgewiesene Landratten selbst nicht alle sieben Weltmeere befahren haben, gefällt ihnen der maritime Vergleich.



Die Umsetzungslotsen Prof. Dr. Gerd Grube (3. v. l.) und Leif Grube (2. v. l.) von In|Die RegionRuhr im Beratungsgespräch mit den Geschäftsführern Dr.-Ing. Alexandros Zachos (l.) und Thomas Ifland (r.) der Xinco GmbH

Der Weg in die Praxis - so erhalten Unternehmen Unterstützung durch Umsetzungslotsen

„Entscheidend ist auf dem Platz“, philosophierte dereinst die Dortmunder Fußballlegende Alfred „Adi“ Preißler. Und was für Taktik- und Trainervorgaben im Sport gilt, gilt erst recht für Digitalisierungsprojekte im Mittelstand. Erst wenn sie den Weg in den Unternehmensalltag finden, entfalten sie ihren Nutzen. Hier liegen aber auch viele Tücken und Klippen, die in der Theorie nicht auffallen.

Daher unterstützt In|Die RegionRuhr Unternehmen, die über den InnoScheck.RUHR erfolgreich in die Welt der Digitalisierung eingestiegen sind, auch bei der Umsetzung ihrer Vorhaben. Von den 45 abgeschlossenen InnoScheck.RUHR-Projekten wurden bislang zehn Betriebe ausgewählt, die zusätzlich personelle Unterstützung durch die Umsetzungslotsen erhalten (Umsetzungsprojekte).

Das Verfahren ist für die teilnehmenden Unternehmen denkbar einfach: Nach Abschluss eines InnoScheck.RUHR-Projektes setzen sich die Innovationscoaches Patricia Olbert und Stefan

Rest mit den Umsetzungslotsen in Verbindung. Gibt es weitere Bedarfe und Potenzial im Unternehmen, erhalten ausgesuchte Unternehmen die persönliche Unterstützung durch die Umsetzungslotsen. Anträge und eine finanzielle Eigenbeteiligung sind nicht notwendig, betont Prof. Gerd Grube: „Die Beratung wird komplett gefördert. Das einzige, was wir brauchen ist das persönliche Engagement der Unternehmensvertreter, damit das Projekt gelingt.“

In den Umsetzungsprojekten werden viele praktische Fragen erörtert. Mit ihrer langjährigen Erfahrung stellen die Lotsen Kontakte zu ihrem umfangreichen Netzwerk her. Dies sind Expertinnen und Experten aus Technologie, Informatik, Hochschulen sowie mögliche Zulieferer. Darüber hinaus können sie in finanziellen Fragen bei der Beschaffung von Geldern und weiteren Förderungen behilflich sein. So erhält das Unternehmen einen neutralen Sparringspartner für alle Fragen, die oft auch über das ursprüngliche Digitalisierungsprojekt hinausgehen.

Ist das Projekt so spannend, dass es auch eine größere Strahlkraft als Beispiel für andere Unternehmen oder Initialcharakter für eine Branche hat, kann es auch zu einem Leuchtturmprojekt

werden. Hier entscheidet eine Jury, ob das Unternehmen weitere zehn Beratungstage und bis zu 30.000 € für Sachmittel und Fremdleistungen erhalten kann.

Digitalisierung darf nicht an der Tür zum Chefbüro enden

Prof. Gerd Grube und Leif Grube arbeiten seit 2019 für In|Die Region Ruhr als Umsetzungslotsen. Dabei unterstützen sie Unternehmen bei der praktischen Umsetzung im Betriebsalltag.

Doch anders als bei den Lotsen auf einem Schiff stehen die Grubes nicht nur beim Kapitän oben auf der Brücke. Sie blicken auch in die Tiefen des Maschinenraums. Dort, wo es nach Schweiß riecht und hart gearbeitet wird: „Wichtig ist es, alle und wirklich alle Mitarbeiter bei der Umsetzung mit ins Boot zu holen“, so beschreibt Gerd Grube die zentrale, aber auch schwierigste Aufgabe der Umsetzungslotsen. Damit die Vorteile der Digitalisierung in die gesamte Firmenhierarchie hineinwirken und nicht an der Tür des Chefbüros enden.

Und so kann es bei der Arbeit des Lotsendienstes passieren, dass Leif Grube auch schon mal einen ganzen Tag mit einem Monteur im Lieferwagen unterwegs ist und Baustellen abklap-



„In|Die Region Ruhr zeigt als herausragendes Beispiel wie Kommunen, Wirtschaft und Wissenschaft gemeinsam Innovations- und Digitalisierungsprozesse in kleinen und mittelständischen Unternehmen aus der regionalen Produktionswirtschaft fördern und umsetzen können.“

Andreas Lux,
Stellv. Hauptgeschäftsführer
SIHK zu Hagen

pert. Auf diese Art verschaffen sich die Experten stets einen guten Einblick in die täglichen Betriebsabläufe. Dabei haben die Lotsen auch schon festgestellt, dass die reale Arbeitswelt nicht immer mit der Wahrnehmung in den oberen Etagen übereinstimmt. „Dann bekommen wir vieles gespiegelt, was der

Fischzucht und Aquafarmen mit Künstlicher Intelligenz optimieren

Ein Unternehmen, das von den Umsetzungslotsen profitiert hat, ist das Dortmunder Start-up eseidon GmbH. Gründer und Geschäftsführer, des jungen Teams von Ingenieuren, Biologen und Betriebswirten ist Jan Bernholz. Gemeinsam entwickeln sie den AquaDetector. Er hilft Aquakultur- und Fischereibetrieben, effizienter zu werden.

Bei Bestandsanalysen passieren die Fische und Organismen den AquaDetector. Dank Bilderkennung und Künstlicher Intelligenz erkennt dieser Eigenschaften wie Anzahl, Größe, Art, Geschlecht und Gesundheitsstatus und zeigt dies in einem Dashboard an. Mit diesen Daten können Fischzüchter den Bestand in ihrer Aquafarm genau analysieren und sortieren sowie



Der AquaDetector hilft Aquakultur- und Fischereibetrieben effizienter zu wirtschaften.

das Futtermanagement, die Besatzdichten und den Gesundheitszustand ihrer Tiere optimieren.

Dabei handelt es sich keineswegs um ein Nischenprodukt. „Fischerei wird als globale Einkommens- und Nahrungsquelle unterschätzt“ titelt das Fachjournal der Welthungerhilfe im August 2021 und ergänzt, dass Wassertiere eine erneuerbare Ressource seien, die Menschen unendlich lange ernähren können, wenn sie nachhaltig bewirtschaftet werden. Genau hier setzt eseidon an, denn mit dem AquaDetector lässt sich der CO₂-Fußabdruck nachhaltig senken.

Im Rahmen des InnoScheck.RUHR wurde die Bedieneinheit für den AquaDetector mit Touchpad und Software (App) entwickelt. Im Anschluss konnten die Umsetzungslosen den Kontakt zu Partnern für die technische Realisierung herstellen und weitere Fördermöglichkeiten zur Finanzierung des jungen Start-ups aufzeigen. Im Rahmen des Umsetzungsprojektes wurde die Bedieneinheit für den AquaDetector weiterentwickelt. Mit ihrer Hilfe kann der Nutzer das Gerät steuern und anschließend über die statistische Auswertung evaluieren. Unternehmensgründer Jan Bernholz bewertet die zusätzliche Unterstützung sehr hoch: „Einfacher Antrag, unkomplizierte Nutzung und ein gut sichtbares Ergebnis für die Kunden von eseidon. Das Umsetzungsprojekt hat die Entwicklung der Bedieneinheit deutlich nach vorne gebracht.“

Weitere Informationen unter:
www.eseidon.de



Chef gedacht hat, wie es läuft. Und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzählen uns dann, wie es wirklich läuft“, berichtet Leif Grube mit einem Schmunzeln.

Es reicht auch nicht, so lehrt die Erfahrung der Umsetzungslotsen, wenn die Führungsebene eine gute Idee ausbrütet. Denn so manch gut gemeinte Digitalisierungsinitiative geht einfach unter. Wenn zum Beispiel der Chef allen Mitarbeitern ein iPad überreicht, und die Geräte dann einfach im Kofferraum verstauben.

Bei den Themen Digitalisierung und Innovationen müssen gute Lotsen immer das Ganze im Auge behalten, das ist eine der Maximen der Grubes und ihres Teams: „Wir sind nicht die klassischen Berater, die nur über Themen reden, wir setzen sie auch um.“

Digitale Exzellenz in 10 Tagen

Nicht immer sind die Entwicklungen eines Umsetzungsprojektes so speziell wie bei der eseidon GmbH. Im Alltag des Lotsenbetriebs tauchen branchenübergreifend oft ähnliche Fragen zu digitalen Bereichen auf.

Auf der Suche nach optimalen Lösungen für die ihnen anvertrauten Betriebe schwören die Beiden auf einen beteiligungsorientierten Ansatz. „Die Mitarbeiter sind die wichtigsten Menschen im Unternehmen“, so Grube Junior. Ohne deren Engagement funktioniert vieles nicht. Dabei haben fast alle Unternehmen mittlerweile erkannt, dass es in der Arbeitswelt ohne Digitalisierung immer schwerer wird. Doch wenn es konkret wird, überwiegen häufig noch Ängste vor Systemabsturz, Datensicherheit oder Cyberkriminalität.

Statt sich in eine vermeintlich raue See hinauszuwagen, fühlen Firmen sich sicherer, wenn sie in der Nähe alter, vertrauter Ufer schippern. Dabei ist die Digitalisierung kein Hexenwerk. Glaubt man den Umsetzungslotsen von In|Die RegionRuhr, reichen etwas Mut und Offenheit für Neues aus.

„Wir reden nicht nur drüber. Wir machen es.“

Prof. Dr. Gerd Grube

„Wir können jedem Unternehmen garantieren, dass es sich digitalisieren lässt, wenn Chef oder Chefin die Beschäftigten miteinbezieht“, ist Gerd Grube nach langjähriger Praxis überzeugt. „Klar wird bei der Umsetzung noch Hilfe gebraucht. Wenn eine Firma sagt, wir brauchen neue Software, wird die zwar angeschafft, aber dann taucht das Problem auf, die Software zu implementieren. In welcher Reihenfolge passiert das und wie werden die Mitarbeiter eingebunden? Da sind wir als Lotsen dann gefordert“, beschreibt Leif Grube die täglichen Herausforderungen.

Ohnehin sind die Grubes der Meinung, dass Innovationen ohne Digitalisierung selten funktioniert. Umgekehrt aber ergeben sich oft völlig neue Chancen und lassen sich Innovationen erst dann kreieren, wenn es mit der Digitalisierung in einem Unternehmen so richtig läuft. Neue Produkte und neue Fertigungsmethoden, wie zum Beispiel der 3D-Druck lassen sich am Horizont oft erst nach einigen Stürmen erahnen.



Die Leuchtturmprojekte werden mit dem Hero-Award ausgezeichnet.

Erst der Bagger! Dann der Fliesenleger!

„Es reicht nicht, etwas Tolles zu erfinden, es muss auch verkauft werden“, erklärt uns der erfahrene Seniorlotse. Bei einem erfolgreichen Unternehmen darf die Crew nicht in verschiedene Richtungen steuern. Um auf Kurs zu bleiben, müssen alle Schritte von der Entwicklung über die Produktion bis zum Vertrieb wie Zahnräder ineinander greifen. Schritt für Schritt, um unnötige Hindernisse zu vermeiden. „Es nützt ja auch niemandem etwas, wenn der Fliesenleger schon vor dem Baggerfahrer auf der Baustelle auftaucht“, weiß Prof. Grube aus vielen Beratungen von Handwerksbetrieben.

Man merkt Vater und Sohn an, dass der Lotsendienst ihnen viel Freude bereitet. Leif Grube glaubt, einen der spannendsten Jobs überhaupt gefunden zu haben: „Es ist eine gute Erfahrung für uns mit Menschen zu tun zu haben, die Lust auf Innovationen haben. Und die Ideen sind zum Teil klasse und sehr spannend.“

Weitere Informationen unter:
www.regionruhr.de



Fast wie im Computerspiel

Neue Wege in der Ausbildung – Die digitale Feile aus Dortmund

Ganze Generationen von Auszubildenden haben sich mit ihr Blasen an den Händen geholt, viele haben die monotone Arbeit aus ganzem Herzen verabscheut und die wochenlange Beschäftigung mit ihr verflucht. Die Rede ist von der Feile. Gerade für die Auszubildenden des ersten Lehrjahrs in den Metallberufen kann sie der Werkzeug gewordene Alptraum sein. Und auch diejenigen, die einen Elektroberuf erlernen möchten, kommen an ihr nicht vorbei. Doch Aufgeben bei der monotonen und anstrengenden Plackerei ist keine Option. Dafür sorgen schon die aufmunternden Worte des Meisters: „Weiterfeilen bis es passt!“

In den letzten Jahrzehnten hat sich an diesem Ausbildungsritual trotz gewaltiger Modernisierung in allen Arbeitsbereichen nicht viel geändert, denn das Feilen ist in der betrieblichen Praxis nach wie vor von Bedeutung. Doch die nervtötende Beschäftigung an der Feile könnte in der Ausbildung bald völlig anders aussehen. Bei der EKD Elektro- und Kabelmontage GmbH & Co. KG, dem Montage- und Fertigungsdienstleister innerhalb der Dortmunder Beimdick Gruppe, arbeitet inzwischen ein ganzes Team an der Revolution in der Vermittlung der Feiltechnik.

Geschäftsführer Martin Hölscher erklärt, dass dabei auch das Coronavirus, der Lockdown und die Kontaktbeschränkungen eine Rolle gespielt haben: „Wir dachten damals, es wäre doch super, wenn auch unsere gewerblichen Auszubildenden virtuell im Home-Office arbeiten können.“ Verrückte Idee? Vielleicht, in jedem Fall aber spannend genug, um die Entwicklung voran zu bringen. Für die Konzeptstudie zur digitalen Feile hat die EKD zunächst den InnoScheck.RUHR genutzt. Hier zeigte sich, dass die Idee gar nicht so abgehoben war und konnte damit auch die

Jury von InDieRegionRuhr überzeugen, die die „Digitale Feile“ als Leuchtturm-Projekt ausgewählt hat und die Realisierung nun mit 30.000 Euro fördert.

Prototyp für die Ausbildung

Um die Idee der Digitalen Feile zu realisieren, mussten Martin Hölscher und sein Team zunächst viele Fragen stellen und Probleme erkennen. Wie wird die Umgebung dargestellt? Wie simuliert man den Stahl? Welche Daten werden benötigt? Welches Brillenmodell soll zum Einsatz kommen?

Inzwischen arbeitet das Entwicklungsteam voller Tatendrang an seinem Zwischenziel, der Entwicklung eines Prototypen. Kernstück ist dabei eine Spezialbrille, in der Konstruktionspläne oder auch Sicherheitshinweise eingeblendet werden. Und eben das virtuelle Werkstück, das von den Auszubildenden zu bearbeiten ist. Dazu wird ein Feilblock mit integriertem Kompaktrechner benötigt, der an einer Tischkante befestigt, mit Sensoren ausgestattet ist. Diese erfassen die manuellen Feilbewegungen und lassen sie in ein dynamisches Datenmodell einfließen. So wird der Arbeitsprozess mit Hilfe der Spezialbrille für den Anwender sichtbar.

Das sich das dann doch irgendwie nach Computerspiel anhört, ist durchaus gewollt. Elektroingenieur Hölscher kennt seine Auszubildenden und ihre außerberufliche Problemlösungskompetenz beim Gaming genau: „Die Hartnäckigkeit, die viele Jugendlichen beim Computerspiel zeigen, die können sie dann auch fürs Feilen einsetzen.“ So hofft er, die Ausbildung für junge Menschen attraktiv zu gestalten, die Auszubildenden



Die praktische Ausbildung soll bald durch einen „digitalen Werkzeugkasten“ ergänzt werden - hin zu einer Arbeitswelt am Puls der Auszubildenden.



Übergabe des Hero-Awards als Auszeichnung für das Leuchtturmprojekt „Digitale Feile“ an Martin Hölscher, Geschäftsführer EKD Elektro- und Kabelmontage GmbH & Co. KG (3. v. l.) durch das Team InDie RegionRuhr (l.: Patricia Olbert, 2. v. l.: Frank Grützenbach, r.: Leif Grube)

dort abzuholen, wo sie stehen und gleichzeitig deren, beim Gaming gewonnenen Fertigkeiten und Lösungskompetenzen, zu nutzen. Denn gute Auszubildende, die man langfristig ans Unternehmen binden kann, sind rar gesät.

Digitaler Werkzeugkasten

Aber das ist nicht der einzige Nutzen. Hölscher sieht seinen Prototyp als Modell einer Zukunft, in der diese Technologie auch in den Unternehmen der Beimdick Gruppe im Engineering-Fertigungs- und Prüfprozess eingesetzt werden kann und so zur digitalen Wertschöpfung beiträgt. Deshalb ist die digitale Feile für die Entwickler kein reiner Selbstzweck: „Feilen ist halt sehr plakativ, aber wir beschäftigen uns schon immer mit der Digitalisierung, um Prozesse zu vereinfachen und die Qualität zu steigern“, sagt Hölscher.

Für Auszubildende und Praktikanten möchten die Dortmunder sogar einen ganzen digitalen Werkzeugkasten entwickeln mit Schraubendreher, Zange und allem was dazugehört.

Metallbearbeitung vom Küchentisch aus

Noch befindet sich die Wende hin zu einer digitalen Ausbildungskultur in der Phase der Grundlagenforschung, wie Hölscher es ausdrückt. Doch in Gesprächen mit Kunden und Partnern hat die Idee der digitale Feile schon einige Beachtung erfahren. Und auch die Innovationsexperten von InDie RegionRuhr haben so viel Gefallen an dem visionären Vorhaben gefunden, dass sie es unterstützen und als eines ihrer beiden Leuchtturmprojekte ausgewählt haben.

In Dortmund bei der EKD ist man mit den bisherigen Entwicklungsschritten zufrieden. „Es ist ein sehr dynamisches Projekt“, betont Martin Hölscher: „erste Ergebnisse erwarten wir Ende des Jahres.“ Bis dahin wird das Team mit Software-Entwicklern, Ausbildungsfachleuten und Experten für Virtual und Augmentet Reality Brillen weiter Hand in Hand zusammenarbeiten.

Das sich dabei die Arbeitswelt verändern wird, scheint vorprogrammiert. Martin Hölscher hat auch schon konkrete Vorstellungen, wie ein Ausbildungstag in der Zukunft beginnen kann: „Der Auszubildende steht zu Hause am Küchentisch und setzt die Brille auf.“

Weitere Informationen unter:
www.beimdick-gruppe.de



„Durch die guten Netzwerkkontakte der Handwerkskammer Dortmund, insbesondere zu den Innovationscoaches entstehen immer wieder kundenspezifische Lösungen für die Einführung und Umsetzung digitaler Infrastrukturmaßnahmen.“

Dabei ermöglicht die Förderung durch nicht rückzahlbare Zuschüsse, einen konkreten Einsatz externer digitaler Dienstleister. Alles in Allem also eine klassische win-win Situation für alle Beteiligten.“

Karlheinz Thom, Technische Beratung
Handwerkskammer Dortmund

Die Revolution für Omas alten Kessel

Der intelligente Kezzel aus Bochum soll den Markt erobern



„Kezzel“ der innovative Wasserkocher für den Induktionsherd

Ein lauer Frühlingsabend in einer Siedlung im Südwesten der RegionRuhr. Man geht beieinander ein und aus. Als Dr. Alexandros Zachos an diesem Tag eine neue Küche bekommt, ist klar, dass abends sein Freund und langjähriger Nachbar Thomas Ifland vorbeischaut, um die neue Einrichtung zu würdigen. Ausziehschränke hier, Hochglanzfronten dort, versenkbare Steckdosen und Schränke in schwebender Optik. Besonders angetan hat es den beiden Herren der neue Induktionsherd. Bei einem Bier wird gefachsimpelt und gesponnen. Herdplatten, die sich von alleine ausstellen, wenn man den Topf hochnimmt. Faszinierend!

Doch es bleibt nicht bei der Bewunderung. Dafür sind beide zu sehr Tüftler. Ein Wort gibt das andere und langsam nimmt eine Idee Gestalt an: Wenn sich der Boden eines Topfes automatisch bei einer bestimmten Temperatur anhebt, würde der Induktionsherd aufhören zu heizen. Anbrennen, Überkochen oder andere Katastrophen wären damit gebannt.

„Xinco ist ein herausragendes Beispiel für die Innovationskraft aus dem Ruhrgebiet. Der InnoScheck.RUHR war die Grundlage das Produkt zu verbessern. Das Leuchtturmprojekt ermöglicht Xinco seinen innovativen Wasserkocher im Bereich der Produktion in die Serie zu bringen und hat eine große Strahlkraft für Innovation aus dem Einzugsgebiet von In|Die RegionRuhr.“, so Stefan Rest, Innovationscoach bei In|Die RegionRuhr.



„In|Die RegionRuhr bietet Unternehmen ein starkes Netzwerk, um sich zukunftsfähig aufzustellen und wichtige Digitalisierungs- und Innovationsprojekte erfolgreich anzustoßen.“

Dominik Stute, Leiter des Referats Innovation, Industrie, Internationale Netzwerke IHK zu Dortmund

Was als versponnene Idee beginnt, lässt den 56-jährigen promovierten Ingenieur für Maschinenbau und Verfahrenstechnik Dr.-Ing. Alexandros Zachos nicht los. Er verbringt in den nächsten Tagen viel Zeit in seinem Werkzeugkeller und hat schon bald das erste Muster fertig: „Ich habe tatsächlich einen Topf gekauft und mit Abwasserrohren und Federn den ersten Ur-Kezzel im Keller zusammengebaut und in der Küche getestet.“

Dann ging alles sehr schnell für die beiden. Denn wo immer sie den Zaubertopf präsentierten, war die Begeisterung groß, so groß, dass die beiden Erfinder das Patent angemeldet haben: „Mit der Patenteinreichung im November 2018 haben wir das erste mal Geld in die Hand genommen und haben dann im April 2019 die Xinco GbR gegründet, die 2020 in die Xinco GmbH umgewandelt wurde,“ erinnert sich Thomas Ifland, der 59-jährige Kaufmann und Marketingexperte. Bei der Gründung halfen die Teilnahme beim Businessplan Wettbewerb KUER NRW, der dritte Platz beim Bochumer Senkrechtstarter-Wettbewerb sowie ein Gründerstipendium. Zudem gab es noch die starke Unterstützung durch In|Die RegionRuhr. Bei all dem zeigte sich: Die Idee kommt an!

Abheben mit dem weltweiten Unikat

Und so wurde der „Kezzel“ geboren, der traditionelle Kessel in neuer Schreibweise. Von dem ersten Muster ist allerdings nicht mehr viel übrig. Ein Designer hat schließlich den „Kezzel“ gestaltet und auch die Technik hat sich verändert. Heute hebt nicht mehr der gesamte Topf ab, sondern nur noch eine Metallscheibe in einem Glasbehälter. „Es gibt auf der ganzen Welt keinen anderen automatischen Wasserkocher für den Induktionsherd“, erläutert Ifland die Besonderheiten des Kezzels. Und das ist erstaunlich, denn jeder vierte Haushalt in Deutschland verfügt inzwischen über einen Induktionsherd. Tendenz steigend.

Im Gegensatz zu einem gewöhnlichen Wasserkocher nutzt der Kezzel den ohnehin vorhandenen Herd als Heizquelle, ist in der Regel schneller und kann in der Spülmaschine einfach von Kalk befreit werden. Im Inneren beherbergt er keinerlei reparaturanfällige Elektronik und er besteht aus nachhaltigen Materialien.

Das Herzstück der Erfindung: Eine dünne ferromagnetische Platte, wie ein Topfboden, die sich innerhalb eines nicht ferromagnetischen Behälters bewegt. „Wir detektieren, wenn das



Gemeinsam wollen sie den intelligenten Wasserkocher „Kezzel“ als Leuchtturmprojekt in die Serie bringen.
 V. l. n. r.: Umsetzungslotsen Prof. Dr. Gerd Grube und Leif Grube, Thomas Ifland (Xinco GmbH), Stefan Rest (Innovationscoach In|Die RegionRuhr), Dr.-Ing. Alexandros Zachos (Xinco GmbH), Fabian Franke und Felix Manhart (Ingpus GmbH)

Das Innovationsnetzwerk In|Die RegionRuhr fördert die weitere Umsetzung des Kezzel als eines der ersten Leuchtturmprojekte mit 30.000 Euro. Ziel ist es, die Serientauglichkeit bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit im Produktionsprozess nachzuweisen.

Wasser 100 Grad heiß geworden ist und in dem Moment hebt die zum Patent angemeldete Auslöseeinheit auf mechanische Weise diese Metallplatte ab. Der Induktionsherd denkt, da hat wohl jemand den Topf weggenommen und schaltet sich automatisch ab.“ erläutert Zachos.

Für diesen Effekt brauchte es keine Elektronik, sondern die Lösung liegt in einer Formgedächtnislegierung (FGL). Das ist ein Metall, das sich nachdem es verformt wurde, an eine frühere Formgebung „erinnern“ kann. Erarbeitet wurde diese Lösung von den FGL-Experten der Ingpus GmbH aus Bochum, eine Ausgründung der Uni Bochum.

Ein Auf und Ab in der Gründungsgeschichte

Die beiden Gründer wähten sich schon fast am Ziel, als ihnen ein lästiges Detail fast einen Strich durch die Rechnung machte. Zwar funktionierten die Prototypen mit der Abhebeautomatik durch die Formgedächtnislegierung zunächst wunderbar. Doch leider ließ sich der Kezzel nach einer Abschaltung nicht schnell wieder einschalten. Aber der Alltag in Küchen sieht nun mal so aus, dass man Wasser, bevor man es verwendet, häufig ein zweites Mal kurz aufkochen lässt. Also musste der Kezzel sich nicht nur automatisch ausschalten, sondern sollte anschließend auch schnell wieder einschaltbar sein. Doch mit einer veränderten Strömungstechnik und einer neuen Konstruktion bekamen die Techniker auch dieses Problem – unterstützt durch den InnoScheck.RUHR – schließlich in den Griff.

„Es gibt zwei große Herausforderungen: Die eine ist das Produkt technisch fertig zu haben und mit einer hohen Qualität in der industriellen Großserienfertigung zu produzieren.

Die zweite ist es, im Markt Aufmerksamkeit für unser neues Produkt zu erzielen.“

Thomas Ifland, Xinco GmbH

Ein Kezzel für die Ewigkeit

Am Ende ihrer Story sind die beiden Bochumer Entwickler noch nicht angelangt. Derzeit bereiten sie die Fertigung für den Markteintritt vor. Parallel suchen sie gemeinsam mit In|Die RegionRuhr Partner für den Vertrieb. Da das eine mit dem anderen zusammenhängt, sind die Prognosen für den Absatz extrem schwierig. Die erste Fertigungs-Charge kann zwischen 2.000 und 30.000 Geräten liegen, denn die Ziele der Bochumer sind ambitioniert: „Wenn man unsere kleine Firma sieht und dann den Markt, dann ist der für uns erst mal unendlich groß. Und Kezzel soll kein Nischenprodukt sein, sondern ein Produkt, das über alle Vertriebskanäle zu haben sein soll.“

Weitere Informationen unter:
www.kezzel.de



Informationen 4.0

In|Die RegionRuhr stellt vielfältige Informationen für Unternehmen bereit

„Information ist die Währung der Demokratie“, sagte Thomas Jefferson (1743 - 1826), der 3. Präsident der Vereinigten Staaten. Das gilt heute mehr denn je. Informationen sind aber auch die Basis für alle, die in kleinen und mittleren Unternehmen Entscheidungen zur digitalen Transformation treffen. Daher bietet das Projekt In|Die RegionRuhr diverse Kanäle, um möglichst viele Interessierte zu erreichen.

Regelmäßige Informationen finden Sie auf den Social Media Kanälen von In|Die RegionRuhr. Hier finden Sie Wissenswertes, Filme aus Unternehmen, die an Digitalisierungsprojekten teilgenommen haben und Hinweise zu Events rund um das Thema. Folgen Sie dem Innovationsnetzwerk In|Die RegionRuhr bei LinkedIn, Xing und Youtube, um immer auf dem Laufenden zu sein!

Podcast statt Zoom-Fatigue

Andere Angebote mussten komplett neu gedacht werden. Das Interesse an Webinaren zu digitalen Themen wurde durch die aufkommende Zoom-Fatigue bei den Unternehmern immer geringer, so dass diese kurzerhand durch einen Podcast ersetzt wurden. Die ersten Folgen des Podcasts „Inno-Radio“ werden ab November auf allen bekannten Streamingplattformen zu hören sein. Inhaltlich beschäftigt sich der Podcast mit vielen spannenden Themen, wie Digitalisierung im Handwerk, Künstliche Intelligenz für den Mittelstand oder Cobots.

Infos und Input für Ihr Unternehmen zum Thema Innovationen und Digitalisierung

Alle Informationen zum Projekt finden Sie natürlich auch auf der Website von In|Die RegionRuhr. Im vergangenen Jahr wurde der Internetauftritt einem kompletten Relaunch unterzogen.

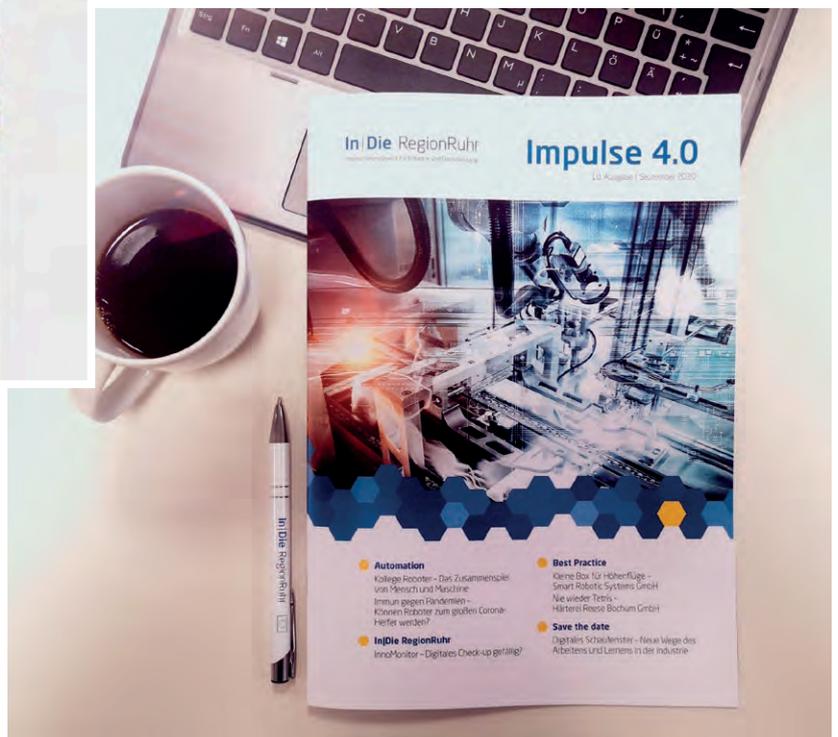


„Austausch und Vernetzung schaffen die Basis für Kooperationen und Synergien. In|Die RegionRuhr bietet als regionales Netzwerk erfolgreich unterschiedliche Plattformen, um kleine und mittelständische Unternehmen aus der Region miteinander und mit digitalen Experten zu vernetzen.“

Christiane Auffermann,
Kompetenzfeldmanagerin
IHK Mittleres Ruhrgebiet

Hier finden Sie Ihre Ansprechpersonen, Infos zum InnoMonitor, den Innovationscoaches, dem InnoScheck.RUHR, den Umsetzungslotsen und den Leuchtturmprojekten. Und natürlich viele inspirierende Best-Practice-Beispiele aus anderen Unternehmen. Schauen Sie mal vorbei: www.regionruhr.de

Herzstück für Aktuelles rund um das Projekt und Themen der Digitalisierung ist der hier vorliegende Newsletter „Impulse 4.0“. Die vergangenen drei Ausgaben haben sich bereits intensiv mit den Themen Change Management, Automatisierung und zuletzt mit Digitalem Marketing beschäftigt. Denn die Covid-19-Pandemie hat sich natürlich auch auf die Themenauswahl des Newsletters ausgewirkt. Alle Ausgaben finden Sie ebenfalls auf der Website von In|Die RegionRuhr.





Der virtuelle Messestand von In|Die RegionRuhr auf der diesjährigen NRW Nano Conference

In starken Netzwerken sicher zur Digitalisierung

Der Austausch mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern ist für die digitale Entwicklung unverzichtbar. Daher ist Vernetzung mit anderen Betrieben, Start-ups und Forschungseinrichtungen der RegionRuhr ein wichtiges Anliegen. In|Die RegionRuhr bietet Ihnen mit spannenden Netzwerkveranstaltungen geeignete Plattformen, um sich über das Thema Industrie 4.0 zu informieren und neue Unternehmenskontakte aufzubauen.

Dieser Bereich wurde durch die Pandemie stark beeinträchtigt. Denn der Erfolg des Netzwerks hängt auch davon ab, dass Vertreterinnen und Vertreter aus kleinen und mittleren Unternehmen untereinander persönlich Ideen austauschen, die sich bei Innovations- und Digitalisierungsmaßnahmen bewährt haben.

Konnte im September 2020 die Messe „all about automation“ noch mit einem Hygienekonzept durchgeführt werden, mussten bald Alternativen zu diesem persönlichen Austausch gefunden werden. Einige Veranstaltungen wurden in digitale Formate umgewandelt, wie beispielweise das bei Unternehmen so beliebte Business-Speed-Dating.

Speed-Dating Digital mit Überraschungsbox

Trotz Social Distancing und den damit verbundenen Herausforderungen ist das Thema Vernetzung für KMUs aus der Region essenziell. In dem Zusammenhang hat In|Die RegionRuhr das bewährte Format des Business Speed Datings erstmalig als Online Veranstaltung angeboten. 16 Unternehmensvertreterinnen und Unternehmensvertreter aus dem produzierenden Mittelstand wurden virtuell in digitalen Besprechungsräumen gematcht. Das Konzept des Business Speed Datings zielt mit der geringen Teilnehmeranzahl speziell auf die persönlichen Matchings, die sich durchweg für alle Teilnehmenden als sehr positiv erwiesen haben. Damit bietet In|Die RegionRuhr den Unternehmen die Möglichkeit, innerhalb kürzester Zeit ihr Unternehmen zu präsentieren, wertvolle Kontakte zu knüpfen und viele potenzielle Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner kennenzulernen.

Um der Veranstaltung einen Wiedererkennungswert zu geben, haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Business Speed Datings im Vorfeld eine Überraschungsbox erhalten. Diese war sowohl mit leckerem, als auch mit nützlichen IDRR Giveaways gefüllt. Im Laufe der Veranstaltung wurde die Box dann gemeinschaftlich geöffnet. Auch wenn die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Präsenzveranstaltungen präferieren, war die erste Ausgabe des Online Business Speed Datings ein voller Erfolg!



Das digitale Business Speed Dating aus der Teilnehmersicht

Zudem konnten digitale Messestände von In|Die RegionRuhr auf der Hannover Messe sowie der Begleitausstellung zur NRW Nano Conference besucht werden. Dabei war es möglich, den Messestand individuell im eigenen Design zu gestalten und mit interaktiven Tools auszustatten, so dass der Austausch mit Messebesuchern auch digital problemlos umgesetzt wurde.

Ein Ausblick zum Schluss: Die Zahl der Präsenz-Veranstaltungen steigt und die Menschen können sich endlich wieder persönlich tief in die Augen blicken. Dafür wird es 2021 noch einige Gelegenheiten geben. Bleiben Sie gespannt. Nichtsdestotrotz: Safety first bleibt natürlich die Devise und so setzen letztendlich die aktuellen Corona-Regeln den Rahmen für alle Events zum Vernetzen.

all about automation Messe in Essen

**Das regionale Automatisierungs-Highlight 2021
in NRW - all about automation Messe in Essen
am 27. - 28. Oktober 2021**

Die all about automation Essen präsentiert im Oktober 2021 den Automatisierungsanwendern aus der Region Rhein Ruhr wieder den aktuellen Stand industrieller Automatisierungstechnik. Unter den Stichwörtern regional, kompakt und kompetent zeigt die Messe Systeme, Komponenten, Software und Engineering für die Industrieautomation.

In|Die RegionRuhr bietet, als Kompetenzpartner der Messe, in diesem Jahr erneut Unternehmen aus der Region die exklusive

Möglichkeit an einem Gemeinschaftsstand als Mitaussteller teilzunehmen. Der Paketpreis als Teilnehmer beträgt dabei 950 Euro und beinhaltet Standeinheit, Standbau und Basisausstattung, Marketing- und Serviceleistungen sowie das EasyGo Paket GoVisibility inklusive zwei Ausstellerausweisen.

Der Face-to-Face-Kontakt auf Präsenzmessen ist unersetzbar! Nutzen Sie die Chance, besuchen Sie uns in Halle 1, Stand 510/511 und nehmen teil am Gemeinschaftsstand von In|Die RegionRuhr. Überzeugen Sie so die Automatisierungsexperten vor Ort und wieder live und persönlich von Ihren Produkten und Lösungen.



Kontakt

In|Die RegionRuhr
Geschäftsstelle · c/o Wirtschaftsförderung Dortmund · Frank Grützenbach · Grüne Str. 2-8 · 44147 Dortmund

Bochum
Stefan Rest · 0151 70180060
rest@regionruhr.de

Dortmund
Patricia Olbert · 0172 6254233
olbert@regionruhr.de

Hagen
Yasmin Grad · 0174 1906111
grad@regionruhr.de



Impressum

In|Die RegionRuhr · c/o Wirtschaftsförderung Dortmund,
Grüne Straße 2-8, 44147 Dortmund, www.regionruhr.de
Redaktion: Frank Grützenbach (verantwortlich),
Philipp Hartmann, Nicola Henning

Texte: In|Die RegionRuhr, Beate Fleck
Layout und Druck: Klenke GmbH
Bildnachweis: AdobeStock: S. 1, S. 8 u.; IVAM: S. 2; SIHK:
S. 8; HWK Dortmund: S. 11; IHK zu Dortmund: S. 12; IHK
Mittleres Ruhrgebiet: S.14; In|Die RegionRuhr: S. 14, S. 15;
andere: Ursula Dören

In|Die RegionRuhr ist ein Kooperationsprojekt der Wirtschaftsförderungen und Kammern der Standorte Bochum, Dortmund sowie Hagen. Es wird vom Land Nordrhein-Westfalen unter Einsatz von Mitteln aus dem europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) gefördert.