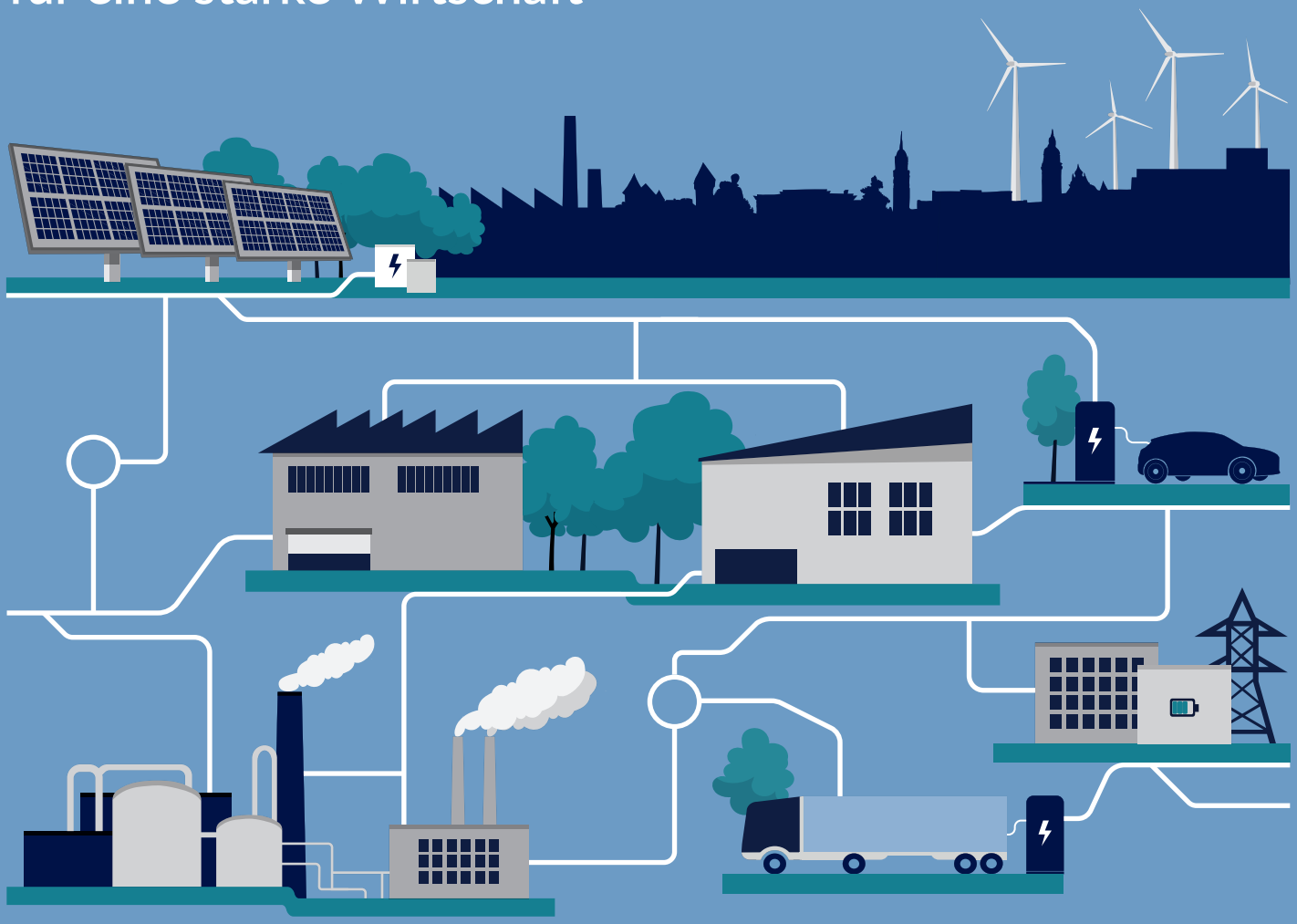
INSIDERKREFELD
Das Wirtschaftsmagazin.

Nr. 11 | Herbst 2026

Unter Strom

Energieversorgung, Innovation und Transformation für eine starke Wirtschaft



Seite 6:
30 Jahre REMEMBER: Von der Idee zur internationalen Designmarke

Seite 36:
Zukunftsfähig bleiben: Vier Impulse in Zeiten des Wandels

Seite 50:
MeinWerk Krefeld 4: Flächenangebot für den Mittelstand

90 JAHRE 1936-2026 | Borgmann Nassauerring 45

GEELY

JETZT NEU IN KREFELD

DIE NEUEN GEELY MODELLE



Elektro

GEELY E5 Pro

430 km elektr. Reichweite

360 Grad Rundum-Kamera

15,4 Zoll HD Touchscreen

0 €
ANZAHLUNG

Hybrid

STARRAY EM-i Pro

18 Fahrassistenzsysteme

Einparksensoren hinten

Anhängelast 750kg

*Geely E2 Stromverbrauch kombiniert: 15.5–15.9 kWh/100 km; 0 g/km CO_2; CO_2-Klasse: A.
*Geely E5 Pro Stromverbrauch 15.8– 16.9 kWh/100 km; CO2-Emission 0 g/km. CO2-Klasse A; (kombinierte WLTP-Werte)
Starray EM-i Energieverbrauch gewichtet 14.7 kWh/100 km plus 2.4 l Benzin/100km; CO2-Emission 54 g/km. CO2-Klasse B; bei entladener Batterie: Kraftstoffverbrauch 6.2 l/100 km; CO2-Klasse E; (kombinierte WLTP-Werte). *Fahrleistung p.a. 10.000 km; 48 Monate; Alle Werte zzgl. MwSt., zzgl. Überführungskosten in Höhe von 1.190,-€ und zzgl. Zulassung.
*Ein Angebot der BNP Paribas S. A. Niederlassung Deutschland, Rüdesheimer Straße 1, 80686 München.
Abb. zeigt ggf. Sonderausstattung. Änderungen & Irrtümer vorbehalten. KI Abbildungen enthalten.

8 Jahre Garantie

EURO NCAP ★★★★★ www.euroncap.com

Krefeld Borgmann

GEELY Borgmann
Nassauerring 45,
47803 Krefeld

Hier scannen für mehr Geely Angebote



Krefeld, den 01.10.2026

Liebe Leserinnen und Leser,

aller diverser Krisen zum Trotz präsentiert sich Krefeld in dieser Ausgabe des INSIDER KREFELDs ganz besonders „energiegeladen“.

Das gilt zum einen für das Titelthema der vorliegenden Ausgabe, in dem es um Energieversorgung, Innovation und Transformation für die Krefelder Wirtschaft geht. Unter der Überschrift „Unter Strom“ befragen wir dazu mit Carsten Liedtke einen der wichtigsten Experten der Region zu den aktuellen Planungen der SWK und den relevanten Entwicklungen in der Branche. Doch auch einige andere wichtige Industrieunternehmen werden unter diesem Blickwinkel einmal näher „beleuchtet“.

Voller Energie sind auch die unternehmerischen Jubilare, die in diesem Jahr ihr 30-, 50-, 80- oder gar 100-jähriges Bestehen feiern und die im Laufe der Jahrzehnte dank ihrer Innovationskraft schon so manche Transformation erfolgreich durchlaufen haben.

Noch ganz am Anfang ihrer gemeinsamen Firmengeschichte steht indes das vor wenigen Wochen unter dem neuen Namen Volksbank Düsseldorf Krefeld Neuss an den Start gegangene genossenschaftliche Kreditinstitut der Region.

Unabhängig davon, unterstützt die Volksbank auch in diesem Jahr bereits zum achten Mal als einer der Initialpartner den GRÜNDERPREIS KREFELD. Dieser ist kürzlich ebenso gestartet wie uerDING., der aktuelle Einzelhandelswettbewerb von KREFELD BUSINESS und dem Uerdinger Kaufmannsbund.

Das nötige Rüstzeug für den Sprung in die Selbstständigkeit vermitteln in Kürze wieder die Veranstaltungen der „Gründungswoche Niederrhein“, auf die wir ebenso vorausblicken wie auf die immer näher rückende Eröffnung des Krefelder Gründungshauses, welches im Sommer nach einem spannenden Markenwettbewerb auf den Namen Spule getauft wurde.

Schließlich werfen wir auch noch einen Blick nach Fichtenhain, wo gleich mehrere Bauherren ebenfalls mit großer Energie ihre Projekte vorantreiben. Nach erfolgreicher Investorenbegleitung freute sich KREFELD BUSINESS im Sommer gleich mehrfach über Spatenstiche und Eröffnungen von neuen Firmenstandorten.

Insofern ist es wohl in der Tat nicht übertrieben, zu behaupten, dass in Krefeld derzeit auch im positiven Sinne so einiges „unter Strom“ steht und dass die Krisen die Transformation allenfalls etwas ausbremsen, aber keineswegs zum Stillstand gebracht haben.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre!

Eckart Preen
und das Team von KREFELD BUSINESS

INSIDERKREFELD

Das Wirtschaftsmagazin.

Nr. 11 | Herbst 2026

STANDORT

6 | 30 Jahre REMEMBER: Von der kreativen Idee zur internationalen Designmarke
8 | 50 Jahre italienischer Genuss in Krefeld
10 | Zwischen Heimat und Unternehmertum: Unterwegs im Krefelder Norden
13 | LANXESS: Seit hundert Jahren Eisenoxidpigmente aus Uerdingen für den Weltmarkt
14 | Aus zwei wird eins
16 | 150 Jahre zwischen Tradition und Transformation
17 | Wilhelm Schulz GmbH: Krefelder Tradition mit globaler Reichweite

TITELTHEMA

18 | Unter Strom: Energieversorgung, Innovation und Transformation für eine starke Wirtschaft
20 | Energiewende, volatile Märkte und SWK NewPower
25 | Klarer unternehmerischer Ansatz: Energiespeicher sind der Schlüssel der Energiewende
26 | Unter Strom für die Energiewende
28 | Stockhausen Superabsorber GmbH: „Jeder konkrete Schritt zählt“

SERVICE & PROJEKTE

30 | Mach dein Ding in Uerdingen: Pop-up-Wettbewerb bietet die Chance, Geschäftsideen zu testen
32 | Optimierung des Recruitings in KMU: Anonymisierte Bewerbungsverfahren in der Praxis erproben
33 | Was steckt so alles hinter KREFELD BUSINESS?
34 | Weltoffen vernetzt: Global Minds – Local Meetings

DIGITALISIERUNG & INNOVATION

36 | Zukunftsfähig bleiben: Vier Impulse für Unternehmen in Zeiten des Wandels

FÖRDERMITTEL & GRÜNDUNG

40 | GRÜNDERPREIS KREFELD: Die Zukunft des Wirtschaftsstandorts beginnt mit mutigen Menschen
42 | Die Spule beginnt sich zu drehen
45 | GRÜNDUNGSWOCHE NIEDERRHEIN 2026: Erfolgreich in die Selbstständigkeit starten

IMMOBILIEN & GEWERBEFLÄCHEN

46 | Businesspark Fichtenhainer Allee: Freiraum für Produktion, Dienstleistung und Handwerk
48 | KREFELD BUSINESS setzt verstärkt auf die Vermittlung privater Gewerbeimmobilien
49 | Meilenstein am Rheinblick Nord
50 | Eigentum statt Miete: MeinWerk Krefeld 4 erweitert das Flächenangebot für den Mittelstand

TEAM

52 | Das Team von KREFELD BUSINESS

ZU GUTER LETZT

54 | Neue Talente zu Gast in Krefeld

Herausgeber: WFG Wirtschaftsförderungsgesellschaft Krefeld mbH
Neue Linner Straße 87, 47798 Krefeld
Telefon: 02151 82074-0 | insider@krefeld-business.de | www.krefeld-business.de

Redaktion: Eckart Preen (v. i. S. d. P.), Andreas Struwe, Manon Häßelbarth, Annegret Angerhausen-Reuter, Ricarda Fries, Jasmin Bailer
Auflage: 4.800 Exemplare/Ausgabe
Titelbild: station3 GmbH

Konzept und Gestaltung: station3 GmbH Agentur für Kommunikation
Uerdinger Str. 321, 47800 Krefeld | welcome@station3.de | www.station3.de

Druckorganisation: Schmitz Keuck Medien GmbH & Co. KG
Weihersfeld 41, 41379 Brüggen | www.schmitz-keuck-medien.de

Was, wann, wo auf einen Blick

27.10.26 18:00 Uhr

Krefelder Gründerstammtisch

Geniale Geschäftsidee im Kopf? Der Krefelder Gründerstammtisch lädt Existenzgründer:innen, Start-ups und Jungunternehmer:innen aus allen Branchen zum Austausch ein!

Ort: Gleumes Brauerei, Sternstraße 12, 47798 Krefeld

12.11.26

Zukunft Wohnen in Krefeld

Wie bleibt Wohnen lebenswert, bezahlbar und nachhaltig? Welche Impulse braucht unsere Stadt – und was können wir gemeinsam bewegen?

Ort: Wohnstätte Krefeld, Petersstraße 121, 47798 Krefeld

16.11.26 14:00 Uhr

Monatlicher PITCHDAY des Netzwerks „Experten coachen Gründer“

Ort: hey, krefeld – das Stadtfenster, Petersstr. 118–120, 47798 Krefeld

16.–22.11.26

Gründungswoche Niederrhein 2026

Workshops, Vorträge und Beratungsangebote rund um Gründung und Selbstständigkeit am Niederrhein

Alle Events unter: www.gruendungswoche-niederrhein.de

24.11.26

Erfahrung bleibt – Wie Unternehmen ältere Beschäftigte länger halten.

Ort: hey, krefeld – das Stadtfenster, Petersstraße 118–120, 47798 Krefeld

24.–29.11.26

Wanderausstellung Crossdressing

Wie viel Klischee steckt in dir?

Ort: hey, krefeld – das Stadtfenster, Petersstr. 118–120, 47798 Krefeld

03.12.26

Global Minds – Local Meetings

Netzwerkveranstaltung für internationale und international orientierte Fachkräfte aus Krefeld und der Region, in Kooperation mit der IHK Mittlerer Niederrhein und der Hochschule Niederrhein

Ort: Hochschule Niederrhein, Krefeld

10.12.26

BusinessBreakfast: Das Krefelder Unternehmerfrühstück

Neue Impulse, persönliche Begegnungen und lockerer Austausch am Morgen

25.01.27

Youth Science Camp KReate FUTURE

Ort: Mediothek Krefeld, Theaterplatz 2, 47798 Krefeld

Weitere Infos unter: www.kreatefuture.de

28.01.27

digital.souverän: Cybersecurity in der Praxis – Live-Hacking & Beratung

Veranstaltungsreihe zur digitalen Transformation von Unternehmen

Ort: IHK Mittlerer Niederrhein, Nordwall 39, 47798 Krefeld

03.02.27

Pott & Deckel

Unternehmen präsentieren sich im persönlichen Gespräch mit Schülerinnen und Schülern

Ort: Agentur für Arbeit, Philadelphiastraße 2, 47799 Krefeld

Unseren Veranstaltungskalender mit den aktuellen Terminen finden Sie hier:



Alle Angaben ohne Gewähr.

Fotos: KF Design GmbH



Gemeinsam an der Spitze von REMEMBER: Anna Bens (CPBO), Nico Gerlach (CEO) und Marten Hilbertz (CFO) (v. l.) führen die 1996 eingetragene Designmarke heute mit internationaler Ausrichtung weiter.

30 Jahre REMEMBER

Von der kreativen Idee zur **internationalen Designmarke**

Was vor drei Jahrzehnten als Nebenprojekt in einer Krefelder Werbeagentur begann, ist heute eine international anerkannte Designmarke. Zum 30-jährigen Jubiläum blickt REMEMBER auf eine Geschichte zurück, die zeigt, wie aus Kreativität und unternehmerischem Mut nachhaltiges Wachstum entsteht.

Der Ursprung von REMEMBER reicht in die frühen 1990er-Jahre zurück. Aus der Begeisterung für Farben und grafische Formen entwickelte das Team einer Krefelder Werbeagentur nach Feierabend ein Gedächtnisspiel. Ein Werbeflyer, beigelegt in Home- und Lifestyle-Magazinen, löste eine unerwartet große Resonanz aus: Zahlreiche Bestellungen gingen ein und legten den Grundstein für die Unternehmensentwicklung. 1996 wurde REMEMBER beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen.

Aus dem ersten Spiel entstand über die Jahre ein breit gefächertes Sortiment. Heute umfasst das Angebot Wohn-, Tisch- und Küchenaccessoires, Leuchten, Kleinmöbel, Mode sowie weitere Spiele – rund 600 Artikel. Charakteristisch für alle Produkte sind eine klare grafische Gestaltung, intensive Farben und ein eigenständiger Designanspruch. Vertrieb und Verkauf erfolgen über den eigenen Onlineshop sowie ein internationales Fachhandelsnetz. „Die Kombination aus internationalem Fachhandel und direktem Kundenzugang über unseren Onlineshop macht unser Geschäftsmodell besonders resilient“, erklärt Geschäftsführer Nico Gerlach.

Wichtigster Absatzmarkt bleibt Deutschland. Zugleich hat REMEMBER seine internationale Präsenz auf zwei Wegen ausgebaut. Im Fachhandel sind die Produkte heute in mehr als 50 Ländern erhältlich – über Fachhändler, Warenhäuser und Museumsshops, darunter der Museumsshop des Museum of Modern Art (MoMA) in New York, sowie über zwei eigene REMEMBER-Shops in Georgien.





Vom Gedächtnisspiel zum vielseitigen Sortiment: Intensive Farben und klare grafische Formen prägen die Produkte von REMEMBER seit 30 Jahren.

Parallel dazu treibt das Unternehmen die Internationalisierung über den eigenen Onlineshop voran. „Unser Webshop entwickelt sich zunehmend zur zentralen Plattform für die internationale Expansion unserer Marke über den DACH-Raum hinaus", so Gerlach. „Als zeitgemäßes E-Commerce-Unternehmen sehen wir hier großes Potenzial – der Onlineshop soll auch weiteren europäischen Kunden ein besonderes Einkaufserlebnis bieten." Seit Juli des vergangenen Jahres treibt KF Design GmbH die internationale B2C-Expansion aktiv voran: In Frankreich, den Niederlanden, Belgien, Italien und Spanien ist der REMEMBER-Shop in der jeweiligen Landessprache verfügbar, bietet lokale Zahlungsmethoden und liefert über die im jeweiligen Markt bevorzugten Last-Mile-Carrier. Mit dem Launch eines eigenen Schweizer Onlineshops hat das Unternehmen zudem den Schritt in weitere Währungen pilotiert. „Im gerade gestarteten Geschäftsjahr werden weitere europäische Märkte hinzukommen – wir bauen unsere internationale Markenpräsenz konsequent weiter aus", so Gerlach.

Trotz internationaler Ausrichtung ist Krefeld das Zentrum des Unternehmens geblieben. Für den Firmensitz im Werkkontor Krefeld wurden 2017, damals noch in Verantwortung der GGK Grundstücksgesellschaft, attraktive Büros geschaffen und eine neue Lagerhalle errichtet. Dort am Nauenweg entstehen auch die Produktideen und Designs. Gleichzeitig sind hier die Bereiche Marketing, Vertrieb, Einkauf und Logistik gebündelt. Rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten hier an der Weiterentwicklung der Marke.

Die Geschichte von REMEMBER zeigt, wie aus einer kreativen Idee ein Unternehmen mit internationaler Reichweite werden kann – ohne die enge Verbindung zum Wirtschaftsstandort Krefeld aufzugeben.

KF Design GmbH · REMEMBER

Nauenweg 42 e
47805 Krefeld
www.remember.de

50 Jahre italienischer Genuss in Krefeld



Seit 1976 bringt Gustare italienische Feinkost, Weine und Lebensart in die Krefelder Innenstadt. Heute arbeiten drei Generationen der Familie Cozzuto an dem Erfolgsrezept des Fachgeschäfts. Dabei verbinden sie ein klares Qualitätsversprechen mit persönlichen Beziehungen und einem ebenso leidenschaftlichen wie kritischen Blick auf ihren Standort.

„Unsere beste Entscheidung war es, von Anfang an auf Qualität zu setzen", sagt Inhaber Gennaro Cozzuto. Für Gustare bedeutet das: hochwertige, handwerklich hergestellte und möglichst saisonale Lebensmittel, die authentisch für ihre Herkunft stehen. Die Familie hält engen Kontakt zu Produzentinnen und Produzenten aus ganz Italien. Viele Geschäftsbeziehungen bestehen bereits seit Jahrzehnten. Bevor ein neues Produkt ins Sortiment aufgenommen wird, wird es gemeinsam probiert und bewertet.

Besonders wichtig sind Partnerbetriebe, die ebenfalls familiengeführt sind und traditionelle Herstellungsweisen bewahren. Dazu zählen etwa eine Manufaktur, die Pasta ausschließlich aus eigenem Weizen fertigt, oder landwirtschaftliche Betriebe, die ihre Tomatenernte direkt auf dem eigenen Hof verarbeiten. „Wir möchten so nah wie möglich an der klassischen Landwirtschaft und so weit wie möglich von der Industrie entfernt sein", beschreibt Cozzuto den Anspruch.

Zum Erfolgsrezept gehört jedoch mehr als Feinkost und Wein. Umbrische Keramik, mediterrane Tischwäsche und wechselnde Geschenkideen ergänzen das Sortiment und bringen italienisches Lebensgefühl auf den gedeckten Tisch. Auch individuell zusammengestellte Präsentkörbe sind eine feste Zutat des Geschäftsmodells. Unternehmen aus der Region nutzen sie als Kunden- oder Mitarbeitergeschenke, auf Wunsch abgestimmt auf die eigenen Unternehmensfarben.

Doch Gustare steht nicht allein für ein besonderes Sortiment. Persönliche Beratung, familiäre Atmosphäre und das sinnliche Erleben der Produkte gehören seit 50 Jahren zum Konzept. Kundinnen und Kunden können stöbern, probieren, riechen, schmecken und sich über Rezepte und Zubereitungsideen austauschen. So wird aus dem Einkauf ein kleines Stück italienisches Lebensgefühl mitten in Krefeld.

Zwei Fragen an **Gennaro Cozzuto**

Womit kann sich ein inhabergeführtes Feinkostgeschäft heute gegenüber Supermärkten und Onlinehandel behaupten?

Mit Verlässlichkeit, Qualität, Leidenschaft und Authentizität. Unser Sortiment soll so echt italienisch wie möglich sein und nicht nur durch Marketing italienisch wirken. Dazu kommen die persönliche Beratung und die familiäre Atmosphäre. Viele unserer langjährigen Kundinnen und Kunden schätzen den direkten Austausch, bei dem es nicht nur um Produkte, sondern auch um Rezepte, Erfahrungen und manchmal ganz persönliche Themen geht.

Was braucht die Krefelder Innenstadt, damit inhabergeführte Geschäfte dort langfristig erfolgreich sein können?

Die Innenstadt lebt von Synergien und einem gesunden Branchenmix. Leerstände und ein insgesamt weniger attraktives Umfeld schwächen diese Wirkung. Onlinehandel allein erklärt die Entwicklung nicht, denn die Menschen möchten weiterhin stöbern, probieren, entdecken und sich beraten lassen. Dafür muss aber auch das Umfeld stimmen. Ein wertiges Warenangebot braucht ein wertiges Gesamtumfeld. Der öffentliche Raum sollte geschützt und mit Liebe zum Detail gepflegt werden, und die Belange der Gewerbetreibenden sollten stärker berücksichtigt werden. Um in der Sprache der Kulinarik zu bleiben: Es braucht ein gutes Rezept aus ehrlicher Standortanalyse, Qualitätsanspruch, Pragmatismus und dem gemeinsamen Willen, wieder mehr Menschen an den Tisch zu holen.

Fotos: Gustare



Inhaber Gennaro Cozzuto ist vom Consorzio del Prosciutto di Parma zum wiederholten Male als Parma-Spezialist ausgezeichnet worden.

Er präsentiert in seinem Feinkostladen an der Petersstraße 111 eine vielfältige Auswahl italienischer Spezialitäten sowie sorgfältig ausgewählte Produkte für den gedeckten Tisch und besondere Geschenkideen.

Feinkost & Vinothek Gustare

Petersstraße 111
47798 Krefeld



Fotos: Fredda Weiler

Sebastian Weyers (links) und Martin Billstein (rechts) sind mit dem Krefelder Norden eng verbunden. Sie erzählen von ihren Unternehmen, ihren Wurzeln und ihrem Blick auf den Stadtbezirk.

Zwischen Heimat und Unternehmertum:

Unterwegs im Krefelder Norden

Seit der letzten Kommunalwahl ist das Stadtgebiet nicht mehr in neun, sondern nur noch in fünf Stadtbezirke unterteilt. Namentlich sind sie leicht zu merken, denn neben dem Begriff Mitte wurden zur Bezeichnung die vier Himmelsrichtungen herangezogen.

Unter dem Titel „Heimatreisen" lädt das Stadtmarketing Krefeld dazu ein, die eigene Stadt neu zu entdecken – Stadtteil für Stadtteil, mit einem Blick auf bekannte Orte ebenso wie auf verborgene Besonderheiten. KREFELD BUSINESS begleitet diese Reihe. Denn jeder Stadtteil wird nicht nur durch seine Geschichte und seine Menschen geprägt, sondern auch durch die Unternehmen, die dort ansässig sind und den Standort mitgestalten. Den Auftakt bildet also Stadtbezirk Nord, der Bockum, Kliedbruch, Traar und Verberg umfasst. Dieser Bezirk ist nicht der Ort industrieller Großbetriebe. Doch es gibt hier viele kleine und mittlere Unternehmen, die zum Teil seit Generationen dort ihre Heimat haben. Zwei dieser Betriebe stellen wir hier in kurzen Interviews vor.

Lesen Sie den zweiten Teil der Interviews und Wissenswertes zum Krefelder Norden in **KREFELD – Das Magazin**.

Im Gespräch mit Martin Billstein

Konditorei Billstein: Backstube in fünfter Generation

INSIDER KREFELD: Seit wann gibt es die Konditorei Billstein im Krefelder Norden?

Martin Billstein: Hier auf dem Breiten Dyk sind wir seit fast 40 Jahren. Insgesamt hatten wir mal vier Standorte, jetzt haben wir noch zwei. Mein Urgroßvater Ernst Billstein gründete das Geschäft 1882 und übergab es dann weiter an seinen Sohn. Ich bin mittlerweile die fünfte Generation und seit 24 Jahren Konditormeister in unserem Geschäft. Unser Angebot mit Kuchen, Plätzchen, Hochzeitstorten und Pralinen läuft hier im Krefelder Nordbezirk sehr gut. Die Leute stehen Schlange zur Kaffee- und Kuchenzeit.

INSIDER KREFELD: Wo verbringen Sie Ihre Freizeit am liebsten im Norden?

Martin Billstein: Auf dem Sportplatz. Ich bin ehrenamtlich Geschäftsführer beim Preussen Krefeld Leichtathletik e. V. Laufen, Springen, Werfen – alles auf der Hubert-Houben-Anlage am Appellweg. Dahin zieht es mich jetzt auch schon 35 Jahre. Früher war ich selbst aktiv im Zehnkampf. Mittlerweile ist auch meine fünfjährige Tochter im Verein. Die Stadt hat einige Investitionen geplant: Ascheplatz, Kunstrasenplatz und Tribüne sollen neu gemacht werden.

INSIDER KREFELD: Was bedeutet der Krefelder Norden für Sie ganz persönlich – unabhängig von Ihrer Arbeit?

Martin Billstein: Ich war eigentlich immer im Nordbezirk: Ich war auf der Maria-Montessori-Gesamtschule. Mein Verein ist im Nordbezirk. Der Laden ist hier. Ich wohne an der Grenze zwischen Norden und Stadtmitte. Das verbindet.

INSIDER KREFELD: Wie sieht ein typischer Tag bei Ihnen aus, wenn Sie nicht im Unternehmen sind?

Martin Billstein: Ich bin viel mit den Kindern unterwegs, von Ballett über Schwimmen bis Sportplatz. Und auch beim KEV schaue ich gerne vorbei. Der ist allerdings nicht im Krefelder Norden, sondern in Krefeld West.

INSIDER KREFELD: Wenn Sie den Krefelder Norden in drei Worten beschreiben müssten – welche wären das?

Martin Billstein: Groß, grün, abwechslungsreich.



Martin Billstein führt die traditionsreiche Konditorei auf dem Breiten Dyk bereits in fünfter Generation.



Handgefertigte Pralinen gehören zu den süßen Spezialitäten der Konditorei Billstein.

Im Gespräch mit Sebastian Weyers

Mana Loft: Ein Netzwerk für die Gesundheit

INSIDER KREFELD: Was ist das Mana Loft?

Sebastian Weyers: Das Mana Loft ist ein Raum für Selbstständige, die sich gewerblich mit ganzheitlicher Gesundheit auseinandersetzen. Hier finden dann Yoga, Pilates, Meditation, Schwangerschafts- oder Geburtsvorbereitungs- und -nachbereitungskurse statt, aber auch Workshops und Abendveranstaltungen.

INSIDER KREFELD: Gab es in den letzten Jahren eine Entwicklung, die dich besonders geprägt hat?

Sebastian Weyers: Ich war zehn Jahre lang Geschäftsführer im Sport- und Fitnessbereich. Corona war für die Fitness- und Gesundheitsbranche eine schwierige Zeit. Wir hatten von heute auf morgen nichts mehr. Daher habe ich mich jetzt unternehmerisch mehrbeinig aufgestellt. Das Mana Loft ist ein Standbein, das andere ist Coaching & Consulting im Sport- und Gesundheitsbereich. Wenn ich Lust darauf habe, mache ich alles, was zu meinen vielen Fähigkeiten passt.

INSIDER KREFELD: Wie sieht ein typischer Tag aus, wenn du nicht im Unternehmen bist?

Sebastian Weyers: Einen typischen Tag gibt es nicht. Ich habe kein klassisches Büro, in dem ich jeden Tag sitze. Meine Selbstständigkeit ist gepaart mit sehr viel Freiheit.

INSIDER KREFELD: Was bedeutet dir persönlich der Krefelder Norden?

Sebastian Weyers: Ich habe bis zum meinem 25. Lebensjahr in Bockum gelebt. Bockum ist immer noch ein Lebensmittelpunkt. Es ist der Ort, an dem meine Eltern wohnen und ich Mitglied in diversen Vereinen bin. Hier sind meine Wurzeln.

INSIDER KREFELD: Gibt es im Krefelder Norden einen Hotspot für eine Mittagspause?

Sebastian Weyers: Auf jeden Fall den Stadtwald. Wir gehen dort häufig mit unserer Hündin spazieren. Die grüne Lunge von Krefeld. Mein Wunschgedanke ist es, eine Location mit direktem Zugang in die Natur zu haben – mit ein paar Zimmern, in dem Wochenendveranstaltungen und Retreats stattfinden können. Eine Auszeit für Körper und Geist.

INSIDER KREFELD: Abschließend: Der Krefelder Norden in drei Worten?

Sebastian Weyers: Bockum, Verberg, Traar – und Kliedbruch. Okay, das sind vier Worte, aber ich glaube, das trifft es.



Fotos: Fredda Weiler

Sebastian Weyers hat mit dem Mana Loft einen Raum für ganzheitliche Gesundheit geschaffen.



Ob Yoga, Pilates oder Meditation: Im Mana Loft dreht sich vieles um Bewegung, Entspannung und Wohlbefinden.



Egal ob Baustoffe, Farben und Lacke, Kunststoffe oder Papier – anorganische Pigmente geben vielen Produkten aus dem täglichen Leben den passenden Farbton. Sichtbar wird das etwa am roten Asphalt vor dem Buckingham Palace in London oder an der Fassade des Soccer-City-Stadions in Johannesburg.

Foto: LANXESS

LANXESS

Seit 100 Jahren Eisenoxidpigmente aus Uerdingen für den Weltmarkt

Der Spezialchemiekonzern LANXESS blickte im Juni auf ein Jahrhundert Eisenoxidpigment-Produktion am Standort Krefeld-Uerdingen zurück. Die Pigmente sind weltweit gefragt und werden aufgrund ihrer langen Haltbarkeit vor allem zum Einfärben von Pflaster- und Dachsteinen, Lacken oder Kunststoffen eingesetzt. Sie finden sich auch in Kunstrasen für Sportplätzen oder Airbags und Bremsbelägen in der Automobilindustrie. Der Einsatz als Vorstufenmaterial für Batterien in Elektroautos wird zurzeit intensiv vorangetrieben.

Innovatives Verfahren als Grundstein für eine globale Marke

Die Erfolgsgeschichte des Uerdinger Eisenoxids begann 1926 mit dem Chemiker Julius Laux. Er entwickelte ein neuartiges Verfahren in der damaligen Anilinproduktion. Dabei wurde das anfallende Eisenoxid zu einem hochwertigen synthetischen Pigment weiterentwickelt. Nach dem Zweiten Weltkrieg und mit dem darauffolgenden Wiederaufbau Europas stieg die Produktionsmenge rasant an und legte den Grundstein für die heutige Marktführerschaft von LANXESS. Krefeld-Uerdingen ist dabei das Herzstück des weltweiten Geschäfts mit Eisenoxidpigmenten. Hier wurden in den vergangenen 100 Jahren mehr als 15 Millionen Tonnen Eisenoxidpigmente hergestellt. Mehr als 200 Milliarden Liter Farbe ließen sich mit dieser Menge herstellen. Genug, um eine Fläche der Größe Deutschlands fünfmal zu streichen. Mit einer jährlichen Produktionskapazität von rund 300.000 Tonnen ist LANXESS heute Weltmarktführer; der Markenname Bayferrox gilt in der Branche als Synonym für synthetische Eisenoxidpigmente. Das Sortiment wurde inzwischen auf über 100 Farbtöne erweitert. Neue Standorte rund um den Globus erweiterten das globale Produktionsnetzwerk.

Vorreiter bei Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft

LANXESS ist ein führender Spezialchemiekonzern, der 2025 einen Umsatz von 5,7 Milliarden Euro erzielte und aktuell rund 11.700 Mitarbeitende in 32 Ländern beschäftigt. Das Kerngeschäft von LANXESS bilden Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von chemischen Zwischenprodukten, Additiven und verbrauchernahen Schutzprodukten.

Eisenoxidpigmente von LANXESS zeichnen sich durch einen branchenweit besonders niedrigen CO_2-Fußabdruck aus. Ein wesentlicher Grund dafür ist der in der Produktion genutzte Laux-Prozess, ein frühes Beispiel für Kreislaufwirtschaft, den LANXESS exklusiv einsetzt. Beim Laux-Prozess entsteht aus einem Nebenprodukt der Anilinproduktion ein eigenständiges, hochwertiges Produkt: Eisenoxidpigmente.

Zusätzlich arbeitet LANXESS daran, die Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Produktion über den Energieeinsatz bis hin zur Logistik – weiter zu senken.

LANXESS Deutschland GmbH

Rheinuferstr. 7–9, 47829 Krefeld
www.lanxess.com



Der Vorstand der neuen Volksbank Düsseldorf Krefeld Neuss eG bei der Vertreterversammlung: André Heiner, Christoph Gommans, Vorstandsvorsitzender Stefan Rinsch und Olaf Kothes (v. l.).

Aus zwei wird eins

Aus zwei regional verwurzelten Genossenschaftsbanken wird ein gemeinsames Institut mit größerem Aktionsradius: Nachdem die Vertreterversammlungen am 7. (Zustimmung der Volksbank Düsseldorf Neuss) und 8. Juli 2026 (Zustimmung der Volksbank Krefeld) grünes Licht gegeben haben, entstand rückwirkend zum 1. Januar die Volksbank Düsseldorf Krefeld Neuss eG.

Rund 4,6 Milliarden Euro Bilanzsumme, 150.000 Kundinnen und Kunden sowie etwa 580 Beschäftigte verleihen der neuen Bank mehr Gewicht. Doch worin liegt der konkrete Mehrwert, besonders für Mittelstand, Investoren und Gründer? Im INSIDER spricht Vorstandsvorsitzender Stefan Rinsch über neue Finanzierungsspielräume, gebündelte Kompetenzen und die Chancen eines gemeinsamen Wirtschaftsraums.

INSIDER KREFELD: Herr Rinsch, mit der Fusion wächst nicht nur die Bilanzsumme, sondern auch der Finanzierungsspielraum. Was bedeutet das konkret für mittelständische Unternehmen und Investoren – etwa bei größeren Immobilien- oder Transformationsvorhaben?

Stefan Rinsch: Die Fusion ist keine reine Größenfrage. Sie schafft – so unser Leitgedanke – die wirtschaftliche, organisatorische und fachliche Grundlage, um den regionalen Mittelstand, Investoren und Gründer bei den großen Zukunftsaufgaben professioneller zu begleiten – bei gleichzeitiger Wahrung der genossenschaftlichen Werte sowie Nähe und Verantwortung.

Die neue Größe schafft vor allem mehr Möglichkeiten, komplexe Vorhaben aus einer Hand zu begleiten. Für unsere Firmenkunden bedeutet das: Wir können auch bei größeren Finanzierungsvolumina, bei anspruchsvollen Immobilienprojekten oder bei langfristigen Transformationsinvestitionen noch stärker als verlässlicher Partner an der Seite des Unternehmers stehen.

Dabei geht es ausdrücklich nicht darum, künftig einfach „größere Kredite“ zu vergeben. Unser Anspruch ist, Finanzierung mit unternehmerischer Beratung zu verbinden. Ein mittelständisches Unternehmen, das beispielsweise in Digitalisierung, Energieeffizienz, neue Produktionsverfahren oder die Transformation seines

Geschäftsmodells investiert, braucht mehr als Kapital. Es braucht einen Finanzpartner, der das Geschäftsmodell versteht, Risiken einordnen kann und gemeinsam mit dem Unternehmen einen tragfähigen Weg entwickelt.

Genau hier liegt ein wesentlicher Vorteil unserer Fusion: Wir verbinden regionale Nähe mit größerer wirtschaftlicher und fachlicher Leistungsfähigkeit. Als genossenschaftliche Bank sind wir unseren Mitgliedern und der Region verpflichtet. Wir wollen Wachstum nicht um seiner selbst willen, sondern um unseren Kundinnen und Kunden auch bei anspruchsvolleren Vorhaben die passende Unterstützung geben zu können.



Stefan Rinsch steht als Vorstandsvorsitzender an der Spitze der neuen Volksbank Düsseldorf Krefeld Neuss eG.

INSIDER KREFELD: Viele Unternehmen stehen gleichzeitig vor Investitionen in Digitalisierung, Energieeffizienz, Dekarbonisierung oder neue Geschäftsmodelle. Was kann die neue Volksbank tun, damit aus notwendigen Veränderungen tatsächlich tragfähige Investitionsentscheidungen werden?

Stefan Rinsch: Transformation ist für uns kein Schlagwort, sondern eine der zentralen wirtschaftlichen Aufgaben der kommenden Jahre. Viele Unternehmen wissen, dass sie investieren müssen. Die entscheidenden Fragen lauten aber: In welcher Reihenfolge, mit welchem Geschäftsmodell und mit welcher Finanzierung ist das sinnvoll?

Hier wollen wir als Bank unsere Kunden nicht erst begleiten, wenn die Investitionsentscheidung schon gefallen ist. Wir setzen bereits bei der Analyse des Vorhabens an, bei der Entwicklung eines Finanzierungskonzepts und bei der Frage, welche Investitionen tatsächlich zukunftsfähig und wirtschaftlich tragfähig sind.

Ein wichtiger Baustein ist dabei die Fördermittelberatung. Unsere Mitarbeitenden verfügen über die notwendige Expertise, um gemeinsam mit unseren Kunden zu prüfen, welche öffentlichen Förderprogramme für ein konkretes Vorhaben infrage kommen. Die gezielte Einbindung von Fördermitteln kann Investitionen nicht nur finanziell attraktiver machen, sondern auch dazu beitragen, größere Transformationsvorhaben überhaupt erst wirtschaftlich abbilden zu können. Gerade bei komplexen Projekten ist es wichtig, Fördermöglichkeiten frühzeitig in die Gesamtfinanzierung einzubeziehen und nicht erst im Nachhinein danach zu suchen.

Durch die Fusion schaffen wir eine bessere Grundlage zur Bewältigung von Zukunftsthemen. Wir können Kompetenzen stärker bündeln, Spezialwissen aufbauen und Prozesse professionalisieren. Das ist gerade bei komplexen Transformationsprojekten wichtig.

INSIDER KREFELD: Düsseldorf, Krefeld und Neuss verfügen über unterschiedliche Branchenschwerpunkte und Standortqualitäten. Sehen Sie regionale Impulse durch die Fusion?

Stefan Rinsch: Unbedingt. Gerade die Vielfalt unserer Region ist eine große Stärke. Die Fusion verbindet nicht nur Bankstandorte, sondern auch Wirtschaftsräume. Düsseldorf ist ein internationaler Wirtschafts- und Dienstleistungsstandort, Krefeld verfügt über eine starke industrielle und mittelständische Basis, und Neuss ist unter anderem durch Logistik, Industrie und Handel geprägt. Diese unterschiedlichen Strukturen ergänzen sich auch im Finanzierungsgeschäft sehr gut.

Ich sehe deshalb durchaus die Chance, dass aus der Fusion zusätzliche Impulse entstehen – etwa durch mehr Austausch zwischen Unternehmen, durch die Vernetzung von Branchen und durch eine stärkere Begleitung regionaler Zukunftsprojekte. Wir wollen nicht nur die Volksbank in der Region sein, sondern ein aktiver Partner ihrer wirtschaftlichen Entwicklung.

INSIDER KREFELD: Unternehmen, Investoren und Kommunen brauchen vor allem gute Betreuung und schnelle Entscheidungen. Werden Firmenkunden und Projektentwickler nach Abschluss der Fusion anders begleitet und Verbesserungen – beispielsweise bei Bearbeitungszeiten und Finanzierungskompetenz – spüren?

Stefan Rinsch: Ja – und genau daran wird sich die Fusion im Alltag messen lassen müssen. Eine größere Bank ist für unsere Kunden nur dann ein Gewinn, wenn sie auch einen konkreten Mehrwert spüren. Wir wollen deshalb nicht größer werden, um größer zu sein, sondern um leistungsfähiger zu werden. Dazu gehören effizientere Prozesse, klarere Zuständigkeiten, mehr Spezialkompetenz und schnellere Entscheidungen. Gerade bei Unternehmen und Projektentwicklern ist Zeit ein wichtiger wirtschaftlicher Faktor.

Bei allen organisatorischen und strukturellen Veränderungen dürfen wir eines nicht aus dem Blick verlieren: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource unserer Bank. Die Fusion bietet die Chance, Wissen und Kompetenzen noch stärker zu bündeln und unseren Kunden zugänglich zu machen. Denn die Leistungsfähigkeit einer Bank zeigt sich letztlich in den Menschen, die für sie arbeiten und für ihre Kunden da sind.

Und der Unternehmer soll weiterhin einen persönlichen und langfristig begleitenden Ansprechpartner haben, der sein Geschäft, seine Entwicklung und seine Ziele kennt – und gleichzeitig auf ein größeres Netzwerk an Spezialisten, mehr Kompetenz und zusätzliche Ressourcen innerhalb der Bank zurückgreifen können. So schaffen wir die organisatorische und wirtschaftliche Grundlage, um unsere Kunden bei den großen Veränderungen der kommenden Jahre noch professioneller zu begleiten.

Wer mehr über die Fusion, ihre Hintergründe und die nächsten Schritte erfahren möchte, findet weitere Informationen unter vbkrefeld.de/fusion.

150 Jahre zwischen Tradition **und Transformation**

Wer über Generationen erfolgreich bleibt, muss vor allem eines können: sich verändern. Bei C.H. Erbslöh zieht sich diese Fähigkeit wie ein roter Faden durch die Firmengeschichte. Das familiengeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Krefeld feiert in diesem Jahr sein 150-jähriges Bestehen und hat sich vom klassischen Chemikalienhandel zu einem europaweit aufgestellten Spezialchemie-Distributor entwickelt.

Gegründet wurde C.H. Erbslöh 1876 in Düsseldorf als Großhandel für Chemikalien. Die Rolle als Bindeglied zwischen Rohstoffherstellern und Industrie ist geblieben, Märkte und Anforderungen haben sich dagegen grundlegend verändert. Eine Konstante über die Generationen hinweg war die Konzentration auf die Versorgung der Kunden mit Produkten von Herstellern aus Europa und der ganzen Welt. Über Generationen wurde dieses Geschäft von einem kleinen Gesellschafterkreis ausgebaut, während Produktionen, Minen und andere Beteiligungen konsequent verkauft oder an andere Familienmitglieder abgegeben wurden. So entstand ein agiles und flexibles Distributionsunternehmen, das sich immer schnell auf wechselnde Kundenbedürfnisse und Marktreaktionen einstellen konnte.

„Die Familie und das Unternehmen haben sich stets auf das konzentriert, was sie am besten konnten, und in Krisenzeiten grundsätzlich schnell und flexibel agiert", beschreibt Geschäftsführer Christopher Erbslöh die Leitgedanken der Unternehmensphilosophie.

Eine wichtige Weichenstellung folgte Anfang der 1990er-Jahre: Das Unternehmen baute eigene Labore für unterschiedliche Anwendungen auf und entwickelte gezielt Applikations-Know-how. Gleichzeitig begann Erbslöh als einer der ersten Spezialchemie-Distributoren, Standorte in ganz Europa aufzubauen.

Bei aller Internationalisierung versteht sich C.H. Erbslöh weiterhin als familiengeführter Mittelständler. Dazu gehört für Christopher Erbslöh insbesondere die persönliche Verbindung zu den Mitarbeitenden und eine Unternehmenskultur, die auch künftig das Unternehmen nah an Kunden und Märkten ausrichtet, Veränderungen früh erkennen kann und Lösungen entwickelt, die entlang der Lieferkette Mehrwert schaffen.



Foto: C.H. Erbslöh

Geschäftsführer Christopher Erbslöh blickt im Jubiläumsjahr auf 150 Jahre Unternehmensgeschichte und zugleich nach vorn.

C.H. Erbslöh GmbH & Co. KG

Düsseldorfer Str. 103
47809 Krefeld
www.cherbsloeh.com

Wilhelm Schulz GmbH

Krefelder Tradition mit **globaler Reichweite**

Während viele mittelständische Unternehmen ihre Märkte vor allem in Deutschland finden, liefert die Wilhelm Schulz GmbH aus Krefeld-Oppum ihre Produkte in zahlreiche Regionen der Welt. Das Traditionsunternehmen, das in diesem Jahr auf eine 80-jährige Geschichte zurückblickt, hat sich als Spezialist für Rohrzubehörteile aus Edelstahl etabliert und ist heute Teil des US-amerikanischen PCC-Konzerns, der wiederum zur Beteiligungsgesellschaft Berkshire Hathaway gehört.

Schwerpunkt der Produktion sind sogenannte Fittings, geschweißte oder nahtlose Verbindungselemente für Rohrleitungssysteme. Diese kommen insbesondere in der Öl- und Gasindustrie zum Einsatz. Von Krefeld aus werden Kunden in Europa, der Nordseeregion, dem Nahen Osten und Nordamerika beliefert.

Ein zentrales Fertigungsverfahren am Standort Oppum ist die Kaltumformung. Dabei entstehen besonders belastbare Bauteile, die hohen Anforderungen in industriellen Anwendungen gerecht werden. Zu den bedeutenden Anlagen zählt eine Presse mit einer Druckkraft von bis zu 10.000 Tonnen. Ergänzt wird die Produktion durch den Standort Hüls, an dem spezielle Wärmebehandlungen durchgeführt werden. Die Wilhelm Schulz GmbH beschäftigt heute rund 160 Mitarbeitende. Die Belegschaft vereint Berufseinsteiger und erfahrene Fachkräfte unterschiedlicher Generationen. Gleichzeitig investiert das Unternehmen kontinuierlich in Qualifizierung, moderne Technologien und die Weiterentwicklung seiner Standorte.

Neben Investitionen in Technologie und Produktionsanlagen legt die Wilhelm Schulz GmbH großen Wert auf das Miteinander im Unternehmen. Regelmäßige Veranstaltungen und gemeinsame Aktivitäten fördern den Austausch zwischen den Mitarbeitenden und stärken den Zusammenhalt über die Standorte hinweg. An beiden Standorten gehört beispielsweise der Besuch eines Eiswagens in den Sommermonaten mittlerweile zur festen Tradition. Ebenso etabliert sind das jährliche Weihnachts- beziehungsweise Neujahrsgrillen, bei dem die Belegschaft in entspannter Atmosphäre zusammenkommt. Auch das 80-jährige Firmenjubiläum wurde in diesem Jahr entsprechend gewürdigt. Im Rahmen einer Festveranstaltung begrüßte die Standortleitung Kunden sowie Vertreterinnen und Vertreter aus Politik und Wirtschaft. Eine separate Jubiläumsfeier für die Mitarbeitenden ist für den Herbst geplant und unterstreicht die besondere Bedeutung, die das Unternehmen seiner Belegschaft beimisst.

Mit seiner Spezialisierung auf hochwertige Edelstahlkomponenten und seiner internationalen Ausrichtung zählt das Unternehmen zu den etablierten Industriearbeitgebern in Krefeld. Die Verbindung von langjähriger Erfahrung, technischer Fertigungskompetenz und globaler Konzernanbindung bildet dabei die Grundlage für die weitere Entwicklung am Niederrhein.

Wilhelm Schulz GmbH

Kuhleshütte 111
47809 Krefeld
www.wschulz.com

Steuern und Rechnungswesen werden digital

Nutzt Ihr Unternehmen die Vorteile der digitalen Transformation? Als Ihre persönlichen Berater entwickeln wir passgenaue und umsetzbare Lösungen für die Zukunft des Rechnungswesens und des Steuerbereichs. Sie möchten mehr dazu wissen? Dann schauen Sie doch einfach bei uns vorbei. Sie finden uns hier:

Eichendorffstraße 46, 47800 Krefeld

Oder besuchen Sie uns rund um die Uhr unter **www.dhpg.de**

Wirtschaftsprüfung · Steuerberatung · Rechtsberatung

dhpg



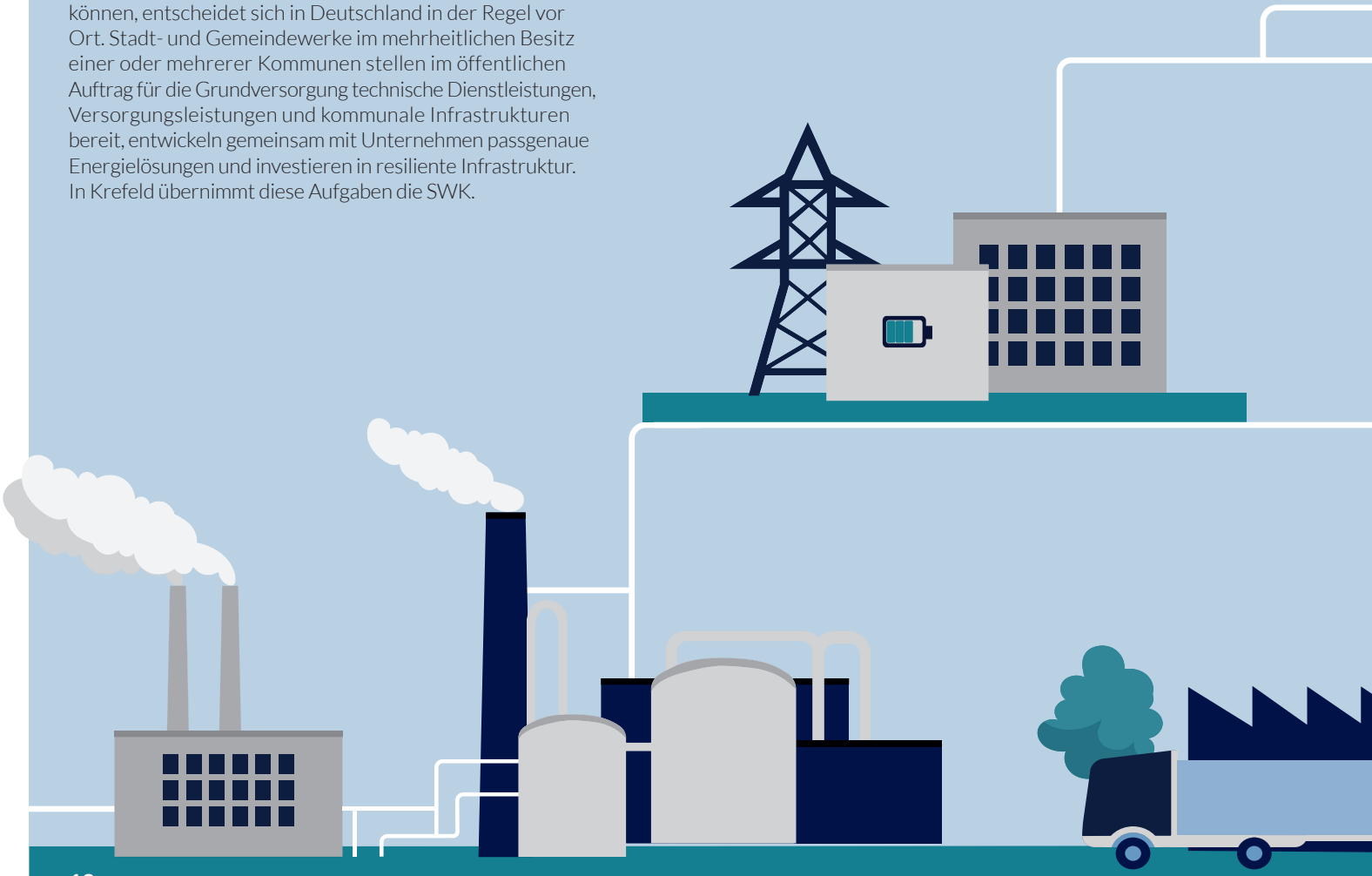
Unter Strom: Energieversorgung, Innovation und Transformation für eine starke Wirtschaft

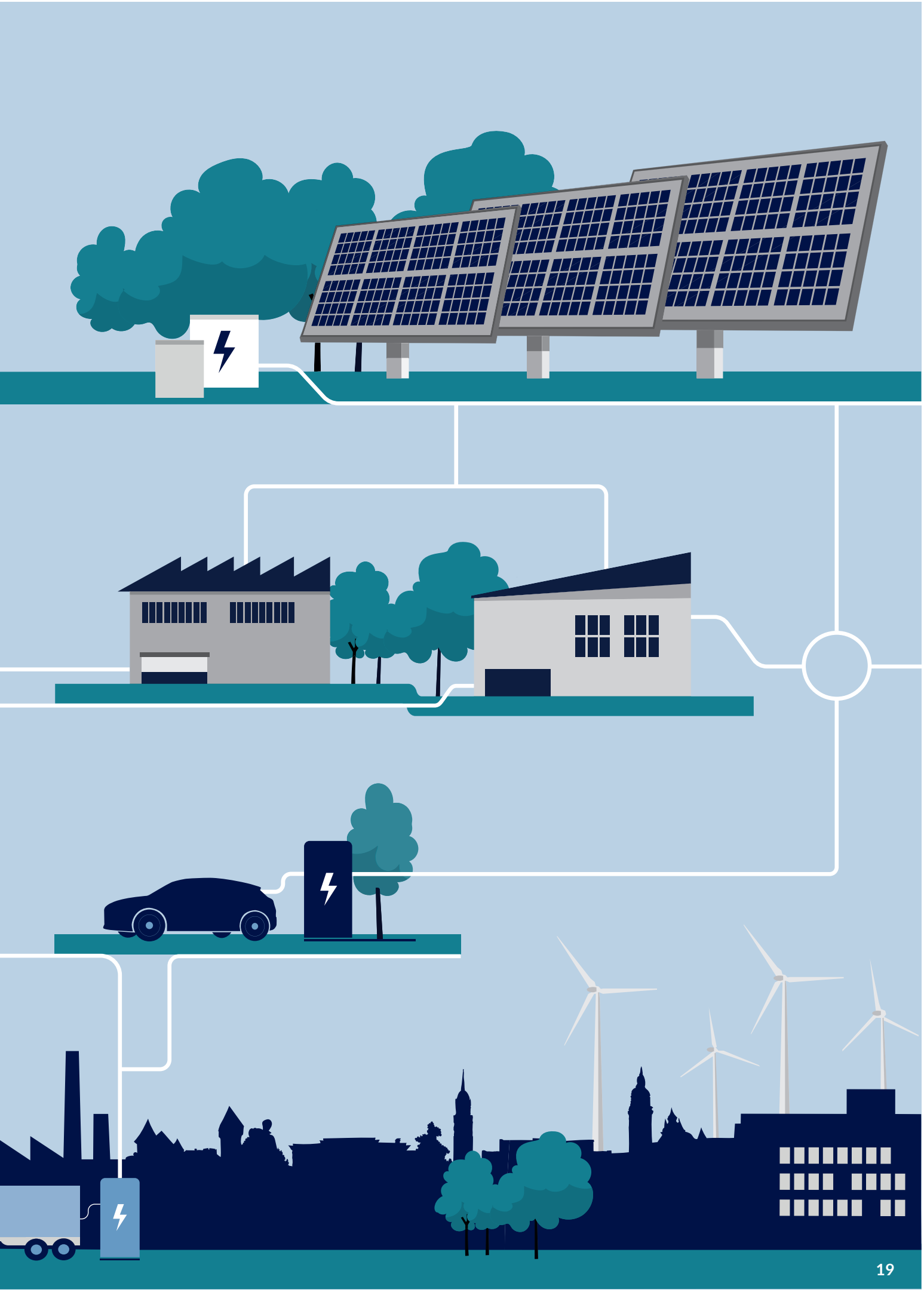
Energie ist weit mehr als ein Kostenfaktor. Für Unternehmen entscheidet sie über Versorgungssicherheit, Wettbewerbsfähigkeit und die Möglichkeit, Produktion und Prozesse zukunftsfähig aufzustellen. Jetzt befindet sich auch die Energiewirtschaft in einer tiefgreifenden Transformation: Erneuerbare Energien werden ausgebaut, Netze und kritische Infrastrukturen müssen modernisiert und neue Erzeugungs- und Speichermodelle entwickelt werden. Internationale Krisen, schwankende Preise und die gesetzten Klimaziele erhöhen den Handlungsdruck.

Wie diese Aufgaben praktisch zusammengebracht werden können, entscheidet sich in Deutschland in der Regel vor Ort. Stadt- und Gemeindewerke im mehrheitlichen Besitz einer oder mehrerer Kommunen stellen im öffentlichen Auftrag für die Grundversorgung technische Dienstleistungen, Versorgungsleistungen und kommunale Infrastrukturen bereit, entwickeln gemeinsam mit Unternehmen passgenaue Energielösungen und investieren in resiliente Infrastruktur. In Krefeld übernimmt diese Aufgaben die SWK.

Im Interview spricht Carsten Liedtke, Sprecher des Vorstands der SWK und Vizepräsident Energie des Verbands kommunaler Unternehmen in Deutschland, über das energiewirtschaftliche Dreieck aus Nachhaltigkeit, Bezahlbarkeit und Versorgungssicherheit. Er erläutert, welche politischen Weichenstellungen jetzt notwendig sind, wie sich die SWK für die Energieversorgung von morgen aufstellt, und blickt auf die Optionen und Chancen, die die Transformation für Krefelder Unternehmen eröffnet.

Im Anschluss daran betrachten wir noch verschiedene Unternehmensbeispiele.





Energiewende, volatile Märkte und **SWK NewPower**

SWK-Vorstandssprecher Carsten Liedtke spricht über Versorgungssicherheit, resiliente Netze und neue Strukturen

INSIDER KREFELD: Herr Liedtke, Sie lenken jetzt seit fast 20 Jahren die Geschicke der Krefelder Stadtwerke. Seit 2023 vertreten Sie als Vizepräsident Energie Ihres Branchenverbandes kommunaler Unternehmen (VKU) bundesweit 1.600 Unternehmen. Ist das eine Win-win-Situation, ein Konflikt oder ein Spagat?

Liedtke: Ich glaube, es ist ein bisschen was von allem. Auf jeden Fall ist es eine Win-win-Situation. Denn ich kann die Erfahrung, die ich hier in der praktischen Arbeit bei der SWK sammle, insbesondere natürlich im Energiegeschäft, die Probleme, die wir haben, die Projekte, die wir verfolgen, einbringen in die politische Unterstützung, die wir aus Berlin brauchen. Ich kann das, was ich hier lerne, einsetzen in der Verbandsarbeit, damit wir bessere Gesetze bekommen, damit wir der Politik verständlich machen können, was unsere Sorgen und Nöte sind. Und natürlich ist das auch nicht immer ganz schmerzfrei, übrigens auf beiden Seiten.

Schließlich profitieren wir hier im Unternehmen aber auch dadurch, dass wir über Gesetzesvorhaben frühzeitig informiert sind, uns einbringen können. Ich kann auch in die Ausgestaltung von Positionierungen Mitarbeitende mit einbeziehen.

INSIDER KREFELD: Das sind zwei große Hüte. Kommt es vor, dass der Vorstandssprecher der SWK AG und der VKU-Vize auch mal nicht einer Meinung sind?

Liedtke: Ja, natürlich kommt das vor, das muss auch vorkommen, weil ich als SWK-Vorstand die Interessen der SWK vertrete und in der Rolle als Vizepräsident für unseren Verband letztlich die Verbandsinteressen überwiegen. Und da gibt es natürlich eine Vielzahl von Meinungen. Sie können sich vorstellen, unter 1.600 Mitgliedsunternehmen gibt es nicht immer nur eine Meinung zu bestimmten Sachthemen. Und wir müssen erst mal eine Einigung hinbekommen zum Beispiel im Leitausschuss Energiewirtschaft, um solche Positionierungen gemeinsam abzustimmen. Das ist aber auch völlig normal. Wir arbeiten da in demokratischen Strukturen, und dazu gehört es eben auch, dass man sich abstimmt. Und das muss dann am Ende eben nicht die Meinung von Carsten Liedtke sein.

INSIDER KREFELD: Wir leben in einer turbulenten Zeit. Wie wirkt sich die internationale Instabilität auf die Märkte weltweit und schließlich auch auf Deutschland aus?

Liedtke: Ich glaube, diese Instabilität wirkt sich sehr, sehr stark auf Deutschland aus. Wir haben jetzt seit einigen Jahren multiple Krisen auf der Welt, die massiven Einfluss haben, natürlich zuallererst mal auf die Energiepreise, auf die Preise für Gas und Öl und damit indirekt auch auf die Preise für Strom. Sie haben aber auch Auswirkungen auf die Lieferketten. Mit Sicherheit auf die Frage, was Produkte in Deutschland kosten. Sie haben Wirkung auf die Inflation und damit auf die Unternehmen insgesamt in ganz erheblichem Maße. Und all das beeinflusst auch unser Energiegeschäft hinsichtlich der Frage: Was kostet Energie? Haben wir sie in der Menge verfügbar, wie wir sie benötigen? Und das hat natürlich auch Auswirkungen auf unsere Kunden, die diese Energie am Ende brauchen, um wirtschaftlich arbeiten zu können.

INSIDER KREFELD: Bei all dem verfolgt die Politik sehr ambitionierte Pläne in der Energie- und Wärmewende. Die EU will Klimaneutralität bis 2050, Deutschland sogar schon 2045 erreichen. Ein grüner Traum, ein realistisches Ziel? Worauf kommt es an?

Liedtke: Ich denke, dass wir die Umstellung raus aus fossilen Brennstoffen hinein in Erneuerbare und damit hinein in eine größere Elektrifizierung unserer Gesellschaft dringend und dringender denn je angehen müssen. Insofern ist es völlig richtig, dass die Politik dieses Ziel aufgegriffen hat. Es ist dabei irrelevant, ob die Zielsetzung für Klimaneutralität 2045 oder 2050 lautet. Und ich denke, gerade die aktuelle Krisensituation in der Straße von Hormus gibt uns zusätzlich noch mal Rückenwind in dieser Situation. Denn zur Wahrheit gehört eben auch, dass uns heimische Energie aus Wind und Sonne, die wir hier in Deutschland produzieren, natürlich resilienter macht, unabhängiger macht von solchen internationalen Krisen. Allerdings müssen wir das so hinbekommen, dass diese Energie auch bezahlbar ist.



Foto: SWK AG

Foto: SWK AG



Der neue Fernwärmespeicher der SWK am Voltaplatz soll die Versorgung in Krefeld verbessern.

INSIDER KREFELD: Konkret nach Krefeld: Die Preis- und Versorgungskrise trifft auch Krefelder Unternehmen hart. Was kann und müsste die Politik hier tun?

Liedtke: Ich denke, die Bundespolitik müsste deutlich konsequenter eine Kostendisziplin an den Tag legen. Wir sollten aus meiner Sicht zum Beispiel beim Leitungsbau in Deutschland viel, viel weniger auf Erdverkabelung setzen, sondern stärker auf Freileitungen. Der Kostenunterschied ist Faktor sieben. Beim Autobahnbau setzen wir schließlich auch nicht überall auf Tunnel. Überdacht werden sollten zudem die teilweise astronomisch hohen Pachten für die Standorte von Windenergieanlagen. Hier ist eine entsprechende Gesetzesvorlage unterwegs. Das alles nimmt Kosten aus dem System und hilft letztlich auch, die Energiewende günstiger zu machen.

Die Politik hat sich außerdem vorgenommen, die Stromsteuer zu senken. Auch das würde den Krefelder Unternehmen zugutekommen. Sie macht immerhin rund zwei Cent pro Kilowattstunde in der Stromrechnung aus. Und da hatte die Koalition sich ja grundsätzlich darauf verständigt, es dann aber bisher doch nicht geschafft. Und ich kann hier nur an Berlin appellieren, diese zwei Cent wirklich ernsthaft zu überdenken. Genauso wie den Industriestrompreis, der zwar vielleicht einen gewissen Anreiz schafft, aber eben auch nur befristet und nur in einer sehr homöopathischen Dosis.

INSIDER KREFELD: Bleiben wir bei der Versorgung von morgen. Fossile Energien werden unberechenbarer und teurer, Hoffnungsträger wie Wasserstoff kämpfen mit grün-blauem Farbenspiel und Verfügbarkeit. Dazu zwei Fragen. Wie positioniert sich die SWK hier? Und wie sollten sich Krefelder Unternehmen mit dem Wissen von heute aufstellen?

Liedtke: Zunächst einmal stellen wir als SWK uns so auf, dass wir technologieoffen sind und auch keine Ideologien in diesem



Hören und sehen Sie hier das vollständige Interview mit Carsten Liedtke, Vorstandssprecher SWK AG und VKU-Vizepräsident.



Thema verfolgen. Wir wissen um die Unsicherheit zum Beispiel von Wasserstoff hinsichtlich der Verfügbarkeit und des Preises. Wir wissen aber auch um die Möglichkeiten, die er bietet, wenn es darum geht, Energie speicherbar zu machen, Energie also in dem Zeitraum zu nutzen, wenn wir sie im Überschuss verfügbar haben, sie teilweise sogar negative Preise hat, wie wir das in den letzten Jahren immer häufiger erleben.

Und vor diesem Hintergrund sollten wir uns dem Nutzbarmachen von Wasserstoff und auch von Biogas nicht verschließen. Gleichwohl wissend, dass das nicht die alleinige Lösung sein kann. Wir müssen grüne Gase einfach als Teil eines insgesamt größeren Optionenpakets verstehen, zu dem natürlich vorrangig andere Elemente gehören. Selbstverständlich Photovoltaik, selbstverständlich die Windenergie. Und wir werden noch nicht umhinkommen, für die Sicherung der Kapazitäten in den Situationen, wo die Sonne nicht scheint und der Wind nicht weht, auch auf Gaskraftwerke zurückzugreifen.

INSIDER KREFELD: Die SWK steht vor der Herkulesaufgabe, dreistellige Millionenbeträge in Ausbau und Sicherheit der kritischen Infrastruktur zu investieren und dabei Energiepreise bezahlbar zu halten. Wie kann das gehen?

Liedtke: Das ist eine große Herausforderung. Bei dieser gewaltigen Transformationsaufgabe orientieren wir uns an dem sogenannten energiewirtschaftlichen Dreieck. Das bedeutet, dass wir Nachhaltigkeit, Bezahlbarkeit und Versorgungssicherheit gleichermaßen im Blick behalten. Nach 20 Jahren in der Energiewirtschaft ist das für mich die wichtigste Erkenntnis: Wir können unsere Ziele nur erreichen, wenn wir alle drei Parameter gleichermaßen im Blick haben. Das müssen wir tun, denn Nachhaltigkeit können wir nicht um jeden Preis realisieren. Am Ende müssen die Unternehmen die damit verbundenen Kosten tragen können.

Auf der anderen Seite ist Versorgungssicherheit ein extrem hohes Gut, auch für viele Unternehmen hier in Krefeld. Und wir haben einige davon, die sich darauf verlassen müssen, dass Strom eben verlässlich und immer da ist. Und das verlangt dann resilient aufgestellte Energieversorgungssysteme. Und dafür stehen wir.

Zurück zu der Ausgangsfrage: Bei der Berücksichtigung des energiewirtschaftlichen Dreiecks können wir natürlich auch einen Beitrag leisten, um so kostengünstig wie möglich zu sein. Da kommt uns zugute, dass wir breit aufgestellt sind und neben der Verantwortung für Energie zum Beispiel auch die Verantwortung für Wasser und für Mobilität haben. So können wir unsere Baumaßnahmen in dieser Stadt möglichst koordiniert angehen und, bevor wir eine Straße aufreißen, natürlich dreimal überlegen, ob wir diese Baustelle nicht auch nutzen können für andere Medien aus unserem Haus. Also, während die Stromleitung eingesetzt wird, auch gleichzeitig an die Wasserleitung zu denken oder an Gleisarbeiten.

INSIDER KREFELD: Sie haben gerade das Stichwort Resilienz selbst erwähnt. Wie sicher ist unsere kritische Infrastruktur und damit die Versorgung der Krefelder Unternehmen?

Liedtke: Das ist eine besonders wichtige Frage, gerade in Zeiten, in denen wir Anschläge auf die Infrastruktur von Energieversorgungsunternehmen erlebt haben, etwa in Berlin und jüngst auch in Reutlingen in Süddeutschland. Zunächst einmal hat Resilienz zwei Seiten. Die eine Frage ist: Wie schnell ist es möglich, kritische Infrastruktur in der Energieversorgung zu zerstören? Und die andere: Wie lange dauert es, um die Folgen einer solchen Zerstörung abzumildern? Und wir müssen uns mit beiden Seiten beschäftigen. Zunächst einmal: Wir sind extrem gut aufgestellt hier in Deutschland, mit einer sehr dezentralen Energieversorgungsstruktur. 1.600 Stadtwerke – auch wenn das nicht jedem gefällt – stehen auch für 1.600 einzelne Systeme, die, auf ihre jeweilige Region angepasst, genau die Services und Leistungen zur Verfügung stellen, die notwendig sind. Und damit sind diese dezentralen Systeme auch ein Garant dafür, dass unser Gesamtsystem wesentlich schwerer angreifbar ist, weil einfach viele kleine ein ungeeigneteres Ziel mit viel geringeren Auswirkungen im Schadensfall darstellen als große Strukturen. Und das ist durch die Energiewende noch mal beschleunigt worden, weil wir mit Wind- und PV-Anlagen auch Erzeugungsanlagen in viel kleiner dimensionierten Einheiten realisieren.

Und das macht in Summe unsere Energieinfrastruktur, insbesondere verglichen mit anderen Ländern, erheblich weniger anfällig für Angriffe von außen. Unsere Strategie, alles „n-1“ auszulegen, also immer noch eine Alternative zu haben, wenn eine Komponente ausfällt, zahlt darauf ein, dass wir bestens abgesichert sind, wenn eine Komponente ausfällt.

Die zweite Seite der Resilienz, nämlich die Frage, wie schnell wir die Versorgung wiederherstellen können, beantworten wir zum Beispiel mit dem Vorhalten von Notstromaggregaten, die im Falle eines Falles dafür sorgen, dass der Strom in kritischen Bereichen in einem Seniorenzentrum, in einem Krankenhaus, in einer Schule relativ schnell wieder fließt. Und ich denke, genauso müssen wir auch vorgehen. Gegen terroristische Angriffe und Ähnliches können wir die kritische Infrastruktur nicht zu 100 Prozent schützen, aber die Folgen können wir mildern.



INSIDER KREFELD: Auch die SWK erleben derzeit eine strukturelle Transformation. Energiebeschaffung- und Erzeugung, Energievertrieb und Kundenservice werden neu geordnet. Wie und warum?

Liedtke: Diese Neuaufstellung ist notwendig, weil wir im Geschäftsfeld Energie im Wesentlichen mit einer großen Einzelgesellschaft arbeiten: der SWK Energie. Diese ist zugleich in mehreren verschiedenen Marktrollen tätig. Sie ist zum einen Vertriebsgesellschaft für unsere Privat- und Gewerbe-, aber auch Geschäftskunden. Zum anderen die zentrale Gesellschaft für unsere Beschaffungsaktivitäten, für unsere Handelsaktivitäten und – was wir ausbauen wollen – unsere Erzeugungsaktivitäten.

Ein sehr komplexes Feld. Die Gesellschaft macht in Summe einen Umsatz von fast einer Milliarde Euro, und wir haben uns dazu entschlossen, diese Gesellschaft aufzuteilen in zwei Einzelgesellschaften. Die bisherige SWK Energie bleibt zuständig für den kompletten Vertrieb der Marke SWK für Privat-, Gewerbe- und Geschäftskunden inklusive des dazugehörigen Kundenservices.

Und wir gründen für das Thema Handel, Beschaffung und Erzeugung eine Gesellschaft aus der SWK Energie aus. Sie wird SWK NewPower heißen, und diese Gesellschaft wird dann auch die entsprechenden Tochtergesellschaften aus unserem Konzern in diesem Segment verantworten. Also Erzeugung und Handel bei der Quantum steuern – das ist die Stadtwerke-Plattform für innovative Energiedienstleistungen in den Bereichen Erzeugung und Handel aus Ratingen – sowie die Zusammenarbeit mit der auf Erneuerbare-Energie-Projekte spezialisierten Fronteris-Gruppe aus Regensburg und den Kälte-Klima-Spezialisten KKP aus Meerbusch forcieren. Dabei wird SWK NewPower dezentrale Erzeugungskonzepte auch für Geschäftskunden anbieten und betreiben. In diesem Geschäftsfeld wollen wir weiter wachsen.

INSIDER KREFELD: Also auch eine Chance zur Kooperation mit Krefelder Unternehmen?

Liedtke: Natürlich. Das ist eine unserer Zielsetzungen: Immer dann, wenn es um dezentrale Erzeugungslösungen für Unternehmen geht, wenn es komplex wird, weil zum Beispiel Photovoltaikanlagen, Blockheizkraftwerke und Ähnliches, vielleicht auch Batteriespeicher integriert werden müssen, dann wollen wir mit intelligenten Konzepten dabei sein und können unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die weit über die reine Commodity-Lieferung von Strom und Gas hinausgehen.

INSIDER KREFELD: Gibt es bereits spruchreife Projekte?

Liedtke: Ja, es gibt bereits eine ganze Reihe gemeinsamer Projekte mit Unternehmen aus der Region, an denen wir arbeiten. Mit einem großen Hersteller aus der Lebensmittelindustrie bauen wir gerade eine große Kälteanlage, verbunden mit einer neuen Erzeugungsanlage. Ein wegweisendes Projekt, bei dem wir eine Menge Energie für den Kunden sparen können. Wir sind mit Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft hier in Krefeld immer schon unterwegs gewesen, um die Fernwärme weiter auszubauen. Wir sind mit einem weiteren Industrieunternehmen in einem sehr engen Kontakt, um Lösungen, wie ich sie eben beschrieben habe, nämlich Erzeugungslösungen inklusive Batteriespeicher, so intelligent zu realisieren, dass sie genau zugeschnitten auf den Produktionsprozess in dieses Unternehmen passen.

Und solche Projekte sehen wir künftig häufiger. Sie entstehen aus der Notwendigkeit heraus, die Volatilität an den Energiemärkten mit sehr stark schwankenden Preisen, die zum Teil schwer vorhersehbar sind, abzufedern und aus dieser Unsicherheit für die Unternehmen letztlich ein Geschäftsmodell zu machen. Und da würden wir gerne künftig mit weiteren Unternehmen aus Krefeld und darüber hinaus zusammenarbeiten.

www.swk.de



Eine leistungsfähige Netzinfrastruktur ist Grundlage für die Energiewende: Umspannanlagen der SWK sorgen dafür, dass Strom zuverlässig im Krefelder Netz verteilt werden kann.

Klarer unternehmerischer Ansatz:

Energiespeicher sind der **Schlüssel der Energiewende**

Wie lassen sich Energiekosten nachhaltig senken? Wie können Lastspitzen intelligent abgefangen werden? Welche Speichertechnologie bietet langfristig den größten Nutzen? Wie wird der eingesetzte Rohstoff später wieder Teil der Kreislaufwirtschaft? Für Jöran F. Treppschuh entscheidet sich die Zukunft der Energie nicht allein durch die Erzeugung und Speicherung von Strom. Sie entscheidet sich genauso durch den verantwortungsvollen Einsatz der Rohstoffe, die sie speichern.

Mit seiner Familie lebt der Vater von fünf Kindern im Krefelder Forstwald. Trotz internationaler Projekte in Europa, den USA und China ist der Niederrhein sein Lebensmittelpunkt geblieben. Bereits vor mehr als 20 Jahren begann Treppschuh seinen beruflichen Weg in der Stahlindustrie. Über zwei Jahrzehnte war er für die Georgsmarienhütte, einen der traditionsreichsten deutschen Stahlhersteller, tätig und verantwortete internationale Vertriebs- und Industrieprojekte in den USA und Asien.

Dort lernte er Kreislaufwirtschaft: Aus Stahlschrott entstehen wieder Hightechstähle für anspruchsvollste Anwendungen – von der Automobilindustrie über den Maschinen- und Anlagenbau bis hin zur Energietechnik. Bereits damals wurde ihm bewusst, dass nachhaltiges Wirtschaften mit intelligenter Nutzung vorhandener Ressourcen einhergehen sollte: „Nachhaltigkeit entsteht durch Verantwortung gegenüber der Industrie, gegenüber kommenden Generationen und den Rohstoffen, von denen unsere moderne Welt lebt. Wertvolle Rohstoffträger sollten nicht entsorgt, sondern intelligent im Kreislauf geführt werden“, so der überzeugte Niederrheiner.

Heute überträgt Treppschuh als Geschäftsführer der MResource GmbH, einer 100-prozentigen Tochter der international tätigen Miracle Group, diese Philosophie auf Projekte rund um Energiespeichersysteme (ESS), Second-Life-Konzepte und das Recycling moderner Lithium-Ionen-Batterien.



Foto: MResource GmbH

Jöran F. Treppschuh, Geschäftsführer der MResource GmbH, setzt auf intelligente Energiespeicher und geschlossene Wertstoffkreisläufe als zentrale Bausteine der Energiewende.

Der Closed Loop bei Batterien beginnt mit der ersten Kilowattstunde

Er sieht die eigentlichen Schlüssel der energetischen Transformation in Batterien und in intelligenten Speichertechnologien. Erst moderne Energy Storage Systems (EES) machen erneuerbare Energien planbar, wirtschaftlich und rund um die Uhr verfügbar. Ob Industrieunternehmen, Rechenzentrum oder Energieversorger – leistungsfähige Batteriespeicher entwickeln sich zum Herzstück einer sicheren Energieversorgung. Aus seiner Sicht ist es dabei unerlässlich, dass das Recycling des Energiespeichers schon mitbedacht wurde, bevor eine Batterie produziert und installiert wird und erstmals Energie speichert. MResource blickt im Closed Loop, also einem geschlossenen Wertstoffkreislauf, auf den gesamten Lebenszyklus einer Batterie als Energie- und Rohstoffspeicher. Dieser umfasst die Auswahl der passenden Batterietechnologie, den wirtschaftlichen Einsatz im First Life, mögliche Second-Life-Anwendungen sowie die Rückgewinnung wertvoller Rohstoffe.

MResource betreut Projekte vom Batteriespeicher für mittelständische Unternehmen bis hin zu industriellen Großanlagen im Multi-Megawatt- und -Gigawattbereich. Durch die enge Zusammenarbeit mit international führenden Batterieherstellern und Technologiepartnern kann das Unternehmen seine Kunden von der ersten Analyse bis zur schlüsselfertigen Umsetzung unterstützen.

Kontakt: treppschuh@MResource.de



Eine SF6-freie Mittelspannungsschaltanlage von Ormazabal kommt zum Beispiel für die primäre Energieverteilung im Windpark Geldern zum Einsatz.

Unter Strom für die **Energiewende**

Wie Ormazabal die Energieinfrastruktur von morgen mitgestaltet

Elektromobilität, Rechenzentren, Wärmepumpen und erneuerbare Energien verändern die Anforderungen an die Stromversorgung grundlegend. Energie wird zunehmend dezentral erzeugt und genutzt. Gleichzeitig wächst der Strombedarf. Für Netzbetreiber und Unternehmen bedeutet das einen tiefgreifenden Wandel der elektrischen Infrastruktur. „Damit die Energiewende gelingt, braucht es neben mehr regenerativ erzeugtem Strom vor allem leistungsfähige, flexible und zunehmend digitale Verteilnetze", erklärt Markus Kiefer, Geschäftsleiter der Ormazabal GmbH.

In der Praxis werden etwa Solar- und Windparks mit Batteriespeichersystemen ans Netz angebunden, Industrieunternehmen integrieren eigene Photovoltaikanlagen oder Power-to-Heat-Lösungen, und Energieversorger setzen auf smarte Transformatorstationen. Hinter allen Anwendungen steht dieselbe Herausforderung: Stromnetze müssen resilient und effizient und bereit sein, die zunehmende Elektrifizierung der Gesellschaft zu tragen.

In diesem Umfeld bringt Ormazabal über 50 Jahre Erfahrung in der Energieverteilung ein. Das Unternehmen entwickelt technische Lösungen wie zum Beispiel Mittelspannungsschaltanlagen und komplette Transformatorstationen. Damit unterstützt es Energieversorger, Projektentwickler, Industrieunternehmen und Infrastrukturbetreiber bei der Planung und Umsetzung einer sicheren und zunehmend dezentralen Stromversorgung. Ormazabal gehört zur familiengeführten Velatia-Gruppe mit Sitz in Derio und beschäftigt 2.800 Mitarbeitende in 50 Ländern und verfügt über 16 Produktionsstandorte sowie ein Technologiezentrum.

Die Energiewende findet in den Verteilnetzen statt

Während Wind- und Solarparks oft im Mittelpunkt der öffentlichen Aufmerksamkeit stehen, spielt sich ein wesentlicher Teil der Energiewende in den Verteilnetzen ab. Diese müssen immer größere Mengen erneuerbarer Energien integrieren, Stromflüsse in beide Richtungen ermöglichen und zugleich die hohe Versorgungssicherheit moderner Energiesysteme gewährleisten.

> „Wir unterstützen unsere Kunden von der Planung und Konfiguration bis zur Inbetriebnahme. Gerade bei komplexen Projekten profitieren sie von unserem technischen Know-how und unserem Verständnis für die lokalen Anforderungen."
>
> **Markus Kiefer | Geschäftsleiter der Ormazabal GmbH**

Zum Portfolio von Ormazabal gehören auch Lösungen für die digitale Überwachung und Steuerung von Stromnetzen. Sie ermöglichen Netzbetreibern ein leistungsfähiges Energiemanagement.



Foto: Ormazabal GmbH

Mit einer Investition von rund zehn Millionen Euro baut Ormazabal seine neue Deutschland- und CEE-Zentrale im Businesspark Fichtenhainer Allee in Krefeld.

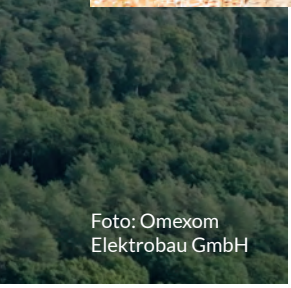


Foto: Omexom Elektrobau GmbH

Die nächste Generation: SF6-freie Schaltanlagen

Ein weiterer Wandel prägt die Branche derzeit: Die EU-F-Gas-Verordnung beschränkt schrittweise den Einsatz von SF6-Gas in neu installierten Mittelspannungsschaltanlagen. Für Netzbetreiber bedeutet diese Vorgabe den Umstieg auf neue Technologien.

Ormazabal forscht seit mehr als zehn Jahren an nachhaltigen Alternativen und bietet bereits F-Gas-freie Anlagen an. Entwickelt und produziert werden diese in Spanien, während in Krefeld die Anpassung an die Anforderungen des deutschen Marktes erfolgt.

„Wir wissen, dass ein Technologiewechsel dieser Größenordnung für Netzbetreiber Planungssicherheit und Praxistauglichkeit erfordert. Deshalb war es unser Anspruch, Lösungen zu entwickeln, die sich möglichst nahtlos in bestehende Betriebskonzepte integrieren lassen", erklärt Kiefer.

Der Wandel wird bereits Realität. Ein Beispiel dafür ist der Windpark Geldern, in dem eine SF6-freie Mittelspannungsschaltanlage von Ormazabal zur Stromverteilung beiträgt.

Krefeld als Zukunftsstandort

Seit 2004 ist Ormazabal in Krefeld ansässig. Nun investiert das Unternehmen rund zehn Millionen Euro in seine neue Deutschland- und CEE-Zentrale im Businesspark Fichtenhainer Allee. Auf einem mehr als 12.000 Quadratmeter großen Grundstück entsteht ein Standort, der Engineering, technische Projektumsetzung, Service, Vertrieb und kundenspezifische Konfiguration unter einem Dach vereint.

„Deutschland war, ist und bleibt ein Schlüsselland für Ormazabal", betont Kiefer. „Mit unserem Team vor Ort und einem starken Netzwerk aus Partnern und Zulieferern begleiten wir unsere Kunden bei zukünftigen Herausforderungen." Rund 70 Mitarbeitende ziehen vom bisherigen Krefelder Standort Am Neuerhof in den Neubau. Die Flächen bieten Raum für weiteres Wachstum.

Geschäftsleiter Kiefer ist überzeugt: „Die neue Zentrale macht es uns möglich, noch näher bei unseren Kunden zu sein und ihre Anforderungen schnell und flexibel umzusetzen. Von hier aus begleiten wir unsere Kunden bei der Modernisierung der Energieversorgung. Die Investition stärkt unsere Position im deutschen Markt und ist ein langfristiges Bekenntnis zu Krefeld."

ÜBER ORMAZABAL

Ormazabal zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Lösungen für die Energieverteilung.

Die Lösungen des Unternehmens zielen darauf ab, das Stromnetz zu digitalisieren, um mehr erneuerbare Energie zu integrieren, eine nachhaltigere Mobilität zu ermöglichen und eine effiziente Versorgung von Gebäuden und Infrastrukturen mit kritischem Energiebedarf sicherzustellen. Ziel ist es, die technologische Entwicklung der Stromnetze voranzutreiben, um die Energiewende zu ermöglichen.

Rund 2.800 Mitarbeitende in über 50 Ländern sorgen mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen für eine sichere Energieverteilung. Das Unternehmen betreibt weltweit 16 Produktionsstandorte sowie ein hochmodernes Technologiezentrum. Ormazabal entwickelt und produziert unter anderem Schaltanlagen, komplette Transformatorstationen und Verteiltransformatoren für die Mittelspannung. Ormazabal gehört zu Velatia, familiengeführt und mit Hauptsitz im Wissenschafts- und Technologiepark Bizkaia in Derio, Spanien.

Der Hauptsitz von Ormazabal Deutschland in Krefeld ist zugleich Headquarter der Region Zentraleuropa. Als Projektpartner unterstützt Ormazabal Projekte im Bereich Mittelspannung von der Planung bis zur Inbetriebnahme und Wartung. Die Lösungen von Ormazabal kommen zum Beispiel in Wind- und Solarparks, Datenzentren, E-Tankstellen, in der Kunststoff- und Autoindustrie, an Flughäfen, Krankenhäusern oder auch Fußballstadien zum Einsatz.

Ormazabal GmbH

Am Neuerhof 31
47804 Krefeld
www.ormazabal.com

„Jeder konkrete Schritt zählt.“

KREFELD BUSINESS im Gespräch mit Gregor Keil, CEO der Stockhausen Superabsorber GmbH

Nachhaltigkeit in der Industrie hat viele Facetten: von Produkten und Rohstoffen über Produktionsprozesse bis hin zur Energieversorgung. Die Stockhausen Superabsorber GmbH arbeitet deshalb bei der Produktion von Superabsorbern kontinuierlich daran, den CO_2-Fußabdruck zu reduzieren und Ressourcen effizienter einzusetzen. Ein neuer Baustein ist der „Stockhausen Solarpark Krefeld“, aus dem das Unternehmen künftig regional erzeugten Grünstrom für seinen Krefelder Standort beziehen wird. Im Gespräch erklärt CEO Gregor Keil, warum Nachhaltigkeit für Stockhausen kein einzelnes Projekt ist und welche Rolle der Solarpark dabei spielt.

INSIDER KREFELD: Warum kooperiert ein Chemieunternehmen mit einem Solarpark?

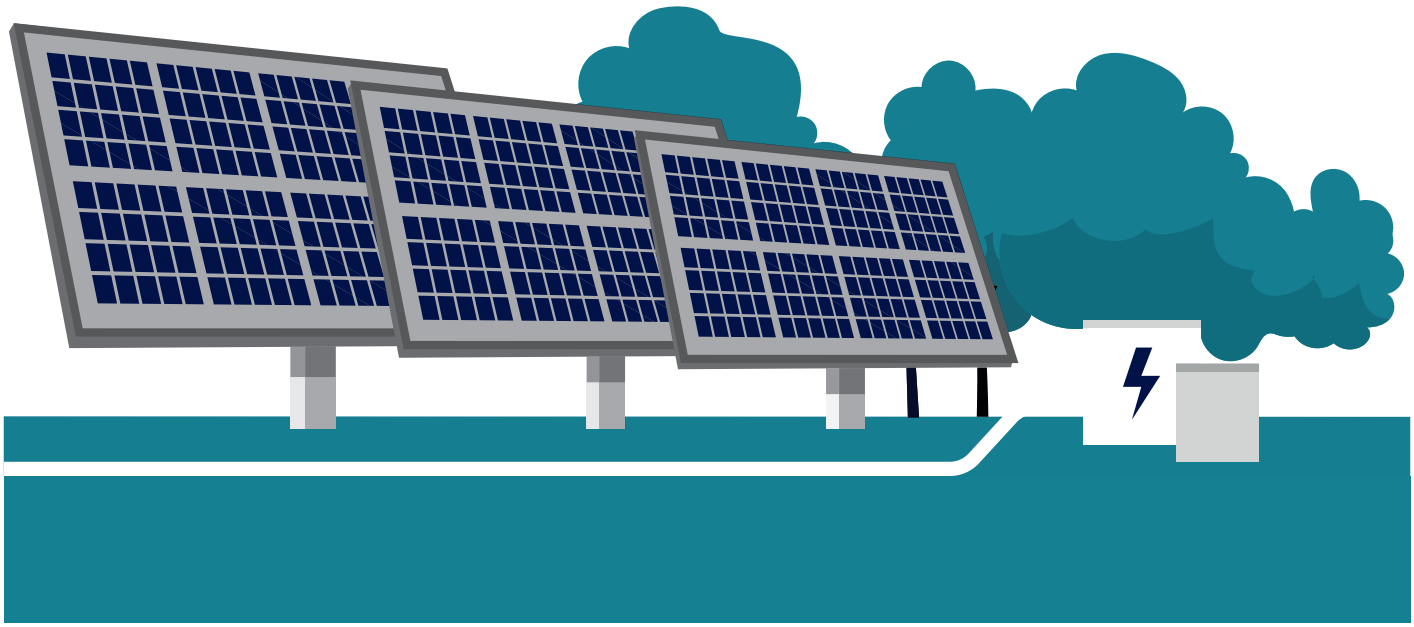
Gregor Keil: Weil Energie ein wesentlicher Bestandteil unserer Produktion ist und damit auch eine wichtige Stellschraube für mehr Nachhaltigkeit. Wenn wir unseren CO_2-Fußabdruck weiter reduzieren wollen, müssen wir auch bei der Energieversorgung ansetzen. Der Stockhausen Solarpark Krefeld ist deshalb kein isoliertes Nachhaltigkeitsprojekt, sondern ein weiterer konkreter Baustein. Wir beschäftigen uns gleichzeitig mit ressourceneffizienteren Produktionsprozessen, der Reduzierung von Abfällen und CO_2-Emissionen sowie dem Einsatz von nachhaltigeren Rohstoffen und Produkten. Nachhaltigkeit entsteht für uns nicht durch eine einzelne große Maßnahme, sondern durch viele konkrete Entscheidungen.

INSIDER KREFELD: Was entsteht konkret in Krefeld?

Gregor Keil: In Krefeld-Benrath entsteht derzeit der Solarpark, aus dem wir künftig Grünstrom beziehen. Nach seiner Fertigstellung wird die Anlage jährlich rund 5,3 Millionen Kilowattstunden regional erzeugten Grünstrom für unseren Standort bereitstellen. Damit können wir künftig rund elf Prozent unseres hiesigen Strombedarfs durch Sonnenenergie decken und jährlich rund 2.800 Tonnen CO_2 einsparen.

INSIDER KREFELD: Ist das dann Ihr eigener Solarpark?

Gregor Keil: Nein. Der Solarpark gehört nicht Stockhausen, sondern wir beziehen den dort erzeugten Grünstrom im Rahmen einer langfristigen Kooperation. Teil dieser Zusammenarbeit ist auch, dass der





Fotos: Stockhausen Superabsorber GmbH

Der Stockhausen Solarpark Krefeld soll künftig rund 5,3 Millionen Kilowattstunden Grünstrom pro Jahr für den Krefelder Standort liefern und damit rund elf Prozent des dortigen Strombedarfs decken.

Park unseren Namen trägt. So entsteht der Stockhausen Solarpark Krefeld. Das gefällt uns besonders, weil dadurch direkt sichtbar wird, wo ein Teil der Energie für unsere Produktion künftig herkommt.

INSIDER KREFELD: Was bedeutet dieses Projekt für den Standort Krefeld?

Gregor Keil: Stockhausen und Krefeld gehören seit vielen Jahrzehnten zusammen. Unsere Geschichte hier reicht weit zurück. Früher waren wir unter anderem eng mit der Krefelder Textilindustrie verbunden, heute produzieren wir Superabsorber für Hygieneprodukte, die weltweit eingesetzt werden. Deshalb passt es für uns sehr gut, auch bei unserer Energieversorgung auf eine Lösung direkt hier in Krefeld zu setzen. Der Strom wird in der Nähe unseres Standorts erzeugt; eine konkrete Maßnahme für industrielle Nachhaltigkeit, direkt vor unserer Haustür, mit einem messbaren Effekt. Entscheidend ist aber, dass wir Nachhaltigkeit nicht auf ein einzelnes Projekt oder eine einzelne Kennzahl reduzieren. Wir schauen auf die gesamte Wertschöpfung: Welche Rohstoffe setzen wir ein? Wie effizient produzieren wir? Wie können wir Abfälle reduzieren? Wo können wir CO_2 einsparen? Und wie können wir unsere Produkte weiterentwickeln und „grüner" machen? Der Solarpark ergänzt diese Aktivitäten auf der Energieseite.

INSIDER KREFELD: Welche Signalwirkung soll der Solarpark haben?

Gregor Keil: Ich glaube, Industrie wird beim Thema Nachhaltigkeit manchmal zu sehr in großen Versprechen gedacht. Für mich zählen konkrete Umsetzungen. Der Solarpark wird nicht unseren gesamten Energiebedarf decken. Aber rund elf Prozent unseres Strombedarfs in Krefeld durch regional erzeugte Sonnenenergie abzudecken ist ein relevanter Schritt.

INSIDER KREFELD: Worauf freuen Sie sich persönlich am meisten rund um den Solarpark?

Gregor Keil: Auf den Moment, wenn der Solarpark in Betrieb geht und tatsächlich Strom von dort in unseren Standort fließt. Dann geht's nach vielen Monaten Planung endlich los! Und natürlich gefällt mir der Gedanke, dass direkt hier in Krefeld künftig ein Stockhausen Solarpark steht.



Gregor Keil setzt beim Thema Nachhaltigkeit auf konkrete Schritte entlang der gesamten Wertschöpfung. Zum Zeitpunkt des Interviews war er CEO von Stockhausen Superabsorber GmbH. Seit dem 1. Oktober 2026 hat Dr. Eike Jahnke diese Position inne.

ÜBER STOCKHAUSEN

Stockhausen entwickelt und produziert Superabsorber. Das Produkt kann ein Vielfaches seines Eigengewichts an Flüssigkeit aufnehmen und speichern und ist ein unverzichtbarer Bestandteil vieler Hygieneprodukte, etwa in Babywindeln oder Inkontinenzprodukten. Der Hauptsitz befindet sich in Krefeld. Mit 700 Mitarbeitenden wird an weiteren Standorten in Deutschland für Europa und den US-Markt produziert.

Solarpark Krefeld

Jahreserzeugung für Stockhausen:
Rund 5,3 Mio. kWh Grünstrom aus Sonnenenergie

Fläche:
44.000 m² Photovoltaikfläche

CO_2-Einsparung:
Rund 2.800 Tonnen pro Jahr

Geplante Inbetriebnahme:
Sommer 2026

Rund 11% des Strombedarfs am Standort Krefeld sollen durch den Solarpark gedeckt werden.

Stockhausen Superabsorber GmbH

Alte Untergath 10
47805 Krefeld
www.stockhausen.com

Mach dein Ding in Uerdingen

Pop-up-Wettbewerb bietet die Chance, Geschäftsideen zu testen

Viele gute Geschäftsideen scheitern nicht am Konzept, sondern am ersten Schritt. Ein eigenes Ladenlokal bedeutet Investitionen, langfristige Mietverträge und wirtschaftliche Risiken – Hürden, die insbesondere für junge Unternehmen und kreative Gründerinnen und Gründer oft schwer zu überwinden sind. Genau hier setzt ein neuer Wettbewerb für die Uerdinger Innenstadt an: Unter dem Motto „uerDING. – Deine Idee. Dein Laden. Sechs Monate.“ vergeben der Uerdinger Kaufmannsbund und KREFELD BUSINESS die Möglichkeit, für sechs Monate einen Pop-up-Store in bester Lage der Uerdinger Einkaufsstraße zu betreiben.

Gesucht werden Gründerinnen und Gründer, bestehende Unternehmen mit neuen Konzepten sowie kreative Köpfe, die ihre Ideen unter realen Marktbedingungen ausprobieren möchten. Der Wettbewerb verbindet unternehmerisches Engagement mit der Chance, neue Impulse für den Einzelhandel in der Rheinstadt zu setzen. Denn attraktive Innenstädte leben von Vielfalt, frischen Konzepten und Menschen, die bereit sind, Neues auszuprobieren.

Das Ladenlokal auf der Niederstraße 11 – die ehemalige Bäckerei Röttges – wird für zwei aufeinanderfolgende Nutzungszeiträume von jeweils sechs Monaten vergeben. Eine vorhandene Basisausstattung mit Verkaufstheke und Regalen erleichtert den Einstieg zusätzlich. Gastronomische Konzepte sind ausgeschlossen, gefragt sind vielmehr kreative Handels-, Dienstleistungs- oder Manufakturideen, die das Angebot in Uerdingen sinnvoll ergänzen.

Entscheidend ist dabei nicht allein die Geschäftsidee. Die Jury bewertet die Bewerbungen gleichermaßen nach der Unternehmerpersönlichkeit, der Kreativität des Konzepts sowie der wirtschaftlichen Realisierbarkeit anhand eines Businessplans. Bewerbungen können bis zum 30. November 2026 eingereicht werden.

Wer Unterstützung bei der Ausarbeitung seines Konzepts benötigt, kann auf die Gründungsberatung von KREFELD BUSINESS zurückgreifen. Insbesondere bei der Erstellung des Businessplans oder der Finanzplanung erhalten Teilnehmende dort professionelle Begleitung – unabhängig davon, ob sie erstmals gründen oder ein bestehendes Geschäftsmodell weiterentwickeln möchten.



Auch nach der Entscheidung der Jury endet die Unterstützung nicht. Die beiden Gewinnerinnen oder Gewinner profitieren von einer 50-prozentigen Beteiligung an der Kaltmiete für sechs Monate, zusätzlicher Öffentlichkeitsarbeit über die beteiligten Organisationen sowie einer individuellen Begleitung durch das Netzwerk „Experten coachen Gründer“.

Der Wettbewerb versteht sich nicht nur als Förderung einzelner Geschäftsideen, sondern als Beitrag zur Weiterentwicklung des Einzelhandelsstandorts Uerdingen. Neue Konzepte beleben Einkaufsstraßen, schaffen Anlässe für einen Besuch und stärken den lokalen Einzelhandel. Gleichzeitig erhalten Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit, ihre Ideen unter realen Bedingungen zu testen, Kundenfeedback zu sammeln und ihr Geschäftsmodell weiterzuentwickeln – bevor sie sich dauerhaft an einem Standort binden.

Für alle, die schon länger mit einer Geschäftsidee spielen oder ihr bestehendes Unternehmen um ein stationäres Angebot erweitern möchten, bietet der Wettbewerb damit einen niedrigschwelligen Einstieg. Oder anders gesagt: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, dein Ding in Uerdingen zu machen.

Alle Informationen zu
„uerDING. – Deine Idee. Dein Laden. Sechs Monate“.

Dein Pop-up-Store in Uerdingen – bewirb dich jetzt!

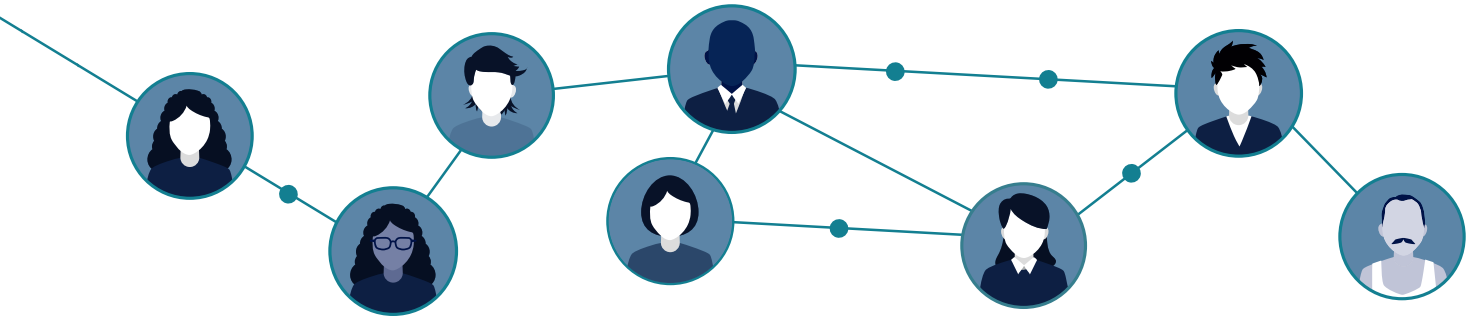
Gewinnen und durchstarten:

- 6 Monate einen eigenen Laden
- 50% Zuschuss zur Kaltmiete
- Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit
- Persönliche Begleitung durch „Experten coachen Gründer“
- Eine attraktive Lage mitten in Uerdingen



uerDING.

Deine Idee. Dein Laden. Sechs Monate.



Optimierung des Recruitings in KMU

Anonymisierte Bewerbungs-verfahren in der Praxis erproben

Das Kompetenzzentrum Frau & Beruf Mittlerer Niederrhein (Competentia) bietet kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Möglichkeit, das Instrument „anonymisierte Bewerbungsverfahren" im eigenen Recruiting kostenlos und praxisnah zu testen und dabei selbst zu entscheiden, wie tief die Analyse des Bewerbungsprozesses greifen soll. Wissenschaftlich begleitet wird die Erprobung vom A.U.G.E.-Institut der Hochschule Niederrhein. Das A.U.G.E.-Institut bearbeitet innovative Forschungsfragen aus den Bereichen Arbeitssicherheit, Umweltschutz, Gesundheitsförderung und Ethik.

Im ersten Prozessschritt werden die unterschiedlichen Herangehensweisen verglichen:

- Analyse des bisherigen Bewerbungs- und Auswahlprozesses
- unabhängige Sichtung und Bewertung der Bewerbungen durch das Unternehmen und die Projektpartner
- Vergleich der getroffenen Auswahlentscheidungen
- gemeinsame Reflexion der Ergebnisse
- individuelle Handlungsempfehlungen für den weiteren Recruiting-Prozess

Auf Wunsch kann die Begleitung ergänzt werden um die ...

- ... Entwicklung eines strukturierten Interviewleitfadens.
- ... Festlegung objektiver Bewertungskriterien.
- ... Begleitung ausgewählter Bewerbungsgespräche.
- ... abschließende Auswertung und Reflexion.

Ergänzend bietet Competentia einen Workshop zu unbewussten Denkmustern und deren Einfluss auf die Personalauswahl an.

Das Wichtigste auf einen Blick

An wen richtet sich das Angebot?
Kleine und mittlere Unternehmen, die ihre Personalauswahl überprüfen und weiterentwickeln möchten. Die Zahl der teilnehmenden Unternehmen ist begrenzt.

Kosten: Die Teilnahme ist kostenlos.

Zeitraum: Nov. 2026–März 2027

Jetzt mehr erfahren!

Alle Informationen zum anonymisierten Bewerbungsfahren und dessen Vorteile im **INSIDER Nr. 10**!



Ansprechpartnerin:
Leonie Hasler
Innovation
Diversity

leonie.hasler@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-42

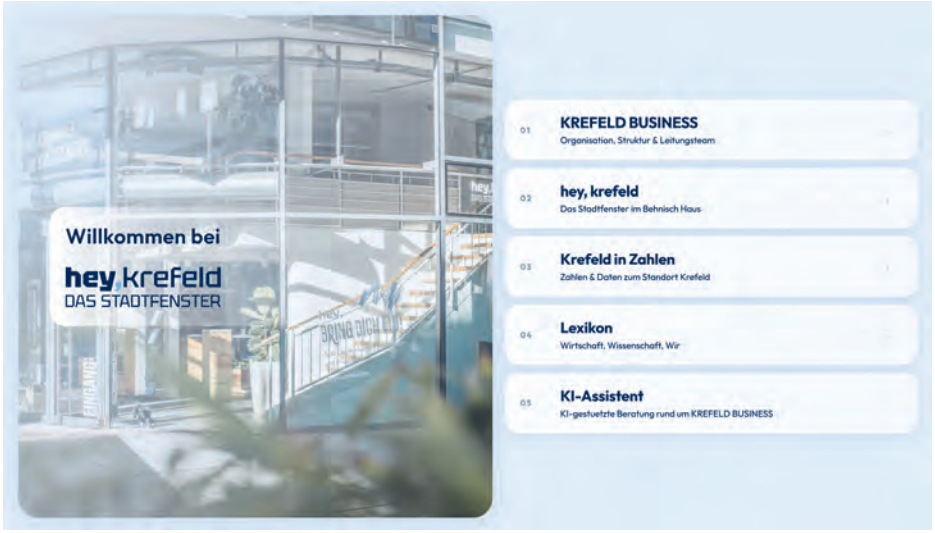
Ministerium für Kinder, Jugend, Familie, Gleichstellung, Flucht und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen

Competentia NRW
KOMPETENZZENTRUM FRAU & BERUF MITTLERER NIEDERRHEIN

Was steckt so alles hinter **KREFELD BUSINESS?**

Der KI-gestützte Assistent im hey, krefeld – das Stadtfenster weiß mehr

Das **hey, krefeld – das Stadtfenster** soll, so die Idee, auch die Stadtgesellschaft neugierig machen. Es will Menschen zusammenbringen, Innovationen sichtbar machen und dazu einladen, Fragen zu stellen. Neben Ausstellungen, Workshops und Veranstaltungen erhält der Raum im Behnisch Haus deshalb jetzt auch eine interaktive Komponente: Gemeinsam mit der **EKM GmbH** wird ein KI-gestützter Assistent entwickelt, der Besucherinnen und Besucher dazu einlädt, die vielfältigen Wirtschaftsförderungsthemen von KREFELD BUSINESS auf neue Weise zu entdecken.



Erster Einblick: Die Startansicht des KI-Assistenten, der künftig im hey, krefeld – das Stadtfenster zum Einsatz kommen soll.

Ob Informationen zu Projekten, Angeboten oder spezifischen Themen – statt lange zu suchen, können Interessierte ihre Fragen künftig direkt an den Chat der App richten. Wer zum Beispiel wissen möchte, welche Projekte KREFELD BUSINESS aktuell begleitet oder an wen er sich mit einem lokalwirtschaftsbezogenen Anliegen wenden kann, erhält die Antwort direkt im Austausch mit dem Assistenten.

Doch hinter der Anwendung steckt nicht nur ein digitales Informationsangebot. Mit der Entwicklung entsteht gleichzeitig ein modernes Wissensmanagement-System, das Informationen aus unterschiedlichen Bereichen von KREFELD BUSINESS bündelt und strukturiert verfügbar macht.

Davon profitieren nicht nur die Gäste des Stadtfensters. Perspektivisch schafft die dahinterliegende Datenbank auch intern einen Zusatznutzen. Informationen müssen nicht an verschiedenen Stellen gepflegt oder gesucht werden, sondern stehen gebündelt zur Verfügung. Wissen wird langfristig gesichert und gezielt nutzbar gemacht.

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Qualität der Antworten. Anders als frei verfügbare KI-Anwendungen greift der Assistent ausschließlich auf Inhalte zurück, die von KREFELD BUSINESS bereitgestellt und gepflegt werden. Dadurch basieren die Antworten auf einer verlässlichen und kontrollierten Informationsgrundlage. Gleichzeitig bleibt das System flexibel und kann kontinuierlich um neue Inhalte und Themen erweitert werden. So entsteht Schritt für Schritt ein Wissensfundus mit Mehrwert. Die technische Betreuung übernimmt die EKM GmbH. Der KI-Assistent ist zunächst für den Einsatz im **hey, krefeld – das Stadtfenster** vorgesehen und soll dort den Dialog mit den Besucherinnen und Besuchern ergänzen.

www.hey-krefeld.de


Foto: Jasmin Bailer | KREFELD BUSINESS

KI-gestützter Assistent made in Krefeld

Die EKM GmbH mit Sitz in Krefeld verbindet IT- und Fachberatung mit einem ausgeprägten Verständnis für Geschäftsprozesse. Das Unternehmen begleitet seine Kundinnen und Kunden von der Konzeption über die Digitalisierung und Optimierung von Prozessen bis zur Umsetzung konkreter Lösungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung von Gründerinnen und Gründern bei der Entwicklung und Realisierung tragfähiger Geschäftsmodelle.

www.ekm-erfolg.de



Impulse geben, zuhören, diskutieren: Auch der gemeinsame Austausch im Plenum gehört zum Konzept von Global Minds – Local Meetings.

Weltoffen vernetzt: **Global Minds – Local Meetings**

Internationale Fachkräfte zu gewinnen ist das eine, sie dauerhaft für Krefeld und die Region zu begeistern das andere. Mit Global Minds – Local Meetings haben KREFELD BUSINESS, die IHK Mittlerer Niederrhein und die Hochschule Niederrhein eine Plattform etabliert, die sich genau dieser Herausforderung widmet.

Die gemeinsame Initiative bringt drei Zielgruppen zusammen, die für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts eng miteinander verbunden sind: internationale Fachkräfte, Vertreterinnen und Vertreter international orientierter Unternehmen sowie internationale Studierende als potenzielle Fachkräfte. Jede der drei Partnerinstitutionen verfügt über eigene Netzwerke und Zugänge, die sich ergänzen und neue Verbindungen schaffen.

Für die Unternehmensseite bietet das Format die Möglichkeit, frühzeitig mit internationalen Talenten in Kontakt zu treten, Erfahrungen zur interkulturellen Zusammenarbeit auszutauschen und Impulse für die Gewinnung und Bindung internationaler Mitarbeitender mitzunehmen.

Gleichzeitig werden in den Veranstaltungen Themen aufgegriffen, die im internationalen Alltag von Unternehmen immer wieder anzutreffen sind – sie reichen von kultureller Vielfalt im Team, Onboarding und Willkommenskultur, Unterstützung bei Behördengängen und Wohnungssuche bis hin zu Fragen der Integration und internationalen Zusammenarbeit.

Damit geht das Global Minds – Local Meetings-Netzwerk über das klassische Business Networking hinaus. Es lädt einerseits zum Austausch über relevante Themen, neue Perspektiven, neue Locations und Kooperationen ein. Andererseits gelingt es, Krefeld und die Region als internationalen Wirtschafts- und Lebensstandort weiter zu stärken.



Fotos: Axel Jusseit



Die Organisatorinnen von Global Minds – Local Meetings (v. l. n. r.): Ella Pauline Belz (IHK Mittlerer Niederrhein), Ricarda Fries und Ricarda Stamms (KREFELD BUSINESS), Karla Kaminski (Hochschule Niederrhein).



Der persönliche Austausch zwischen internationalen Fachkräften, Unternehmen und Studierenden ist ein wichtiger Bestandteil von Global Minds – Local Meetings.



Gemeinsam an Themen arbeiten und voneinander lernen: In interaktiven Formaten bringen die Teilnehmenden ihre Erfahrungen, Fragestellungen und unterschiedlichen Perspektiven ein.



Ansprechpartnerin:
Ricarda Stamms
Internationale Projekte

ricarda.stamms@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-17



Ansprechpartnerin:
Ricarda Fries
Standortkommunikation hey, krefeld – das Stadtfenster

ricarda.fries@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-48

Sie möchten sich mit internationalen Talenten und Unternehmen vernetzen? Sprechen Sie uns an, und werden Sie Teil unserer Community.

Zukunftsfähig bleiben

Vier Impulse für Unternehmen in Zeiten des Wandels

Unternehmen sind heute gefordert, Entscheidungen zu treffen, während sich zentrale Rahmenbedingungen gleichzeitig verändern. Geopolitische Verschiebungen beeinflussen Lieferketten und Märkte, neue Technologien eröffnen Geschäftsfelder, Transformationsprozesse fordern Führungskräfte und Teams. Zugleich entscheidet der Zugang zu Kapital und Know-how darüber, ob aus einer guten Idee tatsächlich eine Innovation wird.

Wie also Unternehmen unter diesen Bedingungen handlungsfähig bleiben und Veränderung produktiv nutzen können, war Thema des Innovationsforums von KREFELD BUSINESS im Juni im Krefelder Stahlhaus. Vier Themen standen dabei im Mittelpunkt: strategische Vorausschau, neue Geschäftsfelder rund um Dual Use und Defense, resiliente Teams sowie Fördermöglichkeiten für innovative Vorhaben. Der folgende Beitrag greift diese Perspektiven auf und übersetzt sie in vier eigenständige Impulse für die unternehmerische Praxis.

IMPULS 1 | ZUKUNFT VERSTEHEN

Die richtige Frage statt der nächsten Prognose

Innovation beginnt für Prof. Dr. Stefan Tewes nicht mit einer neuen Technologie. Sie bedeutet für ihn, „unter Unsicherheit handlungsfähig zu werden und aus Veränderung konkrete Wertschöpfung zu machen". Gerade wenn sich politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen zeitgleich verändern, bekommt dieses Verständnis eine neue Bedeutung.

Prof. Dr. Stefan Tewes beschäftigt sich wissenschaftlich und unternehmerisch mit der Frage, wie Organisationen Zukunft verstehen und daraus Entscheidungen ableiten können. Er ist Professor für Digitale Transformation und Innovation an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management und CEO der Future Listening Group. Dabei verbindet er strategische Zukunftsforschung mit KI gestützter Analyse.

Sein zentraler Gedanke: Zukunft beginnt nicht mit Trends, sondern mit der richtigen Frage. Denn große Trendbegriffe können Entwicklungen beschreiben, bleiben aber häufig zu allgemein, um daraus konkretes Handeln abzuleiten. Entscheidend ist, welche Veränderungen für das eigene Unternehmen tatsächlich relevant werden und wie sie miteinander zusammenwirken.

Wie relevant dieser Perspektivwechsel ist, zeigt Tewes am Beispiel der Geoökonomie, die das Zusammenspiel wirtschaftlicher Interessen und politischer Macht erfasst. Allein für diese Zukunftsherausforderung identifiziert eine von ihm durchgeführte Analyse 35 miteinander verknüpfte Trends. Das Ergebnis zeigt eindeutig, dass Rohstoffe, Energie, Daten, Lieferketten und Marktzugänge heute nicht mehr ausschließlich wirtschaftliche Themen sind. Tewes betrachtet solche Entwicklungen deshalb im Zusammenspiel von Politik, Wirtschaft, gesellschaftlicher Akzeptanz und Beteiligung. So wird sichtbar, wo bestehende Strukturen unter Druck geraten, Chancen entstehen oder neue Konflikte auftreten.



Prof. Dr. Stefan Tewes zeigte beim Innovationsforum auf, warum Zukunftsfähigkeit weniger von Prognosen als von den richtigen strategischen Fragen abhängt.

Denn: „Gefährlich ist nicht der Trend. Gefährlich ist die Kombination." Für Unternehmen lohnt sich damit ein genauer Blick auf die eigenen Abhängigkeiten. Wie können kritische Abhängigkeiten vermieden werden? Was müssen sie künftig tun, damit Kundinnen und Kunden ihnen weiterhin vertrauen? Zu den zentralen Handlungsfeldern zählt Prof. Dr. Tewes außerdem eine souveräne Versorgung, Wertschöpfung unter Unsicherheit, neue Marktzugänge und Akzeptanz als Standortkraft.

Der Impuls für Unternehmen

Zukunftsfähigkeit entsteht nicht durch die möglichst genaue Vorhersage des nächsten Trends. Sie beginnt mit konkreten strategischen Fragen: Welche Herausforderung entscheidet über die Zukunftsfähigkeit? Welche Entwicklung oder Kombination von Entwicklungen kann das Geschäftsmodell entscheidend verändern? Welche Handlungsoption sieht die Unternehmensstrategie vor?

www.futurelistening.com

IMPULS 2 | CHANCEN ERKENNEN
Wenn aus Technologie neue Märkte werden

Innovation ist notwendig und im Verteidigungsbereich, auf den Ex-Offizier Patrick Kammann besonders blickt, vor allem eines: überfällig. Deutschland habe sich zu lange auf veralteten Systemen und geopolitischen Gewissheiten ausgeruht. Heute treffen veränderte sicherheitspolitische Anforderungen auf eine Vielzahl neuer Technologien und eröffnen damit auch neue Märkte.

Patrick Kammann kennt den Verteidigungsbereich aus unterschiedlichen Perspektiven. 15 Jahre war er Offizier der Luftwaffe, unter anderem als Hubschrauberpilot und in einer integrierten NATO-Verwendung. Heute ist er Co-Leiter des DefenseTech-Inkubators.NRW. Der erste privatwirtschaftlich organisierte Inkubator für Verteidigungstechnologie in Nordrhein-Westfalen bringt Start-ups, Forschung und Industrie zusammen. Er begleitet junge Technologieunternehmen und Spin-offs bei der Entwicklung und Markteinführung von DualUse- und DefenseTech-Lösungen. Auch etablierte Unternehmen können über den Inkubator Kontakte zu neuen Technologien und Kooperationspartnern knüpfen oder Möglichkeiten für den Einstieg in den Verteidigungssektor ausloten.

Wie breit das technologische Feld inzwischen ist, zeigt Kammann anhand der sogenannten NATO Nine. Dazu gehören künstliche Intelligenz, autonome Systeme, Quantentechnologien, Raumfahrt, neue Materialien und Fertigungsverfahren, Energie und Antriebstechnik sowie Kommunikationsnetze der nächsten Generation. Zugleich rücken industrielle Kapazitäten, Lieferketten, Halbleiter und kritische Materialien in den Fokus.

Damit werden Fähigkeiten relevant, die längst nicht nur in klassischen Rüstungsunternehmen vorhanden sind. Dual Use beschreibt genau diese Schnittstelle: Technologien können sowohl zivil als auch militärisch eingesetzt werden. Für Unternehmen muss das nicht bedeuten, etwas vollkommen Neues zu entwickeln. Interessanter ist die Frage, ob eine bestehende Technologie auch in einem anderen Kontext einen konkreten Bedarf erfüllen kann.

Technologie trifft auf andere Strukturen
Technologisches Potenzial allein schafft allerdings noch keinen Marktzugang. Kammann stellt der Vielzahl neuer Schlüsseltechnologien eine Beschaffung gegenüber, die weiterhin stark auf klassische Plattformen ausgerichtet ist. Eine Technologie-Explosion trifft auf eine Beschaffung von gestern. Wer den Defense-Markt erschließen möchte, muss deshalb nicht nur die eigene Technologie kennen, sondern auch die besonderen Strukturen des Marktes verstehen. Beschaffung, Vergabe, regulatorische Anforderungen und die richtigen Kontakte gehören dazu.

Der Impuls für Unternehmen
Dual Use eröffnet eine andere Perspektive auf Innovation: Nicht immer muss eine neue Technologie entstehen. Auch für bestehende Kompetenzen können sich neue Anwendungsfelder eröffnen. Entscheidend ist, den Bedarf zu verstehen und zu prüfen, ob die eigene Lösung darauf eine Antwort geben kann. Manchmal beginnt Innovation also nicht mit einer neuen Idee, sondern mit einem neuen Blick auf das, was bereits da ist.

www.defensetechinkubator.nrw


Fotos: Simon Erath

Patrick Kammann rückte Dual Use in den Fokus und zeigte, wie bestehende Technologien und Kompetenzen neue Anwendungsfelder im Verteidigungsbereich erschließen können.



Claudia Arens machte beim Innovationsforum deutlich, welche Rolle Vertrauen, gemeinsame Werte und Führung spielen, damit Teams auch in Veränderungsprozessen handlungsfähig bleiben.

IMPULS 3 | WANDEL GESTALTEN
Was Teams durch Veränderung trägt

Innovation bedeutet für Claudia Arens, den Mut zu haben, neue Wege zu gehen, auch wenn der Ablauf des Geschehens noch nicht feststeht. Doch Veränderung lässt sich nicht allein beschließen. Sie braucht Menschen, die bereit sind, den Weg gemeinsam zu gehen, und Führung, die dafür Vertrauen und Orientierung schafft.

Claudia Arens kennt Führung aus unterschiedlichen Perspektiven. Sie war Offizierin bei der Bundeswehr und arbeitet heute als Coach und Beraterin für Führungskräfte und Teams. Dabei beschäftigt sie sich mit der Frage, was Teams auch unter Druck handlungsfähig hält. Eine ihrer Erfahrungen bringt sie auf einen einfachen Satz: „Führung ist, wenn Menschen folgen wollen."

Dahinter steht kein einseitiges Verständnis von Führung. Für Arens bedeutet der Satz, dass Führung nur funktioniert, wenn Vertrauen da ist und Menschen bereit sind, Entscheidungen mitzutragen.

Gemeinsam heißt nicht gleich
Bei der Bundeswehr ist Kameradschaft eine wichtige Grundlage für Vertrauen und gemeinsames Handeln. In Unternehmen sind die Voraussetzungen andere. Der grundlegende Gedanke lässt sich dennoch übertragen: Ein belastbares Team entsteht nicht dadurch, dass alle gleich denken oder handeln.

Unterschiedliche Persönlichkeiten und Perspektiven dürfen ihren Platz haben. Entscheidend ist für Arens eine gemeinsame Identifikation, getragen von einem Wertekonstrukt.

Dabei geht es nicht um Werte, die einmal in einem Workshop formuliert und anschließend an die Wand gehängt werden. Entscheidend sind die Werte der Menschen selbst und das, was sie tatsächlich miteinander verbindet.

Gerade wenn Veränderungen Unsicherheit auslösen, kann diese gemeinsame Basis Orientierung geben. Teamresilienz entsteht dann im Zusammenspiel: Es braucht Führung, die Entscheidungen trifft und Vertrauen ermöglicht, ebenso wie Mitarbeitende, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und einen gemeinsamen Weg mitzutragen.

Der Impuls für Unternehmen
Innovation verlangt Veränderung. Ob Menschen diese Veränderung mittragen, entscheidet sich aber nicht allein an Strategien oder Prozessen. Vertrauen und eine gemeinsame Identifikation können die Grundlage dafür schaffen, auch dann gemeinsam zu handeln, wenn der weitere Weg noch nicht vollständig feststeht. Vielleicht beginnt Teamresilienz deshalb mit einer einfachen Frage: Was verbindet uns, wenn es schwierig wird?

IMPULS 4 | IDEEN ERMÖGLICHEN
Förderung, die zum Vorhaben passt

Eine gute Idee braucht einen klaren Plan – und nicht vorrangig ein Förderprogramm. Welche Unterstützung bei der Umsetzung dann aber helfen kann, hängt vom Vorhaben, von seinem Entwicklungsstand und den nächsten Schritten ab. Entscheidend ist, das passende Instrument zum passenden Zeitpunkt zu finden.

Marcus Collier-Wright, er berät bei der ZENIT GmbH (Zentrum für Innovation und Technik in Nordrhein-Westfalen) Unternehmen zu Fördermöglichkeiten, stellt die verschiedenen Phasen einer technologischen Entwicklung in den Fokus: Welche Förderung infrage kommt, ist auch davon abhängig, welchen Stand das Vorhaben erreicht hat. Während in frühen Forschungs- und Entwicklungsphasen Zuschüsse eine größere Rolle spielen können, gewinnt auf dem Weg zum Markteintritt privates Kapital an Bedeutung. Collier-Wright und ZENIT setzen daher in ihrer Bewertung einen Schritt früher an und fragen: Warum sollte eine Technologie öffentlich gefördert werden? Innovative Aspekte, technische Risiken oder wirtschaftliche Anwendungsmöglichkeiten können den Einsatz öffentlichen Fördergeldes begründen.

Dass auch bei konkreten Investitionen Förderung greifen kann, zeigt Stephan Kunz aus der Förderberatung der NRW.BANK auf. Mit dem Programm „NRW.BANK.Invest Zukunft“ steht ein Angebot zur Investitionsförderung bereit, mit dem unter anderem Investitionen in den Bereichen Digitalisierung, Innovation, Effizienz, Circular Economy oder Klimaschutztechnologien gefördert werden.

Der Impuls für Unternehmen
Förderung kann helfen, gute Vorhaben umzusetzen. Entscheidend ist, das passende Instrument zum passenden Zeitpunkt zu finden. Es lohnt sich deshalb, früh zu prüfen, welche Unterstützung zum eigenen Vorhaben und seiner Entwicklungsphase passt. Bei dieser Einordnung können ZENIT und die NRW.BANK als Anlaufstellen unterstützen.



Marcus Collier-Wright erläuterte, warum bei Innovationsvorhaben nicht das Förderprogramm, sondern die Idee und ihr Entwicklungsstand am Anfang stehen sollten.



Ansprechpartnerin:
Leonie Hasler
Innovation
Diversity

leonie.hasler@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-42



Stephan Kunz gab Einblicke in die Investitionsförderung der NRW.BANK und präsentierte, welche Vorhaben von Digitalisierung bis Klimaschutz unterstützt werden können.

GRÜNDERPREIS KREFELD:

Die Zukunft des Wirtschaftsstandorts beginnt **mit mutigen Menschen**

Jede erfolgreiche Unternehmensgeschichte startet mit einer Idee. Doch Ideen allein verändern keine Stadt. Es sind die Menschen dahinter, die den Mut haben, Neues zu wagen, Verantwortung zu übernehmen und aus einer Vision ein Unternehmen entstehen zu lassen. Genau diese Gründerinnen und Gründer prägen die wirtschaftliche Zukunft Krefelds.

„Traut euch, eure Geschichte zu erzählen und eure Idee zu präsentieren. Die Erfahrungen, die Kontakte und die Aufmerksamkeit, die ihr dadurch gewinnt, sind ein echter Mehrwert – unabhängig vom Ausgang des Wettbewerbs."

Tanja & Johannes Dahms
Soccer Performance Center GmbH

Sie schaffen Arbeitsplätze, entwickeln innovative Produkte und Dienstleistungen, beleben Innenstädte, erschließen neue Märkte und bringen frische Impulse in bestehende Branchen. Kurz gesagt: Sie sorgen dafür, dass ein Wirtschaftsstandort lebendig, wettbewerbsfähig und zukunftsfähig bleibt.

Mit dem GRÜNDERPREIS KREFELD 2027 würdigt KREFELD BUSINESS gemeinsam mit der Volksbank Düsseldorf Krefeld Neuss eG, der Westdeutschen Zeitung, der Gemeinschaft Junger Unternehmer Krefeld (GJU) und dem Marketing-Club Krefeld e. V. bereits zum achten Mal herausragende Unternehmensgründungen aus unserer Stadt.



„Der Gründerpreis macht sichtbar, wie viel Innovationskraft und Leidenschaft in Krefeld steckt."

Julia Dinstühler & Stefani Schmidt
JuSt – Handgemacht und JuSt Lädchen

Doch der Wettbewerb ist weit mehr als die Vergabe von Preisgeldern. Für viele Teilnehmende steht vor allem die individuelle und unternehmerische Weiterentwicklung im Vordergrund. Die Bewerbung bietet die Gelegenheit, das eigene Unternehmen aus einer neuen Perspektive zu betrachten, die eigene Geschichte zu reflektieren und die nächsten Entwicklungsschritte bewusst zu planen.

„Wenn ich dürfte, würde ich mich noch mal bewerben. Nicht wegen einer Platzierung, sondern wegen all der Erfahrungen, Begegnungen und Entwicklungsschritte, die auf diesem Weg möglich sind."

Daniela Golus | Stark für Kinder – Resilienztraining für Kinder

Was für die Teilnehmenden ein wichtiger Schritt auf ihrem beruflichen Weg ist, wird zugleich zu einem Gewinn für den gesamten Wirtschaftsstandort. Der GRÜNDERPREIS KREFELD macht sichtbar, wie vielfältig die Krefelder Gründungsszene ist – von innovativen Dienstleistungen über Handwerksbetriebe bis hin zu sozialen und kreativen Geschäftsmodellen. Er zeigt, wie viel Unternehmergeist, Leidenschaft und Zukunftspotenzial in unserer Stadt stecken.

„Der Gewinn des Krefelder Gründerpreises war für mich eine tolle Bestätigung meiner Gründungsidee. Besonders wertvoll waren die zusätzliche Sichtbarkeit, die neuen Kontakte und das Präsentieren meines Projekts vor einer Jury. Bewerbt euch – es lohnt sich!"

Anna Hermanns | SCHWIMMWERK
Gewinnerin GRÜNDERPREIS KREFELD 2025

Die Geschichten hinter diesen Gründungen verdienen es, erzählt zu werden. Genau dafür bietet der GRÜNDERPREIS KREFELD die passende Bühne. Deshalb richtet sich der Aufruf an alle Gründerinnen und Gründer, die in den vergangenen zwei Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben: Nutzen Sie die Chance, Ihr Unternehmen bekannter zu machen und Teil eines starken Netzwerks zu werden.

„Nicht jeder gewinnt eine Trophäe, aber jeder kann wertvolle Erfahrungen, Kontakte und neue Impulse mitnehmen."

Mustafa Semerci & Chiara Casteletto
Puls Reinigung

Vielleicht beginnt hier das nächste Kapitel Ihrer Unternehmensgeschichte. Bewerben Sie sich jetzt für den GRÜNDERPREIS KREFELD 2027.



GRÜNDERPREISKREFELD
Award für starke Ideen.

GRÜNDERPREIS KREFELD 2027

Ihre Idee. Ihr Unternehmen. Ihre Chance.
- 6.000 Euro Preisgeld
- Bewerbungsschluss: 30. Juni 2027
- Teilnahmeberechtigt: Unternehmen, die zwischen dem 1. April 2025 und dem 31. März 2027 in Krefeld gegründet wurden

Für alle Teilnehmenden:
- Unternehmensporträt in der Print- und Onlineausgabe der Westdeutschen Zeitung
- Coaching-Gutschein für das Netzwerk „Experten coachen Gründer“
- Mediale Sichtbarkeit für das eigene Unternehmen

Für die Plätze 1 bis 3:
- Einjährige Mitgliedschaft im Marketing-Club Krefeld e.V.
- Einjährige Mitgliedschaft in der Gemeinschaft Junger Unternehmer Krefeld (GJU)

Jetzt bewerben und Ihre Erfolgsgeschichte sichtbar machen!



Ansprechpartnerin:
Petra Rice
Gründung und Fördermittel

petra.rice@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-23



Wir suchen die interessantesten Gründungen der letzten beiden Jahre. Mit welcher Geschäftsidee beweisen Sie Mut und Unternehmergeist?

Weitere Informationen unter „Fördermittel & Gründung“ auf **www.krefeld-business.de**

Jetzt bewerben!

Die Spule beginnt sich zu drehen



Das Gründungshaus in der Luisenstraße trägt den Namen Spule. Hier laufen zukünftig die Fäden zusammen.

Wo einst Garne aufgewickelt wurden, sollen künftig Ideen ihren Anfang nehmen. Mit der „Spule“ erhält das neue Krefelder Gründungshaus einen Namen und eine Identität. Bis zur Eröffnung im Frühjahr 2027 entsteht in der Luisenstraße ein Ort, an dem Gründerinnen und Gründer, Unternehmen und Partner gemeinsam Innovationen entwickeln – und an dem sich die regionale Wirtschaft bereits heute einbringen kann.

Aus der Textilgeschichte wird Zukunft

Der Begriff Spule ist eng mit Krefelds textiler Geschichte verbunden. Sie steht für Handwerk, Produktion und für die einst Krefeld prägende Branche. Dass das neue Gründungshaus diesen Namen trägt, ist deshalb für uns mehr als eine Hommage an den historischen Standort einer Textilfabrik in der Innenstadt. Die Spule wird auch zum Sinnbild für das, was hier künftig entstehen soll: Ideen aufnehmen, Menschen miteinander verbinden und gemeinsam Zukunft gestalten.

Mit dem Namen beginnt die Spule, als Gründungshaus Gestalt anzunehmen. Was heute noch Baustelle ist, wird zukünftig ein Treffpunkt für Menschen, die gemeinsam neue wirtschaftliche Perspektiven entwickeln wollen. Die Begrifflichkeit Spule soll diesen Entwicklungsprozess sichtbar machen und den Anspruch des Gründungshauses nach außen transportieren, neue wirtschaftliche Impulse für Krefeld und die Region zu setzen.

Die Spule setzt auf Gründungen – und bringt Menschen zusammen

Mit jeder neuen Verbindung wächst das Netzwerk. Gründerinnen und Gründer nutzen die Beratungsangebote, entwickeln Produkte, Services, Apps, sie ergänzen sich, lernen und profitieren voneinander. Gemeinsam mit Unternehmen und Partnern arbeiten sie an Lösungen für konkrete Herausforderungen aus der Praxis. So bilden sich Kooperationen, von denen alle Beteiligten profitieren.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Spule auf dem zirkulären Wirtschaften.

Das Gebäude wird nach den Prinzipien der Kreislaufwirtschaft saniert und zeigt schon während der Bauphase, wie ressourcenschonendes Bauen in der Praxis funktioniert. Gemeinsam mit dem künftig dort angegliederten Circular Valley Construction Hub können neue Lösungen für ressourcenschonendes Planen, Bauen und Wirtschaften entwickelt und erprobt werden.

Können Unternehmen die Spule mitgestalten?

Die Spule setzt auf eine lebendige Gründungsszene. Diese wiederum braucht auch viele Impulse von außen. Die Gründungsdynamik wird andernorts vom Engagement von Unternehmen, von Anfragen aus der Wirtschaft, von der Zusammenarbeit mit Start-ups, angeschoben. Solche Vernetzungen möchten wir auch auf die Spule übertragen. Daher sollen sich Unternehmen auf unterschiedliche Weise einbringen können und beim Aufbau des neuen Gründungshauses eigene Akzente setzen. Manche engagieren sich langfristig beim Aufbau des Standorts, andere bringen konkrete Herausforderungen aus ihrem Unternehmensalltag ein oder teilen ihr Wissen und ihre Erfahrungen. Wir streben ein Ökosystem an, das von unterschiedlichen Perspektiven und gemeinsamen Ideen lebt. Schon vor der Eröffnung 2027 soll sich rund um die Spule ein Netzwerk formen.

Dabei können wir uns vorstellen, dass Aufbaupartner die Spule als Ort für Innovation und Zusammenarbeit langfristig mitgestalten. Sie bringen eigene Innovations- oder Gründungsaktivitäten – vielleicht ein Innovation Lab oder ein unternehmensinternes Entwicklungsprogramm – in die Spule ein und schaffen dauerhafte Angebote und Strukturen, die den Austausch mit den Gründerinnen und Gründern fördern. Praxispartner setzen auf die spezielle Expertise der Gründerinnen und Gründer. Lösungen für konkrete Fragestellungen werden unter realen Bedingungen erprobt und gemeinsam oder als Auftrag weiterentwickelt, etwa in Projekten, in denen aus Produktionsresten neue Produkte entstehen.

Impulsgeber teilen ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus der Unternehmenspraxis. Sie geben Einblicke in ihren Arbeitsalltag oder gestalten Workshops, Vorträge und Netzwerkformate. Ein Bauunternehmen kann etwa seine Erfahrungen mit der Sanierung von Bestandsgebäuden weitergeben, ein Chemieunternehmen über neue Materialien und Stoffkreisläufe diskutieren oder ein Kreditinstitut Einblicke in Finanzierungsmöglichkeiten für junge Unternehmen geben.

Es besteht natürlich auch die Möglichkeit Projekte, Veranstaltungen oder besondere Angebote für Gründerinnen und Gründer anderweitig zu unterstützen. Auch finanzielle Förderer sollen Teil des Netzwerks werden – und mithelfen, gute Ideen in Krefeld wachsen zu lassen.

„Die Transformation des Innenausbaus gelingt nur, wenn zirkuläre Planung und handwerkliche Realität konsequent ineinandergreifen. Bei urselmann interior entwerfen wir die skalierbaren, zirkulären Raumsysteme, während das Ökosystem Bauwendehof als Plattform für Wiederverwendung, Handwerk, Bildung und den Prototypenbau fungiert. Unser Ziel ist es, den Innenausbau zu einer CO_2-Senke umzubauen."

Sven Urselmann | Geschäftsführer urselmann interior

Schon während der Bauphase entsteht Leben

Die ersten Fäden sind bereits aufgespult – viele weitere sollen folgen. Nach der Gebäudetaufe folgen zunächst kleinere Informationsformate, die den Ausbau des Gebäudes begleiten. Baustellenführungen in kleinen Gruppen geben Einblicke in die Sanierung und schaffen Raum für den Austausch.

Vielleicht blickt man in einigen Jahren auf die Anfänge der Spule zurück und erzählt von den ersten Gesprächen, die hier geführt wurden. Manche Ideen werden sich nicht durchsetzen. Andere werden ihren Weg gemacht haben – bis hin zu Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen, neue Märkte erschließen und den Wirtschaftsstandort Krefeld stärken.

Genau darin liegt die Vision der Spule: ein Ort, an dem Begegnungen den Anfang machen und aus guten Ideen die Unternehmen von morgen entstehen.



Die ersten Begegnungen in der Spule: Noch vor der Eröffnung wächst das Netzwerk.



Grafik: kplus konzept

Die Spule soll mehr sein als ein Gebäude. Unternehmen, Start-ups, Wissenschaft und Netzwerkpartner entwickeln hier künftig gemeinsam neue Ideen und Projekte.

Gründen in der Spule

Sie möchten aus einer Idee ein Unternehmen entwickeln? Die Spule begleitet Gründerinnen und Gründer von den ersten Überlegungen bis zur erfolgreichen Gründung.

Gemeinsam mit KREFELD BUSINESS und einem starken Netzwerk aus Unternehmen, Hochschulen und weiteren Partnern entwickeln Sie Ihr Geschäftsmodell weiter, erhalten individuelle Gründungsberatung und knüpfen wertvolle Kontakte zu potenziellen Kundinnen und Kunden, Kooperationspartnern sowie Investorinnen und Investoren.

Ob erste Idee, Prototyp oder bereits konkreter Gründungsplan – die Spule bietet den Raum, um Ideen weiterzuentwickeln, Erfahrungen auszutauschen und den nächsten Schritt in Richtung Selbstständigkeit zu gehen.

Sie bringen die Idee mit. Den Rest entwickeln wir gemeinsam.

www.spule-krefeld.de



Ansprechpartner:
Elmar Klein-Hessling
Leitung
Immobilienentwicklung

elmar.klein-hessling@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-20



Ansprechpartnerin:
Monika Zurnatzis
Wirtschaftsflächen-
entwicklung

monika.zurnatzis@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-27

Gründungswoche Niederrhein 2026:

Erfolgreich in die **Selbstständigkeit starten**

Unter dem Motto „Mutig. Gemeinsam. Machen." findet vom 16. bis 22. November 2026 die bundesweite Gründungswoche statt. Am Niederrhein greift ein vielseitiges, kostenfreies Programm alle drei Aspekte auf: Es vermittelt Gründungsspirit, fördert den Austausch und bietet konkrete Unterstützung für den Weg in die Selbstständigkeit. Angesprochen sind sowohl Menschen mit einer konkreten Geschäftsidee als auch jene, die zunächst über eine Gründung nachdenken. Dank einer engen Zusammenarbeit der regionalen Akteure steht nicht nur die Aktionswoche, sondern der gesamte Herbst zwischen Mönchengladbach, Kleve, Neuss, Krefeld und Viersen im Zeichen der Gründungsförderung.

In diesem Raum wird erfreulich fleißig gegründet. Allein im Bezirk der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein wuchs die Zahl der Firmengründungen 2025 gegenüber dem Vorjahr um zehn Prozent. Auch der Saldo aus Gründungen und Gewerbeabmeldungen entwickelte sich positiv. „Wir verzeichnen am Mittleren Niederrhein einen Anstieg der Neugründungen deutlich über dem Landesdurchschnitt", sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Jürgen Steinmetz.

Die Akteure der Gründungsregion Niederrhein, eines Zusammenschlusses regionaler Institutionen der Gründungsförderung, wollen diese Entwicklung weiter vorantreiben. „Ob bei der jährlichen Gründungswoche Niederrhein, beim Gründungsstipendium NRW oder bei anderen Formaten: Wir setzen weiterhin alles daran, hochwertige, regional abgestimmte Angebote für alle zu machen, die sich auf den Weg in Richtung Gründung oder Selbstständigkeit begeben", erklärt Jan Schnettler, Leiter Gründungs-Service bei der WFMG – Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH und Koordinator der regionalen Gründungswochen-Aktivitäten.

Auch KREFELD BUSINESS setzt auf den regionalen Schulterschluss: „Wir schaffen es, in der Gründungsbetreuung mindestens genauso viele PS auf die Straße zu bringen wie die großen Start-up-Metropolen und dazu persönlich und fallbezogen agieren zu können", sagt Gründungsberaterin Petra Rice. Das mache sich bei der Qualität der Beratung bemerkbar. KREFELD BUSINESS beteiligt sich deshalb erneut mit mehreren Angeboten an der Gründungswoche und baut die Gründungsbetreuung weiter aus. An der Luisenstraße 32 entsteht derzeit das neue Gründungshaus, das auf den Namen Spule getauft wurde und im zweiten Quartal 2027 eröffnen soll (siehe S. 42).

Anders als reine Start-up-Formate deckt die Gründungswoche Niederrhein die gesamte Vielfalt der Selbstständigkeit ab, von der Gründung von einer Einzelperson bis hin zur Betriebsübernahme. Kostenfreie Angebote vor Ort und digitale Formate decken viele Bedarfe von Gründungsinteressierten sämtlicher Branchen ab, von der ersten Idee bis zur Weiterentwicklung ihres Unternehmens.

Federführend organisiert wird die Gründungswoche Niederrhein von der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach gemeinsam mit den Hauptsponsoren IHK Mittlerer Niederrhein und KREFELD BUSINESS.

Unterstützt wird sie von etlichen weiteren langjährigen Partnern aus der Region. Als Teil der bundesweit vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ausgerufenen Gründungswoche Deutschland zählt die Gründungswoche Niederrhein zu den größten regionalen Verbundkampagnen zur Förderung von Gründergeist und Unternehmensgründungen.

Event-Tipps für den **November 2026**

16. **Ideenwettbewerb**
Gewächshaus Viersen

17. **TexTech Start-up Night**
Textilakademie NRW

18. **Mood zur Gründung**
Stadtsparkasse Mönchengladbach

19. **Mittelstandsarena**
Textilakademie NRW

Regionaler Gründungsstammtisch
hey, krefeld – das Stadtfenster

20. **Women's Day**
hey, krefeld – das Stadtfenster



Ansprechpartnerin:
Petra Rice
Gründung
Fördermittel

petra.rice@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-23



Businesspark Fichtenhainer Allee

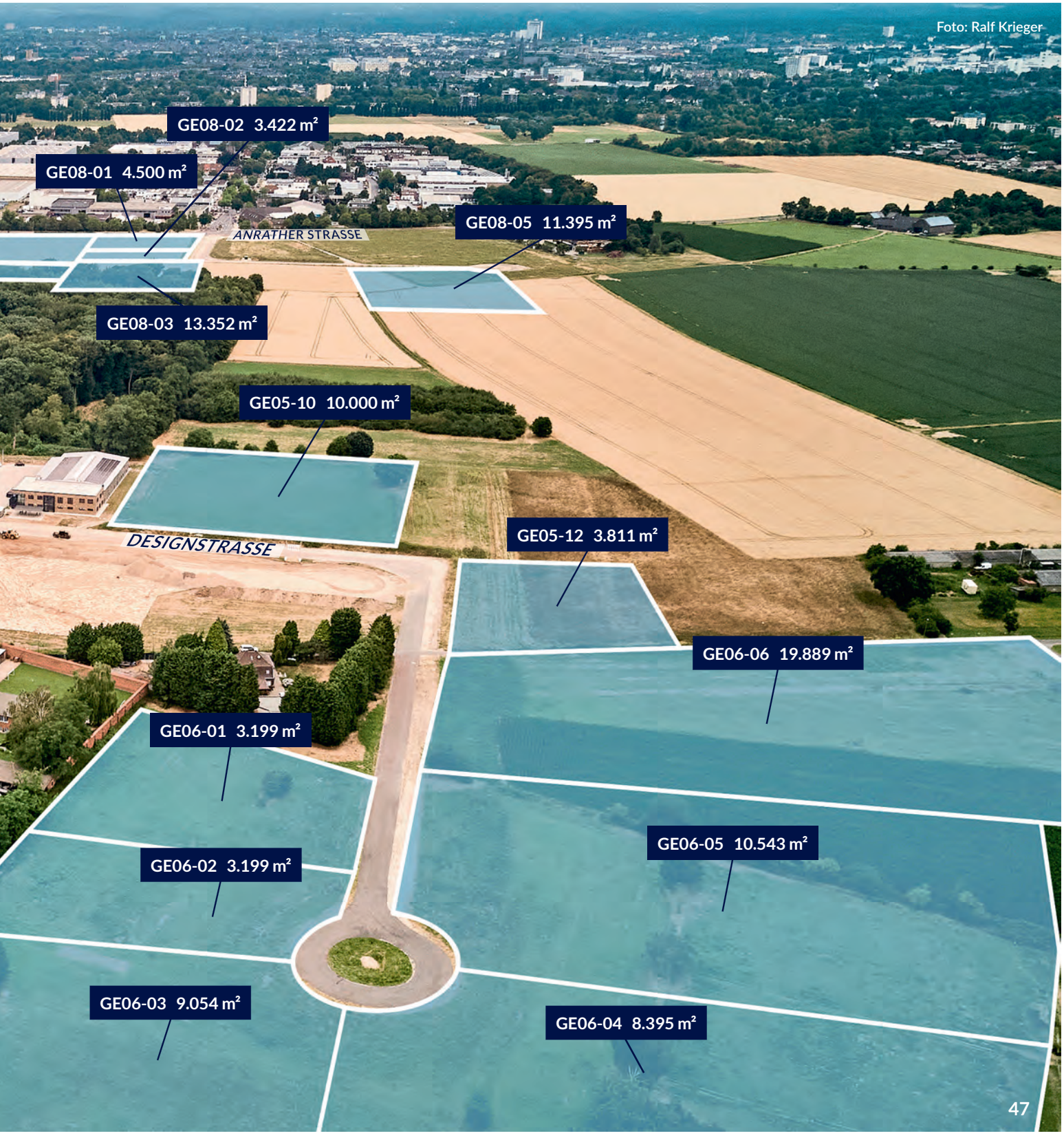
Freiraum für Produktion, Dienstleistung und Handwerk



Die Grundstücke sind erschlossen und bieten Flächengrößen zwischen 3.500 m² und 27.000 m². Ein rechtskräftiger Bebauungsplan gewährleistet zügige Baugenehmigungsverfahren.

Einfach den QR-Code scannen und Exposés der Grundstücke ansehen.

Neben der immer wichtiger werdenden Revitalisierung ehemaliger Industrieflächen bietet der Businesspark Fichtenhainer Allee das kurz- bis mittelfristige Flächenpotenzial für Neuansiedlungen und Expansion in Krefeld auf unbebauten Grundstücken. Mit über 400.000 m² Bruttobaufläche ist der Businesspark Fichtenhainer Allee das derzeit größte zusammenhängende Entwicklungsareal für die Wirtschaft in Krefeld. Hier ist noch etwas Platz für den produzierenden Mittelstand, für industrienahe Dienstleistungen, für Büros und Handwerksbetriebe.



KREFELD BUSINESS setzt verstärkt auf die Vermittlung **privater Gewerbeimmobilien**

KREFELD BUSINESS nimmt den gewerblichen Immobilienmarkt stärker in den Blick. WFG-Neuzugang Melissa Campoverde ist ausgebildete Immobilienkauffrau und geprüfte Immobilienfachwirtin (IHK) und betreut ab sofort die Vermittlung gewerblich genutzter Büro- und Hallenflächen sowie unbebauter Gewerbegrundstücke, die von privaten Eigentümern gehalten und an KREFELD BUSINESS gemeldet werden.

Die Krefelderin bringt mehrjährige Erfahrung aus der Immobilienwirtschaft mit, unter anderem als Immobilienmaklerin sowie im kaufmännischen und technischen Gebäudemanagement gewerblich genutzter Immobilien. Ihr Fachwissen vertiefte sie zuletzt an der EBZ (Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft) Akademie in Bochum.

Private Eigentümer, die über freie oder perspektivisch verfügbare Gewerbeflächen und -grundstücke verfügen, sind eingeladen, sich direkt an KREFELD BUSINESS zu wenden. Ziel ist es, passende Flächenangebote mit den regelmäßig eingehenden Gesuchen von Unternehmen zusammenzubringen.

Ansprechpartnerin:
Melissa Campoverde
Referentin der Geschäftsführung

melissa.campoverde@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-54



Meilenstein am **Rheinblick Nord**

Beim Rheinblick Nord geht es sichtbar voran: Am 23. September wurde auf dem Areal Richtfest gefeiert und damit eine weitere wichtige Etappe in der Entwicklung des Standorts erreicht.

Im INSIDER KREFELD wurde die Entwicklung von Rheinblick Nord und Süd bereits in den vergangenen beiden Ausgaben vorgestellt. Mit dem Richtfest wird nun am Rheinblick Nord sichtbar, wie die Planungen Schritt für Schritt Realität werden.

Jetzt scannen, um den weiteren Fortschritt zu verfolgen oder mehr über das Bauvorhaben zu erfahren!



Foto: Studio Sucrow Düsseldorf

bienen+partner

Wenn, dann richtig.









Mein WERK
Meine Fläche.
Meine Zukunft.

Eigentum für Unternehmen.

bienen+partner Immobilien GmbH

Büro Mönchengladbach
Tel.: +49 2161 82 39 33

info@bienen-partner.de
www.bienen-partner.de



Eigentum statt Miete:

MeinWerk Krefeld 4 erweitert das Flächenangebot für den Mittelstand

Flexible Eigentumsflächen für kleine und mittlere Unternehmen bleiben gefragt. Mit MeinWerk Krefeld 4 entsteht im Businesspark Fichtenhainer Allee ein weiteres Projekt, das auch auf die Anforderungen wachsender Betriebe zugeschnitten ist und das Gewerbeflächenangebot im Krefelder Süden erweitert.

Mit MeinWerk Krefeld 4 wird die erfolgreiche Projektserie im Businesspark Fichtenhainer Allee fortgesetzt. Auf einem rund 13.000 Quadratmeter großen Grundstück entstehen bis Sommer 2027 insgesamt 19 Gewerbeeinheiten mit Flächen zwischen 190 und 625 Quadratmetern.

„Das Angebot an Hallenflächen, die sich um Büro- und Serviceflächen erweitern lassen, richtet sich bevorzugt an kleine und mittlere Unternehmen, deren Verantwortliche Eigentum erwerben und sich so vor zukünftigen Mieterhöhungen schützen wollen. Mit dem Kaufpreis erhalten sie eine feste Kalkulationsgrundlage“, betont Norbert Bienen, Gesellschafter und Geschäftsführer der bienen+partner Immobilien GmbH sowie der MeinWerk Projekt GmbH.

Wie das Konzept in der Praxis funktioniert, zeigt ein Unternehmensbeispiel aus dem MeinWerk 3 an der Kommunikationsstraße. Die Harald Pihl GmbH ist ein international tätiger Spezialist für Hochleistungsmetalllegierungen, die unter anderem in der Luft- und Raumfahrt, der Medizintechnik sowie der Energie- und Chemieindustrie zum Einsatz kommen. Der deutsche Ableger eines schwedischen Familienunternehmens nutzt seinen MeinWerk-Standort für Lager, Materialbearbeitung, Serviceleistungen und Verwaltung. „MeinWerk bietet uns die Kombination aus funktionalen Flächen, kurzen Wegen und der Flexibilität, mit unserem Unternehmen zu wachsen. Genau



Flexibel nutzbar und auf Wachstum ausgelegt: MeinWerk Krefeld 4 schafft im Businesspark Fichtenhainer Allee neue Eigentumsflächen für kleine und mittlere Unternehmen.

diese Mischung aus Effizienz und langfristiger Planungssicherheit war für unsere Standortentscheidung ausschlaggebend", beschreibt Managing Director Tobias Böke die Vorteile aus Nutzersicht.

Flexible Flächen für unterschiedliche Anforderungen

Die MeinWerk-Gebäude werden in Stahlbetonbauweise errichtet und können für Produktion, Handwerk, Lagerung, Service, Verwaltung oder Ausstellung genutzt werden. Dank der modularen Struktur lassen sich Flächen kombinieren oder erweitern. Hallenhöhen von sechs Metern ermöglichen zudem einen Büroausbau über zwei Ebenen und erhöhen die langfristige Nutzungsflexibilität. „Viele Betriebe suchen heute nicht nur Flächen, sondern vor allem Planungssicherheit, Eigentum und Entwicklungsmöglichkeiten. Unser Konzept bietet diese Kombination", erläutert Viola Albrecht, Gesellschafterin und Geschäftsführerin der MeinWerk Projekt GmbH. An den bestehenden Standorten arbeiten bereits Unternehmen aus Handwerk, Produktion, Dienstleistung und Technologie Tür an Tür – in Immobilien, die ihrer Unternehmensgröße entsprechen und Raum für weiteres Wachstum bieten.

> „Die bisherigen MeinWerk-Projekte zeigen, dass kleine und mittlere Unternehmen Immobilienlösungen benötigen, die Wachstum ermöglichen und langfristige Perspektiven eröffnen."
>
> **Eckart Preen | Leiter von KREFELD BUSINESS**

Zum Konzept gehören außerdem Photovoltaikanlagen, Dachbegrünungen, moderne Dämmstandards, die Vorbereitung für Elektromobilität sowie der überwiegende Einsatz recycelbarer Materialien. Die Maßnahmen verbinden ökologische Anforderungen mit langfristig wirtschaftlichem Betrieb.

Baustein der Krefelder Gewerbeflächenstrategie

Für KREFELD BUSINESS bestätigt das Projekt die eigene Gewerbeflächenstrategie. „Aus zahlreichen Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern wissen wir, dass insbesondere kleine und mittlere Gewerbeflächen gefragt, aber am Markt knapp sind. Die Resonanz auf MeinWerk Krefeld 4 spiegelt diese Einschätzung im Blick auf das neue Gewerbegebiet Uerdingen-Nord 2.0, da sich die dort vorgesehenen Flächenzuschnitte an den Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen orientieren. So können die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass Betriebe wachsen, die Unternehmerschaft investiert und Arbeitsplätze in Krefeld neu entstehen oder gesichert werden", erklärt Eckart Preen, Leiter von KREFELD BUSINESS. Auch aus kommunaler Sicht sieht Norbert Bienen Vorteile: Mehrere Unternehmen können auf einer kompakten Grundstücksfläche angesiedelt werden. Gleichzeitig trägt das Eigentumsmodell dazu bei, Unternehmen langfristig am Standort zu binden und Gewerbeflächen effizient zu nutzen.

KREFELD BUSINESS
Aus denkbar wird möglich.

KREFELD BUSINESS begleitet Unternehmen bis ans Ziel. Als verlässlicher Partner, der gute Ideen möglich macht. Unser Service ist so vielfältig wie die Krefelder Wirtschaft: von Standortsuche über Gründungsbegleitung und Internationalisierung bis hin zu Nachwuchs- und Fachkräftesicherung. Wir vernetzen die Wirtschaft, fördern Digitalisierung und Innovation und unterstützen dabei, Geschäftsmodelle nachhaltig auszurichten.

KREFELD BUSINESS ist der Verbund von **WFG Wirtschaftsförderungsgesellschaft** und **GGK Grundstücksgesellschaft** der Stadt Krefeld mit Sitz an der Neuen Linner Straße und dem **städtischen Wirtschaftsdezernat**. Gemeinsam setzen wir uns für einen starken Wirtschaftsstandort ein.

Das Team von KREFELD BUSINESS

Wir stehen Ihnen mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Ihre Belange zur Seite.



Eckart Preen
Wirtschaftsdezernent
Geschäftsführer WFG und GGK
eckart.preen@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-0



Andreas Struwe
Prokurist WFG und GGK
andreas.struwe@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-40



Elmar Klein-Hessling
Leitung Immobilienentwicklung
elmar.klein-hessling@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-20



Annegret Angerhausen-Reuter
Mitglied der Geschäftsleitung
Investorenbegleitung,
Pressesprecherin
annegret.angerhausen-reuter@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-44



Monika Zurnatzis
Wirtschaftsflächenentwicklung
monika.zurnatzis@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-27



Angel Alava Pons
Referent für Wirtschaft
und Internationales
angel.alava-pons@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1084



Blagovesta Antonova
Jahrespraktikantin
praktikant@krefeld-business.de
Tel. 02151 82074-53



Jasmin Bailer
Projektassistenz
Standortkommunikation
jasmin.bailer@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-49



Daniela Bruster-Balke
Assistentin der Geschäftsleitung
daniela.bruster-balke@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-10



Melissa Campoverde
Referentin der Geschäftsführung
melissa.campoverde@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-54



Michael Cronen
Team Smart City
Datenmanagement
michael.cronen@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1088



Simon Guthoff
Gewerbliche Baulandentwicklung
simon.guthoff@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-28



Manon Häßelbarth
Standortkommunikation
manon.haesselbarth@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-43



Iris Kremers
Immobilienvertrieb
Investorenbegleitung
iris.kremers@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-21



Markus Lewitzki
CDO der Stadt Krefeld
Teamleiter Smart City
markus.lewitzki@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1085



Marleen Meyer
in Elternzeit
Fachkräfte
marleen.meyer@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-30



Anna Optenplatz
Gründungshaus
anna.optenplatz@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-24



Holger Rimroth
Mobilfunkkoordinator
holger.rimroth@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1097



Ricarda Stamms
Internationale Projekte
ricarda.stamms@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-17



Ellen Waldhof
Rechnungs- und Vertragswesen
Liegenschaftsmanagement
ellen.waldhof@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-60



Ricarda Fries
Standortkommunikation
hey, krefeld – das Stadtfenster
ricarda.fries@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-48



Leonie Hasler
Innovation
Diversity
leonie.hasler@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-42



Jeannette Kraayvanger
Assistenz der Dezernatsleitung
je.kraayvanger@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1081



Susanne Lennartz
Projektsteuerung Bau und Erschließung
Liegenschaftsmanagement
susanne.lennartz@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-50



Rafael Markwald
Koordinator für digitale Infrastruktur
Internationale Projekte
rafael.markwald@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1086



Diana M. Ohler
Fachkräfte
WELCOMESHOP
Healthy Building Movement
diana.ohler@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-45



Petra Rice
Gründung
Fördermittel
petra.rice@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-23



Jessica Römer
Team Smart City
Bürger:innenbeteiligung
Digitale Bildung
jessica.roemer@krefeld.de
Telefon: 02151 86-1087



Ulrike Viesels
Projektassistenz
Immobilienentwicklung
ulrike.viesels@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-26



Malgorzata Walkowiak
Rechnungswesen
Buchhaltung
marga.walkowiak@krefeld-business.de
Telefon: 02151 82074-61

Neue Talente **zu Gast in Krefeld**



Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Seminars „Grundlagen der Wirtschaftsförderung“ von NRW.Global Business im Kesselwerk 1954.

Wirtschaftsförderung lebt vom Austausch. Genau dieser stand beim diesjährigen Grundlagenseminar Wirtschaftsförderung von **NRW.Global Business** im Mittelpunkt. 22 neue Wirtschaftsförderinnen und Wirtschaftsförderer aus ganz Nordrhein-Westfalen kamen in Krefeld zusammen, um voneinander zu lernen, Erfahrungen zu teilen und Einblicke in die Praxis der kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderung zu erhalten.

Für KREFELD BUSINESS bot sich zugleich die Gelegenheit, den Wirtschaftsstandort Krefeld vorzustellen. Bei einer Tour durch die Krefelder Gewerbegebiete erhielten die Gäste einen Einblick in die wirtschaftliche Vielfalt der Stadt. Etablierte Unternehmen, moderne Gewerbestandorte und vielfältige Entwicklungspotenziale unterstrichen Krefelds Stärke als Wirtschaftsstandort.

Durch den Blick über die eigene Kommune hinaus entstehen neue Impuls für die tägliche Arbeit. KREFELD BUSINESS setzt auch künftig auf vernetzte Zusammenarbeit.

Ausgabe Nr. 12

Die nächste Ausgabe erscheint im Frühjahr 2027.

In den Themen, die die Gesellschaft und Wirtschaft bewegen, vollzieht sich ein ständiger Wandel. Daher möchten wir uns zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf einen Themenschwerpunkt für die nächste Ausgabe festlegen und können so auf aktuelle Impulse redaktionell reagieren.

Haben Sie Anzeigenwünsche? Gibt es Anmerkungen zu dieser Ausgabe? Hätten Sie gerne mehrere Exemplare? Oder können wir Ihnen ansonsten weiterhelfen?

Dann schreiben Sie uns: **insider@krefeld-business.de**



Im Rahmen der Herstellung dieses Druckproduktes wurde ein finanzieller Beitrag an das Klimaschutzprojekt „Energieeffiziente Kochtaschen, Kamerun“ zertifiziert nach GoldStandard geleistet.

FSC www.fsc.org
MIX
Papier | Fördert gute Waldnutzung
FSC® C022094

Aus Spinnerei wird Zukunft



Eröffnung
Frühjahr 2027

Spule
spinnen • gründen • wachsen

Das neue Gründungshaus in Krefeld

Die Spule ist das neue Gründungshaus in Krefeld. In einer ehemaligen Textilfabrik entsteht ein zentraler Ort für Gründende, Start-ups und Unternehmen, die mit neuen Lösungen Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft nachhaltig gestalten möchten.
Hier kommen Arbeitsräume, Gründungsberatung, Veranstaltungen und ein starkes Netzwerk zusammen, um aus innovativen Ideen erfolgreiche Unternehmen zu machen.
Besonders ist dabei nicht nur, was in der Spule entsteht, sondern auch, wie sie entsteht: Das Gebäude wird nach den Prinzipien des zirkulären Bauens saniert und macht damit bereits heute sichtbar, wofür die Spule künftig stehen soll.

Raum finden.
Flexible Arbeits-, Meeting- und Veranstaltungsräume.

Ideen weiterspinnen.
Beratung, Wissen und Unterstützung für Gründung und Innovation.

Verbindungen knüpfen.
Neue Kontakte. Neue Kooperationen. Neue Impulse.

Gründungsidee, Kooperationswille, Fragen oder einfach neugierig geworden?

Jetzt den Faden aufnehmen!

Eine Marke von KREFELD BUSINESS

Spule – Das Gründungshaus Krefeld • Luisenstraße 32, 47799 Krefeld • hallo@spule-krefeld.de • 02151/8207474 • spule-krefeld.de



Vor Ort verbunden. Weltweit vernetzt.

Bereit für alles, was kommt.

Wo immer Ihr Unternehmen Sie hinführt, wir sind an Ihrer Seite – mit persönlicher Beratung und unserem internationalen Netzwerk an Top-Spezialisten.
Mehr dazu unter **sparkasse.de/business-weltweit**

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Krefeld