



Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld

# Gründungsreport Ostwestfalen 2021



## Vorwort

**„Mit ihren Geschäftsideen [...] verdeutlichen sie, dass auch in außergewöhnlichen Zeiten der Mut zum Gründen, gepaart mit dem entsprechenden wirtschaftlichen Potenzial, in Ostwestfalen nicht fehlt.“**



Der diesjährige Blick auf das regionale Gründungsgeschehen des abgeschlossenen Jahres 2020 erfolgt vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie mit einem ganz besonderen Augenmerk. So konnte ein erster Trend der Gewerbeanmeldungen zur Jahresmitte durchaus erwarten lassen, dass es angesichts der weitreichenden wirtschaftlichen Auswirkungen zu einem größeren Einschnitt in der Gründerszene kommen könnte. Umso erfreulicher ist, dass in der Gesamtbilanz 2020 wieder das überaus positive Gründungsniveau des Jahres 2019 erreicht werden konnte.

Der aktuelle Gründungsreport zeigt, dass 2020 in nahezu allen Kreisen Ostwestfalens die Anzahl der Gründungen gegenüber 2019 mindestens erreicht oder leicht übertroffen werden konnte. Außerdem konnte erneut eine große Gründungsaktivität bei jungen Menschen festgestellt werden. Beispielhaft dafür stehen die in dem diesjährigen Report vorgestellten erfolgreichen Gründerinnen und Gründer aus unserer Region. Mit ihren Geschäftsideen im Bereich der Produktentwicklung, Digitalisierung oder dem Einzelhandel verdeutlichen sie, dass auch in außergewöhnlichen Zeiten der Mut zum Gründen, gepaart mit dem entsprechenden wirtschaftlichen Potenzial, in Ostwestfalen nicht fehlt.

Durch innovative und kreative Gründungen können zukunftsfähige Unternehmen mit neuen Arbeitsplätzen entstehen. Sie sind unbestrittene Impulsgeber für die Weiterentwicklung unseres starken Wirtschaftsstandorts. Deshalb ist es eine wichtige Kernaufgabe der IHK, Gründerinnen und Gründer zu fördern. Als zertifiziertes Startercenter NRW bieten wir einen umfassenden Gründungsservice an. Der vorliegende IHK Gründungsreport soll allen Gründungsinteressierten, politischen Entscheidern, Institutionen und Multiplikatoren ebenfalls Mut machen, Gründungen aktiv zu unterstützen – gerade in so herausfordernden Zeiten wie diesen.

Wolf D. Meier-Scheuven  
Präsident der IHK Ostwestfalen

# Gründungen in 2020 trotz Corona auf konstantem Niveau

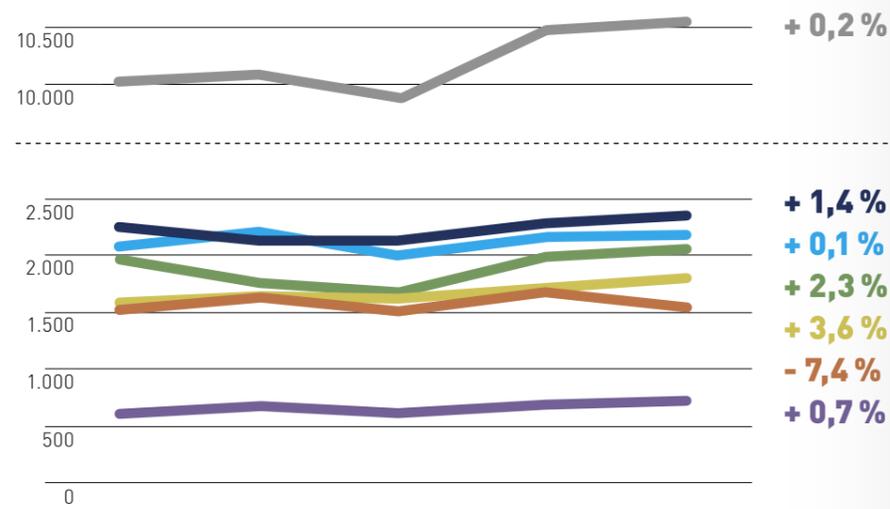
In 2020 beträgt die Anzahl der Gewerbeanmeldungen in Ostwestfalen 10.580. Hierbei werden Unternehmensgründungen in den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen einbezogen – nicht berücksichtigt werden das Handwerk und die freien Berufe. Auch wenn der Zuwachs der Gewerbeanmeldungen gegenüber dem Vorjahr in 2020 mit 0,2 Prozent deutlich geringer als in 2019 ausfällt (6,8 Prozent), ist bei nahezu allen Kreisen in Ostwestfalen eine konstante bis sogar leicht positive Entwicklung zu verzeichnen. Mit 3,6 Prozent ist insbesondere der Kreis Minden-Lübbecke hervorzuheben.

**10.580**  
Gründungen in Ostwestfalen in 2020.

Trotz der Corona-Pandemie erreicht die Anzahl der Unternehmensneugründungen in 2020 damit Vorjahresniveau (2019: 10.554). Dies ist besonders bemerkenswert, da in 2019 ein deutlicher Aufschwung und vorläufiger Höchstwert der Gründungszahlen zu verzeichnen war.

## Gewerbeanmeldungen in Ostwestfalen in den letzten 5 Jahren

Quelle: IHK Ostwestfalen (Gewerbeanmeldungen ohne Handwerk und freie Berufe)



	2016	2017	2018	2019	2020
Stadt Bielefeld	2.077	2.171	2.041	2.166	2.169
Kreis Gütersloh	2.197	2.127	2.174	2.289	2.321
Kreis Herford	1.514	1.623	1.526	1.654	1.532
Kreis Höxter	652	673	631	684	689
Kreis Minden-Lübbecke	1.612	1.701	1.709	1.744	1.806
Kreis Paderborn	2.021	1.866	1.804	2.017	2.063
<b>OWL gesamt</b>	<b>10.073</b>	<b>10.161</b>	<b>9.885</b>	<b>10.554</b>	<b>10.580</b>

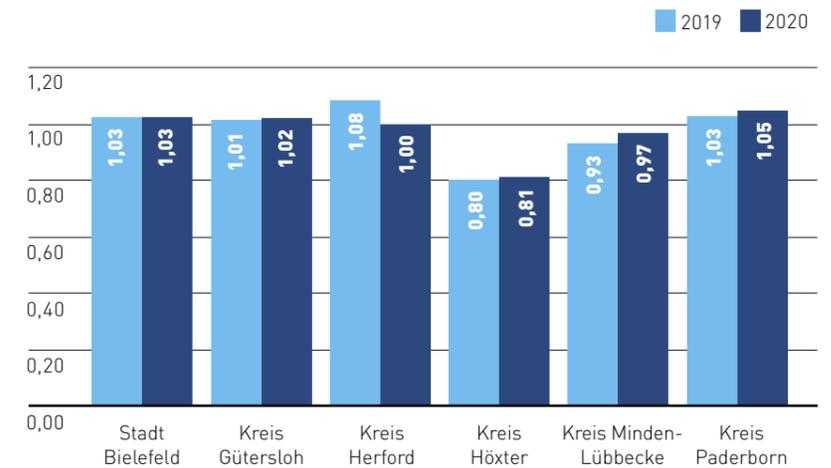
# Unverändert hoher Gründerspirit in Ostwestfalen

Von 100 Erwerbsfähigen hat in Ostwestfalen **1 Person** im gewerblichen Bereich gegründet.

Die Gründungsintensität lässt eine bessere Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Kreise zu, da sie die Anzahl der Gründungen in Relation zur Anzahl der Erwerbsfähigen setzt. Somit können die Gewerbeanmeldungen unabhängig von der absoluten Einwohnerzahl verglichen werden. Die Gründungsintensität in 2020 ist bei den meisten Kreisen stabil bis leicht wachsend. Die höchste Gründungsintensität ist im Kreis Paderborn zu verzeichnen. Bezogen auf Ostwestfalen gesamt ist die Gründungsintensität mit 1,00 gegenüber dem Vorjahr konstant geblieben.

## Gründungsintensität je Kreis 2019/2020

Quelle: IHK Ostwestfalen



Die Gründungsintensität berechnet sich aus IHK-zugehörigen Gewerbeanmeldungen pro 100 Erwerbsfähige im Alter von 18 bis unter 65 Jahre.

# 5 Fragen

## an erfolgreiche Gründerinnen und Gründer aus Ostwestfalen



**Manuel Meier**  
**Nicolaos Debowiak**  
**Erman Aydin**

### Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

Unsere selbstlernende Softwarelösung DeepPRO auf Basis der Künstlichen Intelligenz stellt produzierenden Unternehmen echtzeitbasierte Analysen des Produktionsgeschehens bereit und ermöglicht Vorhersagen sowie Handlungsempfehlungen für einen optimalen Produktionsablauf. Wir steigern durch automatisierte Analyse- und Optimierungstools die Effektivität sowie die Effizienz, verhindern die Verschwendung von Ressourcen und wirken Produktionsausfällen entgegen. Der gesamte Maschinenpark kann mit Click & Connect innerhalb von Minuten an unser System angeschlossen werden, denn es spielt für unsere Lösung keine Rolle, wie weit die Unternehmen bereits digitalisiert sind. Anders als unzureichende und kostspielige Insellösungen, also Systeme, die nur einen eingeschränkten Bereich oder nur einen begrenzten Teil der vorhandenen Maschinen abdecken, bieten wir eine kostengünstige, schnittstellen- und herstellerunabhängige Lösung. Die Abrechnung erfolgt pro angebundene Maschine über ein Software-as-a-Service-Modell (SaaS), das cloudbasiert oder lokal installiert wird und Schnittstellen zu allen gängigen Maschinen und ERP-Systemen aufweist.

### Wie haben Sie die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee gestemmt?

Die Überzeugung vom Wert und Erfolg unserer Vision erforderte zunächst, dass unsere eigenen finanziellen Kapazitäten ausgeschöpft wurden. Dies erforderte auch die Aufgabe

unserer gesicherten Arbeitsverhältnisse. Durch den hohen Zuspruch und die positive Resonanz vom Markt begannen kurz nach der Gründung unseres Start-ups bereits die ersten Gespräche mit externen Geldgebern. Daraus resultierte ein erstes Investment, das uns die finanzielle Absicherung der Beschäftigten gewährleistete und folglich die Weiterentwicklung unseres Produktes ermöglichte.

### Wie wichtig sind/waren richtige Kontakte bzw. ein großes Netz an Kontakten für den Start?

Ein starkes Netzwerk sowie intensives Mentoring haben uns geholfen, die Herausforderungen des Gründungsalltags zu bewältigen. So haben uns beispielsweise die IHK und das CFE (Center for Entrepreneurship) der Fachhochschule Bielefeld im Rahmen des Gründerstipendiums NRW sowie der B2B-Accelerator der Founders Foundation unterstützt. Das war auch von entscheidender Bedeutung, um typische Gründerfehler nicht zu begehen. Allein durch den Rückhalt des Netzwerks war es uns möglich, innerhalb von wenigen Monaten nach der Gründung eine unerwartet hohe Geschwindigkeit aufzunehmen und unser System schnell und bedarfsorientiert weiterentwickeln zu können.

### Welche wichtige Empfehlung oder welchen Tipp würden Sie Gründern mit auf den Weg geben?

Aus unserer Sicht ist es ratsam, sehr früh mit der potenziellen Kundschaft, für die das Produkt gedacht ist, zu sprechen, um



Die drei Geschäftsführer und Founder (v.l.): Erman Aydin (Head of Development), Manuel Meier (Head of Sales & Marketing), Nicolaos Debowiak (Head of Product)

Annahmen zu validieren und die Produktentwicklung nah am Kunden umzusetzen. Nur so können Gründende herausfinden, was die Zielgruppe wirklich braucht, ob das Produkt ein echter Problemlöser ist und entsprechenden Mehrwert bietet. Wichtig ist dabei, offen zu sein für schnelle Veränderungen, niemals aufzugeben, an sich zu glauben und Durchhaltevermögen zu beweisen.

Ohne unser Team wären wir nicht dort, wo wir jetzt sind. Menschen mit ins Boot zu holen, die selbst für die Mission brennen, etwas bewegen wollen und mit denen man auf beruflicher und persönlicher Ebene harmoniert, ist eine wichtige Grundlage für einen erfolgreichen Weg.

### Was ist der nächste große Schritt?

Unser Ziel ist es, dass PRODASO ein internationaler Standard im Bereich der intelligenten Produktionsoptimierung durch Künstliche Intelligenz wird.

Da wir mit unserer skalierbaren und einfach anwendbaren Lösung geografisch nicht eingeschränkt sind, haben wir bereits Produktionsstätten in Europa, den USA und Mexiko an unser System angebunden. Den nächsten großen Schritt gehen wir gerade durch den Ausbau des Vertriebes über Lizenznehmerinnen und -nehmer sowie über Kooperationspartnerinnen und -partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

**gegründet:**  
26.06.2019

**Internet:**  
[www.prodaso.com](http://www.prodaso.com)



**Oguzhan Ulucay**

**Wie ist die Geschäftsidee entstanden – was war der initiale Funke?**

Etwas Eigenes auf die Beine stellen, kreativ sein, Defizite des stationären Handels angehen und daraus ein Einkaufserlebnis schaffen. Das sind die ausschlaggebenden Impulse gewesen, um MISTER multibrandstore for men, also mein Männerbekleidungs-geschäft, zu gründen.

**Wie haben Sie es zu Beginn geschafft, bekannt zu werden und Ihr Geschäft vor Ort zu positionieren?**

Es war mir von Anfang an wichtig, das Thema Einkaufserlebnis in den Vordergrund zu stellen und mein Geschäftskonzept serviceorientiert auszurichten. So fing für die Kunden das Erlebnis schon vor der Eröffnung an. Über die sozialen Medien wurden vorab bereits immer wieder erste Informationen gestreut – aber nicht zu viele, um ausreichend neugierig zu machen. Außerdem war für die Kundschaft auf diese Weise die Erreichbarkeit bei MISTER ab Tag eins gegeben – und das wurde ihr auch signalisiert: Wir sind für Euch, Eure Neugierde und Eure Fragen da! Die Eröffnung habe ich dann Mittwoch-abend mit DJ, Fingerfood und Drinks ab 17 Uhr gefeiert.



**gegründet:**  
11.10.2019

**Internet:**  
www.mister-men.de

**Was waren die größten Hürden, die Sie auf Ihrem Gründungsweg überwinden mussten – wer hat Sie dabei unterstützt?**

Eine gewaltige Hürde war das Thema stationärer Handel in Büren. Die Begeisterung der Banken hat sich zunächst in Grenzen gehalten, als ich mit 24 Jahren von meinen Ideen und Innovationen erzählt habe. Vielleicht war die Skepsis aber auch etwas nachzuvollziehen.

Der Bürener Kaufmann und mein heutiger guter Freund Mark Feindt hat mir viele Fragen zu den sensiblen Themen der Geldinstitutionen beantwortet und stand zu 100 Prozent hinter mir und meiner Idee. Die enge Zusammenarbeit mit der IHK will ich nicht vergessen – bis heute habe ich einen sehr guten Draht zu den dortigen Gründungsberaterinnen und -beratern.

**Welche Eigenschaften sind Ihrer Meinung nach am wichtigsten, um als Gründer erfolgreich zu sein?**

Neben der eigenen Idee und der dazugehörigen Umsetzung sind es in meinen Augen Disziplin, Wille und Herzblut. Von Anfang an sollte MISTER meine eigene Handschrift tragen – das kontinuierlich durchzuziehen, kostet enorme Disziplin und auch ich musste erst einmal realisieren, welche Verantwortung man als Selbstständiger trägt. Hinzu kommt, dass man seinen eigenen Erfolg relativieren sollte. Eine spannende Gründerhistorie besteht aus vielen kleinen Erfolgen, aber natürlich auch aus vielen kleinen Rückschlägen. Wenn man etwa nach einem Rückschlag wieder aufsteht und weitergeht, ist das willensstark – egal zu welcher Phase der Gründung. Oder dass man nach einem Erfolgserlebnis weiter hungrig bleibt – das ist für mich der so wichtige Wille. Mindestens ebenso wichtig ist das Herzblut fürs Unternehmen. Der Antrieb zur Selbstverwirklichung sollten die Leidenschaft und das investierte Herzblut sein.

**Welche Erfolgserlebnisse stärken Ihnen den Rücken für die Zukunft?**

Es sind die vielen kleinen Erfolgserlebnisse, die mich motivieren und mir den Rücken stärken. Der Hauptaspekt dabei ist der Kontakt und tolle Draht zu meinen Kunden, die mich auch in der Zeit des Lockdowns klasse unterstützen. Damit verbunden aber natürlich auch, dass mein eigenes Konzept aufgeht und Interesse wecken konnte – und das auch innerhalb meiner Branche. Das ist schon ein wahnsinniges Gefühl.

# Nebenerwerbsgründungen weiter auf dem Vormarsch

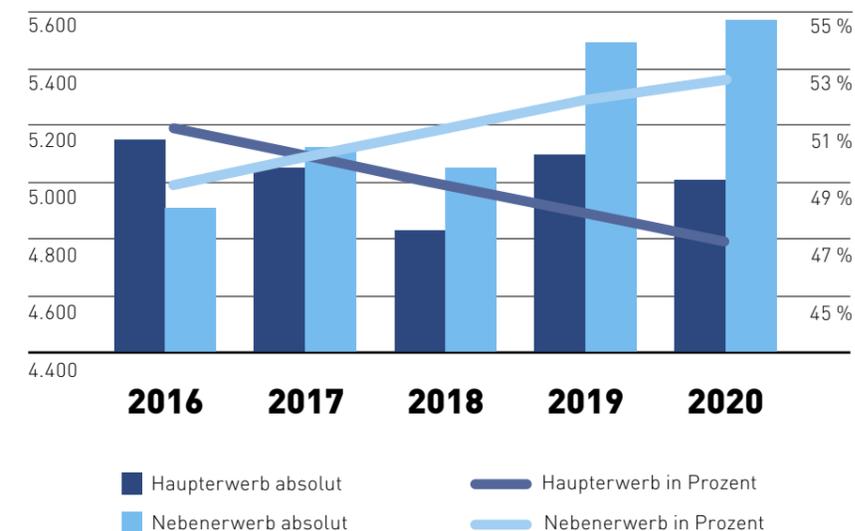


Die Anzahl der Nebenerwerbsgründungen ist mit 5.579 gegenüber dem Vorjahr erneut leicht gestiegen (Zuwachs von 1,9 Prozent). Auch wenn sich damit der Trend des starken Zuwachses bei den Nebenerwerbsgründungen (Vorjahr 8,3 Prozent) in 2020 abschwächt, gleicht das erneute Plus der Nebenerwerbsgründungen den leichten Rückgang der Haupterwerbsgründungen in 2020 aus und sorgt für die bereits aufgezeigte konstante Gründungsgesamtanzahl gegenüber 2019.

Bei den Haupterwerbsgründungen ist positiv herauszustellen, dass die absolute Anzahl der Gründungen im Haupterwerb in 2020 immer noch ein höheres Niveau als in 2018 erreicht hat.

**Gewerbeanmeldungen im Haupt- und Nebenerwerb 2016–2020**

Quelle: IHK Ostwestfalen



**52,7 %**  
der Gründungen werden im Nebenerwerb angemeldet.

# Haupt- und Nebenerwerbsgründungen auch eine Frage des Gründungsalters

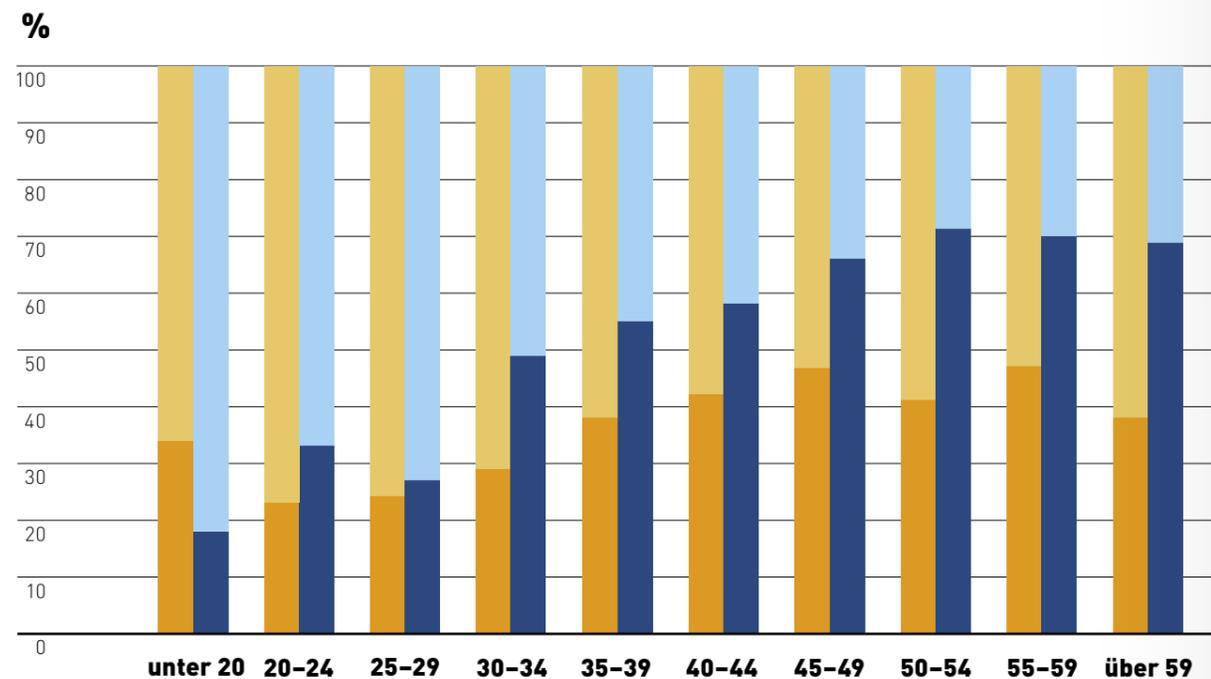
**Höherer Anteil der Haupterwerbsgründungen mit steigendem Alter.**

Wie auch im Vorjahr lässt sich feststellen, dass junge Menschen bevorzugt im Nebenerwerb gründen und mit zunehmendem Alter eher eine Haupterwerbsgründung erfolgt. Hinsichtlich der Geschlechter lassen sich folgende wesentliche Schlussfolgerungen ziehen: Mit dem Alter der Gründer gewinnt eine Haupterwerbsgründung sowohl bei Männern als auch bei Frauen an Bedeutung. Unterschiede weisen die Geschlechter jedoch bei ihrem Anteil an Haupterwerbsgründungen auf – bei nahezu allen Altersgruppen ist dieser bei Männern höher als bei Frauen.



**Haupt- und Nebenerwerbsgründungen nach Altersklasse und Geschlecht**

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Gründungen insbesondere im Dienstleistungssektor

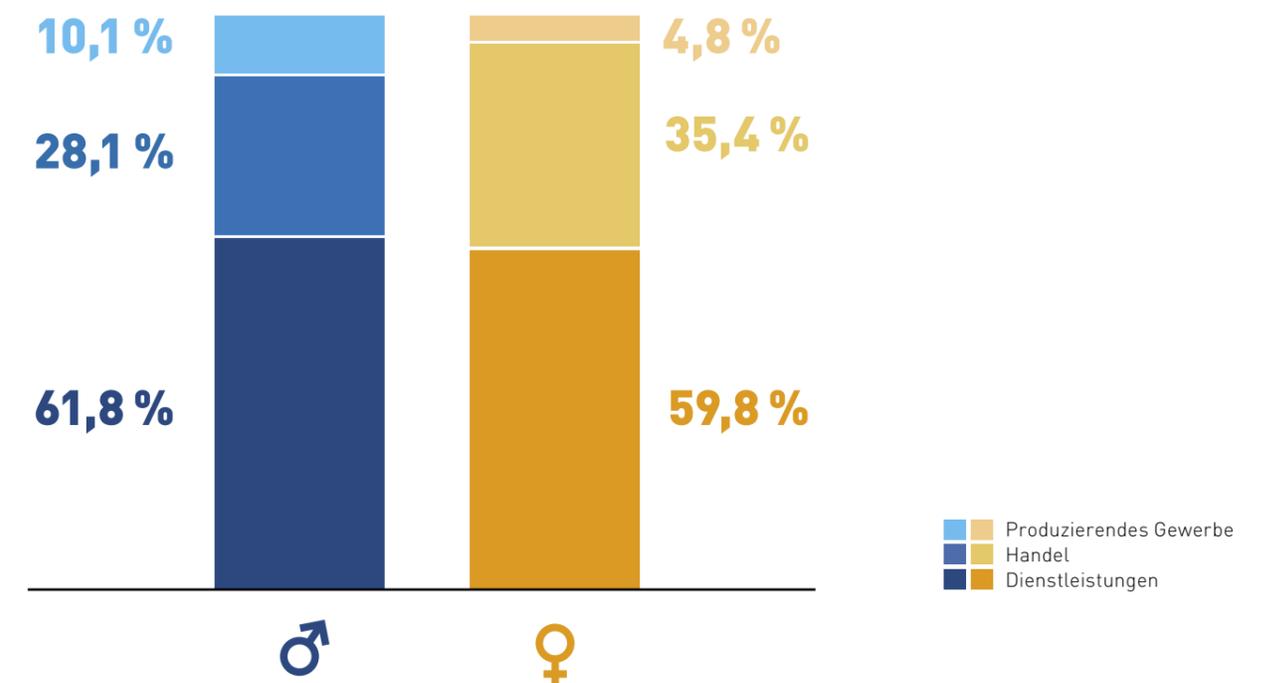
In 2020 erfolgen wie auch in den Jahren zuvor die meisten Gründungen im Dienstleistungsbereich – knapp zwei Drittel (61,2 Prozent). Ebenso wie im Vorjahr kommt es allerdings zu einem leichten Rückgang der Gründungen im Dienstleistungssektor, während der Anteil der Gründungen im Handel leicht zulegt.

**61,2 %** aller Gründungen sind Dienstleistungen.

Der Frauen- und Männeranteil in den einzelnen Branchen ähnelt sich zwar, Unterschiede lassen sich jedoch insbesondere beim produzierenden Gewerbe und im Handel feststellen. Im produzierenden Gewerbe ist der Anteil der Gründungen bei den Männern deutlich höher, wobei der Anteil der Frauen gegenüber dem Vorjahr zumindest leicht gestiegen ist (2019: 4,1 Prozent). Im Handel ist der Anteil der Frauen höher als der Anteil der Männer.

**Branchenverteilung Männer und Frauen**

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Ranking der gründungsintensivsten Branchen – Geschlechter sowie Haupt- und Nebenerwerb unterschiedlich verteilt

Die Corona-Pandemie hat zu Auswirkungen bei der Branchenverteilung geführt. So wird das Ranking zwar wie im Vorjahr vom Einzelhandel mit 2.737 Gründungen angeführt. Jedoch bedarf es der Berücksichtigung, dass zahlreiche Gründungen im Bereich des E-Commerce erfolgt sind, indem beispielsweise Online-Shops gegründet wurden. Dies erklärt auch die hohe Anzahl der Nebenerwerbsgründungen. Im Hotel- und Gastgewerbe nehmen die Gründungen gegenüber dem Vorjahr um 21,7 Prozent ab, wodurch diese Branche im Ranking deutlich absteigt. Die Entwicklung kann klar in den Kontext der Corona-Pandemie eingeordnet werden. In dieser Branche ist der Anteil der Nebenerwerbsgründungen traditionell gering.

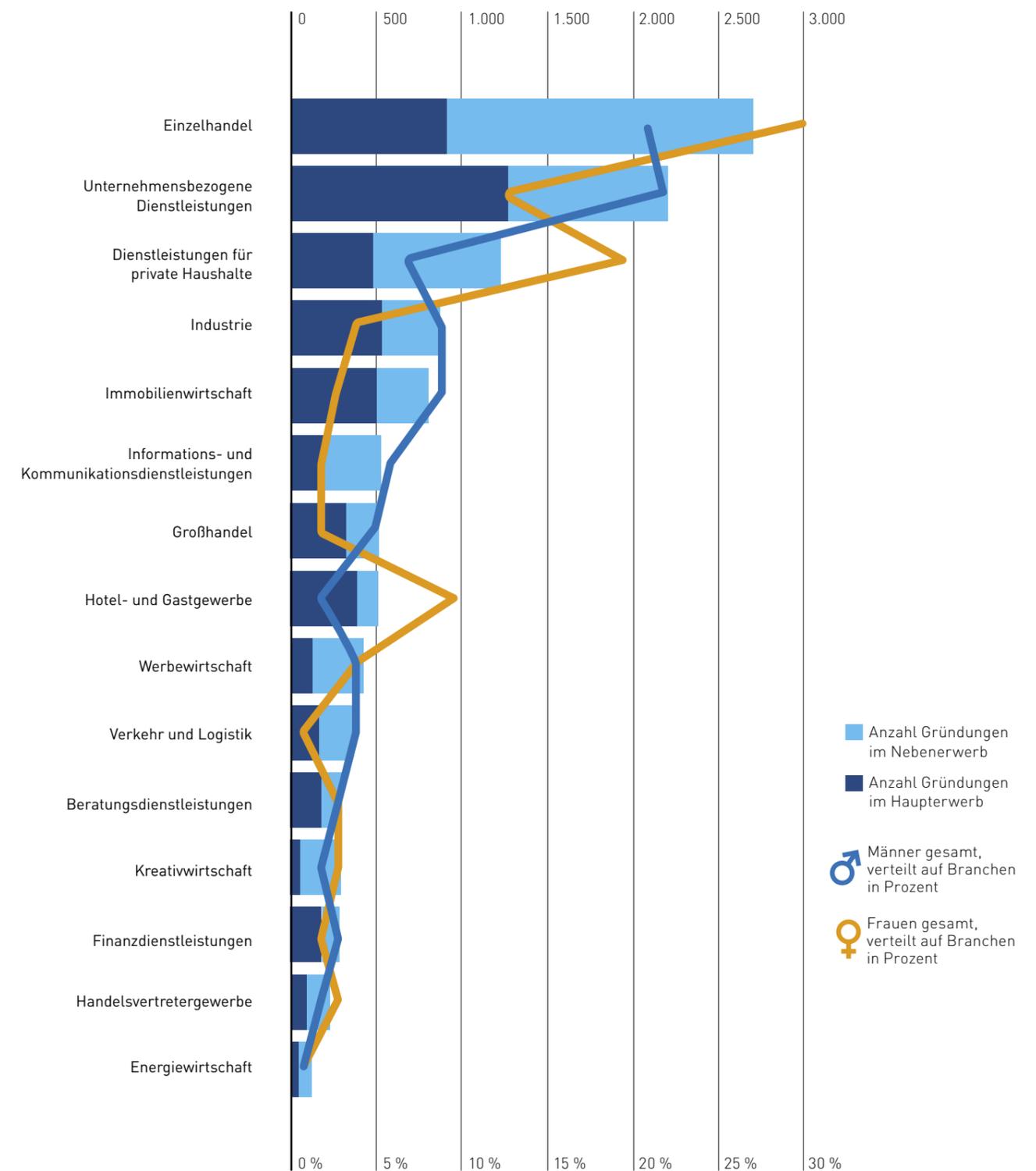
Außerdem unterscheiden sich die Branchen in ihrer Altersstruktur. So dominieren Gründer bis 34 Jahre mit über zwei Dritteln die Werbe- und Kreativwirtschaft. Gründungen von Informations- und Kommunikationsdienstleistungen sowie Finanzdienstleistungen werden ebenfalls vornehmlich von jungen Menschen vorgenommen.

**54,1 %**  
 aller Gründungen werden in den Bereichen Einzelhandel, unternehmensbezogene Dienstleistungen und Dienstleistungen für private Haushalte vollzogen.



## Branchenverteilung nach Haupt- und Nebenerwerb sowie Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



# KEEP YA HANDS CLEAN

Jenny Adamczak



**gegründet:**  
01.10.2020

**Internet:**  
www.keep-ya-hands-clean.com

## Wer profitiert von Ihrer Geschäftsidee und warum?

Von unserer Geschäftsidee kann tatsächlich jeder profitieren: Privathaushalte, aber auch Geschäftskunden, angefangen von Läden bis hin zu Restaurants und Hotels. Wir zeigen, dass Handhygiene und -desinfektion eine Kombination aus innovativem Produkt und nachhaltigem Ansatz mit dem Fokus auf Qualität und Ästhetik sein kann. So können unsere Kunden einen Beitrag zum Schutz der öffentlichen und ihrer eigenen Gesundheit, aber zeitgleich auch zum Schutz der Umwelt leisten. Mit jedem verkauften Produkt unterstützen wir außerdem das WaSH Projekt des Kleinen Hilfsaktion e.V. und spenden Handhygiene-Produkte in Kindergärten und Schulen in ländlichen Regionen Kambodschas.

## Wie hat sich die Unternehmensfinanzierung in der Anfangsphase gestaltet?

Wir haben uns zu Beginn der Gründung für eine Finanzierung mittels Crowdfunding entschieden. Bei der Gruppenfinanzierung werden die Gründungsidee und in unserem Fall die Produkte auf einer Online-Plattform vorgestellt und jeder, der an die Idee glaubt, kann diese in Form einer freien Unterstützung oder einer Vorbestellung fördern. Waren müssen in der Regel vorfinanziert werden und durch den Vorschuss ist dies möglich, ohne auf Kredite oder Investorengelder angewiesen zu sein.

## Was schätzen Sie am Unternehmensstandort Ostwestfalen?

Am Unternehmensstandort Ostwestfalen schätze ich die mittlerweile große Gründerszene auf der einen Seite und den starken Mittelstand auf der anderen Seite. Diese Kombination ermöglicht einen vielseitigen Austausch, der während der Gründung enorm wichtig ist.

## Wie sieht aktuell Ihre Arbeitswoche aus?

Aktuell bin ich (noch) eine One-Woman-Show und übernehme alle Bereiche – Marketing, Vertrieb, Einkauf, Logistik, Finanzen und Buchhaltung sowie Kundenservice. Dementsprechend sieht meine Arbeitswoche aktuell sehr bunt und vielseitig aus. Im Fokus stehen außerdem die Zukunftsplanung und die Sortimentserweiterung. Für mich macht diese Vielfalt den Reiz der Gründung aus – jeder Tag ist anders und eine Kombination aus kreativen und strategischen Aufgaben und Herausforderungen.

## Über welche ersten Erfolge haben Sie sich am meisten gefreut?

Am meisten habe ich mich über das erfolgreiche Crowdfunding gefreut, da es die Umsetzung der Gründungsidee überhaupt erst ermöglicht hat. Trotz unseres Starts inmitten des Lockdowns im November 2020 konnten wir bereits viele Läden von Hamburg bis München von unseren Produkten überzeugen und unsere Vision gemeinsam in die Welt tragen.

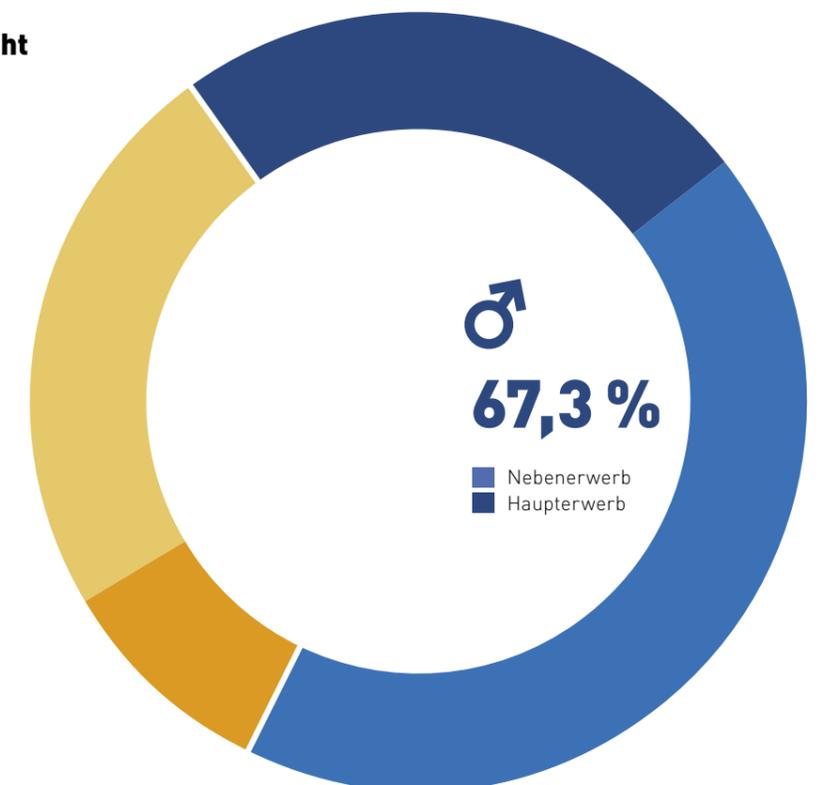
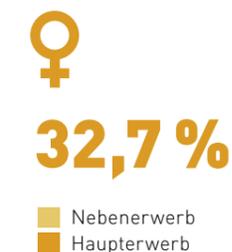
# Frauenquote hat weiterhin Luft nach oben

## Männer gründen häufiger im Haupterwerb als Frauen.

Bei der Analyse der Gründungen nach Geschlecht fällt auf, dass der Anteil der Gründungen durch Frauen in den letzten Jahren abgenommen hat (2018: 35,1 Prozent; 2019: 33,3 Prozent; 2020: 32,7 Prozent). Das Jahr 2020 verzeichnet damit bei Gründungen durch Frauen die geringste Ausprägung seit dem Jahr 2000. Verhältnismäßig gründen Männer häufiger im Haupterwerb als Frauen. Jedoch kann in 2020 bei den Haupterwerbsgründungen der Männer ein leichter Rückgang zugunsten der Nebenerwerbsgründungen beobachtet werden. Bei dieser Statistik werden Anmeldungen von Kleingewerbetreibenden, nicht aber Anmeldungen im Handelsregister berücksichtigt.

## Gründungen im Haupt- und Nebenerwerb nach Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



# LiWAVE

**Helge Martin &  
Moritz Ebersbach**

**gegründet:**  
18.09.2020

**Internet:**  
www.liwave.de



Helge Martin mit Oma Erika und Moritz Ebersbach

## Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?

Mein Name ist Helge Martin und gemeinsam mit meinem Cousin und Kollegen Moritz Ebersbach und meiner Oma Erika haben wir einen komfortablen und innovativen Reiserucksack entwickelt. Dieser ermöglicht im Gegensatz zu anderen Rucksäcken oder auch Koffern durch sein multifunktionales Design und sein einzigartiges Ordnungssystem einen einfachen Gesamtüberblick über den Inhalt und gezielte Zugriffe auf jedes spezifische Teil, ohne dabei die Ordnung zu zerstören. Sind nach Ankunft am Zielort beispielsweise weitere Aktivitäten geplant, kann der Reiserucksack mit wenigen Handgriffen ohne Ordnungsverlust ausgepackt und anschließend als normaler Rucksack weiterverwendet werden. Dadurch wird nicht nur das nervige Wühlen und Chaos erspart, sondern er gibt den Reisenden auch ein Gefühl von mehr Zeit und Flexibilität. Unser Rucksack, kurz LiWAVE genannt, wird fair in der eigenen dafür aufgebauten Produktion in Minden mit Materialien möglichst aus der Region gefertigt, um weite Lieferwege einzusparen und somit den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren.

## Wie groß ist das Team, wer gehört dazu und wie haben Sie sich gefunden?

Unser Team besteht aus fünf Beschäftigten. Neben meinem Mitgründer Moritz Ebersbach, der als Industriedesigner tätig ist, zählen dazu Youssef Youssef als Schneider, Ann-Kathrin Tiemann, unsere Social-Media-Expertin, meine Oma Erika als Beraterin – sie hat uns bei den ersten Prototypen geholfen – und ich, Helge Martin, als Geschäftsführer.

## Welche Vorteile bietet der Standort Ostwestfalen für Ihre Gründung?

Der Standort Ostwestfalen ist bekannt für seine Textilverarbeitung; deswegen findet man hier viele Experten in diesem Bereich. Darüber hinaus haben wir im Coworking Space Minden, dem StartMindenUP, einen guten Ort für die Fertigung der LiWAVEs und Unterstützung bei Gründungsthemen gefunden.

## Was sind aktuell Ihre größten Herausforderungen – wer unterstützt Sie dabei?

Unsere größte Herausforderung ist der Aufbau der eigenen Produktion mit den Mitteln und Ressourcen, die uns aktuell zur Verfügung stehen. Unterstützung erhalten wir im Coworking Space, durch die IHK und unsere Lieferanten. Um unser Business-Modell zu skalieren, sind wir parallel auf der Suche nach Investoren.

## Und wo geht es hin – wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Aufgrund des modularen Aufbaus können wir den LiWAVE auf so gut wie jede Zielgruppe erweitern und anpassen – und haben dadurch fast unbegrenzte Möglichkeiten. Deshalb möchten wir in den nächsten Jahren unser Produktportfolio ausbauen und nicht nur Flexibilität und Übersichtlichkeit beim Reisen, sondern auch im Alltag und im Berufsleben schaffen. Daher gehe ich davon aus, dass unser Team, und somit auch unsere Produktion, weiterhin wächst.

# Gründergeist in jungen Jahren besonders ausgeprägt

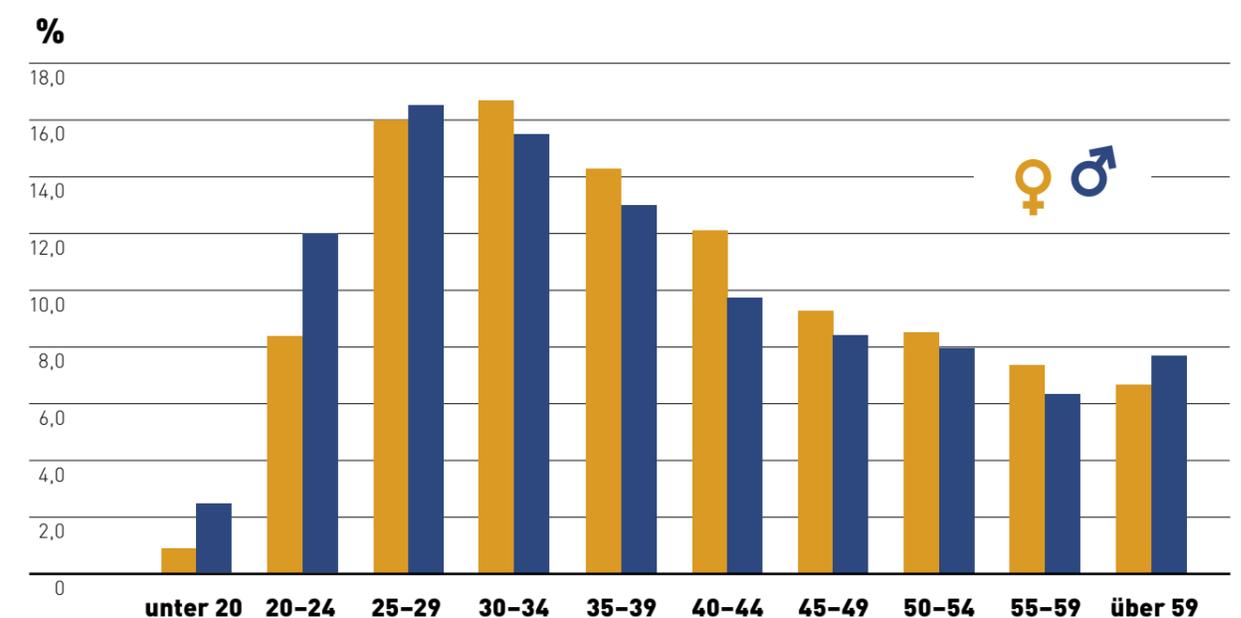
**32,2 %**  
gründen zwischen  
25 und 34 Jahren.

Wie auch im Vorjahr zeigt sich, dass der überwiegende Anteil der Gründerinnen und Gründer nicht älter als 39 Jahre ist. Der Gründungswille ist den Altersklassen 25–29 (16,4 Prozent) und 30–34 (15,8 Prozent) besonders hoch. Die Gründungsaktivität nimmt in den höheren Altersgruppen grundsätzlich ab. Hinsichtlich der Verteilung von Männern und Frauen wird deutlich, dass in den jüngeren Altersgruppen tendenziell Männer dominieren, ab 30 jedoch Frauen (Ausnahme über 59-Jährige).

Bezogen auf die Kreise und Städte in Ostwestfalen lässt sich feststellen, dass in Bielefeld und Paderborn der Anteil der jungen Gründerinnen und Gründer (im Alter bis 34 Jahre) besonders hoch ist.

## Gründungen nach Alter und Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Wir unterstützen Gründer.innen!

**Auch nach dem Start in die Selbstständigkeit können die vielfältigen Unterstützungsangebote der IHK in Anspruch genommen werden. [www.ostwestfalen.ihk.de](http://www.ostwestfalen.ihk.de)**

Als STARTERCENTER NRW unterstützt die IHK Ostwestfalen Gründerinnen und Gründer bei der Weiterentwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsideen mit zahlreichen Serviceleistungen. Denn eine sorgfältige Vorbereitung ist die Basis für den zukünftigen Unternehmenserfolg.

Die STARTERCENTER der IHK in Bielefeld und Paderborn sind die zentralen Anlaufstellen zur Information, Beratung und Unterstützung von Gründungen in der Region. Mit der Zweigstelle in Minden und den regionalen Gründungssprechtagen in Herford und Gütersloh bietet die IHK viele Unterstützungsangebote flächendeckend an – dies im Rahmen der Pandemie auch online oder telefonisch.

Insgesamt hat die IHK Ostwestfalen im Jahr 2020 knapp 3.500 Gründerinnen und Gründer durch Veranstaltungen, Beratungen und Informationen in ihrem Vorhaben unterstützt.

## Gründungsservice in Zahlen

**685**

Existenzgründungs-  
beratungen

**1.301**

Beratungen  
zu Förderung,  
Finanzierung und  
Innovation

**1.160**

Informationen/  
Stellungnahmen

Ansprechpartner.innen bei der IHK Ostwestfalen

### Startercenter Bielefeld

Telefon: 0521 554-450  
[www.ostwestfalen.ihk.de](http://www.ostwestfalen.ihk.de)



**Thomas Mikulsky**

Telefon: 0521 554-239  
[t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de](mailto:t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de)



**Jochen Sander**

Telefon: 0521 554-225  
[j.sander@ostwestfalen.ihk.de](mailto:j.sander@ostwestfalen.ihk.de)



**Kathrin Teschke**

Telefon: 0521 554-168  
[k.teschke@ostwestfalen.ihk.de](mailto:k.teschke@ostwestfalen.ihk.de)

### Startercenter Paderborn

Telefon: 05251 1559-28  
[startercenter-pb@ostwestfalen.ihk.de](mailto:startercenter-pb@ostwestfalen.ihk.de)



**Dr. Claudia Auinger**

Telefon: 05251 1559-12  
[c.auinger@ostwestfalen.ihk.de](mailto:c.auinger@ostwestfalen.ihk.de)



**Tobias Kaufmann**

Telefon: 05251 1559-43  
[t.kaufmann@ostwestfalen.ihk.de](mailto:t.kaufmann@ostwestfalen.ihk.de)



**Susanne Wunderlich**

Telefon: 05251 1559-28  
[s.wunderlich@ostwestfalen.ihk.de](mailto:s.wunderlich@ostwestfalen.ihk.de)

### Zweigstelle Minden



**Nadine Obersundermeyer**

Telefon: 0571 38538-12  
[n.obersundermeyer@ostwestfalen.ihk.de](mailto:n.obersundermeyer@ostwestfalen.ihk.de)

# Impressum

## Herausgeber

Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld  
Elsa-Brändström-Str. 1-3  
33602 Bielefeld  
Telefon: +49 521 554-0  
Telefax: +49 521 554-119  
[www.ostwestfalen.ihk.de](http://www.ostwestfalen.ihk.de)

## Redaktion

Harald Grefe, Thomas Mikulsky,  
Kathrin Teschke, Jörg Deibert  
(IHK Ostwestfalen)

## Korrektorat

Hartmut Breckenkamp

## Gestaltung

[deteringdesign.de](http://deteringdesign.de)

## Bildnachweis

IHK Ostwestfalen, istockphoto

## Produktion

Sievert Druck & Service GmbH,  
Bielefeld

Stand: Mai 2021

## Copyright

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Industrie- und Handelskammer kann keine Gewähr für die Richtigkeit der Adressdaten übernehmen.

Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld  
Zweigstelle Paderborn+Höxter  
Stedener Feld 14  
33104 Paderborn  
Telefon: +49 5251 1559-0  
Telefax: +49 5251 1559-31

Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld  
Zweigstelle Minden  
Simeonsplatz 2  
32427 Minden  
Telefon: +49 571 38538-0  
Telefax: +49 571 38538-15

Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld  
Elsa-Brändström-Str. 1-3  
33602 Bielefeld  
[www.ostwestfalen.ihk.de](http://www.ostwestfalen.ihk.de)