GRÜNDERNETZWERK
SÜDWESTFALEN

GRÜNDERATLAS SÜDWESTFALEN

EDITION 2020/2021

Orte, Treffpunkte, Events, Angebote und Start-ups – Die Gründerszene in Südwestfalen auf einen Blick

EBNER
STOLZ

WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER
RECHTSANWÄLTE
UNTERNEHMENSBERATER

WIR HELFEN IHREN IDEEN AUS
DEN KINDERSCHUHEN.

Ideen brauchen Liquidität, um zu wachsen. Unsere erfahrenen Corporate Finance Experten beraten Sie in allen Fragen von Start-up und Wachstumsfinanzierungen, Venture Capital und Mezzanine-Kapital. Damit Ihre Idee genügend finanziellen Spielraum hat, um groß herauszukommen.

ZUSAMMEN GROSS!

// Vor knapp zwei Jahren startete das Gründernetzwerk Südwestfalen mit dem Ziel, eine erfolgreiche Start-up-Kultur in der Region zu etablieren und der Gründerszene ein Gesicht zu geben. Die nun fertige 2. Auflage des GründerAtlas ist der beste Beweis für eine florierende „Start-up-Landschaft Südwestfalen“

Liebe Start-up-Community, verehrte Leser,

Torben K. Feil, Initiator des Gründernetzwerk Südwestfalen.

seit vielen Jahren arbeitet die Region Südwestfalen erfolgreich an seinem Markenaufbau. Immer mehr Menschen wissen mittlerweile, dass Südwestfalen Industrieregion Nr. 1 in NRW und Nr. 3 deutschlandweit ist. Eine Region, in der man dort arbeitet, wo andere Urlaub machen. Eine Region, die über 160 Weltmarktführer und viele weitere Hidden Champions und tolle Mittelständler beheimatet. Eine Region, die für Tradition, Familienunternehmen, Industrie und Handwerk steht.
Vor knapp drei Jahren starteten wir erste Überlegungen, dass der Region ein weiterer Themenkomplex gut zu Gesicht stehen würde: Start-up und Gründung. Und im Dezember 2018 war es dann soweit, und alle vorbereitenden Maßnahmen mündeten in der Gründung der Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH. Natürlich gab es schon vorher lokale Institutionen und Angebote für Gründer, keine Frage. Was uns allerdings fehlte, war eine Art Dachorganisation, die die Aktivitäten in der gesamten Region Südwestfalen transparent aufbereitet und die einzelnen Akteure miteinander vernetzt. Hier sollen Fäden zusammenlaufen, Menschen miteinander vernetzt werden und Mehrwerte für Gründer und die weiteren Akteure der Gründerszene angeboten werden. Und darüber hinaus veranstaltet das Gründernetzwerk auch eigene Event-Formate in der Region, um Impulse zu setzen, neuartige Themen zu bespielen und Menschen zusammenzubringen. Mit dem Gründernetzwerk möchten wir die Wahrnehmung der Region zu eben jenem Thema positiv verändern und Südwestfalen auf die Gründer-Landkarte setzen. Wir möchten transportieren, dass sich hier in der Region junge Menschen ausprobieren können, gründen können und auch die dazu notwendigen Angebote und Netzwerke finden. Denn wir brauchen junge Menschen, die vielleicht auch die Welt verändern, aber zumindest frischen Wind nach Südwestfalen bringen. Und hiermit meine ich die ganze Bandbreite: Angefangen vom banalen Konzept, mit dem Café Schröder Urbanität nach Olpe und Lüdenscheid zu bringen, bis hin zum Technologie Start-up Humanizing Technologies. All das macht die Gründerszene in Südwestfalen aus. All das trägt dazu bei, dass sich Südwestfalen als Lebensraum und als Wirtschaftsregion weiterentwickeln kann. Denn wir können uns nicht auf den Erfolgen der Vergangenheit ausruhen. Über die Gründung neuer Unternehmen müssen wir den Mittelstand von morgen kreieren. Und wir möchten wir dazu beitragen, dass diese Start-ups und deren Geschichten sichtbar werden.
Beispielhaft dafür steht übrigens der Standort Lüdenscheid, der auch als Start-up-Hotspot immer mehr Blicke auf sich zieht. Das liegt am Coworking-Space H4C, aber auch an vielen Neugründungen und Veranstaltungsformaten, die in Lüdenscheid stattfinden (Porträt über Lüdenscheid ab Seite 8).
Apropos Veranstaltungen: Ein außergewöhnliches Jahr geht nun in den Herbst und biegt auf die Zielgerade ein. Die Corona-Krise und die damit einhergehenden Maßnahmen haben natürlich auch die Veranstaltungen des Gründernetzwerks ausgebremst, ebenso konnten natürlich die vielen anderen Events, Seminare und Workshops nicht oder nur unter anderen Voraussetzungen stattfinden. Trotz so manch digitalem Format leidet natürlich der persönliche Austausch, den auch wir sehr vermissen! Hoffen wir also, dass sich die Rahmenbedingungen bald ein Stück weit normalisieren und wir den persönlichen und analogen Austausch wieder fördern können. Wir jedenfalls freuen uns schon darauf!
In diesem Sinne wünschen wir viel Spaß beim Lesen der neuen Auflage des GründerAtlas.

INHALT

GRÜNDERSZENE

08 Start-up-Städte in Südwestfalen: Lüdenscheid
12 Start-up-Story 1: Hofladen-Sauerland.de – Der innovative Lebensmittelhändler
14 Start-up-Story 2: Humanizing – Aus dem Olpe-Valley für die ganze Welt
16 Start-up-Story 3: Ontavio – Regional gedacht, überregional erfolgreich

GRÜNDER & START-UPS

18 Die Karte: Übersicht über Gründer & Start-ups in Südwestfalen
20 Ad2Go
21 Anna und Oskar
22 Audoora
23 Avenir Beyond GmbH
24 Braindoor Academy GmbH
25 Coding Pioneers GmbH
26 compension GmbH
27 copremo
28 Dino-Solutions
29 Dittrich, Sartor GbR
30 Dive Inn
31 Effekt
32 ensun GmbH
33 Fassadenfritz
34 FinanzRitter
35 Forstify GmbH
36 Geier & Mayweg GbR
37 Glücksstulle GbR
38 HAMBL GmbH
39 healco
40 Herr von Fuchs
41 Hofladen Vertriebs GmbH
42 Humanizing Technologies
43 JURANDO GmbH
44 Katharina Bodenstein
45 Kavalio - Reitsport Pfeifer
46 Keks Kreator
47 Lexeo GbR
48 Lorylist GmbH
49 markenbaumarkt24 GmbH
50 Medienwerk Lennestadt
51 MK Strangguss GmbH
52 MN Fitness GmbH
53 momotum (digify UG)
54 NeurologIQ Visual Computing
55 NEVIO Healthcare GmbH
56 Nordwand Digital
57 ontavio GmbH
58 Optimondo GmbH
59 Perfomance Medien GmbH
60 Procova GmbH
61 Prozessschmiede
62 Rawe Hermetics
63 Rocketlife GmbH
64 Sabrina Paul Training
65 Sauerlandstoff
66 Screwerk GmbH
67 SDFS Smarte Demonstrationsfabrik Siegen GmbH
68 Simon's Brotmanufaktur
69 SpotAR GbR
70 Statmath GmbH
71 Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH
72 Viereinhalb GbR
73 Virtual Retail GmbH
74 Wagyu Sauerland GbR
75 Xocólea Schokoladenmanufaktur

ORTE & TREFFPUNKTE

76 Coworking-Angebote in Südwestfalen
78 Gründergipfel Südwestfalen: Das Jahreshighlight des Gründernetzwerks
79 Start-up-Slam & FuckUp Night: Stories von Erfolgen und Misserfolgen
80 Events: Hier trifft sich die Gründerszene

ANGEBOTE FÜR GRÜNDER

82 Adressen: Wichtige Anlaufstellen für Gründer und Start-ups in Südwestfalen
87 Workshops, Seminare, Förderprogramme & Co.
89 Pitches und Wettbewerbe
90 Angebote von IHKs und Handwerkskammer
92 Angebote der Hochschulen

WISSEN FÜR GRÜNDER

94 Gründen in der Krise? Warum Krisen ein guter Zeitpunkt zum Gründen sein können
96 Anreiz für die Gründung: Das Forschungszulagengesetz

RUBRIKEN

03 Editorial
04 Inhaltsverzeichnis
06 Vorwort von Dr. Stephanie Arens, Marie Ting und Hubertus Winterberg
07 Vorwort von Dr. Ilona Lange, Dr. Ralf Geruschkat und Klaus Gräbener
98 Impressum

Südwestfalen
ALLES ECHT!

*Echt! Denn Südwestfalen ist die Industrieregion Nr.1 in NRW.
Mit einem starken Rückgrat: **Ihnen!**

Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass das so bleibt:
Werden auch Sie Mitglied im Verein „Wirtschaft für Südwestfalen"!

www.jetzt-zusammenstehen.de

DER BESTE NÄHRBODEN

// Gemeinsames Vorwort von Dr. Stephanie Arens, Marie Ting und Hubertus Winterberg von der Südwestfalen Agentur

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Gründerinnen und Gründer!

herzlich Willkommen in Südwestfalen, einer der wohl dynamischsten und gleichzeitig schönsten Regionen Deutschlands. Klingt vollmundig? Vielleicht. Aber wir haben gute Argumente, um Gründern und Gründerinnen zu zeigen: Hier fällt ihre Idee auf den besten Nährboden, trifft auf starke Netzwerke, Enabler und gelebte Zusammenarbeit – und auf das notwendige Momentum. Selten waren die Lust an der zukunftsfähigen Weiterentwicklung der Region und die Möglichkeiten, mit konkreten Projekten genau dies greifbar umzusetzen, so groß wie aktuell.
Zunächst: Dass hier fortschrittlich und neu gedacht wird, hat eine lange Tradition. Südwestfalen ist die drittstärkste Industrieregion Deutschlands. Bei uns atmen die Betriebe den Gründergeist. Die Menschen in der Region sind es gewohnt, selbst anzupacken und neue Geschäftsfelder und Innovationen zu entwickeln. Deshalb sitzen über 160 Weltmarktführer in Südwestfalen, die mit ihren Produkten führend am Markt sind. Nicht wenige von ihnen sind vor gar nicht so langer Zeit selber als Gründer gestartet bzw. befinden sich gerade in erster oder zweiter Generation. Der Ursprung des kooperativen Miteinanders und Arbeitens in den heutzutage oftmals international agierenden Familienunternehmen liegt lange zurück: Südwestfalen gehört zu den ältesten Industrieregionen Europas! Erfahrener Gründergeist trifft auf junge Pioniere, Co-Working im Grünen, Freiraum zum Denken: Ein optimales Umfeld für Gründer, ein Hier-Geht-Was-Raum, der zum Mitmachen und Einbringen animiert und obendrein beste Voraussetzungen für eine ausgewogene Work-Life-Balance bietet.
Als bundesweit größte Naturparkregion lockt die faszinierende Landschaft jährlich Millionen Gäste an. Wer in Südwestfalen wohnt – und das vergleichsweise günstig – kann nach der Arbeit durch eine waldreichsten Regionen Deutschlands radeln, an den Sauerland-Seen entspannen oder sich in der Natur und in einem der tausenden Vereine auspowern. Dass mehr als jede(r) Zweite in Südwestfalen Mitglied in einem Verein ist, zeigt einmal mehr die große Bedeutung des Miteinanders in der Region.
Und so funktioniert auch Zukunftsgestaltung bei uns: Hier zählen Zusammenhalt und die Mentalität, Herausforderungen selbst anzupacken, statt zu jammern. Wir haben uns als Region eine eigene DNA gegeben: Die Südwestfalen-DNA steht für „digital, nachhaltig und authentisch“. Sie ist unser Leitmotiv. Mit Hilfe des Landes-Strukturprogramms REGIONALE 2025 entstehen in Südwestfalen viele neue Projekte mit dieser DNA, die unser Leben, Wohnen und Arbeiten qualitativ und nachhaltig positiv beeinflussen werden. Wir befinden uns beispielsweise als Region im Aufbau einer digitalen Kompetenzlandschaft mit Knotenpunkten, Co-Working-Spaces und Inkubatoren, wir suchen und entwickeln gemeinsam neue Ansätze für Mobilität im ländlichen Raum, stoßen Kulturprojekte an etc. Und: Als einziges regional agierendes Smart-City-Modellvorhaben des Bundesinnenministeriums sind wir in Südwestfalen bestrebt, intelligente und nachhaltige Stadtentwicklung in der Region zu verankern. Sie merken: Hier geht was!
Und das Beste: In diesem dynamischen Rund-Umfeld ist immer Platz für neue Mitstreiter*innen, für Querdenker*innen und Ideenentwickler*innen. Wir freuen uns auf Sie!

Viel Spaß beim Schmökern im GründerAtlas!

Marie Ting, Hubertus Winterberg, Dr. Stephanie Arens

Foto: Michael Bahr

Marie Ting, Hubertus Winterberg und Dr. Stephanie Arens von der Südwestfalen Agentur.

CHANCEN ERGREIFEN UND POTENZIALE AUSSCHÖPFEN

// Gemeinsames Vorwort der Hauptgeschäftsführer der drei südwestfälischen Industrie- und Handelskammern

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Gründerinnen und Gründer!

die vor Ihnen liegende zweite Ausgabe des GründerAtlas Südwestfalen beweist es: Südwestfalen ist Gründerland. Neue Denkansätze und Technologien, innovative Prozesse und Geschäftsideen von Start-ups einerseits; Erfahrung, Ressourcen und Netzwerke traditioneller Unternehmen andererseits: In dieser Kombination steckt viel Potenzial. Und diese Kombination macht eine Stärke Südwestfalens aus.
Um diese noch sichtbarer zu machen, sind die drei südwestfälischen Industrie- und Handelskammern Arnsberg, Hagen und Siegen eine Partnerschaft mit dem Gründernetzwerk Südwestfalen eingegangen. Das Netzwerk ist selbst ein erfolgreiches Start-up: Hier trifft sich die aktive Gründerszene Südwestfalens, das Netzwerk schafft Transparenz mit Blick auf die vielfältigen Unterstützungsangebote und bietet die Chance, mit dieser gebündelten Darstellung „Gründen in Südwestfalen“ als Teil der erfolgreichen Wirtschaftsregion erfahrbar zu machen.
Jetzt kommt es darauf an, noch mehr Gründerinnen und Gründer mit passenden bestehenden Unternehmen zusammenzubringen. Digitale Prozesse und Services, neue Geschäftsmodelle, aktuelle Methoden der Projektentwicklung und innovative Herangehensweisen prägen die Start-up-Szene. Das bietet zahlreiche Ansatzpunkte für eine Zusammenarbeit spannender Unternehmensgründungen mit etablierten Unternehmen. Zu Recht hat der US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Steven Hill vor einigen Jahren die deutschen Start-ups aufgefordert, nach Südwestfalen zu kommen. Hier treffen sie auf einen inhabergeführten industriellen Mittelstand, der Chancen erkennt und gewohnt ist, von Generation zu Generation das eigene Unternehmen immer wieder neu zu erfinden. Ein enormes Kundenpotenzial!
Zugleich steht in vielen, meist familiengeführten Unternehmen in den kommenden Jahren die Nachfolge an. Für den abgebenden Unternehmer ist das eine der schwierigsten Aufgaben in seinem Unternehmerleben, für den übernehmenden Nachfolger eine bedenkenswerte Variante des Schritts in die Selbstständigkeit. Die drei Industrie- und Handelskammern in Südwestfalen möchten alle Beteiligten am Prozess der Unternehmensnachfolge noch stärker vernetzen, Unternehmen frühzeitig für die Problematik sensibilisieren und potenzielle Nachfolger für die regionale Wirtschaft begeistern.
Doch gleich, wie der Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit aussieht: Gründerinnen und Gründer sollten sich gut vorbereiten, sie brauchen Know-how und Unternehmergeist. Und sie blicken meist optimistisch in die Zukunft – gerade in Zeiten wie diesen ist das notwendig. Mit dem GründerAtlas Südwestfalen wollen wir Mut machen, diesen Weg einzuschlagen. Die IHKs in Südwestfalen sind dabei im Gründernetzwerk Ihre verlässlichen Partner.

Ihre

Dr. Ilona Lange, Hauptgeschäftsführerin der
IHK Arnsberg-Hellweg-Sauerland

Dr. Ralf Geruschkat, Hauptgeschäftsführer der
Südwestfälischen IHK zu Hagen

Klaus Gräbener, Hauptgeschäftsführer der IHK Siegen

Foto: Björn Orth

Die drei Hauptgeschäftsführer der IHKs in Südwestfalen: Klaus Gräbener, Dr. Ilona Lange und Dr. Ralf Geruschkat.

LÜDENSCHEID: STADT DES LICHTS, STADT DER START-UPS

// In Lüdenscheid sitzen nicht nur große Unternehmen und Weltmarkführer, auch immer mehr junge Gründer siedeln sich in der Kreisstadt an, um ihr Start-up zu gründen. Einige von ihnen sind in Lüdenscheid geboren und aufgewachsen, andere ziehen aus Großstädten nach Südwestfalen, um von den Vorteilen vor Ort zu profitieren. Neben dem Coworking-Space H4C, den viele Gründer als großen Mehrwert empfinden, wurden verschiedene Veranstaltungen, Starthilfen und Gründerwettbewerbe ins Leben gerufen, die für junge Gründer nicht nur eine große Hilfe sind, sondern auch beste Voraussetzungen darstellen, um eine nachhaltige Start-up-Szene zu entwickeln

Lüdenscheid zählt fast 73.000 Einwohner und ist auch über die Grenzen Südwestfalens hinaus als die Stadt des Lichts bekannt. Während sich produzierende Unternehmen bereits vor vielen Jahrzehnten in der kreisangehörigen Stadt des Märkischen Kreises ansiedelten, wird Lüdenscheid nun zunehmend auch für junge Gründer und Start-ups jeglicher Branchen attraktiver. Denn obwohl viele Lüdenscheider für ihre Ausbildung zunächst in eine Großstadt ziehen, kommt eine Vielzahl in ihre Heimat zurück, um zu gründen. „Ganz nach dem Motto: back to the roots“, sagt Timo Tafelski, der die Werbeagentur Herr von Fuchs mit seiner Frau Sara Tafelski zunächst in Düsseldorf gründete. „Wir sind erst neun Monate nach der Gründung nach Lüdenscheid gekommen. Es ist die Heimatstadt von meiner Frau Sara und unsere Familien leben in Lüdenscheid und Umgebung“, sagt der Gründer und Inhaber der Werbeagentur.

Carolin Strehmel und Vanessa Meyer gründeten in Lüdenscheid ihr Start-up „Knowbody“.

Ähnlich ging es auch den Start-ups Knowbody und Momotum, die zum Gründen nach Lüdenscheid heimgekehrt sind. „Wer hier aufwächst, lernt vermutlich erst nach einiger Lebenszeit, was diese Stadt für ihn besonders macht“, erklärt Julius Laufenberg, Mitbegründer von Momotum. Er schätzt neben der soliden Infrastruktur die hohe Dichte mittelständischer Unternehmen und die interessante Lage in Südwestfalen. „Dennoch wurde die Entscheidung, in Lüdenscheid zu gründen, auch aus Leidenschaft getroffen“, ergänzt er. Diese Leidenschaft verspürten auch Christoph Geier und Patrick Mayweg, die beide in Lüdenscheid geboren und aufgewachsen sind. Sie gründeten die Wildwurstmanufaktur Meister Lampe. „Auch unsere jagdlichen Wurzeln liegen hier im Sauerland. Christoph ist zudem Fleischer in der achten Generation in Lüdenscheid. Was liegt denn da näher, als auch hier zu gründen? Lüdenscheid ist – wie man so schön sagt – ein Oberzentrum für die Region Südwestfalen, die bekannt ist als die Innovativste in Deutschland. Die Stadt des Lichts ist unsere Heimat und man kann hier leben – sehr gut sogar“, sagt Patrick Mayweg, der Lüdenscheid schon immer schätzt. Ebenso in Lüdenscheid ansässig ist das Unternehmen Screwerk, ein innovativer Schraubenhersteller. Seit Heiko Schlabach und Alexander Hoffmann das Unternehmen 2013 gegründet haben, ist viel passiert: Denn mittlerweile zählt Screwerk zu einem der schnellwachsenden Start-ups in Deutschland.

Schnell wird klar, die Start-up Szene wächst nicht nur, sondern hebt sich vor allem durch Vielfalt ab. „Lüdenscheid hat eine Historie von Unternehmern und Unternehmen, die es immer wieder

Arbeiten und austauschen: Im Lüdenscheider Coworking-Space H4C von Jens Braeuker (r.) finden Start-ups und Freelancer ein Zuhause.

geschafft haben, das Bestehende durch eigene Innovationen und ungewohnte Sichtweisen positiv zu verändern. Man kann sagen, dass es gute Vorbilder für die notwendige Geisteshaltung für Gründer gibt“, sagt Momotom-Gründer Julius Laufenberg. Angebote wie die des H4C spornen junge Menschen an, selbst tätig zu werden und gleichzeitig etwas Gutes für die Stadt und die Region zu tun, so der Gründer.

H4C setzt Impulse

Die Gründer hatten unterschiedliche Beweggründe, um in Lüdenscheid zu gründen und auch in ihre Heimat zurückzukehren. Einen großen Vorteil, den alle Start-ups sehr schätzen, ist der Coworking-Space H4C. „Wir haben das H4C als besonderen Ort für Gründer kennengelernt. Hier kann man bei vielen verschiedene Veranstaltungen andere Gründer und Unternehmer kennenlernen und sich austauschen sowie vernetzen“, sagt Timo Tafelski.

Auch Vanessa Mayer und Carolin Strehmel schätzen das Angebot, weswegen sie im H4C ansässig sind und dort ihr Start-up Knowbody entwickeln. Der Coworking-Space überzeugte die Gründerinnen, in Lüdenscheid zu gründen: „Dort gibt es nicht nur wunderschöne Büroräume samt riesigem Park, sondern auch Unterstützungsprogramme für Start-ups“, erklärt Vanessa Meyer. „Das H4C ist ein Vorzeigeprojekt für Lüdenscheid“, ist sich auch Patrick Mayweg sicher.

Das Gesicht hinter dem H4C ist Jens Braeuker. Die Idee zur Gründung eines Coworking-Spaces in Lüdenscheid entwickelte er im September 2018 durch einen Zeitungsartikel. „Ich wollte diese Möglichkeit eines dritten Ortes zum Arbeiten und Zusammenarbeiten schaffen. Dabei stieß ich auf die heutige Location in der Humboldtstraße 36 in Lüdenscheid, welche die Idee maßgeblich veränderte und zu dem großen Projekt heute gemacht hat“, sagt Braeuker und ergänzt: „Wir bieten mit unserem Coworking-Space eine permanente Anlaufstelle für interessierte und aktive Gründer.“ Zusammen mit weiteren Start-ups, Unternehmen und Partnern versucht Braeuker mit dem Gründerwerk eine Gründerszene in Lüdenscheid und der Umgebung aufzubauen. So finden im H4C regelmäßig Veranstaltungen und Workshops für junge Gründer statt, die entweder in Kooperation oder auch vom Gründerwerk selbst veranstaltet werden. Neben den regelmäßigen Events Bier & Business und Tech & Talk finden aber auch Workshops zum Thema Existenzgründung oder zu rechtlichen Fragen statt. Ein Highlight war Anfang des Jahres die erste Auflage des Start-up Kickern in Lüdenscheid: Bei diesem besonderen Netzwerkformat konnten sich die Teilnehmer in lockerer Atmosphäre kennenlernen, austauschen und Kontakte knüpfen. Ziel dieser Veranstaltung ist es, Menschen über den sportlichen Wettbewerb zusammenzuführen und gleichzeitig Spaß zu haben. „Am Kickertisch sind schon unglaublich wertvolle Kontakte entstanden und der Spaß kommt auch nie zu kurz“, sagt Dennis Arntjen, Initiator und Organisator der Veranstaltungsreihe.

Nachhaltige Gründerszene etablieren

Das Ziel von Jens Braeuker und dem Gründerwerk ist es, dass sich eine nachhaltige Gründerszene in Lüdenscheid etabliert. „Wir haben im ersten Jahr jedoch gemerkt, wie schwer es ist,

die Leute zusammen zu bekommen. Hilfreich hierfür sind auch die überregionalen Aktivitäten des Gründernetzwerks Südwestfalen“, so Braeuker.

Das Gründernetzwerk Südwestfalen ist ein Zusammenschluss regionaler Akteure, die in der gesamten Region Südwestfalen ein vernetztes Ökosystem für Start-ups und Gründer aufbauen möchten, um Mehrwerte für Gründer zu bieten. Eine Möglichkeit zum Netzwerken bietet das Gründernetzwerk Südwestfalen mit der Fuck-up Night Südwestfalen – eine Veranstaltungsreihe, bei der Gründer und Entrepreneure von ihren anfänglichen Fuck-ups erzählen und ihre Learnings an das Publikum weitergeben. Angefangen hat die Bewegung der Fuck-up Nights 2012 auf Initiative von Studenten in Mexiko. Im Laufe der Jahre hat sich daraus eine weltweite Bewegung entwickelt, die für eine neue Kultur des Scheiterns sensibilisiert. Aktuell gibt es dieses Event-Format an mehreren hundert Standorten weltweit, von New York bis Tokio – und seit 2019 auch in Lüdenscheid.

Neben der Fuck-up Night Südwestfalen organisiert das Gründernetzwerk Südwestfalen auch den Gründergipfel Südwestfalen, der im vergangenen Jahr zum ersten Mal in der Phänomenta stattfand, und den Start-up Slam. Dort erzählen Gründer dem Publikum einzelne Anekdoten, die sie in ihrem Gründerleben bisher erlebt haben, ganz authentisch und ungeschminkt, abseits von Zahlenkolonnen und Businessplänen. Das Publikum darf am Ende des Programms die „beste“ Präsentation küren. Derjenige, der den lautesten Applaus bekommt, gewinnt diesen Slam.

Nicht nur, aber auch um den ersten Platz ging es beim Gründerwettbewerb „Gründerturbo“ der Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid, der im vergangenen Jahr zum ersten Mal stattfand. Gewinnen können junge Gründer nicht nur den Wirtschaftsjunioren-Preis, der mit 2.500 Euro und einem einjährigen Mentorenprogramm dotiert ist, sowie den Publikumspreis in Höhe von 1.000 Euro, sondern auch den H4C-Preis, der aus einem sechsmonatigen Stipendium für den Open Space im Coworking-Space in Lüdenscheid besteht.

„An jedem Tag wird mindestens eine neue Geschäftsidee geboren, aber nur ein Bruchteil davon wird auch wirklich umgesetzt. Das wollen wir ändern“, sagt Claus Hegewaldt, Vereinsgeschäftsführer der Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid. „Wir wollen helfen, die Region rund um Lüdenscheid für Start-ups interessanter zu machen sowie den Aufbau der Szene und die Schaffung eines noch gründerfreundlicheren Klimas in unserer Heimat unterstützen. Viele junge Menschen haben gute Ideen, aber es fehlt nicht selten an Netzwerk und Coaching. In Kooperation unter anderem mit dem Lüdenscheider Gründerwerk und dem H4C, haben wir, so glauben wir, einen wichtigen Grundstein gelegt“, ergänzt Norman Koerschulte, Mitglied der Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid. Mit der ersten Auflage des Gründerturbos sind Claus Hegewaldt und Norman Koerschulte sehr zufrieden: „Nicht nur die Presse, sondern vor allem die teilnehmenden Start-ups waren von der Veranstaltung und den geschaffenen Möglichkeiten, sich auszutauschen und vor allem auch zu vernetzen, begeistert. Jeder freut sich schon auf den zweiten Lüdenscheider Gründerturbo“, sagen sie freudig.

Einmal im Jahr findet in der Lüdenscheider Phänomenta der Gründergipfel Südwestfalen statt. Rund 150 Start-up-Enthusiasten kommen hier für Vorträge, Pitches und Networking zusammen.

Gutes Gründerklima in Lüdenscheid bestätigen auch Sarah und Timo Tafelski (Herr von Fuchs, Bild oben links) und die Screwerk-Gründer Alexander Hoffmann und Heiko Schlabach (Bild unten links). Auch das Start-up-Kickern im H4C trägt zur Vernetzung bei.

Synergien entstehen lassen

Durch Veranstaltungen wie die Fuck-up Nights Südwestfalen, den Gründerwettbewerb Gründerturbo, aber vor allem durch die vielen Projekte und Angebote des H4C hat sich die Gründerszene in Lüdenscheid enorm entwickelt und verändert. „Die Start-up-Szene in Lüdenscheid ist sehr bunt. Gründer finden sich hier in allen Altersklassen und Lebenssituationen wieder, was den Austausch besonders spannend macht. Manche gründen aus einem Familienunternehmen heraus, während andere völlig neue Ideen angehen oder sich nach langer beruflicher Erfahrung nochmal ein neues Projekt suchen. Alle machen unterschiedliche Erfahrungen und verfügen über unterschiedlichste Kenntnisse, von denen man gegenseitig profitieren kann“, sagt Vanessa Meyer von Knowbody.

„Unternehmer zu sein ist kein Privileg mehr für Großstädte wie Berlin, Köln oder München“, ergänzt Timo Tafelski. Neben den kurzen Wegen zur heimischen Industrie, den vielfältigen Gründerangeboten, den FH-Standort, geringen Lebens- und Wohnkosten, aber gleichzeitig hoher Lebensqualität schätzen die Gründer Lüdenscheid als Start-up-Hotspot sehr. Deshalb sagt Patrick Mayweg von Meister Lampe deutlich: „Es wäre vermessen zu behaupten, Lüdenscheid habe Potenziale. Lüdenscheid ist das Potenzial.“ Auch Claus Hegewaldt und Norman Koerschulte spüren eine deutliche Veränderung: „In den letzten zwei Jahren ist sehr viel passiert und es kommt Leben in die Lüdenscheider-Szene. Die familiäre, überschaubare, vernetzte und entschleunigte Atmosphäre, gepaart mit guten Startbedingungen, wird immer wichtiger bei der Standortentscheidung von jungen Menschen für die Region.“ Zukünftig werde die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Start-ups besonders wichtig, schätzt Julius Laufenberg: „Viele Unternehmen, deren Geschäftsmodelle momentan durch externe Einflüsse herausgefordert werden, können durch Kooperationen zum eigenen Erfolg verhelfen und leisten gleichzeitig einen Beitrag für Jungunternehmer.“

Auf die Frage, ob Lüdenscheid als Gründungsstandort zu empfehlen sei, sagt Julius Laufenberg: „Die Antwort fällt eindeutig aus: ja! Wer diesen Schritt geht, wird mit positiven Eindrücken über Lüdenscheid als gründerfreundliche Stadt belohnt. Zudem wird man als Start-up schnell wahrgenommen.“ Auch Vanessa Meyer sagt: „Wenn man mobil und flexibel ist, hat Lüdenscheid und die Region viel zu bieten.“

Places 2 be: Start-up-Orte und Events in Lüdenscheid

- H4C (Coworking-Space mit diversen Eventangeboten)
- Gründerwerk im H4C
- Gründergipfel Südwestfalen (1 x p.a. in der Phänomenta)
- Gründerturbo (Gründerwettbewerb der Wirtschaftsjunioren)
- Start-up Kickern

DER INNOVATIVE LEBENSMITTELHÄNDLER

// Über 15 Jahre lang war Christian Schulte in der Lebensmittelbranche angestellt, bis er 2015 die Idee zum Hofladen Sauerland entwickelte: Da die Wege zu einzelnen Höfläden mitunter sehr weit sind, entwarf Schulte ein Konzept, bei dem sowohl die Endkunden als auch die Erzeuger profitieren, und gründete seinen (Online-)Lebensmittelhandel für regional erzeugte Produkte. Innerhalb der vergangenen fünf Jahre erweiterte er nicht nur sein Produktsortiment und gewann über 60 Lieferanten für sich, sondern wurde 2019 auch mit dem Gründerszene-Award ausgezeichnet. Damit zählt der Hofladen Sauerland zu den wachstumsstärksten Start-ups in Deutschland und nimmt mit seinem innovativen Konzept eine Vorreiterrolle ein

Christian Schulte gründete im Jahr 2015 das Start-up Hofladen-Sauerland.de – eine der Erfolgsgeschichten der südwestfälischen Start-up-Szene.

Noch heute erinnert sich Christian Schulte, als wäre es erst gestern gewesen, als er die Idee für sein Unternehmen entwickelte. Es war der 1. Januar 2015, als ihm nach mehreren Gesprächen mit heimischen Landwirten im Bekannten- und Freundeskreis bewusst wurde, dass der regionale Einkauf Familien oder auch ältere Menschen zunehmend vor die Herausforderung stellt, sich die Zeit zu nehmen, weite Strecken zu einzelnen Höfläden zu fahren; aber auch, dass es für die regionalen Produzenten nicht leicht ist, neben dem Alltagsgeschäft einen Online-Handel für ihre Produkte aufzubauen. Christian Schulte wollte ein Konzept entwickeln, welches eine neue Möglichkeit des Lebensmitteleinkaufes im ländlichen Raum schafft, und gründete den Hofladen Sauerland, einen (Online-)Lebensmittelhändler für regional erzeugte Produkte.

„Die Tatsache, dass ich bereits 15 Jahre im Lebensmittelhandel tätig war und mich sehr gut in der Lebensmittelbranche auskenne, hatte einen großen Einfluss auf die Gründung“, sagt Christian Schulte. „Zwischen der Idee und der Live-Schaltung beschäftigte ich mich mit Themen wie Vertriebsarbeit, Produktlistung und Unternehmensgründung zeitgleich – zu diesem Zeitpunkt war ich noch in einem anderen Unternehmen angestellt“, ergänzt der Gründer. Bevor Schulte richtig loslegen konnte, musste er zunächst Lieferanten für sein Konzept gewinnen. Nachdem die ersten 20 Lieferanten zugesagt hatten und das Sortiment rund 200 Artikel umfasste, musste er den Web-Shop bauen, sich in Rechtsthemen einarbeiten und anschließend die Artikel listen. „Der Online-Shop sollte hauptsächlich für den Endkunden interessant sein und da brauchte ich zum Start eine attraktive Auswahl an Produkten“, sagt Schulte. Online ging die Webseite des Hofladen Sauerlands am 1. Juni 2015.

Die Kunden können nun nicht nur aus über 900 Artikeln, sondern müssen auch keine weiten Fahrtwege mehr auf sich nehmen. Entweder bestellen sie ihre Ware über die Webseite oder per WhatsApp in eine der zwei Filialen, wo sie alle Produkte gesammelt abholen können, oder sie lassen sich ihren Warenkorb direkt nach Hause liefern. Die heimischen Erzeuger profitieren, indem sie ihre Produkte über den Hofladen vertreiben. Christian Schulte erklärt: „Jeder Partner hat seinen eigenen Web-Shop auf der Website. Wenn wir Produkte und Details der Partner posten, profitiert der Partner-Betrieb unmittelbar. Zudem wickeln wir die Logistik, das Payment und den Kundenservice ab. Aber auch Verbrauchsmaterialien wie Tüten, Kartons, Isoliermaterial können über uns in größeren Stückzahlen günstiger eingekauft werden“, sagt der Gründer und ergänzt: „Zusätzlich bieten wir Homepage-Betreuung und Marketingleistungen an. Darüber hinaus kennen wir uns mit den branchenüblichen Rechtsthemen, wie zum Beispiel die Deklaration von Lebensmitteln, aus. Kümmert sich jeder kleine Betrieb selbst um diese Themenvielfalt, sind die Kosten für jeden einzelnen höher und die Reichweite geringer.“

Das Sauerland als Vorreiter

Doch obwohl sich Christian Schulte in der Lebensmittelbranche bestens auskennt, hatte er zu Beginn seiner Unternehmensgründung mit finanziellen Hürden zu kämpfen. „Eine Unternehmensgründung zieht einfach Kosten und Investitionen mit sich, ohne dass es wirkliche Sicherheiten für Banken gibt“, erklärt Christian Schulte. Deutliches Verbesserungspotenzial sieht der Gründer vor allem im Finanzierungsbereich in Deutschland: „Versuchen Sie mal als junges Unternehmen ein Darlehen für Google Adwords-Kampagnen zu erhalten. Eine innovative Idee lässt sich halt nur schwer in Zahlen, Daten und Fakten darstellen.“ Rückblickend ist er jedoch froh, seine Existenzgründung nicht von einer Bank finanziert zu haben: „So dauerte es eben etwas länger. Es musste erst Geld verdient werden, bevor ich es ausgeben konnte. Daran bin ich persönlich gereift und halte es rückblickend für den gesünderen Weg“, sagt Christian Schulte.

Der Erfolg gibt ihm auf jeden Fall recht: Denn gerade mal fünf Jahre nach der Gründung hat er nicht nur zwei Filialen und plant eine Weitere, sondern konnte bereits in 2019 einen Franchisepartner, den Hofladen Bayern, für sich gewinnen. Zusätzlich wurde Christian Schulte für sein Konzept mit dem Gründerszene Award ausgezeichnet und zählt zu den Top 50 Wachstumssiegern in 2019. „Der Gründerszene Award ist für das Unternehmen und für mich persönlich der bisher größte berufliche Erfolg. Das Gefühl, in Berlin zwischen gehypten, hochfinanzierten Start-ups und coolen Unternehmen zu sitzen, war großartig“, sagt Schulte. Dass er bereits fünf Jahre nach seiner Gründung zwölf Mitarbeiter angestellt hat, macht ihn stolz. Pläne für die Zukunft hat Christian Schulte ebenso: Da er sein Hofladen-Konzept deutschlandweit etablieren möchte, sucht er noch weitere Investoren und Franchisepartner.

AUS DEM OLPE-VALLEY FÜR DIE GANZE WELT

// Mit Humanizing Technologies haben die Gründer Tim Schuster und Dimitrios Prodromou ein Business-Modell und Schnittstelle zwischen Menschen und Roboter gefunden. Dass das Start-up bereits international agiert, verdanken sie ihrer hohen Technologie- und Innovationsaffinität, die das gesamte Team verbindet und vorantreibt. Gleichzeitig legen die Gründer hohen Wert auf eine Unternehmenskultur, die sich durch Kommunikation auf Augenhöhe sowie Diversität auszeichnet

Tim Schuster und Dimitrios Prodromou gründeten gemeinsam das Tech-Start-up Humanizing Technologies. Neben dem Standort in Olpe ist das Start-up mit Offices in Köln und Wien vertreten.

Gründen wollte Tim Schuster schon immer. Denn er wollte nicht nur Verantwortung übernehmen, sondern auch ein Unternehmen nach seinen Vorstellungen gestalten können. Zusammen mit Dimitrios Prodromou erkannte er, dass zwar eine Vielzahl an Robotern produziert und entwickelt werden, diese jedoch nicht für den Geschäftseinsatz im Unternehmensalltag geeignet sind – sie waren nicht „ready-to-use“, so Schuster. Das Problem: Um Roboter für bestimmte Einsatzzwecke individualisieren zu können, fehlte eine Schnittstelle, die auch ohne Programmierkenntnisse bedient werden kann. Denn ohne die individuelle Programmierung seien Unternehmen abhängig vom Hersteller und müssten auch nach der Anschaffung mit Folgekosten rechnen. Um das Problem zu lösen, gründeten Tim Schuster und Dimitrios Prodromou 2017 Humanizing Technologies und entwickelten ein solches Betriebssystem, dass es jedem ermöglicht, seine Menschlichkeit in die Technologie einfließen zu lassen.

Handschlagmentalität etablieren

Heute, rund drei Jahre nach der Gründung, ist das Start-up aus Olpe vor allem für seinen Roboter „Pepper“ bekannt – und zwar national wie auch international. Zusammen mit hochkarätigen Partnern vermarkten sie neben Pepper die Produkte „Double 3“ aus den USA, „temi“ aus Israel und „furhat“ aus Stockholm. Doch nicht nur die Partner und Produkte stammen aus verschiedenen Ländern weltweit, sondern auch das Team von Humanizing Technologies zeichnet sich durch eine große Diversität aus. „Wir sind ein junges, dynamisches Team, das aufgeschlossen, transparent und freundlich mit seinen Partnern und Kunden umgeht. Viele unserer Mitarbeiter stammen aus unterschiedlichsten Ländern und Regionen, weshalb wir uns hauptsächlich auf Englisch miteinander austauschen“, erklärt Tim Schuster die Unternehmenskultur, die ihm besonders wichtig ist. Denn neben der Verantwortung und der innovativen Idee sei auch eine Unternehmenskultur auf Augenhöhe ein Grund zur Gründung gewesen.

„Ich wollte ein Wertesystem vorleben, wie ich es gerne am Markt vorfinden würde und welches von uns auch vorgelebt werden soll“, sagt Tim Schuster und ergänzt: „Dabei ist es uns besonders wichtig, immer auf Augenhöhe miteinander umzugehen – eine steife Hierarchie gibt es nicht. Zudem möchten wir unsere Handschlagmentalität beibehalten. Bedauerlicherweise scheinen diese Qualitäten heutzutage nicht State-of-the-art zu sein“, sagt der Gründer aus Olpe. Denn obwohl viele Unternehmen Versprechungen über eine angenehme Arbeitsatmosphäre und eine bestimmte Unternehmenskultur geben würden, würden sie diese nicht einhalten. „Wir hingegen achten auf die ökonomischen Grundregeln und treffen in der heutigen komplexen, medialen Vielfalt alle Entscheidungen mit gesundem Menschenverstand und Realismus“, erklärt Tim Schuster.

Zukunftsorientiert denken

Die Technologie- und Innovationsaffinität verbindet nicht nur das gesamte Team, sondern treibt sie auch voran. Die Motivation und die Leidenschaft hat das noch junge Unternehmen zu einem gefragten wie etablierten Partner wachsen lassen: „Humanizing hat sich bisher sehr positiv und vor allem stark und schnell entwickelt. Wir agieren international – was vorher so nicht absehbar war – und sprechen sehr unterschiedliche Kundengruppen und Branchen an. Entgegen dem, was heutzutage bei jungen Start-ups leider oft gang und gäbe ist, leben wir nicht über unsere Möglichkeiten hinaus, sondern bleiben stets realistisch und nachhaltig“, sagt der Gründer. Obwohl sich Humanizing Technologies rasant und nachhaltig entwickelt, steht auch das Start-up vor Herausforderungen. Denn: „Als junges Unternehmen in einem spannenden Marktumfeld und unter begrenzten Ressourcen die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist nicht immer einfach. Wir wollen uns langfristig entwickeln und dabei all den Anforderungen, die wir bedienen, stets zukunftsorientiert gerecht werden.“

Daher plant das Olper Start-up, sich in Zukunft nicht nur weiter zu internationalisieren, sondern gleichzeitig das Software-Portfolio zu erweitern und auf eine größere Bandbreite an Robotern auszulegen. Zudem hat Tim Schuster eine weitere Idee: „Uns schwebt ein weltweites Roboterverzeichnis vor. Auf einer Weltkarte soll nachgesehen werden können, wo welcher Roboter agiert, und wir schauen, wie wir dazu passende Software und Apps anbieten können.“

REGIONAL GEDACHT, ÜBER-REGIONAL ERFOLGREICH

// Philipp Thöne, Felix Berghoff und Dominik Scholz erkannten, dass viele Unternehmen aus Südwestfalen bei der Fachkräftegewinnung hauptsächlich überregional agierten, und gründeten 2014 die ontavio GmbH in Altenhundem. Mussten sie zu Beginn noch jeden Kunden von ihrem innovativen Konzept überzeugen, blicken sie heute auf eine erfolgreiche Start-up-Story mit jetzt über 30 Mitarbeitern zurück

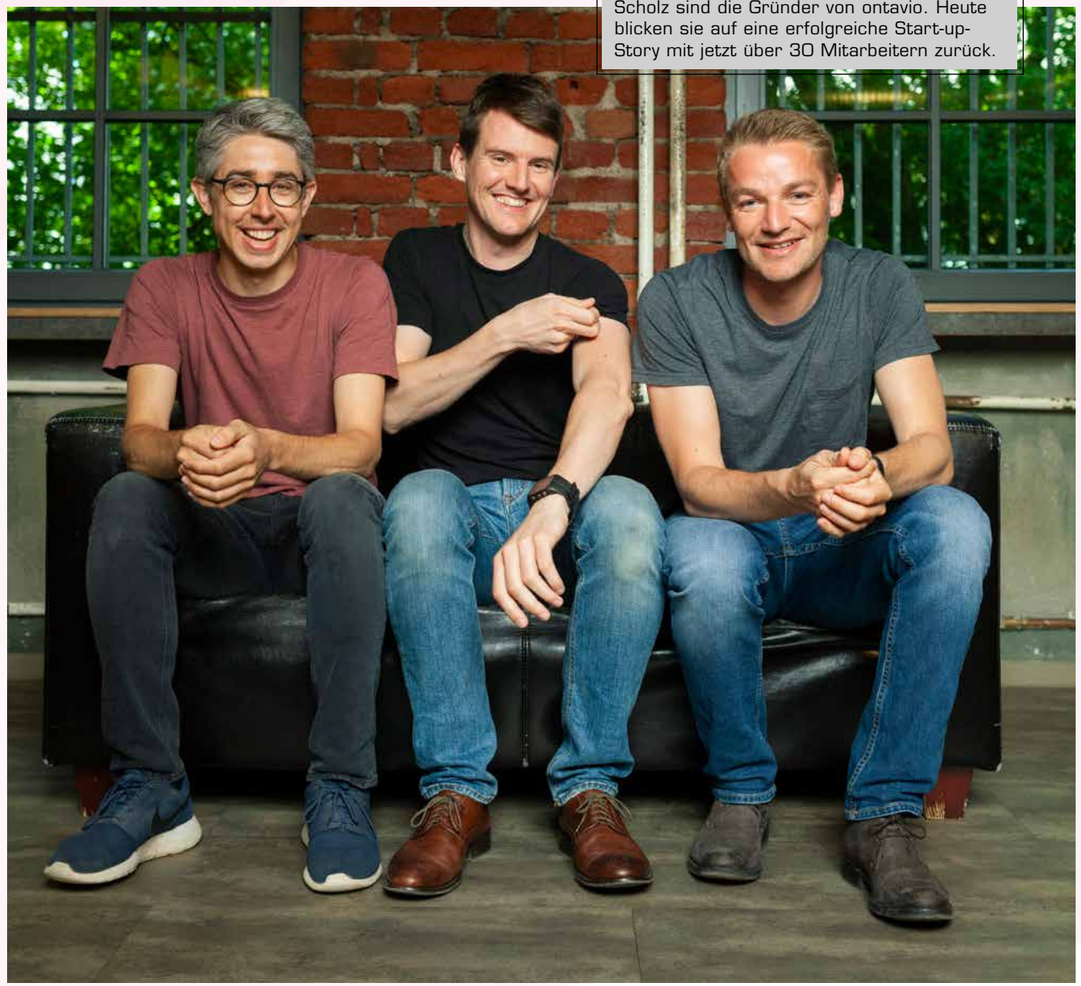
Noch vor der offiziellen Gründung der ontavio GmbH erlebten die Gründer Dominik Scholz, Felix Berghoff und Philipp Thöne, was es bedeutet, ein Unternehmen zu entwickeln – Es warteten nicht nur Herausforderungen und Chancen, sondern auch eine spannende und prägende Zeit auf die jungen Gründer. „Wir haben einige Tische in die Werbeagentur von Michael Gehrig gestellt und haben unsere Rechner aufgebaut – das war ein richtiges Start-up-Feeling, nicht selten etwas gebremst von einer schlappen Internetleitung“, sagen sie über ihre ersten Schritte. Als sich Südwestfalen unter dem Dachkonzept der Regionale 2013 als Wirtschaftsregion formierte, erkannten die jungen Unternehmer, dass viele Betriebe bei der Fachkräftegewinnung nicht nur ausschließlich überregional agierten, sondern auch kaum Berührungspunkte mit digitalem Recruiting hatten. Philipp Thöne und Dominik Scholz entwickelten zusammen mit Michael Gehrig von der Fact Werbeagentur die Idee, Unternehmen und Bewerber auf eine neue, regional gedachte Art zusammenzubringen. Nach einigen Überlegungen war die Job- und Ausbildungsplattform „Karriere Südwestfalen“ geboren und wurde 2014 gemeinsam mit Felix Berghoff gegründet.

Während Dominik Scholz programmierte, haben Philipp Thöne und Felix Berghoff täglich telefoniert und Kaltakquise betrieben. „Parallel sind wir losgezogen und haben Flyer oder Banner verteilt, manchmal gab es dabei auch Nacht- und Nebelaktionen“, erzählt Felix Berghoff rückblickend. „Dadurch, dass wir uns komplett eigenfinanziert haben, haben wir immer nach günstigen, aber effektiven Vertriebs- und Marketingaktionen gesucht. Nach und nach kamen dann die ersten Termine zustande“, ergänzt Philipp Thöne und lacht. Rückblickend war es eine sehr aufregende Zeit, an die die jungen Gründer gerne zurückdenken. Gleichzeitig sind sie aber auch froh, dass sie es auf diese Art geschafft haben, andere von ihrer Idee zu begeistern und als Kunden zu gewinnen. Denn einfach war es nicht immer, die jungen Gründer mussten echte Aufbauarbeit für eine Branche leisten, die vielen Betrieben nicht bekannt war. „Wie oft haben wir noch erklären müssen, wie eine Onlineplattform funktioniert und welche Mehrwerte sie bietet. Das stellt heute niemand mehr in Frage“, sagt Dominik Scholz. „Die ersten Unternehmen waren sich auch unsicher, ob sie tatsächlich eine Jahresflatrate bei uns buchen sollten. Sie fragten sich, ob es uns denn in einem Jahr wohl noch geben würde“, ergänzt Berghoff.

Rasantes Wachstum

Nachdem sich die Produkte von ontavio gut entwickelten, stand bereits die nächste Herausforderung vor dem jungen Unternehmen: sich als Start-up einen Namen machen, um selbst Mitarbeiter und Fachkräfte für sich zu gewinnen. „Bis dahin standen immer ganz klar die Produkte im Fokus. Wir haben dann auch damit begonnen, uns als Arbeitgeber ein Gesicht zu geben“, sagen die Gründer. Durch das solide, aber dennoch rasante Wachstum von Karriere Südwestfalen, konnten sie weitere Mitarbeiter einstellen: „Heute haben wir mehr als 30 Mitarbeiter. Durch die Einbindung der lokalen Nachrichten-App LokalPlus war das Wachstum in 2017 doch sehr sprunghaft“, sagen die Gründer, die sehr froh sind, den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt zu haben. Der Reiz der unternehmerischen Freiheit habe sie angetrieben, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen. „Mit einem guten Produkt, hinter dem man zu 100 Prozent steht, hatten wir eine wunderbare Perspektive, unser eigenes Unternehmen aufzubauen“, sagt Philipp Thöne. Zusätzlich zum regionalen Jobportal haben sie es geschafft, das Bewerbermanagementsystem talentstorm und hashtag-ausbildung, ein Portal für das Ausbildungsmarketing, erfolgreich zu etablieren.

Bauten sie im vergangenen Jahr Franchisemodelle von Karriere Südwestfalen gleich in sechs Regionen Deutschlands mit auf, haben sie sich außerdem als echte Bauherren betätigt: „Wir haben eine weitere Etage in dem Gebäude bezogen, in dem wir seit 2016 arbeiten. Die war noch komplett im Rohbau und wir konnten uns alles so aufteilen und einrichten, wie wir es für unser ontavio-Team brauchen“, sagt Dominik Scholz. Zudem arbeiten sie daran, ihre Produkte, die sich schon jetzt in einer Art Recruiting-Kreislauf ergänzen, enger zu verknüpfen und weitere Regionen durch das Franchising zu erschließen. Sechs Jahre nach der offiziellen Gründung können die drei Unternehmer nun nicht nur auf eine rasante sowie nachhaltige Unternehmensentwicklung, neue Produkte und eine Vielzahl an Mitarbeiter schauen, sondern können stolz auf sich sein, dass sie die Herausforderungen erfolgreich gemeistert haben. Ihr Tipp an junge Gründer? „Wenn sich abzeichnet, dass sich ein Produkt gut skalieren lässt, solltest man auch rechtzeitig die organisatorischen Rahmenbedingungen mitentwickeln, sodass diese dem Wachstum standhalten. Das gilt für administrative Prozesse bis zu Regeln der Mitarbeiterführung“, sind sich die drei einig.



Philipp Thöne, Felix Berghoff und Dominik Scholz sind die Gründer von ontavio. Heute blicken sie auf eine erfolgreiche Start-up-Story mit jetzt über 30 Mitarbeitern zurück.

GründerAtlas Südwestfalen // Gründerszene

START-UP-MAP

// Die Karte: Übersicht über Gründer & Start-ups in Südwestfalen, die Teil des Gründernetwerks sind, auf einen Blick

1 Ad2Go (Seite 20)
2 Anna und Oskar (Seite 21)
3 Audora (Seite 22)
4 Avenir Beyond GmbH (Seite 23)
5 Braindoor Academy GmbH (Seite 24)
6 Coding Pioneers GmbH (Seite 25)
7 compension GmbH (Seite 26)
8 copremo (Seite 27)
9 Dino-Solutions (Seite 28)
10 Dittrich, Sartor GbR (Seite 29)
11 Dive Inn (Seite 30)
12 Effekt (Seite 31)
13 ensun GmbH (Seite 32)
14 Fassadenfritz (Ingo Bals Group) (Seite 33)
15 FinanzRitter (Seite 34)
16 Forstify GmbH (Seite 35)
17 Geier & Mayweg GbR (Seite 36)
18 Glücksstulle GbR (Seite 37)
19 HAMBL GmbH (Seite 38)
20 healco (Seite 39)
21 Herr von Fuchs (Seite 40)
22 Hofladen Vertriebs GmbH (Seite 41)
23 Humanizing Technologies (Seite 42)
24 JURANDO GmbH (Seite 43)
25 Katharina Bodenstein (Seite 44)
26 Kavalio - Reitsport Pfeifer (Seite 45)
27 Keks Kreator (Seite 46)
28 Lexeo GbR (Seite 47)
29 Lorylist GmbH (Seite 48)
30 markenbaumarkt24 GmbH (Seite 49)
31 Medienwerk Lennestadt (Seite 50)
32 MK Strangguss GmbH (Seite 51)
33 MN Fitness GmbH (Seite 52)
34 momotum (digify UG) (Seite 53)
35 NeurologIQ Visual Computing (Seite 54)
36 NEVIO Healthcare GmbH (Seite 55)
37 NORDWAND Digital (Seite 56)
38 ontavio GmbH (Seite 57)
39 Optimondo GmbH (Seite 58)
40 Perfomance Medien GmbH (Seite 59)
41 Procova GmbH (Seite 60)
42 Prozessschmiede (Seite 61)
43 Rawe Hermetics (Seite 62)
44 Rocketlife GmbH (Seite 63)
45 Sabrina Paul Training (Seite 64)
46 Sauerlandstoff (Seite 65)
47 Screwerk GmbH (Seite 66)
48 Smarte Demonstrationsfabrik Siegen (Seite 67)
49 Simon's Brotmanufaktur GmbH (Seite 68)
50 SpotAR GbR (Seite 69)
51 Statmath GmbH (Seite 70)
52 Unternehmerverlag Südwestfalen (Seite 71)
53 VIEREINHALB GbR (Seite 72)
54 Virtual Retail GmbH (Seite 73)
55 Wagyu Sauerland GbR (Seite 74)
56 Xocólea Schokoladenmanufaktur (Seite 75)

AD2GO GMBH

// Bei AD2GO können Unternehmen ihre Werbebotschaft auf To-Go-Produkte drucken lassen und ihre Wunschzielgruppe ohne große Umwege ansprechen

Sebastian Uting ist der Gründer von AD2GO.

UNTERNEHMEN
AD2GO GmbH

KONTAKTDATEN
Im Brauke 11
57392 Schmallenberg
info@ad2go.de
www.ad2go.de

BRANCHE
Ambient Media-Konzepte

GRÜNDUNG
2012

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Uting

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
AD2GO druckt Werbebotschaften auf Gastronomie-Artikel, wie Coffee-to-Becker, Bäckertüten oder auch Eisbecher, die direkt in den Händen der ausgewählten Zielgruppe landen und zu 100 Prozent recyclebar sind.

Dass die Werbung direkt in den Händen der Zielgruppe landet, kann AD2GO dank ihres exklusiven Distributionsnetzes ihren Kunden versprechen. Zwar ist die Idee, Werbebotschaften auf To-go-Produkten zu drucken nicht neu, jedoch verfügt Gründer Sebastian Uting über detaillierte Profile seiner verteilenden Betriebe. In Kombination mit den Erfahrungswerten des Unternehmens kann der Kunde seine Wunschregion oder -Stadt sowie das dazugehörige Medium – seien es Coffee-to-go-Becher, Bäckertüten, Pizzakartons oder aus Eisbecher – auswählen. „Kaum ein anderes Medium kommt so nah an die Zielgruppe heran, lässt sich so bewusst steuern und verbringt so viel Zeit mit den potenziellen Kunden“, sagt Sebastian Uting, der AD2GO 2012 gründete. Neben den bedruckbaren To-go-Produkten bietet das Unternehmen durch das Erstellen von innovativen Media Konzepten sowie Image-Kampagnen für jede Idee das passende Medium. Das wachsende Umweltbewusstsein in der Gesellschaft stellt für Sebastian Uting eine große Herausforderung, aber auch gleichzeitig eine Chance dar. Denn AD2GO arbeitet seit ihrem ersten Tag mit nachhaltigen Produkten, welche sich zu 100 Prozent recyceln lassen oder anderweitig verwendbar sind. „Zudem recherchieren wir immer nach den neuesten Möglichkeiten und Innovationen, wie zum Beispiel Produkte aus Graspapier oder Wasser- und Co2-Einsparungen bei der Produktion“, erklärt Sebastian Uting.

ANNA UND OSKAR

// Anna und Oskar steht für nachhaltige Taschen und Rucksäcke für Eltern, die dank des innovativen Vario-Konzeptes auch für andere Zwecke verwendet werden können. Neben einer fairen Produktion setzt Carolin Flender auf die Langlebigkeit ihrer Produkte

Carolin Flender gründete Anna und Oskar und entwickelt nachhaltige Taschen und Rucksäcke für Eltern.

UNTERNEHMEN
Anna und Oskar

KONTAKTDATEN
Alter Fuhrweg 10
57223 Kreuztal
support@anna-und-oskar.de
www.anna-und-oskar.de

BRANCHE
Konsumgüter

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Carolin Flender

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Carolin Flender entwirft Wickelrucksäcke, Taschen und Wickelunterlagen im nachhaltigen, minimalistischen Design für Eltern. Dabei legt sie großen Wert auf eine faire Produktion in Deutschland und Europa und verwendet ausschließlich ressourcenschonende sowie langlebige Materialien. Das innovative Vario-Konzept ermöglicht eine lebenslange Nutzung ihrer Produkte, die nicht nur während der Wickelzeit, sondern auch für den Alltag geeignet sind.

Anders als die klassische Babyartikel-Industrie setzt Carolin Flender bewusst auf ein minimalistisches Design ihrer Produkte: 100 Prozent eulenfrei lautet ihr Motto. Mit ihrem 2017 gegründeten Unternehmen Anna und Oskar entwickelt, produziert und vertreibt Flender Produkte für Eltern in der Startphase, wie Wickelrucksäcke, - Taschen und Unterlagen. Dabei steht Anna und Oskar für die Idee, Nachhaltigkeit und minimalistisches Design in Einklang zu bringen. „Wir entwickeln Produkte für Eltern, die keine Lust auf kitschige Plastikprodukte und den Konsumwahnsinn haben“, sagt die Gründerin. Ihre Produkte sind daher nicht nur unisex, sondern werden in Deutschland und Europa fair produziert. Das innovative Vario-Konzept macht es möglich, ihren Wickelrucksack auch nach der Elternzeit für andere Zwecke zu verwenden. Neben der Langlebigkeit ihrer Produkte und ressourcenschonenden Materialien achtet Flender ebenso auf transparente, kurze Produktionsprozesse und einen plastikfreien Versand. Mit Anna und Oskar möchte die Gründerin ihren Kunden helfen, weniger Müll zu produzieren, zu einem Umdenken in der Gesellschaft beitragen und Verantwortung übernehmen. Deshalb arbeitet sie nicht nur mit einer lokalen Behindertenwerkstatt zusammen, sondern spendet ebenso einen Teil ihres Gewinnes an soziale Projekte.

AUDOORA

// Audoora digitalisiert B2B-Marketing, Beschaffung, Datenmanagement, Abrechnung, Zahlungen und das Archiv mithilfe EDI-, Cloud-, Cyber-Sicherheit- und KI- Technologie

UNTERNEHMEN
Audoora

KONTAKTDATEN
Kohlmeisenweg 3
58507 Lüdenscheid

BRANCHE
Handwerk / Informations- und Kommunikationstechnik

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Garcia Dennemark
Nils Sonnenfroh

ANZAHL DER MITARBEITER
5

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Audoora ist die Lösung für eine Digitalisierung im Handwerk: Die innovative Einkaufscloud automatisiert den Datenaustausch zwischen Herstellern, Groß- und Einzelhändlern. Alle kaufmännischen Informationen (Rechnungen, Buchungen, etc.), die früher per Post, Fax oder Emails per Hand bearbeitet wurden, werden digitalisiert. Durch modernste Technologien wie EDI, Big Data, Cloud Computing und Künstlicher Intelligenz reduzieren und flexibilisieren Sebastian Garcia Dennemark und Nils Sonnenfroh Kosten, erhöhen Margen und bleiben gleichzeitig neutral.

Über fünf Jahre waren Sebastian Garcia Dennemark und Nils Sonnenfroh mit der Verschwendung von Zeit und Ressourcen in alten Einkaufsprozessen (Briefe, Faxe, Emails) konfrontiert. „Die modernen Standards, die wir als Verbraucher täglich nutzen sind noch lange nicht im B2B Bereich angekommen. Das hat uns motiviert den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und eine Lösung für die Handwerks-Branche zu entwickeln“, sagen die beiden Gründer rückblickend. 2019 gründeten sie daher das Unternehmen Audoora, eine Einkaufscloud, welche die Prozesskosten um 40-80% senkt, die mit einer KI für den strategischen Einkauf aufwartet und gleichzeitig Neutralität wart. „Unsere Mission ist es Geschäftsinformationen intelligent, automatisiert und sicher zu organisieren“, sagen die Gründer und erklären ihre Einkaufscloud. „Am besten stellt man sich eine Kombination aus zentralem e-Shop mit firmeninternen Chatfunktionen, einem digitalen Aktenschrank mit Verbindung zum Onlinekonto und einer automatisierten Steuererklärung vor. “ Eine Bestellung und die damit verbundenen Informationen zu Logistik, Rechnung und Zahlungen werden in Echtzeit mit den IT-Systemen der Teilnehmer ausgetauscht und sind daher einfach, effizient und fehlerfrei. „Wir wollen einen Beitrag zur neuen Kommunikationsinfrastruktur beitragen und berücksichtigen von Anfang an auch neue staatliche Anforderungen, wie Echtzeit-Steueranmeldungen und Verfahrensdokumentationen.“ so Sebastian Garcia Dennemark und Nils Sonnenfroh.

Sebastian Garcia Dennemark und Nils Sonnenfroh gründeten 2019 die Lüdenscheider Einkaufscloud Audoora.

AVENIR BEYOND GMBH

// Durch ihren Avenir Framework optimieren Patrick Galeski und Julia Förster nicht nur das strategische Management von Unternehmen, sondern sind auch Zulieferer von Insights und Analysen für Agenturen

UNTERNEHMEN
Avenir Beyond GmbH

KONTAKTDATEN
Effertsufer 104a
57072 Siegen
info@avenirbeyond.de
www.avenirbeyond.de

BRANCHE
Unternehmensberatung

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Patrick Galeski
Julia Förster

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Avenir Beyond unterstützt mittelständische Unternehmen bei ihrer Strategiearbeit und ist darüber hinaus Informations- und Analysedienstleister für Marken- und Designagenturen.

Julia Förster und Patrick Galeski gründeten die Avenir Beyond GmbH.

Weil sie in ihrem Berufsleben viele schlechte Erfahrungen mit Unternehmensberatern und Marketingagenturen gemacht haben, gründeten Patrick Galeski und Julia Förster 2017 die Strategieberatung Avenir Beyond. Zu ihren Kunden zählen neben Mittelständlern und Markenkonzernen auch Marketing- und Designagenturen.
Avenir Beyond kennt die Schwierigkeiten, denen Unternehmen heute gegenüberstehen – sinkende Marktanteile, schmelzende Margen, abwandernde Kunden, neue Wettbewerber aus anderen Branchen, die digitale Revolution – und sie wissen auch, wie man ihnen effektiv begegnen kann. Anders als viele ihrer Wettbewerber fasst Avenir Beyond das ganze Unternehmen in den Blick, denn: Eine marktorientierte Strategie ist nur ganzheitlich erfolgreich. Ihr Ziel ist dabei nicht, ein Unternehmen von rechts auf links zu krempeln, sondern die Wettbewerbsfähigkeit in umkämpften Märkten zu verbessern oder wiederherzustellen. Durch ihren modularen Avenir Framework erzielen sie innerhalb kürzester Zeit marktkritische Ergebnisse. Das spart ihren Kunden viel Zeit und Geld, denn Avenir setzt genau da an, wo eine Optimierung oder Erneuerung notwendig ist.
Auch Marketing- und Designagenturen profitieren von relevanten Insights und Analysen. Sie engagieren Avenir Beyond, um die Marke und Kultur ihres Kunden analysieren zu lassen und reduzieren ihre eigenen Prozesskosten dadurch erheblich. Avenir hat dazu ein wissenschaftlich fundiertes Tool entwickelt, das als Whitelabel eingesetzt werden kann. Durch dieses Tool geht es bei Marke und Design nicht mehr um eine Frage des Geschmacks und Wunschdenken, sondern darum, Kreativität einen klaren, strategischen Rahmen zu geben. Das spart auf Agentur- und Kundenseite nicht nur viele zermürbende Diskussionen, sondern auch unnötige Korrekturschleifen. Durch die Arbeit von Avenir Beyond können Agenturen ihren Kunden exzellente Ergebnisse liefern und profitieren von zufriedenen Designern und Upselling-Potenzial beim Kunden.
„Aufrichtigkeit ist ein wichtiger Wert, der unser Unternehmen und die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern definiert.“ Deshalb ist ihre Entwicklung bisher positiv verlaufen und auch in Krisenzeiten sehr stabil.
In nächster Zeit steht auf ihrem Plan, die digitale Unterstützung ihrer Arbeit weiter voranzutreiben, um ihren Kunden noch schneller relevante Ergebnisse liefern zu können.

BRAINDOOR

// Die BRAINDOOR Academy bietet mit ihrem Programm nachhaltigen Kompetenzaufbau für die großen Zukunftsthemen Digitale Transformation und den Wandel der Arbeit

UNTERNEHMEN
BRAINDOOR GmbH

KONTAKTDATEN
Am Großen Teich 20
58640 Iserlohn
mail@braindoor.de
www.braindoor.de

BRANCHE
Weiterbildung, Beratung, Veranstaltungen

GRÜNDUNG
2020

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Kim Höhne
Frank Höhne
Felix Schauerte
Matthias Röhring

ANZAHL DER MITARBEITER
4 (+ 20 Freie)

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Die BRAINDOOR Academy bietet mit ihrem Programm nachhaltigen Kompetenzaufbau für die großen Zukunftsthemen Digitale Transformation und den Wandel der Arbeit. Die Workshops, Seminare und Impulse sind zugeschnitten auf die Bedürfnisse des industriell geprägten Mittelstands, der Händler und Dienstleister aber auch junger Unternehmen und Start-ups.

Den Wandel der Arbeit und die digitale Transformation ist eine große Chance für die Zukunft – für die gesamte Gesellschaft und die mittelständischen Unternehmen in Südwestfalen. Unternehmen aus den verschiedensten Branchen müssen die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung in allen Bereichen ihrer Organisation nutzen. Dazu benötigen sie anschlussfähige Unterstützung von außen nach innen. Hier setzt BRAINDOOR an: Das Iserlohner Unternehmen implementiert verschiedene Veranstaltungsformate, in enger Zusammenarbeit mit Trainern und Beratern. Die Kunden werden mit diesen Trainings auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen vorbereitet. Es wird dort angesetzt, wo Kunden Verbesserungspotentiale sehen. „Wir glauben an Innovation und Transformation – und wir glauben an die große Kraft des Mittelstands, der Handwerksbetriebe und Dienstleister. New Work, Big Data und agile Organisation dürfen keine Fremdwörter mehr sein. Das BRAINDOOR-Programm soll Fach- und Führungskräfte mit unterschiedlichem Know-How und aus möglichst vielen Branchen und Hierachieebenen erreichen“, sagt Gründer Frank Höhne.

An den BRAINDOOR-Standorten erleben die Teilnehmer „New Work“ zum Anfassen, ein aufmerksames Team und exzellente Trainer. „Das BRAINDOOR-Portfolio beinhaltet Workshops, Seminare und Keynote Vorträge aus den Bereichen Digitale Transformation und Innovation, Kommunikation und Leadership, Organisation und Kultur sowie Projekt- und Prozessmanagement. In virtuellen, sowie ein- bis zweitätigen Präsenzveranstaltungen werden beispielsweise agile Arbeitsmethoden, Anforderungen an Führungskräfte der digitalen Zeit oder die Prinzipien von New Work vermittelt“.

Auf diese Art und Weise möchte BRAINDOOR den Mittelstand durch den digitalen Wandel begleiten und aktiv zu dessen nachhaltigem Erfolg beitragen.

Die BRAINDOOR-Gründer Felix Schauerte, Frank Höhne, Kim Höhne und Matthias Röhring.

CODING PIONEERS

// Coding Pioneers aus Iserlohn sind die Allrounder für die Digital-Transformation von Unternehmen

Dario Peter, Geschäftsführer von Coding Pioneers.

UNTERNEHMEN
Coding Pioneers GmbH

KONTAKTDATEN
Karl-Arnold-Straße 38
58644 Iserlohn
hello@coding-pioneers.com
www.coding-pioneers.com

BRANCHE
Software-, Web-, Digitalisierung und eCommerce

GRÜNDUNG
2015

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Dario Peter

ANZAHL DER MITARBEITER
17

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Coding Pioneers ist der Wegbereiter für Digitalisierung. Sie unterstützen Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation mit Beratung, Softwareentwicklung basierend auf Webtechnologien und Websites mit dem Blick auf e-Commerce.

Südwestfalen und die Welt digitalisieren, das ist das Ziel von Coding Pioneers. Dabei setzt der Gründer Dario Peter auf ein klassisches, ganzheitliches Konzept: Von der ersten Beratung über die Umsetzung bis zur langfristigen Betreuung steht das Team den Unternehmen zur Seite und begleiten sie auf ihrem Weg in die Digitalisierung. Zusammen hat das 17-köpfige Team über 47 Jahre Erfahrung, weswegen bei ihnen jeder Handgriff rund um die Arbeit an Websites, Shops oder Anwendungen sitzt. „Wir erstellen nicht nur Internetseiten und Anwendungen, die im Web oder als App funktionieren; wir unterstützen und beraten Unternehmen bei der optimalen Digitalisierung ihrer Prozesse“, sagen die Allrounder. Das Unternehmen wurde 2015 gegründet, um Web- und Anwendungsentwicklungen nach eigenen Vortstellungen anbieten zu können: Agil, flexibel sowie in einer Qualität und Sprache, die dem aktuellsten Stand der Technik entsprechen, um den modernen Anforderungen gerecht zu werden. Genauso modern wie die Dienstleistungen der Coding Pioneers sind, führt Dario Peter das Unternehmen. Flache Hierarchien und Kommunikation auf Augenhöhe sind selbstverständlich. Dass Coding Pioneers mit ihrem Konzept erfolgreich ist, wird an dem stetigen Wachstum des Unternehmens deutlich. Für das Jahr 2020 ist ein weiteres Wachstum von 4-6 Mitarbeitern angestrebt, um mehr Kapazitäten für Projekte ihrer zufriedenen Kunden zu schaffen.

COMPENSION DEUTSCHLAND GMBH

// compension liefert einzigartige Versorgungslohnmodelle und revolutioniert den Markt der betrieblichen Versorgung

Daniel Wemper und Thomas Haub gründeten die Compension Deutschland GmbH.

UNTERNEHMEN
Compension Deutschland GmbH

KONTAKTDATEN
Herrmann-Voß-Str. 25
58762 Altena
dialog@compension.cc
www.compension.cc

BRANCHE
Unternehmensberatung

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Daniel Wemper
Thomas Haub

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
compension liefert einzigartige Versorgungslohnmodelle und revolutioniert den Markt der betrieblichen Versorgung. Das Ziel: Starke Arbeitgebermarken, nachhaltig sinkende Lohnprogression in Unternehmen und dynamisch wachsende Versorgung für Mitarbeiter. Einfach, digital und nachhaltig.

„Das System der Entgeltumwandlung bedeutet für viele Unternehmen in Deutschland in erster Linie viel Aufwand, steigende Kosten und enormes Haftungspotential. Einen wirklichen Gewinn hat weder das Unternehmen noch die Mitarbeiter“, sagen Daniel Wemper und Thomas Haub. Denn für viele Einkommensschichten ist eine betriebliche Versorgung unrentabel, wenn man steuer- und sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen vollständig sichtbar macht. So entwickelten die beiden Gründer ein System, dass von Unternehmern einfach, digital und nachhaltig steuerbar ist und gleichzeitig Mitarbeitern eine rentable und dynamisch wachsende Versorgung im Krankheits- und Rentenfall ermöglicht. Innerhalb von zwei Jahren kreativer Arbeit entstand so ein in Deutschland einzigartiges Versorgungslohnsystem. Mit der Unternehmersoftware COMPENSION Studio werden die Auswirkungen unterschiedlicher Lohnsteigerungsszenarien in Kombination mit der Einrichtung einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Alters- und Gesundheitsversorgung transparent. Finanzielle Auswirkungen sind auf Knopfdruck sofort sichtbar. Unternehmer steuern und senken aktiv ihre Lohnprogression, und damit dauerhaft ihre Lohnkosten. Zu den angebotenen Dienstleistungen gehört zudem eine rechtlich sichere Ausgestaltung einer Versorgungsordnung mit zugehörigem Dokumentenpool sowie die Prüfung des bestehenden Versorgungswerkes auf etwaige Risiken. Darüber hinaus erfordert die Komplexität des Themenfeldes die funktionierende Zusammenarbeit von Finanz-, Steuer- und Rechtsberatung. Die Koordination und Vermittlung der relevanten Kompetenzen sind entscheidende Erfolgsfaktoren und werden durch ein exklusives Netzwerk abgedeckt. „Es ermöglicht Unternehmern, das Heft endlich wieder selbst in die Hand zu nehmen. Keine Einzelberatungen, keine aufwendigen Dokumentationen, keine zusätzlichen Kosten.“

COPREMO.

// Die Unternehmensberatung copremo. strebt danach, Gemeinwohlorientierung wirtschaftlich salonfähig zu machen

UNTERNEHMEN
copremo.
Kaspers, Tresp & Krey GbR

KONTAKTDATEN
Hans-Böckler-Straße 33
58638 Iserlohn
post@copremo.de
www.copremo.de

BRANCHE
Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Organisations- und Unternehmenskultur, Personal-Entwicklung, Veranstaltungsservice, Weiterbildungskonzepte

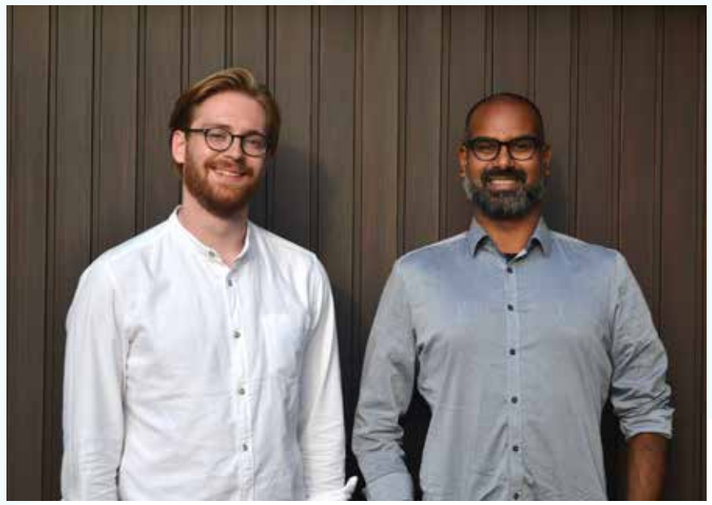
GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Hendrik Kaspers
Sabrina Krey
Florian Tresp

ANZAHL DER MITARBEITER
18

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
copremo. versteht sich als Gemeinschaft und glaubt an eine gemeinwohl-orientierte Wertegemeinschaft und will Persönlichkeit entwickeln, Netzwerk bilden und Kultur schaffen.

Das junge Unternehmen copremo. ist ein spezialisierter Nischenanbieter mit breitem Portfolio rund um die Themen Persönlichkeit, Netzwerk und Kultur. Dabei arbeitet das Team in drei Geschäftsbereichen mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Die Weiterbildungsprogramme, die Konzeptionen/ Beratungen sowie die Dienstleistungen werden je nach Vereinbarung mit dem Kunden pro Projekt oder Zeitaufwand abgerechnet. Die Gründungsbegleitung erwirtschaftet ihren Gewinn durch die Beteiligung an den jeweils umgesetzten Unternehmen, Projekten oder Marken. Die Hauptgründe für die Gründung waren idealistische. Die Gründer Hendrik Kaspers, Sabrina Krey und Florian Tresp wollten ihre Idee verwirklichen, etwas auf dieser Welt zu bewegen, indem Gemeinwohlorientierung wirtschaftlich salonfähig gemacht wird und Menschen zu mehr Zufriedenheit bewegt werden. copremo. möchte das Leben und das Arbeiten der Zukunft mitgestalten. Das Start-up bietet in den Bereichen Weiterbildung, als Persönlichkeitsinkubator und bezüglich Unternehmenskultur Fachexpertise an. Die eigene Unternehmenskultur beschreibt das copremo.-Team als Holokratie: Es entscheidet nicht die höchste Position, sondern die größte Fachkenntnis. „Bei uns zählt der Mensch mit all seinen Ecken und Kanten. Wir setzen uns gemeinsam für die Ziele des Einzelnen und auch einzeln für die Ziele der Gemeinschaft ein. Wir glauben an ein deutsches Unternehmertum als Motor der Gesellschaft, das sich der sozialen Verantwortung bewusst ist, nachhaltig erfolgreich wirtschaftet und Gemeinwohl stiftet“, sagen Kaspers, Krey und Tresp.



Gründer und Geschäftsführer Florian Tresp (r.) mit Abteilungsleiter Tobias Gersdorff.

DINO SOLUTIONS

// Ohne Stress und Verpflichtungen können die Nutzer von DINO Solutions ihre Tages- und Lebensziele in der Smartphone-App einrichten und verwalten. Das Verbinden von Terminen und Informationen funktioniert mit nur wenigen Klicks

Mona Ghazi gründete Anfang 2019 das Start-up DINO Solutions.

UNTERNEHMEN
DINO Solutions

KONTAKTDATEN
Melanchthonstraße 40
57074 Siegen
info@dino-solutions.de
www.dino-solutions.de

BRANCHE
Softwareentwicklung

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Mona Ghazi

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
DINO Solutions entwickelte eine Zeitmanagement-App, mit der insbesondere Unternehmer und Führungskräfte ihre Aufgaben, Termine und Ziele pünktlich und stressfrei erledigen können.

Dass Zeitmanagement auch Spaß machen kann, zeigt DINO Solutions aus Siegen mit ihrer App: Ohne Stress und Verpflichtung können die Nutzer ihren Tag inklusive Aufgaben und Termine, aber auch Wochen und Lebensziele in kleine Schritte einteilen und planen. Dadurch erzielt der Nutzer nicht nur schnell erste Erfolge, sondern steigert auch seine Motivation. Anders als ein klassischer Kalender, begleitet DINO Solutions ihre Kunden täglich als App auf dem Smartphone. Mit nur wenigen einfachen Klicks kann sich der Nutzer seine kostbare Zeit einteilen und lernt ohne umfangreiche Anleitungen das Programm intuitiv kennen. Zwar weiß Gründerin Mona Ghazi, dass bereits viele digitale Kalender und Fitness-Tracker auf dem Markt sind, allerdings hebt sich DINO Solutions gekonnt ab. „Der Fitness-Tracker am Handgelenk sagt zwar, wann es Zeit ist, sich zu bewegen, allerdings weiß er nicht, dass man gerade im Flugzeug sitzt und sich gar nicht bewegen kann, ohne den Sitznachbarn aus dem Tiefschlaf zu wecken“, sagt Mona Ghazi, die das Unternehmen im Januar 2019 gründete. Die App hat alle Termine im Blick und erinnert den Nutzer nur dann, wenn sie nicht gerade bei einem wichtigen Meeting stört. Mit DINO Solutions kann sich der Nutzer darauf verlassen, dass alle festen Termine zuverlässig auftauchen, wichtige Informationen verknüpft werden und das Planen von kurz- wie langfristen Ereignissen einfach von der Hand geht. „Das Ganze soll keine nervige Pflicht sein, sondern ein angenehmer Zeitvertreib, sozusagen eine digitale Unterstützung unserer Work-Life-Balance“, so die Gründerin.

SCHLAFONAUT

// Für ein verbessertes Schlafverhalten durch Wissenstransfer sorgt Schlafonaut

Die Schlafonauten: Johannes Sartor und Fabian Dittrich.

UNTERNEHMEN
Dittrich, Sartor GbR
Schlafonaut

KONTAKTDATEN
Pestalozzistraße 7
57250 Netphen
crew@schlafonaut.de
www.schlafonaut.de

BRANCHE
Schlafberatung

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Fabian Dittrich
Johannes Sartor

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Schlafberatung in Form von Coachings, Videos, Büchern, Workshops und Vorträgen.

„Über 80 Prozent der Arbeitnehmer klagen regelmäßig über Schlafprobleme“, so der Tenor von Gesundheitsstudien der Krankenkassen. Schlafonaut hat es sich zur Aufgabe gemacht, dieses gesellschaftliche Problem zu ändern. Seit Ende 2017 sind Fabian Dittrich und Johannes Sartor Ansprechpartner, wenn es um ein gutes Schlafverhalten und Energieniveau geht. Seitdem bringen sie auf YouTube und weiteren Medienkanälen das Thema Schlaf und dessen Potenziale näher, erklären, geben Tipps und sensibilisieren für das komplexe Thema. Studien lesen macht einen Großteil ihrer Arbeit aus. So können sie wissenschaftlich fundierte Tipps geben und den Schlaf erklären. Transparenz ist den beiden dabei sehr wichtig, weswegen sie stets Quellennachweise angeben und zum Nachlesen motivieren. Mittlerweile ist Schlafonaut im Bereich Schlaf der größte Wissenskanal. „Vor allem fehlendes Wissen ist Hauptgrund für Schlafprobleme, so die Dittrich und Sartor. Mit kostenlosen Videos, Büchern, Workshops und Coachings wird diese Wissenslücke geschlossen und bei der Umsetzung hin zu einem guten Schlafverhalten unterstützt. Durch die Kombination von digitalen und analogen Angeboten können alle Altersklassen und Zielgruppen abgeholt und aufgeklärt werden, welche positiven Auswirkungen guter Schlaf auf das Leben in den verschiedensten Bereichen hat. Besserer Schlaf wirkt sich nachweislich positiv auf die Produktivität, Leistungsfähigkeit, den Krankenstand und das Betriebsklima aus. Unternehmen und Privatpersonen erfahren dies in individuell gestalteten Workshops, Vorträgen und Coachings. „Nur im Unternehmertum können wir unsere Mission erreichen, den Schlaf und die Lebensqualität von so vielen Menschen wie möglich zu verbessern“ erklären die beiden Gründer.

DIVE INN – DIE INNOVATIONSAGENTUR GMBH

// DIVE INN ist der kreative Problemlöser vom Land, der mithilfe von innovativen Prozessen moderne Lösungen in kürzester Zeit erarbeitet

Sie sind die kreativen Problemlöser vom Land: Philipp Schäfer, Natalie Schäfer und Moritz Schäfer gründeten die Agentur DIVE INN in Winterberg.

UNTERNEHMEN
DIVE INN - Die Innovationsagentur GmbH

KONTAKTDATEN
Poststraße 12
59955 Winterberg
hey@dive-inn.rocks
www.dive-inn.rocks

BRANCHE
Unternehmensberatung, Kommunikation/Design

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Philipp Schäfer
Natalie Schäfer
Moritz Schäfer

ANZAHL DER MITARBEITER
8

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Die Agentur DIVE INN gestaltet nicht nur innovative Konzepte, Produktlösungen und außergewöhnliche Markenerlebnisse, sondern setzt ihre Ideen mithilfe von Design Sprints direkt um.

Den Schritt in die Selbstständigkeit haben Philipp Schäfer, Natalie Schäfer und Moritz Schäfer gewagt, weil sie etwas verändern und die Zukunft mitgestalten möchten. Denn sie haben realisiert, dass in vielen Unternehmen noch immer das Verständnis für neue Medien, der sinnvolle Umgang mit Innovation und Digitalisierung und der Mut zu Veränderung fehlen – und zwar nicht nur regional, sondern auch deutschlandweit. „Wir sehen uns als Übersetzer und Berater zwischen Innovation und den realen Anwendungsgebieten und machen diese unseren Kunden verständlich“, sagen die drei Gründer. Mit einer modernen Denkweise und innovativen Arbeitsansätzen, wie Design Thinking und Design Sprints, lassen sie Ergebnisse entstehen, die zu Erlebnissen werden. Denn ihr Ziel ist es, emotionale Marken, digitale Produkte und Konzepte zu entwickeln, die ihrer Zielgruppe mitten ins Herz treffen. Daher bietet DIVE INN in ihrem Portfolio nicht nur Innovationsberatung an, sondern setzt auch auf Design und Entwicklung digitaler Produkte und bietet verschiedene Workshops zu den Themen Marke, Produkt, Technik oder auch Problemlösung an. „Wir sind kreative Problemlöser vom Land und entwickeln Produkte in kürzester Zeit. Wir erweitern mit jedem Job den Horizont unserer Kunden und entwickeln neue Dinge, die fernab von allen gewohnten Lösungen liegen“, erklären die Gründer. So steht DIVE INN nicht nur für Innovation und moderne Konzepte, sondern auch für New Work: „Wichtig bei unserem Unternehmen ist uns ein Wohlfühl-Arbeitsklima zu schaffen. Das erreichen wir unter anderem durch eine flache Hierarchie, flexible Arbeitszeiten und keinem festen Urlaubsplan“, erklären die drei Gründer, die sehr zufrieden mit ihrer bisherigen Entwicklung sind und auf ein erfolgreiches erstes Jahr zurückblicken.

EFFEKT

// Das Start-up Effekt aus Iserlohn berät kleine und mittelständische Unternehmen sowie Einzelhändler dabei, sich digital zu entwickeln. Zu den Leistungen gehören: Beratung, Webentwicklung, Webhosting, Wartung

UNTERNEHMEN
Effekt

KONTAKTDATEN
Karl-Arnold-Straße 38
58644 Iserlohn
sebastian@effekt.digital
https://effekt.digital/

BRANCHE
Web- und Softwareentwicklung

GRÜNDUNG
2020

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Apprecht

ANZAHL DER MITARBEITER
1

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Effekt unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen sowie Einzelhändler dabei, sich digital zu entwickeln. Zu den Leistungen gehören: Beratung, Webentwicklung, Webhosting und Wartung.

Sebastian Apprecht ist Vieles: Ein Unternehmer, ein Full-Stack-Entwickler, ein DevOps-Engeneer, eine Fachkraft für UX und UI, ein Data-Scientist. Und er gründet nicht zum ersten Mal. Zuvor Mitgründer und Geschäftsführer von Coding Pioneers, geht er 2020 mit seinem neuen Start-up „Effekt“ an den Start. „Zum einen unterstütze ich Grafiker und Kreativ-Agenturen, dass diese ihre Kunden auch aus technischer Sicht mit optimalen Ergebnissen versorgen können. Auf der anderen Seite unterstütze ich kleine bis mittelständische Unternehmen sowie Einzelhändler mit der Wartung und Entwicklung der im Web befindlichen Produkte: vornehmlich Webseiten und eCommerce-Lösungen“, sagt Apprecht.
Eine Webseite darf nicht nur eine möglichst hübsche Webvisitenkarte sein, sie sollte klar messbare Ziele haben und darf nicht nur Kostenfaktor sein. Welche Zielgruppe will ich erreichen, wo und wie lässt sich dies online erreichen? Diese Fragestellungen plant Apprecht zusammen mit seinen Kunden und setzt die Strategie um. Dabei geht es auch darum, Kennzahlen im Auge zu behalten und Strategie oder Maßnahmen anzupassen. „Alles für einen klaren digitalen Effekt“, sagt der Gründer.
„Ich sehe einen massiven Bedarf in diesem Geschäftsfeld. Unternehmen und Einzelhändler sind gleichermaßen häufig digital unzureichend aufgestellt. In der aktuellen digitalen Revolution schließen diese Unternehmen und Einzelhändler entweder wieder auf oder es wird sie in kürzerer Zeit nicht mehr geben“, erklärt Apprecht seine Motivation für die Gründung.
Dabei bietet Effekt die ganze Bandbreite an Dienstleistungen an: Digitale Strategieberatung, Webentwicklung, Webhosting, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung, Chatbots und Data-Mining. Darüber hinaus bringt Apprecht ein großes Netzwerk mit: „Mit mir gibt es nicht nur einen Einzelunternehmer, ich bringe ein Netzwerk von erprobten Kontakten mit. So kann kundenspezifisch ein Pool aus Leistungen angeboten werden. Egal ob Text, Grafik, Animation, Digitalisierung, große Entwicklerteams, SEA-Agenturen. Film- oder Fotostudios.“

Sebastian Apprecht gründete 2020 das Start-up Effekt.

ENSUN GMBH

// Das Start-up ensun aus Siegen hilft Unternehmen dabei, eine neue, innovative und digitale Form des Technologie-Scoutings zu implementieren. Der Zugang zu einem einzigartigen Expertennetzwerk soll Digitalisierungsprobleme beseitigen

Christopher und Benjamin Hill gründeten in Siegen das Start-up ensun.

UNTERNEHMEN
ensun GmbH

KONTAKTDATEN
Martinshardt 19
57074 Siegen
info@ensun.de
www.ensun.de

BRANCHE
IT-Dienstleistung & Softwareentwicklung

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Benjamin Hill
Christopher Hill

ANZAHL DER MITARBEITER
2 (+ 6 Freie)

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Eine neue, innovative und digitale Form des Technologie-Scoutings soll Unternehmen einen Zugang zu einem einzigartigen Expertennetzwerk liefern und somit alle Digitalisierungsprobleme beseitigen.

Die ensun GmbH definiert den Begriff Technologie-Scouting neu. Eine neue, innovative und digitale Form des Technologie-Scoutings soll Unternehmen einen Zugang zu einem einzigartigen Expertennetzwerk liefern und somit alle Digitalisierungsprobleme effizient beseitigen. „Mithilfe einer innovativen Heuristik ist es uns möglich, ein rein betriebswirtschaftlich definiertes Problem in ein Digitalisierungsprojekt zu spezifizieren. So muss man keinen großen technischen Background besitzen, um ein Problem technologisch zu beschreiben“, sagt Mit-Gründer Benjamin Hill.

Das letztendliche Ziel der ensun besteht darin, für jedes Problem den passenden Experten/Lösungsanbieter zu finden. „Um sowohl die Qualität der Experten, als auch die Qualität des Matchings zu gewährleisten, haben wir diverse KIs entwickelt, um unseren Problemstellern das bestmögliche Ergebnis zu liefern. So stellt unsere Qualitätssicherungs-KI sicher, dass unsere Experten auch tatsächlich Experten in den ausgewählten Themengebieten und Skills sind. Unsere Matching-KI finden anschließend die besten Experten für die inserierten Probleme“, so Christopher Hill. Die Entscheidungsgewalt liegt dabei jedoch dauerhaft bei den Kunden. Für die Experten ist die Nutzung von ensun dauerhaft kostenfrei und bietet somit einen effizienten Vertriebskanal. Die Problemsteller können die Plattform 2020 ebenfalls kostenfrei nutzen, und haben ab 2021 die Möglichkeit eine Lizenz zu erwerben, welche die Lösung unbegrenzt vieler Probleme ermöglicht. Mit diesem Konzept möchte das Start-up jedem Unternehmen die digitale Transformation nicht nur ermöglichen, sondern auch erleichtern. Auf die Frage, was ihr Start-up ausmacht, sagen die Hill-Brüder: „Da die ensun aus einem sehr jungen Team besteht haben wir eine dementsprechende Unternehmenskultur. Flache Hierarchie, viel Kommunikation, persönliche Bindungen zwischen den Kollegen, beeinflussen das Arbeitsklima extrem positiv.“ Und auch in der Zukunft haben die beiden Gründer einiges vor: „Die nächsten Schritte bestehen aus der Akquise von Projekten und der Optimierung der Plattform und KIs. Die Liste an Features, welche noch auf die Plattform kommen sollen, ist lang.“

FASSADENFRITZ GMBH

// Reinigung statt Neuanstrich: Gebäude nachhaltig strahlen zu lassen ist der Anspruch von Fassadenfritz

UNTERNEHMEN
Fassadenfritz GmbH

KONTAKTDATEN
Ostenschlahstr. 50
58675 Hemer
info@fassadenfritz.de
www.fassadenfritz.de

BRANCHE
Handwerk/Fassadenreinigung

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Ingo Bals

ANZAHL DER MITARBEITER
15

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Fassadenreinigung als Alternative zum Neuanstrich. Durch umweltschonendes und effektives System bietet Fassadenfritz eine günstige Lösung, um Gebäude wieder zum Strahlen zu bringen.

„Mir war bis letztes Jahr nicht bekannt, dass man Fassaden reinigen kann. Als ich davon hörte, war ich so begeistert, dass ich mit dem Hersteller Hermes aus Kirchhundem Kontakt aufnahm, um seine Produkte einzukaufen. Da wir uns schnell sehr gut verstanden, hatten wir die große Chance, das Dienstleistungssegment von Hermes zu übernehmen. Dadurch sind wir sofort mit Mitarbeitern, Technik und Know-How gestartet. Das war für uns eine großartige Chance, die ich natürlich sofort genutzt habe“, erzählt Ingo Bals von den Anfängen von Fassadenfritz. Die bewährte Reinigungstechnik und die speziellen Reinigungsmittel sorgen für eine schonende Reinigung, die Langzeitschutz gegen erneute Verschmutzungen bietet. Ziel ist es, den Kunden zu begeistern, dessen Immobilie im Wert steigt. „Die Visitenkarte eines Gebäudes ist seine Fassade. Wir stellen sicher, dass Industrie- und Wohngebäude sich immer von ihrer besten Seite zeigen“, so Bals, der noch weitere Pläne hat: „Wir wollen auch andere Gründer mit unserem Konzept zu ihrem eigenen Business begleiten. Daher bieten wir inzwischen auch Franchise an. Unser Pilotbetrieb zeigt, dass in kürzester Zeit ein sehr lukratives Business aufgebaut werden kann. Und das in einem Markt, der ein enormes Wachstumspotential bietet.“ Er beurteilt die Entwicklung des Unternehmens sehr positiv.

Ingo Bals, Gründer und Geschäftsführer der Fassadenfritz GmbH.

„Wir haben bereits in der zweiten Saison ein weiteres Waschfahrzeug hinzugenommen sowie ein zusätzliches Waschfahrzeug für unseren Franchise-Nehmer aus Düsseldorf. Ein Waschfahrzeug kostet inklusive Technik ca. 100.000 Euro. Damit haben wir aktuell sechs Waschfahrzeuge und bedienen unsere Kunden bundesweit“, erzählt er und meint, „es gibt enormes Potential, das voll auszuschöpfen ist, also die PS auf die Straße bringen!“ Bals möchte Gründer mit unternehmerischer Leidenschaft durch Fassadenfritz erfolgreich machen.

FINANZRITTER UG

// Der klassisch-seriöse Makler, mit einer großen Portion Start-up-Kultur

UNTERNEHMEN
FinanzRitter UG

KONTAKTDATEN
Kalkofen 4
58638 Iserlohn
florian.kuemper@finanzritter.com
www.finanzritter.com

BRANCHE
Insurtech, Versicherungsmakler, Versicherungen

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Florian Kümper
Sebastian Cordes
Till Sanders
Dominic Siedhoff

ANZAHL DER MITARBEITER
6

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
FinanzRitter ist ein digitaler Versicherungsmakler. Sie vereinen Verbraucherschutz, künstliche Intelligenz und handgemachte User-Interfaces für standardisierte, schnelle und intuitive Versicherungsberatung, Vertragsverwaltung und weitreichende Services.

Gründungsmitglied Florian Kümper ist seit 2006 in der Versicherungsbranche. Ursprünglich wollten Sebastian Cordes, Till Sanders und Dominic Siedhoff ihm seine tägliche Arbeit durch eine neue Verwaltungssoftware erleichtern. Schnell entwickelte sich daraus der Wille, eine digitale, verständliche und bedarfsgerechte Beratung zu gestalten – nicht nur für Kümper, sondern auch für die Kunden. Durch standardisierte, situationsbezogene Beratung sollten die Kunden die für ihre Situation empfohlene Absicherung bekommen. Das Thema Versicherungen sollte für sie einfach gestaltet sein, dabei einen ehrlichen und transparenten Service bieten, der ohne Automatisierung nahezu unmöglich wäre. So entstand also FinanzRitter, ein Unternehmen, das die Möglichkeit einer digitalen und automatisierten Versicherungsberatung und -betreuung bietet, bei dem Datenschutz und Privatsphäre im Vordergrund stehen oder wie es das Team beschreibt: „Wir sind klassisch-seriöse Makler, mit einer großen Portion Start-up-Kultur." Kümper, Cordes, Sanders und Siedhoff sind mit der bisherigen Entwicklung von FinanzRitter zufrieden. Herausforderungen gebe es im Start-up natürlich immer, wie das FinanzRitter-Team erklärt: „In keinem Start-up-Unternehmen läuft alles rund. Es gibt eine Menge Features, die wir unseren Nutzern zur Verfügung stellen möchten. Alle unsere Ideen zeitnah umzusetzen, ist eine kapazitive und finanzielle Herausforderung." Insgesamt sind sie dankbar: „Wir haben tolle Menschen auf unserem Weg kennenlernen dürfen und Gespräche geführt, die uns mit branchennahen wie -fremden Persönlichkeiten zusammengeführt haben. Das hat zu guten Ideen, Ansätzen und auch zur branchenübergreifenden Zusammenarbeit geführt. Diese Dialoge wollen wir weiterhin ausbauen, um künftig noch näher am Kunden zu arbeiten und Workflows zu entwickeln, die für alle Seiten förderlich sind." Damit wollen sie erreichen, dass Finanzritter aus der Insurtech-Szene künftig nicht mehr wegzudenken ist.

Foto: vivianewild.com

Florian Kümper und Till Sanders (Foto) gründeten zusammen mit Sebastian Cordes und Dominic Siedhoff das Start-up FinanzRitter.

FORSTIFY GMBH

// Ein Start-up mischt die erzkonservative Holzbranche auf. Mit Forstify weht frischer Wind durchs Sauerland

Marco Hartmann (Foto) gründete zusammen mit Christian Kaulich die Forstify GmbH.

UNTERNEHMEN
FORSTIFY GmbH

KONTAKTDATEN
Hanstein 22
59821 Arnsberg
info@forstify.de
www.forstify.de

BRANCHE
Digitale Forstwirtschaft

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Marco Hartmann
Christian Kaulich

ANZAHL DER MITARBEITER
12

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Forstwirtschaftliche Onlineplattform für die Vermarktung von Rohholz. Digitales Bindeglied zwischen Waldbesitzern, Forstwirten, Forstdienstleistern, Vermarktungsorganisationen und Säge-, Holzindustrie und Energieholzverarbeitern.

Anlass zur Gründung von Forstify gab ein politisches Problem: Auf Grund eines Bundeskartellamt-Verfahrens müssen sich staatliche Forstämter in absehbarer Zeit aus der gebündelten Rohholzvermarktung zurückziehen. Die Herausforderung, der sich Marco Hartmann und Christian Kaulich stellten: Eine Lösung für dieses politisch herbei geführte Problem zu entwickeln, indem das entstehende Vakuum mit einem Online-Marktplatz gefüllt wird und Alternativen bietet. Holzanbieter sollen die Kontrolle in Bezug auf Ihre Ressourcen und die Möglichkeit erhalten, ihre Wirtschaftsgüter einer breiteren Masse von potenziellen Abnehmern zu präsentieren und sich von der breiten Masse hervorzuheben. Das gleiche möchte Forstify den Einkäufern bieten. Das Konzept bietet Vorteile für alle Seiten wie eine höhere Anzahl an Angeboten, Arbeitserleichterung und Mehrwert. Einkäufe können kompakt gehalten sowie regional, preis- oder logistikbezogen koordiniert werden.

„Wir sind als junges, modernes Start-up, mit allem was dazu gehört, in einer sehr traditionsbewussten und erzkonservativen Branche unterwegs. Das kommt aber total gut an in unserer Heimat, dem Sauerland", freut sich Hartmann über die positive Resonanz von außen. Er erklärt weiter, warum es auch intern so gut läuft: „Wir haben sehr flexible Strukturen, ein hohes Maß an Kreativität und jede Menge intrinsische Motivation. Das Modell funktioniert für uns deswegen so gut, weil wir uns im Team absolut auf einander verlassen können, sich alle sehr gut ergänzen und jeder Experte auf seinem eigenen Gebiet ist."
Die größte Herausforderung wird es für Forstify zukünftig sein, Käufer wie Verkäufer den Vermarktungsprozesses gleichermaßen schmackhaft zu machen und dabei effizient zu bleiben. Hartmann ist optimistisch und freut sich über Unterstützung: „Wir stoßen jeden Tag auf offene Ohren von Menschen, die Forstwirtschaft leben, die Interesse an unserer Arbeit haben und uns helfen, Forstify das höchste Maß an Nutzerorientierung zu verleihen."

MEISTER LAMPE & CO.

// Bewusster Fleischkonsum in Kombination mit Transparenz und Innovation ist das Erfolgsrezept von Meister Lampe & Co

Patrick Mayweg (l.) und Christoph Geier gründeten die Wildwurstmanufaktur „Meister Lampe & Co.“.

UNTERNEHMEN
Geier & Mayweg GbR
Meister Lampe & Co.

KONTAKTDATEN
Jüngerstraße 2
58515 Lüdenscheid
kontakt@meisterlampeundco.de
www.meisterlampeundco.de

BRANCHE
Fleischwirtschaft/Lebensmittel

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Christoph Geier
Patrick Mayweg

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Meister Lampe & Co. ist eine innovative Wildwurstmanufaktur, bei dem der Kunde die Herkunft der Produkte lückenlos und digital über sein Mobiltelefon nachvollziehen kann.

„Du bist, was du isst“ ist bei Meister Lampe & Co. aus Lüdenscheid nicht nur eine Floskel, sondern beschreibt ihre Unternehmenskultur. Denn Christoph Geier und Patrick Mayweg, Gründer von Meister Lampe & Co., bieten Produkte aus Wildfleisch an, welche der Herkunft und der Produktionsbedingungen über jegliche Zweifel erhaben sind. „Die einzige Alternative wäre nur noch der Verzicht“, sagen die Gründer. Die im Familienbesitz betriebene Fleischerei wird von Jägern aus der Region beliefert, sodass nur Fleisch aus bester Zucht und Haltung zu Wurst, Schinken und Konserven verarbeitet wird. 230 Jahre Tradition, ehrbares Handwerk und uneingeschränktes Bekenntnis zur Transparenz zeichnen den Betrieb aus, weswegen ausschließlich von Hand hergestellt wird. Mit der Gründung von Meister Lampe & Co. haben sich Christoph Geier und Patrick Mayweg einen Traum erfüllt, unabhängig zu sein und ihre Arbeit nach ihren Wünschen zu gestalten. Dass dieser Weg richtig war, zeigt ihre bisherige Entwicklung, mit der die beiden Gründer sehr zufrieden sind. Ihr Erfolg basiere auf der allgegenwärtigen Identitätssuche in der Gesellschaft, die auch vor Lebensmitteln nicht Halt mache. „Ganz im Gegenteil. Menschen definieren sich über ihren Konsum“, sind sich Christoph Geier und Patrick Mayweg sicher. In Zukunft möchten sie in eine eigene Rinderherde und einen Onlinevertrieb, der zugleich eine große Herausforderung für die Gründer darstellt, investieren.

GLÜCKSSTULLE

// Glücksstulle entwickelt Brotbackmischungen, die nicht nur einfach zu backen sind, sondern auch gesundheitlich echte Vorteile bieten und viel Platz für kreative Ideen lassen

Gemeinsam gründeten sie die Glücksstulle in Siegen: Christoph Schulz, Joachim Hafer, Hanna Hafer, Peter Klens, Melanie Jahn und Nico Scaiano.

UNTERNEHMEN
Glücksstulle GbR

KONTAKTDATEN
Am Sammetshain 29
57078 Siegen
info@gluecksstulle.de
www.gluecksstulle.de

BRANCHE
Lebensmittelanbieter & Onlinehandel

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Melanie Jahn
Christoph Schulz
Nico Scaiano
Joachim Hafer
Hanna Hafer
Peter Klens

ANZAHL DER MITARBEITER
8

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Das sechsköpfige Team produziert Brotbackmischungen für Menschen, die ohne großen Aufwand ihr eigenes Brot backen möchten und gleichzeitig auf eine gesunde Ernährung achten. Mit ihren Glücksstullen haben sie ein Produkt geschaffen, das sowohl bei einer Weizensensivität, einer Glutenintoleranz oder auch einem Reizdarmsyndrom gut verträglich ist als auch besonders gut schmeckt.

Brot mag jeder gerne, besonders verträgliches Brot umso mehr – das haben sich wohl auch die sechs Gründer, Melanie Jahn, Christoph Schulz, Nico Scaiano, Joachim Hafer, Hanna Hafer und Peter Klens, von Glücksstulle aus Siegen gedacht. Seit April 2019 produzieren sie Brotbachmischungen, die nicht nur lecker sind, sondern auch für Menschen mit Weizensensivität, Glutenintoleranz und Reizdarmsyndrom geeignet sind. Die Idee entstand, als sie sich über die Öffnungszeiten vieler Bäcker und das Brotbacken unterhielten. „Und obwohl helles Weizenbrot auch als eher ungesund gilt, isst man es aber doch einfach gerne“, sagen die Gründer. So entwickelten sie eine Brotbackmischung, die anders als herkömmliche Brote, aus 100 Prozent Urweizen – dem sogenannten 2ab-Weizen – besteht. „Unsere Glücksstullen enthalten nur das besser verträgliche Ur-Gluten und sind frei von D-Gluten, vegan und lactosefrei. 2ab-Weizen enthält außerdem viel weniger Fodmap als konventionelles Brotgetreide, wie Weizen und Roggen“, erklären die Gründer und ergänzen: „Fodmaps sind eine Gruppe von Zuckeralkoholen und Kohlenhydraten, die den Magen unverdaut passieren. Bei empfindlichen Menschen mit Verdauungsproblemen können sie zu Unwohlsein führen. Oftmals wird das mit einer Weizenunverträglichkeit oder Reizdarmsyndrom in Verbindung gebracht.“ Ihre Brote sind daher nicht nur für jedes Alter und jede Unverträglichkeit geschaffen, sondern auch für Menschen, die ohne großen Aufwand ihr eigenes Brot backen möchten. „Zu jeder Stulle liefern wir die Hefe und eine rustikale Holzbackform mit – der Bäcker braucht nur noch Wasser, einen Backofen und ein Handrührgerät.“ Aktuell bietet Glücksstulle sieben Brot-Backmischungen in ihrem Sortiment an: Neben den Basics Lieblingsstulle, Chialiebe und Körnerstulle finden sich im Sortiment die Müsliliebe mit Nüssen und Cranberries, die Kicherstulle mit Kichererbsen und die aktuellen Sommerstullen Toskanaliebe und Feuerstulle.

HAMBL GMBH

// Aus negativen Erfahrungen schaffen die Gründer der HAMBL GmbH positiven Mehrwert für junge Menschen und Unternehmen

Sascha Burghaus, Björn Müsse, Antonio Alfano und Steffen Heimel, Gründer der HAMBL GmbH.

UNTERNEHMEN
HAMBL GmbH
Heimel, Alfano, Müsse & Burghaus

KONTAKTDATEN
Olper Hütte 5
57462 Olpe
burghaus@hambl-group.com
www.hambl-group.com

BRANCHE
Unternehmensberatung

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sascha Burghaus
Antonino Alfano
Björn Müsse
Steffen Heimel

ANZAHL DER MITARBEITER
6

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Persönlichkeitstraining nach dem innovativen G.E.D.A.N.K.E®-Konzept für Auszubildende, Fach- und Führungskräfte.

„Unsere eigenen negativen Erfahrungen in verschiedenen Bereichen der Ausbildung haben uns dazu veranlasst, zu gründen und anderen Auszubildenden den Einstieg in ein langes und erfülltes Arbeitsleben zu erleichtern“, sagen die Gründer von der HAMBL GmbH.

Durch Workshops, Einzelcoachings und Impulsvorträge nach dem G.E.D.A.N.K.E®-Konzept wollen sie aus den negativen Erfahrungen positiven Mehrwert schaffen. Aufeinander aufbauende Workshops und Einzelcoachings nach diesem innovativen Konzept begleiten die Teilnehmer in der Regel über die gesamte Ausbildungsdauer hinweg. Ziel des Trainings ist es, die vier zentralen Säulen Arbeit, Familie, Beziehung, Gesundheit, Sinn und Kultur nachhaltig aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Dadurch sollen die Teilnehmer auf ein langes und erfülltes Arbeitsleben vorbereitet werden. Aufgrund der postiven Resonanz und hohen Nachfrage coacht HAMBL mittlerweile auch Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichsten Branchen und sensibilisiert diese für die werteorientierte und empathische Führung eines jungen Teams. Die HAMBL-Unternehmenskultur wird durch starke Werte geprägt: Loyalität, Leichtigkeit, Lernbereitschaft und Lebenslogistik. Dies äußert sich in einer sehr vertrauten, effektiven und humorvollen Arbeitsumgebung. Als eine der größten Herausforderungen beschreiben die Gründer die nachhaltige Qualitätssicherung bei gleichzeitigem Wachstum. Darüber hinaus bauen Burghaus, Alfano, Müsse und Heimel nach und nach ihre Ressourcen aus. Ziel ist es, das Training zum Standard-Persönlichkeitstraining im deutschen Bildungswesen zu machen. „Die Jugend von heute ist dieselbe wie 540. v. Chr. Lediglich den Umgang mit veränderten Rahmenbedingungen müssen wir lernen“, sagen die Gründer und unterstützen die Teilnehmer eben mit dem Umgang dieser Veränderungen.

HEALCO

// Über die Online-Plattform von Healco können Unternehmen betriebliches Gesundheitsmanagement nicht nur digitalisieren, sondern ebenso planen, sich über neue Maßnahmen beraten lassen, Umfragen erstellen und weitere Tendenzen bewerten

UNTERNEHMEN
Healco

KONTAKTDATEN
Löhrstr. 38
57072 Siegen
info@healco.de
www.healco.de

BRANCHE
Dienstleistungsbranche

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Matthias Vogel

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Matthias Vogel unterstützt und begleitet Unternehmen, die ein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) aufbauen und implementieren möchten. Mit Healco können Unternehmen nicht nur alle BGM-Prozesse digitalisieren, sondern sich ebenso sozial engagieren.

Matthias Vogel hat früh erkannt, dass es für Betriebe wichtig ist, eine wirkungsvolle Arbeitgebermarke aufzubauen, um Fachkräfte zu binden. „Um konkurrenzfähig zu bleiben und die Arbeitgeberattraktivität zu steigern, stehen die Bedürfnisse der Mitarbeiter im Fokus. Während größere Unternehmen meistens ein BGM-Konzept implementiert haben, können kleine und mittlere Unternehmen häufig kein tragfähiges Gesundheitsmanagementsystem etablieren, da ihre Ressourcen begrenzt sind“, erklärt der Gründer. Mit Healco setzt Matthias Vogel an diesem Punkt an und entwickelt eine Online-Plattform, in der BGM-Prozesse, wie Dienstleistersuche, Planung und Beratung, digitalisiert werden. Über einen Login-Bereich können Unternehmen anhand eines Reifegradmodells weitere Maßnahmen einleiten, Mitarbeiterumfragen erstellen und weitere Entwicklungen bewerten. Zusätzlich können sich Unternehmen über Healco sozial engagieren und einen Obstlieferservice, der in Kooperation mit dem Sozialwerk St. Georg erfolgt, buchen. So verbindet Matthias Vogel mit seinem multiperspektivischen Ansatz unternehmerische, gesellschaftliche und mitarbeitergebundene Interessen. Da er selbst lieber Kontexte gestaltet, ist es ihm wichtig, dass sich seine Mitarbeiter trotz formeller Strukturen bei der Zielerreichung frei entfalten können. „Ich bin schon immer ein freiheitsliebender Mensch gewesen und mit der richtigen Idee war die Gründung ein logischer Schritt“, resümiert der Gründer und ergänzt: „Um das Innovationspotenzial auszuschöpfen, werden Kunden und Kooperationspartner im Sinne des Open-Innovation-Ansatzes in Entwicklungsprozesse eingebunden.“ Obwohl sich durch die Corona-Krise einzelne Prozesse verschoben haben, ist Matthias Vogel ist zuversichtlich, noch in diesem Jahr mit der Produkteinführung starten zu können.

Unterstützt Unternehmen bei der Implementierung eines betrieblichen Gesundheitsmanagement: Matthias Vogel, Gründer von Healco.

HERR VON FUCHS

// Sarah und Timo Tafelski haben es sich mit Herr von Fuchs zur Aufgabe gemacht, die Welt bunter zu gestalten und helfen Unternehmen sowie Selbstständigen ihren Firmenauftritt zu verbessern. Dabei setzen sie auf Inhalte, die inspirieren – und zwar schnell und unkompliziert

Verleihen Firmen einen neuen Auftritt: Sarah und Timo Tafelski, Gründer und Inhaber der Werbeagentur Herr von Fuchs in Lüdenscheid.

UNTERNEHMEN
Herr von Fuchs
Sarah & Timo Tafelski GbR

KONTAKTDATEN
Bayernstraße 26
58509 Lüdenscheid
anfrage@herrvonfuchs.de
www.herrvonfuchs.de

BRANCHE
Werbung, Content-Produktion

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sarah Tafelski
Timo Tafelski

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Herr von Fuchs entwickelt unterschiedlichste Medien, die nicht nur perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten, sondern auch für jedes Budget geeignet sind. Ihr Dienstleistungsangebot reicht von Corporate Design, Logo, Print und Webseiten bis hin zum Animations- oder Werbefilm.

Gemeinsam kreieren Sarah und Timo Tafelski neue Marken- und Firmenauftritte, die nicht nur bunt, sondern vor allem inspirierend sind. Da sich ihre beiden Bereiche – Grafikdesign und Fotografie sowie Film und Animation – ideal ergänzen und sie zusammen ein breites Dienstleistungsspektrum anbieten können, haben sich die beiden 2018 entschlossen, nicht nur privat, sondern auch geschäftlich Partner zu werden. „Sein eigener Chef zu sein ist sowohl große Herausforderung aber auch großes Glück, was wir jeden Tag aufs Neue feststellen“, sagt Timo Tafelski. Nun reicht ihr Dienstleistungsangebot von Corporate Design, Logodesign, Printprodukte wie Broschüren, Flyer, Kataloge und Visitenkarten bis hin zu Illustrationen, Online-Grafiken, Erklär-, Werbe- und Imagefilme sowie 3D- und 2D-Animationen. „Wir entwickeln unterschiedlichste Medien. Immer perfekt auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten und für jedes Budget geeignet. Durch unsere jahrelange Erfahrung im Bewegtbildsektor lassen wir keine Wünsche offen“, sagt der Gründer. Neben der Entwicklung neuer Konzepte als Strategie für einen modernen Markenauftritt beantworten die beiden Gründer ebenso alle Fragen zu kreativen Werbeformen. Dabei legen sie großen Wert auf flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen. „Jung, anders und unkompliziert. Wir haben nichts mit Hierarchien am Hut, sondern betrachten alle auf Augenhöhe – egal ob Mitarbeiter, Kunde oder Postbote“, erklären die Gründer, die stets auf der Suche nach freien Mitarbeitern im Bereich Gestaltung und Filmproduktion sind. Dass die Gründung ihrer eigenen Werbeagentur der richtige Schritt war, sind sie sich sicher: „Unser größter Wunsch ist es, nie wieder den Lifestyle ändern zu müssen, den uns die Selbstständigkeit schenkt. So frei in Ort und Zeit zu sein, kann uns kein Arbeitgeber bieten.“

HOFLADEN-SAUERLAND.DE

// Der Hofladen Sauerland ermöglicht einen nachhaltigen Online-Handel für ländliche Kleinbetriebe

UNTERNEHMEN
Hofladen-Sauerland.de
Hofladen Vertriebs GmbH

KONTAKTDATEN
Pottenberg 1a
59757 Arnsberg
info@hofladen-sauerland.de
www.hofladen-sauerland.de

BRANCHE
Lebensmittelhandel

GRÜNDUNG
2015

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Christian Schulte

ANZAHL DER MITARBEITER
14

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Der Hofladen Sauerland bietet online Kulinarik aus dem Sauerland an. Er wickelt den gesamten Bestell-, Logistik- und Onlineauftritt für kleine Höfe, Metzgereien oder Landbäckereien ab. In Arnsberg-Neheim und Meschede gibt es je ein eigenes Ladengeschäft.

Christian Schulte wollte eine neue Möglichkeit des Lebensmitteleinkaufs im ländlichen Raum schaffen. Seine Idee beinhaltet den „Einkauf der Zukunft“ für ländliche Regionen. 2017 gründete er sodann das Unternehmen Hofladen-Sauerland.de. Dank des dahinterstehenden Konzepts kann der Kunde online oder vor Ort auf die Produktpalette von kleinen Höfen, familiengeführten Metzgereien oder Landbäckereien zugreifen. Bei Online-Bestellungen werden die Produkte nach der Bestellung auf direktem Wege zusammengestellt und innerhalb der Region persönlich ausgeliefert. Über der Region hinaus werden alle Bestellungen deutschlandweit und auf Wunsch sogar weltweit versendet.

„Unser Fokus liegt auf kleinen, regionalen Betrieben. Wir verfrachten ihre Produkte in die Online-Welt und wickeln für sie die Logistik, den Kundenservice, das Marketing und den gesamten Bestellprozess ab. Der Hersteller kann sich auf sein Handwerk konzentrieren, während wir uns um den Rest kümmern. So verpassen kleine Betriebe den Anschluss nicht und bieten ihren Kunden einen zusätzlichen Weg, bei ihnen einzukaufen“, erklärt Schulte. Ihm ist neben der Unterstützung kleiner Landläden auch Nachhaltigkeit ein Anliegen. „Die regionalen Hofläden sind oft nur versteckt auf dem Land zu finden. Dies bedeutet für die Kunden eine lange Anfahrtsstrecke zu zahlreichen Höfen. Das Team vom Hofladen-Sauerland.de hat die Möglichkeit, die online eingegangenen Bestellungen zu bündeln und die Fahrtstrecke um ein Vielfaches zu minimieren. Da nicht alle Kunden die verstreuten Höfe einzeln anfahren müssen, profitiert die Umwelt auch unter diesem Aspekt stark von unserem Konzept“, so Schulte. Die erste Hofladen-Filiale wurde im Juli 2017 in Neheim eröffnet. Weitere Filialen wurden in Meschede (2018) und in Arnsberg-Holzen (2019) eröffnet.

Christian Schulte, Gründer des Start-ups Hofladen-Sauerland.de

HUMANIZING TECHNOLOGIES GMBH

// Dank des Betriebssystems von Humanizing Technologies, mit dem jeder einen Roboter bedienen kann, erweiterte sich die Nutzergruppe und die Akzeptanz für Roboter wurde gesteigert

Erweitern den Robotermarkt: Tim Schuster und Dimitrios Prodromou gründeten Humanizing Technologies in Olpe und Wien.

UNTERNEHMEN
Humanizing Technologies GmbH

KONTAKTDATEN
Bruchstraße 11
57462 Olpe
contact@humanizing.com
www.humanizing.com
Weitere Standorte: Köln, Wien

BRANCHE
Robotik, IT/Softwareentwicklung, Unternehmensberatung

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Tim Schuster,
Dimitrios Prodromou

ANZAHL DER MITARBEITER
15

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Humanizing Technologies ist die Schnittstelle zwischen Robotern und Menschen: Sie haben ein Betriebssystem entwickelt, das ohne Programmierkenntnisse bedient werden kann, sodass jeder einen Roboter individualisieren kann.

Um Roboter für bestimmte Einsatzzwecke individualisieren zu können, benötigt es eine Schnittstelle, die ohne Programmierkenntnisse bedient werden kann. Tim Schuster und Dimitrios Prodromou erkannten das Problem, dass viele Roboter nicht „ready-to-use“ für den Geschäftseinsatz auf den Markt kommen, und entwickelten mit Humanizing Technologies ein solches Betriebssystem, dass es jedem ermöglicht, seine Menschlichkeit in die Technologie einfließen zu lassen. Damit hat sich nicht nur die Nutzergruppe erweitert, sondern auch die Akzeptanz zum Einsatz von Robotern wurde deutlich gesteigert. Ein weiterer Vorteil für die Kunden ist, dass sie in keiner Abhängigkeit zum Hersteller stehen und keine Folgekosten tragen müssen, da durch das Betriebssystem die Roboter-Individualisierung auf sie übergegangen ist. In Zusammenarbeit mit ihren Partnern vermarktet das junge Unternehmen international akzeptierte Gesellschaftsroboter, die bereits als Assistenten in unterschiedlichen Industrien eingesetzt werden. Gründen wollte Tim Schuster schon immer: „Verantwortung übernehmen und ein Unternehmen nach meinen Vorstellungen gestalten, waren zentrale Hauptgründe. Ich wollte zudem ein Wertesystem vorleben, wie ich es gerne am Markt vorfinden würde und welches von uns auch vorgelebt werden soll.“ Seit der Gründung entwickelte sich Humanizing Technologies zu einem dynamischen, transparenten Team, welches sich durch Diversität auszeichnet. „Unsere Technologie- und Innovationsaffinität verbindet uns und treibt uns voran“, so die Gründer, die mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden sind. Denn das Unternehmen entwickelte sich nicht nur sehr rasant, sondern agiert auch international. Für die Zukunft planen sie sich noch weiter zu internationalisieren, ihr Software-Portfolio zu erweitern und ein weltweites Roboterverzeichnis anzulegen.

JURANDO GMBH

// Automatisiert, ortsunabhängig und standardisiert durch digitalen Datenschutz – DSGVO leicht gemacht mit JURANDO

UNTERNEHMEN
JURANDO GmbH

KONTAKTDATEN
Rathausplatz 21
58507 Lüdenscheid
info@jurando.de
www.jurando.de

BRANCHE
Datenschutz

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Tobias Reinhardt
Carsten A. Monz
Dr. Dennis Werner

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
JURANDO digitalisiert die Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten. Unsere Leistungen als externer Datenschutzbeauftragter erbringt unser Team aus TÜV-zertifizierten Datenschutzbeauftragten und Volljuristen online in Verbindung mit einer intuitiven cloudbasierten Datenschutz-Management-Software.

Ausschlaggebend für die Jurando-Gründung war das Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) 2018. Aus der DSGVO resultieren Dokumentations-, Rechenschafts- und Informationspflichten, es sind Mitarbeiter zum Datenschutz zu schulen und in vielen Fällen haben Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen. Während die Umsetzung dieser Aufgaben bisher meist durch klassische Datenschutzbeauftragte anhand von Präsenzveranstaltungen stattfand, bietet Jurando im Zuge der digitalen Transformation eine Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) bzw. Legal-Tech-Anwendung, mit der Vor-Ort-Termine des Datenschutzbeauftragten entfallen. Stattdessen werden die erwähnten Prozesse mit der Datenschutz-Management-Software des Startups digitalisiert. Durch diese moderne und skalierbare Lösung als digitaler Datenschutzbeauftragter entfallen zeit- und kostenintensive Präsenzveranstaltungen des Datenschutzbeauftragten im Unternehmen vor Ort. „Es gibt viele Automatisierungsmöglichkeiten, die sich aus der Datenschutzgrundverordnung ergeben. Das Datenschutzrecht ist durch Verpflichtungen geprägt, die sich ortsunabhängig digital standardisieren lassen. Die Chance habe ich mit meinem Co-Founder Dr. Dennis Werner aufgegriffen. Vorteilhaft war, dass ich selbst zuvor viele Jahre in der Digitalisierungs- und Legal-Tech Branche aktiv war“, so Gründungsmitglied und Volljurist Tobias Reinhardt. Im letzten Jahr lag die primäre Herausforderung für Jurando in der Optimierung der digitalen Leistungen, es wurde die Benutzerfreundlichkeit der Software optimiert und die User Experience gesteigert. „Nachdem wir diese Maßnahmen abgeschlossen haben, liegt unser Augenmerk nun im Marketing, wir erschließen Vertriebs- und Kooperationspartnerschaften“, sagt Reinhardt, der ein großes Entwicklungspotential sieht, da in der Zielgruppe, bestehend aus 290.000 deutschen Unternehmen mit zehn bis 50 Mitarbeitern, die DSGVO zahlreich noch nicht umgesetzt wurde.

Dr. Dennis Werner (l.) und Tobias Reinhardt gründeten zusammen die JURANDO GmbH.

KATHARINA BODENSTEIN

// Durch den Einsatz erfolgreicher Methoden vermittelt Katharina Bodenstein einen unabhängigen Blick auf Lebens- und Berufssituationen

UNTERNEHMEN
Katharina Bodenstein –
Coaching & Beratung

KONTAKTDATEN
In der Bredde 37
58636 Iserlohn
post@katharina-bodenstein.de
www.katharina-bodenstein.de
www.fb-friends.de

BRANCHE
Beratung, Coaching, Consulting und Vermittlung

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Katharina Bodenstein

ANZAHL DER MITARBEITER
1

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Mithilfe einer Kombination aus Karriere- und Persönlichkeitscoaching und Unternehmensberatung begleitet Katharina Bodenstein ihre Kunden nicht nur bei Alltagshürden, sondern hebt ebenso ihre Stärken hervor, fördert ihr Selbstbewusstsein und verhilft ihnen gleichzeitig zum Traumberuf. Dabei macht sie das Ziel ihrer Klienten zu ihrem eigenen.

Mit dem Schwerpunkt auf Arbeitsmarktintegration bietet Katharina Bodenstein eine grundständige Vorbereitung auf Bewerbungsgespräche, unterstützt ihre Kunden bei der Stellensuche und erarbeitet aussagekräftige Bewerbungsunterlagen. „Da ich davon überzeugt bin, dass die Persönlichkeit die Berufswahl beeinflusst und ein erfolgreicher und zufriedenstellender Karriereweg mit einer stetigen Persönlichkeitsentwicklung zusammenhängt, biete ich Coaching-Pakete an, welche beide Themen vereinen“, sagt Katharina Bodenstein, die ihr Coaching- und Beratungsunternehmen im April 2019 gründete. Gemeinsam mit ihren Kunden findet sie heraus, wo ihre Stärken liegen, hilft Alltagshürden zu meistern und stärkt das Selbstbewusstsein. Nachdem sie mit gezielten Fragen und Methoden erarbeitet, welche Merkmale der Traumberuf ihrer Kunden hat, erarbeiten sie gemeinsam ein passendes Mindset und erstellen überzeugende Bewerbungsunterlagen. „Als Mitinhaberin einer der größten Facebook-Jobbörsen unterstütze ich meine Klienten bei der Suche eines passgenauen Stellenangebotes und begleite anschließend durch den Vermittlungsprozess. Meine Zertifizierung nach AZAV bietet außerdem die Möglichkeit, entsprechende Vermittlungsgutscheine seitens des Jobcenters und der Agentur für Arbeit abzurechnen“, erklärt Katharina Bodenstein. Durch ihre Selbstständigkeit verwirklichte sie sich nicht nur den Traum, als Coachin unabhängig arbeiten zu können, sondern gleichzeitig ein Unternehmen nach ihren Wünschen zu formen. Daher ist es für sie besonders wichtig, allen Kunden auf Augenhöhe zu begegnen, den Menschen ganzheitlich zu betrachten und passgenaue Unternehmen sowie Stellenanzeigen auszuwählen. „Trotz vieler Anfragen ist es mein Ziel, allen Kunden individuell zu antworten und auf die Anfragen detailliert einzugehen“, sagt die Coachin.

Katharina Bodenstein ist Karriere- und Persönlichkeitscoachin und machte sich im April 2019 selbstständig.

KAVALIO – REITSPORT PFEIFER

// Reitsport Pfeifer sorgt sich um die Vierbeiner ihrer Kunden: Egal ob Pferd oder Hund – in ihrem Online-Shop kavalio haben sie den passenden Artikel

Alexandra und Philipp Pfeifer gründeten Reitsport Pfeifer und führen den Online-Shop kavalio.

UNTERNEHMEN
kavalio – Reitsport Pfeifer

KONTAKTDATEN
Garnisonsring 25
57072 Siegen
info@kavalio.de
www.kavalio.de

BRANCHE
Reitsporthandel

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Alexandra Pfeifer
Philipp Pfeifer

ANZAHL DER MITARBEITER
24

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Mit kavalio konzentriert sich Reitsport Pfeifer auf den nationalen sowie internationalen Versand von Reitsportartikeln sowie Zubehör für Hunde.

Anders als viele Online-Händler legt Reitsport Pfeifer großen Wert auf eine herzliche Beratung, schnelle Hilfe bei Problemen und die Zufriedenheit ihrer Kunden. „Der Grund für die Gründung und Schaffung des eigenen Unternehmens war die berufliche Selbstverwirklichung sowie das Bedürfnis den Kunden im Zielmarkt einen erhöhten Nutzen zu schaffen, welcher so zum damaligen Zeitpunkt noch nicht vorhanden war“, sagen Alexandra und Philipp Pfeifer. Sie gründeten Reitsport Pfeifer bereits vor vier Jahren und setzen mit kavalio auf den nationalen sowie internationalen Versand von Reitsportartikeln sowie Zubehör für Hunde. „Mit einem großen Sortiment für Vierbeiner – egal ob Pferd oder Hund – haben wir für unsere Kunden immer den passenden Artikel auf Lager. Alle Artikel, von Stallbedarf bis zum neuen Turnieroutfit, sind nach Kategorien und Themen in unserem Shop gegliedert“, erklären die Gründer. Bei kavalio sind sowohl Top-Newcomer als auch hochwertige Marken und Reitsportprodukte zu einem fairen Preis erhältlich. „Jede Bestellung wird mit viel Liebe von unseren Mitarbeitern gepackt. Eine herzliche Beratung und schnelle Hilfe bei Problemen und Anliegen ist für uns selbstverständlich. Wir lieben den Reitsport genauso sehr wie unsere Kunden“, sagen die Gründer, die mit ihrer bisherigen Entwicklung sehr zufrieden sind. „Nun liegt der Fokus auf der Schaffung aller Notwendigkeiten, um dem nächsten Schritt auch gewachsen zu sein. Reines Wachstum um jeden Preis streben wir nicht an“, sagen sie. Da ihnen eine familiäre Atmosphäre sehr wichtig ist, legen sie neben der Schaffung eines langfristigen USP ebenso einen großen Fokus auf die Erweiterung und Festigung des Teams.

KEKS KREATOR

// Mit individueller Keksgestaltung in geringen Mindestabnahmemengen dominiert Keks Kreator eine Nische im Backhandwerk

Gregor Stapper, Gründer von Keks Kreator.

UNTERNEHMEN
Keks Kreator

KONTAKTDATEN
Schützengraben 12a
59929 Brilon
info@keks-kreator.de
www.keks-kreator.de

BRANCHE
Bäckerhandwerk

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Gregor Stapper

ANZAHL DER MITARBEITER
5

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Keks Kreator ist eine Onlineplattform, die es weltweit erstmals ermöglicht, Kekse online individuell zu konfigurieren. Das Hauptgeschäft liegt in der Fertigung von individuellen Kekswünschen im Privatsektor sowie in größeren Mengen mit Firmenlogos für gewerbliche Kunden. Das Wunschlogo wird nach alter Bäckertradition gebacken. Es werden keinerlei Konservierungs-, Zusatz- oder Farbstoffe verarbeitet.

Wer bei Keks Kreator individuell gestaltete Kekskreationen bestellen will, muss als Mindestabnahmemenge 750 g wählen, das sind 75 Kekse. Das führt dazu, dass Gregor Stapper, der Keks Kreator-Gründer, nicht nur große Firmen zu seinen Kunden zählen kann, sondern auch kleinere Firmen und Privathaushalte. Durch seine technische Innovation ist es ihm möglich, die Kekse zu marktfähigen Preisen anzubieten, was ihm einen großen Marktanteil sichert. Durch die Onlineabwicklung und das Versandmodell können Kunden in ganz Deutschland beliefert werden. Darüber hinaus ist es ihm besonders wichtig, auch handwerklich ein Premiumprodukt herzustellen: „Der Butteranteil in unseren Keksen beträgt 21 Prozent. Die lebensmittelrechtliche Deklaration besagt, dass nur 10 Prozent verwendet werden müssen“, erklärt Stapper. Er weiß, dass die Selbstständigkeit im Handwerk die höchste Herausforderung darstellt. Für ihn war aber von vornherein klar, dass er sich dieser stellen möchte und beweist, dass er Herausforderungen mag. Aktuell versucht er die komplette Produktion plastikfrei zu gestalten, was sich im Bereich der Keksverpackung als schwierig darstellt. Bisher hat er alle Probleme gemeistert und ist mit der Entwicklung des Unternehmens sehr zufrieden. „Meine Erwartungen wurden bei weitem übertroffen. Ich hoffe, wir können unseren Kundenkreis weiterhin ausbauen. Außerdem würde ich gerne mehr im Gastrosektor Fuß fassen, um regelmäßigere Umsätze zu erzielen und das Saisongeschäft zu Weihnachten ein wenig entzerren“, beschreibt Stapper die zukünftige Herausforderung. Stapper hat mit Keks Kreator ein transparentes Handwerks-Startup geschaffen, das gerne technische Innovation und den digitalen Wandel mit alten Handwerkstraditionen verbindet.

LEXEO UG

// Durch Lexeo können sich Studierende der Universität Siegen gegenseitig unterstützen und ihr Wissen in verschiedenen prüfungsvorbereitenden Kursen weitergeben

Anfang 2018 gründete Wilco van de Burgwal (Foto) zusammen mit Alexander Tselnik das Start-up Lexeo.

UNTERNEHMEN
Lexeo UG

KONTAKTDATEN
Weidenauer Str. 167
57076 Siegen
info@lexeo.de
www.lexeo.de

BRANCHE
Bildung

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Alexander Tselnik
Wilco van de Burgwal

ANZAHL DER MITARBEITER
10

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Getreu dem Motto „Von Studenten für Studenten“ bietet Lexeo verschiedene Konzepte zur Prüfungsvorbereitung für die Studierenden der Universität Siegen an. In kleinen Gruppen von maximal 20 Teilnehmern können die Mitglieder semesterbegleitend im Tutoring-Angebot oder in Crashkursen, die kurz vor der Prüfung stattfinden, ihr Wissen auffrischen und vertiefen.

Die Gründer Alexander Tselnik und Wilco van de Burgwal bieten mit Lexeo verschiedene Konzepte zur Prüfungsvorbereitung von Studierenden der Universität Siegen an. Mit ihren Tutoren, die ebenfalls in Siegen studieren und die jeweilige Prüfung besonders gut abgeschlossen haben, verfolgen die Gründer ein gemeinsames Ziel: Ihr Wissen teilen und einen größtmöglichen Nutzen stiften. Neben semesterbegleitenden Tutoring-Kursen bietet Lexeo ebenso Crashkurse, die an ausgewählten Tagen stattfinden, an. Insbesondere Studierende der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre profitieren von den Kursen, die es für über zehn verschiedene Fachrichtungen gibt. Startete Lexeo im Wintersemester 2015/16 noch mit 21 Studierenden, blicken sie heute stolz auf durchschnittlich über 400 Studierende in über 20 Kursen pro Semester. „Wir sind ebenfalls sehr stolz auf unsere Tutoren, die uns immer wieder mit eigenen neuen Konzepten überraschen und stetig an der Verbesserung ihrer Kurse arbeiten“, sagen die beiden Gründer. Sie sind überzeugt davon, dass ihr Unternehmen nur dann nachhaltig wachsen kann, wenn jedes Teammitglied seine eigenen Fähigkeiten weiterentwickelt und so das Wachstum des Unternehmens steigert. Um auch weiterhin ihre Unternehmenskultur zu verfolgen, schauen sie stetig über den Tellerrand hinaus und entwickeln derzeit Softwarekurse, die eine praktische Einführung in die Tools des späteren Arbeitslebens ermöglichen. Mit Lexeo möchten Alexander Tselnik und Wilco van de Burgwal im Bereich der Bildung neue Wege gehen und weitere Kurse entwickeln. „Wir würden es sehr begrüßen, wenn wir unsere Beziehungen zur Universität weiter festigen und in Zukunft, neue Herausforderungen gemeinsam bewältigen sowie entsprechende Lösungen gemeinschaftlich gestalten“, sagen die Gründer.

LORYLIST GMBH

// Lebensmittelsuche leicht gemacht über die digitale Plattform lorylist

UNTERNEHMEN
lorylist GmbH

KONTAKTDATEN
Danzweg 5
58644 Iserlohn
lory@lorylist.com
www.lorylist.com

BRANCHE
Lebensmittel-Informationsplattform

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Roschan Schaper
Stephan Rüschenbaum

ANZAHL DER MITARBEITER
21

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
lorylist ist eine digitale Plattform, auf der Lebensmittel mit Hilfe von Filtern zu Inhaltsstoffen und Ernährungsweisen schnell gefunden werden können. Diese lassen sich auf verschiedenen Einkaufslisten organisieren und mit anderen teilen. lorylist zeigt Bilder und Videos zu Produkten, was in ihnen enthalten ist und wo diese im stationären Handel gekauft werden können. User können Produkte bewerten oder sehen, welche Rezepte zu ihrer Ernährungsweise passen.
lorylist gibt es als iOS- und Android-App sowie als Website.

Roschan Schaper suchte im März 2017 vergeblich reife Bio-Avocados im Supermarkt. Die Avocados fand er nicht. Dafür kam ihm aber eine Idee: „Ich dachte, es müsste eine App geben, in der ich Produkte vorher suchen könnte. Aus diesem Gedanken heraus entstand lorylist. Ich wollte eine ganzheitlich gedachte Lebensmittelplattform schaffen, wie es sie bisher nicht gab.“ Schaper, der sich schon länger für Lebensmittel und Ernährung interessierte, hatte eine entsprechend hohe Motivation, aus der Idee Realität werden zu lassen. Nachdem das Feedback auf die ersten Überlegungen durchweg positiv war und er seinen Geschäftspartner Stephan Rüschenbaum begeistern konnte, waren ausreichend Gründe vorhanden, die Idee in die Tat umzusetzen.

Die beiden schufen eine zentrale Lebensmittelplattform, die alle Aspekte rund um Lebensmittelinformationen aufgreift: welche Lebensmittel gibt es, welche Eigenschaften haben diese, was kann der User mit diesen kochen und wo gibt es sie zu kaufen? lorylist liefert Antworten und stellt daneben neue Produkte und aktuelle Lebensmitteltrends vor. User haben die Möglichkeit, Lebensmittel zu bewerten und Erfahrungsberichte anzuhängen. Diese Inhalte können wiederum in der Suche verwendet werden, so dass es beispielsweise möglich wird, einen Kaffee zu finden, den Konsumenten als „schokoladig“ bezeichnen. Eine weitere Besonderheit ist, dass User ihren Lifestyle, ihre Ernährungsweise, Diät oder sonstige Einschränkungen mit einem Fingertipp auswählen können und dann solche Lebensmittel angezeigt werden, die ihrer Auswahl entsprechen. So wird die Suche nach glutenfreien, veganen, zuckerreduzierten oder Fairtrade-Lebensmitteln vereinfacht. „Für die Zukunft wünschen wir uns Korrespondenz statt Konkurrenz. Wir wollen mit einem offenen Herzen dazu beitragen, die Welt ein Stück besser zu machen. Das wollen wir dadurch erreichen, dass Konsumenten sich mit Lebensmitteln auseinandersetzen können, um das für sie Richtige zu finden“, so Schaper.

Roschan Schaper und Stephan Rüschenbaum, Gründer von lorylist.

MARKENBAUMARKT24 GMBH

// markenbaumarkt24 bietet seinen Kunden ein Sortiment mit über 20.000 Artikeln für Markenprodukte aus der DIY-Branche. Ob Einkauf, Vertrieb, Marketing, Kundenservice oder die eigene Lagerlogistik – markenbaumarkt24 setzt auf die Region

René Niedzballa, Yannick Stahlschmidt und Philipp Markowski sind die Geschäftsführer des Online-Händlers markenbaumarkt24 in Wilnsdorf.

UNTERNEHMEN
markenbaumarkt24 GmbH

KONTAKTDATEN
Morgenröte 14, 57234 Wilnsdorf
shop@markenbaumarkt24.de
www.markenbaumarkt24.de

BRANCHE
E-Commerce

GRÜNDUNG
2011

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
René Niedzballa, Philipp Markowski, Yannick Stahlschmidt

ANZAHL DER MITARBEITER
20

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
markenbaumarkt24 hat sich seit der Gründung im Jahr 2011 zum Spezialisten im E-Commerce entwickelt. Die drei Geschäftsführer verkaufen ihre Markenprodukte im eigenen Online-Baumarkt, auf eBay, amazon und vielen weiteren Plattformen. Dabei achten sie stets auf hohe Qualität, schnellen Versand, besten Service und vor allem zufriedene Kunden und Lieferanten.

René Niedzballa und Philipp Markowski erkannten 2011 das Potenzial, dass noch kein seriöser Online-Händler in der Baumarkt-Branche existierte. Mit dem Ziel, ein digitales Unternehmen samt Team aufzubauen, gründeten die beiden schließlich markenbaumarkt24. Als dann Yannick Stahlschmidt das Gründerteam durch seinen Eintritt unterstützte, konnte das Trio markenbaumarkt24 als Fulltime-Unternehmen aufbauen. Seit 2011 bietet der Online-Baumarkt nun ausgewählte Markenprodukte aus der DIY Branche, wie Lampen und Leuchten, Gartengeräte, Leitern und Zäune an und steht dabei für hochwertige Produktqualität, schnelle Lieferung, besten Service sowie Kundenzufriedenheit. In ihrem Online-Baumarkt offerieren die Drei inzwischen über 20.000 Artikel von Hailo, Ryobi, Paulmann, Fiskars, Wagner, Schellenberg und weiteren Top-Lieferanten aus der Baumarkt-Branche und führen somit alles für den Hand- und Heimwerkerbedarf. „Um unseren Kunden das beste Einkaufserlebnis von der Bestellung bis zum Versand zu liefern, arbeiten wir Hand in Hand“, so das Führungsteam. Da es den Geschäftsführern wichtig ist, ein digitales Unternehmen mit einem freundschaftlichen Umgang im Team aufzubauen, arbeiten sie dynamisch und freuen sich, neue Projekte und Herausforderungen zusammen zu bewältigen. So berichten die Geschäftsführer von ihren Kollegen, die die Arbeit bei markenbaumarkt24 als abwechslungsreich, spannend, spontan und modern beschreiben. Auch zu den Lieferanten pflegt markenbaumarkt24 ein freundschaftliches Verhältnis. Im Zuge dessen werden auf Wunsch exklusive Marketingangebote, wie zum Beispiel Markenwelten der Hersteller im Online-Shop oder Landingpages für einzelne Sortimente, erstellt. Als Herausforderungen sieht das Führungsteam unter anderem den steigenden Preisdruck am Markt. Auch durch asiatische Direktimporteure und Direct-to-consumer Strategien vieler Hersteller ist der Wettbewerb gewachsen. Doch dank eines eng zusammenarbeitenden Teams können auch diese Herausforderungen gemeinsam angegangen werden. Da die Drei mit ihrer bisherigen Entwicklung sehr zufrieden sind, blicken sie mutig und freudig auf die kommenden Jahre. Für die Zukunft wünschen sich das Geschäftsführer-Trio weiter zu wachsen, den eigenen Webshop in den Fokus zu rücken sowie ein kundenorientiertes Einkaufserlebnis zu schaffen, wodurch sie sich in der Branche deutlich von anderen Wettbewerbern differenzieren.

MEDIENWERK LENNESTADT GMBH

// Bei der Medienwerk Lennestadt GmbH wird der Content auf den Punkt gebracht – sei es in der Agentur oder im Fotostudio. Maximilian Müller geht gezielt auf die Kundenwünsche ein und bietet kreative Konzepte sowie innovative Inhalte, damit sich der Firmenauftritt seiner Kunden von der Konkurrenz abhebt

Maximilian Müller, Gründer der Medienwerk Lennestadt GmbH, vereint die Geschäftsbereiche Agentur und Fotostudio.

UNTERNEHMEN
Medienwerk Lennestadt GmbH

KONTAKTDATEN
Hundemstraße 47
57368 Lennestadt
info@medienwerk-lennestadt.de
www.medienwerk-lennestadt.de

BRANCHE
Medien, Werbung, Marketing, Fotografie

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Maximilian Müller

ANZAHL DER MITARBEITER
11

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Das Medienwerk entwickelte sich sowohl zur innovativen Content-Medienagentur, die professionell auf die Wünsche von Firmenkunden und mittelständische Unternehmen eingeht, als auch zum Fotostudio für Privatkunden, Vereine und Organisationen.

Die beiden Geschäftsbereiche Agentur und Fotostudio der Medienwerk Lennestadt GmbH bieten Firmen- und Privatkunden den perfekten Auftritt in den Bereichen Film, Foto, Social-Media, Web, Design, Print oder auch Event. „Wir lassen uns einfach auf die Menschen ein, mit denen wir jeden Tag zu tun haben, und kreieren auf der Basis Konzepte und Content“, sagt Maximilian Müller, der die Medienwerk Lennestadt GmbH 2018 aus seinem bisherigen Einzelunternehmen gründete. Er wollte sein eigener Chef sein, ein Unternehmen aufbauen und sein Hobby zum Beruf machen. „Bei uns gibt es kein ‚Das können wir nicht‘, sondern nur ‚Wer und mit welchem Weg können wir das umsetzen?‘. Das führt dazu, dass bei uns immer Dynamik herrscht und kein Tag wie der andere ist“, erklärt der Gründer. Mit der Entwicklung seines Unternehmens ist Maximilian Müller bisher sehr zufrieden, da er seine Ziele übertroffen hat und auf ein überdurchschnittliches Wachstum blicken kann. Obwohl sein Kundenstamm auch weit über die Grenzen Südwestfalens hinaus bis nach Hamburg, Frankfurt und Köln geht, ist es sein Ziel, bis 2025 Marktführer in Südwestfalen zu werden und gleichzeitig in Köln vertreten zu sein. „So können wir die Vorteile beider Standorte – Stadt und Land – optimal für unsere Kunden verbinden“, sagt Müller. Da er künftig weitere Mitarbeiter einstellen möchte, ist es ihm wichtig – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels – eigene Medienfachkräfte zu fördern und arbeitet eng mit der Universität Siegen zusammen. „Wir wollen mit unseren Mitarbeitern wachsen“, sagt Maximilian Müller.

MK STRANGGUSS GMBH

// Nicht nur mit hochwertiger Qualität, sondern auch mit ihrer Schnelligkeit hebt sich MK Stranggusss von den Marktbegleitern ab

UNTERNEHMEN
MK Strangguss GmbH

KONTAKTDATEN
Am Wasserwerk 13
58840 Plettenberg
info@mk-strangguss.de
www.mk-strangguss.de

BRANCHE
Handel und Bearbeitung von Metall (Gusseisen)

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Alexander Wosinski
Oliver Herdes

ANZAHL DER MITARBEITER
9

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
MK Strangguss vertreibt und bearbeitet das Nischenprodukt Strangguss aus Gusseisen und Bronze, in Form von Sägen, Fräsen, Drehen und Bohren.

Durch den Drang zu persönlichen Weiterentwicklung gründeten Alexander Wosinski und Oliver Herdes im Jahr 2017 die MK Strangguss GmbH und bedienen mit Ihrem Produkt, Strangguss aus Gusseisen, Eine Nische auf dem deutschen sowie europäischen Markt. „Der überschaubare und alteingesessene Anbietermarkt war für uns Anlass genug, hier als neuer Anbieter auf dem Markt aufzutreten“, so die Gründer.
Zwar bietet die MK Strangguss GmbH dasselbe Sortiment Wie ihre Marktbegleiter an, doch können sie auf ein seit Jahren aufgebautes Netzwerk sowie auf eine Kooperation mit einem deutschen Herstellerwerk zurückgreifen und sind somit in der Lage Anfragen kurzfristig zu beantworten. Die Gründer kaufen beim Hersteller große Abmessung ein und bedienen den Endkundenmarkt mit den entsprechende Sägezuschnitten gemäß Kundenwunsch mit kurzer Lieferzeit und mit einer Sägeausführung die aktuell den Benchmark auf dem Markt vorgibt.

Oliver Herdes (l.) und Alexander Wosinski, Gründer und Geschäftsführer von MK Strangguss.

Mit der erfolgreichen Zertifizierung im Januar 2019 nach DIN EN ISO 9001:2015, unterstreicht die MK Strangguss GmbH den hohen Qualitätsanspruch Ihrer Kunden das dieser auch in den unternehmensinternen Abläufen gerechet wird.
Ihre erfolgreiche Marktplatzierung mit mittlerweile einem hohen dreistelligen Kundenstamm europaweit, basiert jedoch nicht nur auf ihre Schnelligkeit, sondern auch auf Produkt- und Markterfahrene kompetente Ansprechpartner im Vertrieb sowie ein serviceorientiertes Denken aller Mitarbeiter. “Unser tägliches Handeln steht ausschließlich im Fokus unserer Kunden und dem daraus resultierenden Kundennutzen“, sagen Alexander Wosinski und Oliver Herdes.
Aus der Zusammenarbeit mit einer Lokalen Werbeagentur versprechen Sie sich gezielte Marketingmaßnahmen auf dem deutschen Markt und hoffen, dass ihr aufgrund ihrer Moderne Ausrichtung einen klaren Vorteil gegenüber ihren Marktbegleitern erhalten. Ihr langfristig gestecktes Ziel ist eine Marktplatzierung unter den Top drei Anbietern für Strangguss aus Gusseisen in Deutschland.

MN FITNESS GMBH

// MN Fitness ist auf orthopädische Probleme spezialisiert und hilft Menschen in nur wenigen Einheiten zu einem schmerzfreien, leistungsfähigen Körper, mit dem die eigentliche Ursache der Schmerzen behoben werden kann

UNTERNEHMEN
MN Fitness GmbH

KONTAKTDATEN
Erste Str. 26
58809 Neuenrade
info@mn-fitnesslounge.de
www.mn-fitnesslounge.de

BRANCHE
Fitness und Gesundheit

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Marcel Niehues

ANZAHL DER MITARBEITER
7

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Anders als in klassischen Fitnessstudios geht es bei MN Fitness nicht nur um die Linderung von Symptomen, sondern vor allem um die Behebung der Ursache. Das Konzept umfasst neben einer Fitnesslounge und Personal Training außerdem betriebliches Gesundheitsmanagement und eine Academy.

Gegründet mit dem Ziel, das deutsche Gesundheitssystem neu zu strukturieren und der Gesellschaft ein neues Bewusstsein für Gesundheit zu vermitteln, basiert das Konzept von Marcel Niehues auf vier Erfolgsfaktoren: In der MN Fitnesslounge geht es gezielt um die Schmerzreduktion und die Gesundheit des Kunden, die durch das MN Personal Fitness Training – falls der Kunde mehr Exklusivität oder Training im Unternehmen wünscht – unterstützt werden kann. Neben der MN Academy, in der Workshops und Seminare stattfinden, bietet der Gründer außerdem das MN Betriebliche Gesundheitsmanagement und Healthy Leadership sowie einen Online-Kurs gegen Kreuzschmerzen an. Mithilfe des Konzeptes möchte Niehues seinen Kunden helfen, schmerzfrei zu werden, ohne monatelang bei Ärzten in Behandlung zu sein. „Ich war sechseinhalb Jahre Studioleiter eines Fitnessstudios und habe in der Zeit gemerkt, dass das Thema Fitness durch Discount Studios revolutioniert wird. Diesem Trend entgegengesetzt gab es meiner Meinung nach nur eine Option: Fitness wird nun Gesundheit“, sagt Niehues, der das Fitnessstudio im März 2019 eröffnete. Zufrieden ist der Gründer allemal, denn bereits vier Wochen nach Eröffnung erreichte er sein Jahresziel. Nun steht Niehues vor der Herausforderung, den Übergang vom Start-up zu einem wachsenden Unternehmen zu meistern, Strukturen zu etablieren ohne dabei jedoch bürokratisch zu werden. Nachdem bereits die Kapazitätsgrenze an Mitgliedschaften in der Fitnesslounge erreicht wurden, fokussiert sich Niehues auf das Personal Training sowie Healthy Leadership Concept und möchte ein weiteres Feld erschließen: Onlineprodukte, die zum einen Mehrwerte für die Mitglieder bringen sollen und zum anderen mehr Reichweitere generieren sollen, damit die Vision verbreitet wird.
Für Herbst 2020 ist die Eröffnung einer zweiten Filiale geplant.

Marcel Niehues, Gründer von NM Fitness, eröffnete im März 2019 sein erstes Fitnessstudio.

MOMOTUM

// momotum bietet den Startpunkt in die digitale Produkt- und Softwareentwicklung für Familienunternehmen, den Mittelstand sowie kleine und mittlere Unternehmen

Julius Laufenberg (2. v. l.) gründete mit Jeeva Schäfer und Florian Meinert im November 2018 momotum in Lüdenscheid.

UNTERNEHMEN
momotum | digify UG

KONTAKTDATEN
Germanenstr. 93
58509 Lüdenscheid
laufenberg@momotum.de
www.momotum.de

BRANCHE
individuelle Software-Entwicklung von digitalen Produkten und Kommunikationssystemen

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Jeeva Schäfer
Florian Meinert
Julius Laufenberg

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Das momotum-Team übersetzt die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen im Bereich Software-Entwicklung und baut ihnen passgenaue Lösungen. So vermitteln sie zwischen der Welt des Mittelstands und der Software-Entwicklung.

Um die Region voranzutreiben und aktiv mitzugestalten, haben sich Jeeva Schäfer, Florian Meinert und Julius Laufenberg bewusst für Lüdenscheid als Gründungsstandort entschieden. Nun bieten sie mittelständischen (Familien-)Unternehmen aus Südwestfalen ein breites Spektrum im Bereich der digitalen Produkt- und Software-Entwicklung an. Dabei begleiten sie Unternehmen partnerschaftlich bei der Entwicklung von digitalen Produkten und Kommunikationswegen – insbesondere, wenn sie noch keine bis kaum Erfahrung oder geeignete Fachkräfte in dem Bereich haben. „Wir liefern innerhalb kurzer Zeit funktionsfähige Software und entwickeln fortlaufend mit dem Unternehmen neue Features und Elemente, die sich in die bisherige Basis integrieren lassen“, sagen die Gründer. Ihnen ist es wichtig, nutzerzentrierte Produkte und Systeme zu entwickeln, sodass sich die neuen Entwicklungen stets am Feedback der tatsächlichen Nutzer orientieren. So erhalten mittelständische Unternehmen nicht nur Zugang zur Softwareentwicklung, sondern ein Produkt, das ihre eigenen Ideen im passenden Rahmen abbildet und gewinnen gleichzeitig Erfahrung in einem agilen Modus der digitalen Produktentwicklung. Zudem bildet das Ergebnis eine Grundlage, auf der die Unternehmen passende Fachkräfte für spezifische Projekte suchen und in ihre Organisation einbinden können. „Bei momotum bündeln wir Kompetenz, Wissen und Erfahrung von digitaler Produkt- und Softwareentwicklung“, so das Gründer-Team. Auf die bisherige Entwicklung von momotum sind sie stolz: „Wir haben es geschafft, ein solides Fundament – bestehend aus qualitativ hochwertiger Arbeit, Positionierung in einer Nische und finanzieller Selbstbestimmung – aufzubauen“, sagt das Gründer-Team und ergänzt: „Das eigene Handeln fühlt sich gut und vor allem sinnvoll an, wenn man reale Probleme löst und Lösungen baut, die die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen stärkt.“

NEUROLOGIQ VISUAL COMPUTING GMBH

// Software-Lösungen des Siegener KI-Start-ups sind nicht nur exakt auf die Bedürfnisse und Arbeitsmethoden der Kunden zugeschnitten, sondern können auch individuell angepasst werden

UNTERNEHMEN
NeurologIQ Visual Computing GmbH

KONTAKTDATEN
Spandauer Straße 46
57072 Siegen
think@neurologiq.de
www.neurologiq.de

BRANCHE
IT-Branche

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Simon Sack

ANZAHL DER MITARBEITER
10

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Die NeurologIQ Visual Computing GmbH entwickelt softwarebasierte Lösungen im Bereich Computer Vision und künstliche Intelligenz. Indem sie Informationen aus Bildern extrahieren, erzeugen sie verwertbare Daten, die sie mithilfe von Algorithmen analysieren.

Die Vision, kreative Software-Lösungen zu entwickeln und anzubieten, verbunden mit dem Wunsch nach Freiheit und Unabhängigkeit, haben Simon Sack Ende 2018 zur Unternehmensgründung bewogen. Nun entwickelt er mit NeurologIQ Software-Lösungen basierend auf Computer Vision, Machine Learning und Deep Learning. Diese sind nicht nur auf die Bedürfnisse und Infrastruktur der Kunden zugeschnitten, sondern können auch individuell angepasst und aktualisiert werden. „Wir extrahieren Informationen aus Bildern und erzeugen daraus verwertbare Daten, die wir mithilfe diverser Algorithmen analysieren“, erklärt der Gründer, der mit der bisherigen Entwicklung seines Unternehmens sehr zufrieden ist. „Aus einer Vision entstand das Unternehmen, welches – passend zu unseren Projekten – organisch und mit Weitblick wächst. Künstliche Intelligenz entwickelt sich nicht von allein. Dazu bedarf es kluger Köpfe, weshalb wir auch immer in die Entwicklung unserer Mitarbeiter investieren“, ergänzt Simon Sack weiter. So ist es ihm wichtig, dass sein Team kreativ, aber immer zielgerichtet arbeitet. Da manche Bereiche innerhalb der Branche noch eher unerschlossen sind, stellt das Pricing für den Gründer eine Herausforderung dar. „Das Standing am Markt neben allen bereits etablierten Unternehmen ist ebenfalls ein Thema“, so der Gründer weiter. Für die Zukunft wünscht er sich, dass sein Team weiterhin mit höchster Präzision und Qualitätsansprüchen Software-Lösungen entwickelt, die nicht nur zweckgebunden, sondern vor allem nachhaltig und zukunftsweisend sind.

Simon Sack gründete das Siegener KI-Start-up NeurologIQ Visual Computing GmbH.

NEVIO HEALTHCARE GMBH

// Durch den Laufbandschreibtisch oder auch das Schreibtischfahrrad bietet NEVIO aktive Bürozeit

UNTERNEHMEN
NEVIO Healthcare GmbH

KONTAKTDATEN
Markt 5
57072 Siegen
sales@mein-gesundes-buero.de
www.mein-gesundes-beuro.de

BRANCHE
Aktive Büromöbel / Bewegung und Gesundheit im Büro

GRÜNDUNG
2015

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Michaela Herbst
Michael Herbst

ANZAHL DER MITARBEITER
6

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Die NEVIO Healthcare GmbH liefert innovative Bewegungskonzepte für Bürotätige sowie ein ausgewogenes Sortiment an „Aktiven Büromöbeln“. Unter dem Dach von „mein-gesundes-buero.de“ finden sich viele Produkte für kleine und große Büros. Kernprodukte wie der Laufbandschreibtisch und das Schreibtischfahrrad bieten eine unkomplizierte Schnittstelle zwischen Gesundheit und Produktivität. Bewegung direkt am Arbeitsplatz – ohne Zeitverlust.

Bei der NEVIO Healthcare GmbH weiß man: Büroangestellte verbringen knapp 7,5 Stunden täglich sitzend, oftmals noch viel mehr. Studien haben bestätigt, wie schädlich permanentes Sitzen ist. Darüber hinaus hat man herausgefunden, dass der „komprimierte“ Sport am Ende des Tages diese negativen Effekte körperlicher Inaktivität nicht mehr kompensieren kann. Die Folgen sind bekannt: Rückenschmerzen, hoher Blutdruck und viele weitere Krankheitsbilder. Alles zu Lasten von Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Auf Grundlage dieses Wissens liefert NEVIO seit 2015 innovative Bewegungskonzepte für Bürotätige sowie ein ausgewogenes Sortiment an „Aktiven Büromöbeln“. Zu den Kunden zählen ebenso Großkonzerne wie kleine Mittelständler. Unter dem Dach von „mein-gesundes-buero.de“ finden sich viele Produkte für kleine und große Büros. Kernprodukte wie der Laufbandschreibtisch und das Schreibtischfahrrad bieten eine unkomplizierte Schnittstelle zwischen Gesundheit und Produktivität. Bewegung direkt am Arbeitsplatz – ohne Zeitverlust. Im Bereich Forschung und Entwicklung arbeitet NEVIO eng zusammen mit wissenschaftlichen Instituten und Gremien und bietet eine Vielfalt an Qualitätsprodukten, um den Arbeitsalltag so angenehm wie möglich zu gestalten und mehr Bewegung ins Angestellten-Leben zu bringen. Michael und Michaela Herbst beschreiben NEVIO als familiär: „Wir sind ein ausgesprochen familiäres und familiengeführtes Unternehmen. Unsere Tätigkeiten und Produkten entstammen allesamt aus persönlichen Erfahrungen, weshalb wir gerne unsere eigenen Produkte nutzen. Das macht uns authentisch.“ Aktuell ist NEVIO dabei den Standort in Siegen für das CoWorking weiter auszubauen. Parallel dazu werden deutschlandweit Partnerschaften sowie die Produkte weiterentwickelt. Hierzu ist für 2019 auch eine Crowdfunding-Kampagne geplant.

Michaela und Michael Herbst, Gründer von NEVIO Healthcare.

NORDWAND.DIGITAL

// Spezialisiert auf soziale Netzwerke, entwickelte sich NORDWAND.digital zum Experten für Social-Media Marketing und kreiert sowohl für Start-ups als auch mittelständische Unternehmen ansprechende Konzepte, damit sie für ihre Kunden jederzeit sichtbar sind

Experte in Social-Media-Marketing: Gründer Sven Parnemann und das Nordwand-Team.

UNTERNEHMEN
NORDWAND.digital

KONTAKTDATEN
Wilhelmstraße 58
58511 Lüdenscheid
buero@nordwand.digital
www.nordwand.digital

BRANCHE
Marketing

GRÜNDUNG
2012

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sven Parnemann

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
NORDWAND.digital ist eine Social-Media Agentur, die nicht nur die Produktion von Inhalten und das Schalten von Werbeanzeigen übernimmt, sondern auch die komplette Betreuung und Konzeption aller Social-Media-Kanäle.

Während 2012 Social-Media Marketing in Südwestfalen noch größtenteils unbekannt war, erkannte Sven Parnemann das Potenzial und gründete die Social-Media Agentur NORDWAND.digital in Lüdenscheid. Mit der Zeit traten immer mehr Unternehmen an ihn heran, die sich in diesem Bereich aufstellen wollten, und das Interesse für Social-Media Marketing wuchs enorm. Inzwischen etablierte Sven Parnemann NORDWAND.digital zur gefragten Social-Media Agentur, die kreative Konzepte und Inhalte entwickelt sowie produziert, Werbeanzeigen gekonnt schaltet und die Betreuung aller Social-Media Kanäle übernimmt. Auch wenn sich NORDWAND.digital auf Social-Media Marketing spezialisiert hat, schaut das Team über den Tellerrand hinaus: „Deshalb nutzen wir unter anderem auch Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung, um Ziele zu erreichen und den gesamten Entscheidungs- und Aufmerksamkeitsprozess potenzieller Kunden abzudecken“, sagt Sven Parnemann. So reicht das Leistungsportfolio von Content Produktion, Advertisement, Strategieerstellung und Redaktion bis hin zu Audits, Community Management, Influencer Marketing, Reporting und Beratung. „Beliebt ist aber vor allem unsere Vollbetreuung, bei der wir die komplette Betreuung der Social-Media Kanäle übernehmen und im Grunde ein Rundum-sorglos-Paket anbieten mit einem sinnvollen Mix aus allen genannten Leistungen“, erklärt der Gründer. Da das Team der Agentur nunmehr auf drei Mitarbeiter wuchs, war es für Sven Parnemann bisher die größte Herausforderung, den Umstieg vom Solo-Selbstständigen zum Unternehmer zu bewältigen. Noch in diesem Jahr soll nicht nur das Team der Agentur vergrößert werden, sondern auch die Räumlichkeiten. „Zusätzlich werden wir in diesem Jahr auch ein paar eigene Projekte an den Start bringen. Hierauf freue ich mich schon sehr“, verrät der Gründer.

ONTAVIO GMBH

// Regional denken und damit überregional erfolgreich sein – das kann die Produktschmiede ontavio von sich behaupten

Das Gründerteam: Felix Berghoff, Dominik Scholz und Philipp Thöne (v.l.n.r.)

UNTERNEHMEN
ontavio GmbH

KONTAKTDATEN
Wigeystraße 12a
57368 Lennestadt
info@ontavio.de
www.ontavio.de

BRANCHE
Online-Medien

GRÜNDUNG
2014

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Philipp Thöne
Dominik Scholz
Felix Berghoff
Michael Gehrig

ANZAHL DER MITARBEITER
30

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
ontavio konzipiert, entwickelt und vermarktet regionale Onlineportale und stellt ein breites Produktspektrum rund um Stellenmarkt, Onlinebewerbung und Lokalnachrichten bereit. Zum Team gehören erfahrene Entwickler, Redakteure, Vertriebs- und Marketingexperten.

Der Reiz der unternehmerischen Freiheit, die Perspektive, ein gutes Produkt erfolgreich auszubauen und die passende Chemie im Team dahinter, haben Philipp Thöne, Dominik Scholz, Felix Berghoff und Michael Gehrig 2014 zur gemeinsamen Firmengründung angetrieben. Seitdem umspannen die ontavio-Onlinewelten mit dem Azubiblog hashtag-ausbildung.de, dem Job- und Ausbildungsportal Karriere Südwestfalen und dem Bewerbermanagementsystem talentstorm den Kosmos eines umfassenden Recruitingansatzes. Die GmbH bringt Ausbildungsplatzinteressierte, Fach- und Führungskräfte mit den Arbeitgebern in der Region zusammen. Latent Stellensuchende werden in dem Newsportal LokalPlus über Jobalternativen informiert. Damit leisten die Portale einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region und im Kampf gegen den Fachkräftemangel. „Unser Erfolgsrezept: Aus der Region für die Region betreiben und leben wir unsere Produkte, entwickeln sie nach den Bedürfnissen unserer Kunden. Die Unternehmen schätzen die buchstäbliche Nähe, unsere Wurzeln im selben Boden und unseren Blick auf die Bedürfnisse der verschiedenen Wirtschaftskräfte. Im Hinblick auf die Preisstruktur durchweg fair, können auch kleine Unternehmen unsere Portale nutzen. Das hat sich so nachhaltig bewährt, dass bereits weitere sechs Regionen in Deutschland das Konzept von Karriere Südwestfalen übernommen haben – und erfolgreich umsetzen“, so die Gründer. Aus dem einstigen Startup ontavio ist innerhalb von sechs Jahren ein gesundes Unternehmen mit mehr als 30 Mitarbeitern geworden. Die Unternehmensorganisation muss sich dem schnellen Wachstum der Produkte anpassen und unterliegt einem stetigen Wandel. Dies stellt für ontavio die aktuell größte Herausforderung im Wachstumsprozess dar.

OPTIMONDO GMBH

// Das Expertenteam von Optimondo garantiert die Sichtbarkeit von Marken durch optimierte Prozesse

Sven Daum ist einer der Gründer und Geschäftsführer der Optimondo GmbH.

UNTERNEHMEN
Optimondo GmbH

KONTAKTDATEN
Auf`m Brinke 1
59872 Meschede
info@optimondo.de
www.optimondo.de

BRANCHE
Online-Marketing

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sven Daum
Stefan Schöttler

ANZAHL DER MITARBEITER
11

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Strategisches Optimieren und Steuern von Online- und Offline-Marketing-Vertriebskanälen aller Art.

Potenziale für einen langfristigen Erfolg im E-Commerce-Bereich auf. Als besonderes Plus arbeitet sie auch als Distributor mit einem eigenen Lager und der Logistik des Mutterkonzerns. „Unser Geschäft ist es, digitale Prozesse zu optimieren und Sichtbarkeiten zu schaffen, dabei richten wir uns nach dem Profil unserer Kunden und nicht umgekehrt“, sagen Sven Daum und Stefan Schöttler, die Gründer von Optimondo. Der Hauptgrund für die beiden zu gründen, bestand darin, dass bereits 2016 eine hohe Nachfrage von vorhandenen Dienstleistungskunden aus der Logistik bestand, die sich Unterstützung beim Aufbau des E-Commerce Kanals gewünscht hatten. Seitdem streben Daum und Schöttler danach, ehrlich, authentisch und mit viel Freude bei dem was sie tun, das Unternehmen zu führen. „Wir haben die Findungsphase verlassen und verfolgen konkrete Ziele unter Hinzunahme neuer Geschäftsfelder“, beschreiben sie die Aufgaben in naher Zukunft und wünschen sich eine durch Empfehlungen erzeugte Eigendynamik in der Kundenakquise.

Ein Expertenteam ist unter einem Dach vereint und kann dem Kunden eine breite Palette an Know-how und Erfahrung für eine erfolgreiche digitale Vermarktung aus einer Hand bieten – das ist das Geschäftsmodell von der Optimondo GmbH. Als Full-Service-Agentur bietet die GmbH nicht nur Expertenwissen zu Shopware, JTL-Wawi, JTL-WMS, SEO, Marketing und Vertrieb an. Das Angebot ist sehr breit gefächert und vereint sowohl Online-Marketing als auch das Erstellen von Webseiten, Onlineshops und Schnittstellen zum Warenwirtschaftssystem, Amazon, Otto, eBay und weiteren großen Marktplätzen. Optimondo bezeichnet sich selbst als Fairmöglichmacher, der die Nutzerfreundlichkeit im Webshop und dessen Auffindbarkeit in Google & Co optimiert. Die Agentur zeigt

PF PERFORMANCE MEDIEN GMBH

// Ein aufstrebendes Digital-StartUp revolutioniert den digitalen Vertrieb der Metall- und Bauindustrie

UNTERNEHMEN
PF Performance Medien GmbH

KONTAKTDATEN
Unnaer Landstraße 75
58708 Menden
info@pf-medien.de
www.performance-medien.de

BRANCHE
Digitalvertrieb und Medienproduktion

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Robin Apel
Julian Schmidt

ANZAHL DER MITARBEITER
8

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Vertriebsdigitalisierung für die Bau- und Metallindustrie. Analytik, strategische Digitalberatung, Web-Entwicklung, Performance Marketing, Datenvisualisierung.

Die Geschäftsführer Robin Apel und Julian Schmidt (sitzend) und CTO Christopher Menke (stehend).

Ein Kameramann, ein physikalisch-technischer Assistent, ein Handwerker, die Bau- und Metallindustrie und die Digitalisierung von Vertriebsprozessen. Das hat alles nichts miteinander zu tun? Doch. „Ich bin gelernter Dachdecker und meine zwei Teamkollegen sind auch seit Ewigkeiten mit dem Handwerk verbunden. Schon witzig, dass wir am Ende alle wieder in der gleichen Branche landen“, sagt Julian Schmidt, Geschäftsführer von Performance Medien.
Performance Medien, das ist ein aufstrebendes Digital Startup mit Sitz in Menden. Die drei Köpfe des Unternehmens, Robin Apel, Julian Schmidt und Christopher Menke sind klassische Quereinsteiger im digitalen Vertrieb: Bei ersten Maßnahmen, eigene digitale Produkte erfolgreich zu machen, lernten sie aus erster Hand, worauf es bei der Digitalisierung eigener Vertriebsstrukturen ankommt. Robin Apel leitete zu dieser Zeit die Foto- und Filmproduktion, die schon seit zwei Generationen Kontakte mit namhaften Größen aus der Metall- und Bauindustrie pflegte. Dem Team, inzwischen alles Experten auf dem Gebiet der Vertriebsdigitalisierung, wurde bei näherer Betrachtung schnell klar, dass selbst die Big Player der Branche erhebliche Defizite im digitalen Bereich haben. So entstand die Idee, mit dem eigenen digitalen Wissen die Vertriebsstrukturen dieser Unternehmen zu digitalisieren. Mittlerweile ist dieser Ansatz zum echten Erfolgskonzept geworden. Es ist ihr persönlicher Werdegang, der es ihnen ermöglicht, dringend benötigte digitale Produkte und Strategien zu entwickeln, mit denen aktuelle Herausforderungen der Bau- und Metallbranche gelöst werden. Zum Produktportfolio gehören beispielsweise die Auftragsgenerierung über die digitalen Kanäle, Automation von Vertriebsprozessen, Einrichtung von CRMs und vieles mehr. Die drei Sauerländer kennen die Branche ganz genau und wissen, dass sie sich mit digitalen Veränderungen schwertut. Daher geht es um die schrittweise Heranführung der Unternehmen an die Digitalisierung und den Abbau von Vorurteilen. Das macht Performance Medien zu dem praxisnahen und bodenständigen Partner in der digitalen Transformation der Bau- und Metallbranche.

PROCOVA GMBH

// Dank Procova gibt es Datenschutzschulungen in Südwestfalen. Damit werden Eckpfeiler für die digitale Zukunft geschaffen

UNTERNEHMEN
Procova GmbH

KONTAKTDATEN
Brunskappeler Str. 20
59939 Olsberg
info@procova.de
www.procova.de

BRANCHE
Datenschutz, Digitalisierung, Weiterbildung

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Benjamin Richter
Christoph Kleine

ANZAHL DER MITARBEITER
7

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Procova bietet transparente und pragmatische Lösungen rund um das Thema Datenschutz. Das Portfolio bietet die klassische Datenschutzberatung, Datenschutzschulungen sowie Datenschutzaudits. Je nach Themenbereich werden digitale Lösungen rund um Online-Seminare und Mitarbeiterschulungen geboten.

Vor zwei Jahren als Datenschutzberatung für KMU von Christoph Kleine und Benjamin Richter gegründet, liegt der Fokus der Procova heute auf einer einzigen Branche. Aufgrund der sehr sensiblen Daten im Medical-Bereich wurden die Kompetenzen zum Datenschutz, Digitalisierung und Automatisierung gebündelt und eine Plattform für Apotheken geschaffen, welche seit Mai 2020 im Einsatz ist.
Auf dieser Plattform nutzen Apotheken eine maßgeschneiderte sowie pragmatische Lösung für die Bereiche Datenschutz und Qualitätsmanagement. Ebenso kann eine Art Medikamententicker genutzt werden, welcher täglich automatisiert die neuesten Meldungen über Unverträglichkeiten und Rückläufer zusendet.
Aufgrund eines praktischen Checklisten-Verfahrens und den Beschreibungen der Arbeitspakete ist es für die Apotheke ein leichtes, die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Damit verhindert diese Bußgelder und natürlich einen hohen Schaden durch Imageverlust bei einem möglichen Datenschutzleck oder einer falschen Herausgabe eines Medikaments.
Durch die über zehnjährige Erfahrung in Sachen Datenschutz, konnte mit dieser Cloud-Plattform ein optimaler Systemansatz geschaffen werden, auf welchem 24/7h gearbeitet werden kann. Durch die hohe Anwenderfreundlichkeit konnten bereits erste Erfolge gefeiert werden. Procova erhielt die Aufmerksamkeit von Apothekerverbändern und somit konnten strategische Partnerschaften geschlossen werden.
„Aktuell wird eine TüV-Zertifizierung für die Plattform angestrebt. Ziel ist es, dass nach dem erfolgreichen Start im Bereich Apotheken, weitere Unternehmen der Healthcare-Branche ihre digitale Heimat auf der Procova Plattform (Procova MAP) finden. Hinzukommen soll ebenfalls noch eine Möglichkeit für den Bereich eLearning. Somit alles aus einer Hand“, berichtet Geschäftsführer und Gründer Benjamin Richter.

Christoph Kleine und Benjamin Richter sind die Gründer der Procova GmbH.

PROZESSSCHMIEDE

// Das Start-up Prozessschmiede begleitet Unternehmen bei Veränderungs- und Effizienzprojekten und ist die verlängerte Werkbank der Kunden im Bereich der Unternehmensentwicklung

UNTERNEHMEN
Prozessschmiede - Ingenieurgesellschaft mbH

KONTAKTDATEN
Siegener Str. 73-83
57223 Kreuztal
info@prozessschmiede.de
www.prozessschmiede.de

BRANCHE
Unternehmensberatung, Projektberatung, Interim Management

GRÜNDUNG
2015

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Steffen Hähner

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Unterstützung bei Effizienzprojekten in der Einzelfertigung, vor allem im Projektgeschäft des Maschinen- und Anlagenbaus sowie der Varianten- und Serienfertigung.

Das Kerngeschäft der Prozessschmiede ist die Begleitung von Veränderungs- und Effizienzprojekten insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau sowie in diversen Branchen mit Serienfertigung. Das Konzept von Gründer Steffen Hähner basiert bis heute auf der Idee einer „verlängerten Werkbank“: Wo fachliche, methodische oder kapazitive Ressourcen zur Umsetzung von Projekten fehlen, steht das Team der Prozessschmiede Unternehmen objektiv und flexibel zur Seite. „Wir beherrschen das methodische Handwerk und entwickeln für jede Aufgabenstellung situativ geeignete Strategien“, erläutert Geschäftsführer Oleg Micheev. „Mit unserer Arbeit entlasten wir nicht nur die internen Linien- und Projektmanager, sondern coachen in der Umsetzungsphase auch die Mitarbeiter an der Basis.“ Dabei fungiere man häufig auch als Dolmetscher zwischen den einzelnen Bereichen, beispielsweise zwischen IT und Anwendern, ergänzt Steffen Hähner: „Aufgrund unseres eigenen Werdegangs sprechen wir die Sprachen der verschiedenen Organisationsebenen und können so zielgerichtet vermitteln. Neben der Prozessoptimierung erhalten die Ingenieure zunehmend Anfragen für Interim Managementaufgaben, etwa um eine Leitungs- oder Projektvakanz zu überbrücken oder komplexe Transformationsaufgaben zu lösen. Um sicherzustellen, dass jeder Kunde die passende Expertise erhält, arbeitet die Prozessschmiede vertrauensvoll mit einem Netzwerk aus handverlesenen Spezialisten zusammen. „Uns ist wichtig, dass die Netzwerkpartner unsere Werte teilen“, stellt Hähner heraus, dem ein wertschätzender Umgang mit allen am Prozess Beteiligten am Herzen liegt. Neben Wirtschaftsingenieuren und Projektmanagern sind auch Wirtschaftspsychologen, Coaches oder Mediziner mit im Boot. Um Auftraggeber nicht nur temporär zu unterstützen, sondern auch langfristig mit fundierter Methodenkompetenz auszustatten, bietet das Prozessschmiede-Team in Zusammenarbeit mit den Netzwerkpartnern professionelle Schulungen an.

Gründer und Geschäftsführer Steffen Hähner mit Geschäftsführer Oleg Micheev.

RAWE HERMETICS

// Das Unternehmen rawe hermetics aus Finnentrop unterstützt beim Energiesparen im Bereich Drucklufttechnik

Daniel Rawe, Gründer und Geschäftsführer von Rawe Hermetics.

UNTERNEHMEN
rawe hermetics

KONTAKTDATEN
In der Mark 29
57413 Finnentrop
info@rawe-hermetics.de
www.rawe-hermetics.de

BRANCHE
Dienstleister im Bereich Drucklufttechnik

GRÜNDUNG
2015

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Daniel Rawe

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
rawe hermetics bietet Lösungen zur Energieoptimierung in Zusammenhang mit dem vorhandenen Druckluft- und Gasnetz. Darüber hinaus bieten wir verschiedene Messtechniken zur Energieoptimierung und vorbeugenden Instandhaltung. Abgerundet wird unserer Service durch die eigene Software „rawe energetics – Cloudlösung für Druckluft-Monitoring".

Die Idee zur Gründung von rawe hermetics kam Daniel Rawe während seiner Anstellung bei einem Hersteller von Ultraschallmesstechnik als technischer Vertriebsleiter für den Bereich D-A-CH. „In diesem Rahmen erhielt ich von Kunden häufiger die Anfrage, ob auch Messdienstleistungen durch den Hersteller angeboten werden. Das war jedoch nicht der Fall. Auf Grund der Häufigkeit der Anfragen habe ich mir dann mit der Zeit Gedanken über eine Gründung gemacht. Der Bedarf war da. Seit meinem 14. Lebensjahr habe ich immer selbstständige Tätigkeiten ausgeübt. Dies hat letztlich den Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, ausgelöst", erzählt Rawe. Die Tätigkeiten von rawe hermetics fußen auf drei Säulen. Zum größten Teil werden Dienstleistungen bei den Kunden durchgeführt: Sei es die Leckageortung an Druckluftnetzen oder die anschließende Reparatur der georteten Leckagen. Dadurch wird der Kunden personell entlastet und Ressourcen wie Zeit und Geld für andere Projekte geschaffen. Eine weitere Säule ist der Vertrieb von Messtechnik: Kunden, die die entsprechenden Messungen selbst durchführen oder die vorhandenen Energieströme im Unternehmen sichtbar machen möchten, können sich auf eine kompetente und professionelle Unterstützung und Beratung verlassen. Schulungen und Seminare beschreiben die dritte Säule des Unternehmens. Kunden werden durch geschultes Personal im Umgang mit der erworbenen Messtechnik geschult bzw. im Umgang mit dem vorhandenen Druckluftnetz sensibilisiert. „Wie vermutlich in vielen Unternehmen gibt es Höhen und Tiefen. Erfreulicherweise überwiegen die Höhen", kann sich Rawe über die Entwicklung seines Unternehmens freuen.
Zukünftig möchte rawe hermetics weitere Zweigstellen in Deutschland errichten, das Team vergrößern und das Energiesparpotenzial der über 60.000 Druckluftnetze in Deutschland sichtbar und die eigenen Lösungen bekannter zu machen.

ROCKETLIFE GMBH

// Das Plastikproblem ist allgegenwärtig. Das Schmallenberger Start-up Rocketlife möchte Abhilfe schaffen

Florian Nölling und Michal Jankowski.

UNTERNEHMEN
Rocketlife GmbH

KONTAKTDATEN
Weststraße 27
57392 Schmallenberg
info@rocketlife.de
www.rocketlife.de

BRANCHE
Haushaltswaren

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Florian Nölling

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Dass wir ein Problem mit Plastik in der Umwelt haben, hat inzwischen jeder mitbekommen. Wird einem der eigene Umgang mit Plastik einmal bewusst, müssen Alternativen her. Hier erreichet Rocketlife mit der eigenen Marke Chinchilla gezielt Kunden als Wir-Marke zum Mitmachen.

Die Themen Plastikmüll und Verpackungen beschäftigten ihn als Konsumenten schon längere Zeit. In einem normalen Supermarkt auf Nachhaltigkeit achten? Sehr kompliziert. Plastik ist leicht, vielseitig, billig zu bekommen und in unserem Alltag allgegenwärtig. Deswegen beschloss Florian Nölling 2018 ein Start-up zu gründen, das eine Produktpalette umfasst, die das schädliche Plastikproblem angeht. So bietet Nölling in seinem Unternehmen waschbare Abschminkpads, Bambus-Wattestäbchen, Naturzahnseide, Baumwoll-Beutel und Glasstrohhalme an – allesamt plastikfrei, recyclebar, aus nachwachsenden Rohstoffen hergestellt und zum Großteil wiederverwendbar. Zehn Produkte sind bereits online und in Reformhäusern, Unverpackt-Läden und in Einzelhandelsketten erhältlich. „Mit der Marke Chinchilla versuchen wir jedem nachhaltige und umweltschonende Produkte zugänglich zu machen, welche uns und den uns nachfolgenden Generationen eine sauberere Umwelt hinterlassen sollen. Seit dem Start der Eigenmarke Chinchilla sind wir einfach nur überwältigt von dem Interesse an umweltfreundlichen und plastikfreien Produkten und der positiven Resonanz", schwärmt Nölling. Das kleine Team kommt bei der aktuellen Entwicklung und Nachfrage kaum hinterher, einige Produkte waren innerhalb von vier Wochen ausverkauft. „Wir befinden uns aktuell in Gesprächen mit Investoren, da wir derzeit bereits das zehnfache an Waren produzieren müssen und wir das Unternehmen mit einem starken Partner auf das nächste Level bringen wollen. In Zukunft möchte ich weithin ein schmales, aber sportliches Team hinter mir haben", sagt Nölling zu den Zukunftsplänen. Oberste Priorität des jungen Sauerländer Startups bleibt auch zukünftig, die Grundidee immer weiter zu entwickeln und auszubauen. „Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, konventionelle Produkte durch umweltfreundliche Alternativen zu ersetzen. Ressourcenschonung und ein nachhaltiges Umweltmanagement sind die Grundpfeiler unseres Handelns", erklärt Nölling.

SABRINA PAUL

// Für mehr Gesundheit und Bewegung: Durch Personal Training schafft Sabrina Paul einen Ausgleich zum Arbeitsalltag ihrer Kunden

UNTERNEHMEN
Sabrina Paul | Personal Training

KONTAKTDATEN
Buscheystraße 50
58089 Hagen
kontakt@sabrinapaul.de
www.sabrinapaul.de

BRANCHE
Gesundheitsbranche,
Dienstleistungsbranche

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sabrina Paul

ANZAHL DER MITARBEITER
1

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Leib- und Seelsorge für Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter mit körperlichen und seelischen Stresssymptomen.

Als "Ersthelferin für die Seele" arbeitet Sabrina Paul mit Unternehmern, Führungskräften und Mitarbeitern in akuten seelischen Belastungssituationen. Ihr Schwerpunkt sind körperliche und seelische Stresssymptome wie Verspannungen, Ruhelosigkeit und Erschöpfung. Verspannungen können durch eine falsche Haltung und Bewegungsmangel entstehen oder zeigen sich u.a. als Ausdruck innerer Anspannung. In intensiven Beratungsgesprächen ermittelt sie, was die Auslöser der körperlichen und seelischen Belastungssymptome sein können und steht beratend zur Seite, welche Maßnahmen der akuten Belastung entgegenwirken können. Auf körperlicher Ebene helfen Bewegung und Training in der Natur, die Korrektur der Haltung und Entspannungstechniken. Auf seelischer Ebene unterstützt sie ihre Ratsuchenden durch vertrauensvolle Gespräche die dabei helfen die Zeit zu überbrücken, bis psychologische Hilfe verfügbar ist oder sich die Situation bessert. Ein wertschätzender und aufrichtiger Umgang, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, aber auch Humor prägen und beschreiben die enge Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Ihre Kunden sind dankbar, dass sie jemanden an ihrer Seite haben, denen sie ihre seelischen Nöte anvertrauen können und kompetenten und ermutigenden Rat erfahren.

„Ich wollte einen intensiven Veränderungsprozess der Menschen begleiten können, der mir in meiner vorherigen Position als Leiterin eines Fitnessstudios so nicht möglich waren. Ebenso wichtig war mir die Freiheit in meiner Arbeit“, sagt die Gründerin.

Foto: Michael Kleinrensing

Personal Trainerin Sabrina Paul machte sich 2016 selbstständig.

SAUERLANDSTOFF

// Sauerlandstoff drückt das Lebensgefühl der Region Sauerland/Südwestfalen in einer Mode- und Lifestylemarke aus

UNTERNEHMEN
Sauerlandstoff

KONTAKTDATEN
Schorenweg 82
59581 Warstein
info@sauerlandstoff.de
www.sauerlandstoff.de

BRANCHE
Textilien und Accessoires

GRÜNDUNG
2018

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Niklas Wohlmeiner

ANZAHL DER MITARBEITER
2

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Sauerlandstoff bietet Mode und Accessoires rund um das Thema Sauerland und Südwestfalen an.

Durch den Wunsch nach einer Marke, die das Sauerland so präsentiert wie es Gründer Niklas Wohlmeiner sieht, entstand die Idee von Sauerlandstoff. „Einer Marke, die den aktiven Lifestyle und die wunderschöne Landschaft der Region einfängt und es ermöglicht dieses Bild nach außen zu tragen. Eine Marke, die das Sauerland in einem neuen, modernen Licht darstellt und gerade für junge Menschen eine Möglichkeit bietet sich mit der Region zu identifizieren“, sagt Niklas Wohlmeiner. Gleichzeitig soll sie einladend auf alle anderen wirken. Zunächst für den Eigenbedarf gedacht, produzierte Wohlmeiner die ersten T-Shirts. Durch einen Post auf Instagram häuften sich die Anfragen, ob das T-Shirt zum Verkauf sei und wo es angeboten werde. „Das positive Feedback hat mich sehr gefreut, denn es hat mir gezeigt, dass auch andere die Region so sehen wie ich“, sagt Niklas Wohlmeiner. Die ersten T-Shirts wurden verkauft und als die Nachfrage stieg, fasste der er den Entschluss, eine Marke zu gründen und das Projekt Sauerlandstoff in die Realität umzusetzen. „Der Name ist bewusst so gewählt, dass er nicht allein auf den textilen Stoff reduziert ist. Vielmehr soll der Name genug Raum lassen, sich immer wieder neu zu erfinden“, sagt der Gründer. Produkte im Bereich Mode werden daher in Zukunft nicht alles darstellen, was die Kunden von Sauerlandstoff erwarten können. Um den Bedarf an Arbeit zu decken, schloss sich ebenso Lukas Wohlmeiner, Niklas Bruder, dem Projekt an. „Wir arbeiten ständig an neuen Ideen und probieren uns in alle möglichen Richtungen aus. Es ist eine spannende Zeit und wir sind gespannt wohin der Weg uns führt“, so die beiden Inhaber.

Niklas Wohlmeiner gründete die Marke Sauerlandstoff. Sein Bruder Lukas unterstützt ihn beim Aufbau des Start-ups.

SCREWERK GMBH

// Verfügbarkeit von Schrauben ab Losgröße 1 dank des Lüdenscheider Unternehmens Screwerk

UNTERNEHMEN
Screwerk GmbH

KONTAKTDATEN
Lösenbacher Landstr. 160
58509 Lüdenscheid
info@screwerk.de
www.screwerk.de

BRANCHE
E-Commerce

GRÜNDUNG
2013

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Heiko Schlabach
Alexander Hoffmann

ANZAHL DER MITARBEITER
40

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Screwerk bietet Verfügbarkeit für Schrauben in kleinen Stückzahlen.

Schrauben gibt es in unendlichen Abmessungen. Während Hersteller jede Abmessung ausschließlich oberhalb ihrer Mindestfertigungslosgröße anbieten, ist der Handel in den Mengen darunter auf die Abmessungen begrenzt, die wirtschaftlich vorgehalten werden können. Daher gibt es für einen Großteil von Schrauben in kleinen Losgrößen keine Verfügbarkeit. Das ist seit 2013 anders: Screwerk hat initial für Schrauben im Kunststoffbereich einen eigenen Standard entworfen, der einerseits Abmessungen für jeden Anwendungsfall vorhält, aber andererseits die Vielfalt auf eine lagerfähige Anzahl von Abmessungen eingrenzt. Mittlerweile wurde das Sortiment um metrische Schrauben erweitert. So werden in Summe über 10.000 Varianten in großen Stückzahlen gefertigt und weltweit über den eigenen Onlineshop an gewerbliche Kunden vermarktet. Die durchgängige Verfügbarkeit in Kombination mit der Reichweitenerhöhung des Internets generiert über 2.000 Neukunden pro Jahr. „Sowohl Heiko Schlabach als auch ich kommen aus einem unternehmerischen Umfeld, in dem uns vor gelebt wurde, dass man am Wirtschaftsleben teilnehmen und sein Umfeld aktiv gestalten kann. Wir beide haben an dieser Gestaltung seit der Schulzeit unsere Freude. Wir haben viel versucht und sind immer am Ball geblieben. Die Gründung des gemeinsamen Unternehmens war auf diesem Weg ein Ereignis unter vielen auf unserem abwechslungsreichen Zeitstrahl“, erzählt Alexander Hoffmann, einer der zwei Screwerk-Gründer. Seit der Gründung ist viel passiert: Das Unternehmen gehört mittlerweile zu einem der schnellstwachsenden Start Ups in Deutschland. Dabei muss sich die Organisation Jahr für Jahr neu erfinden und sämtliche Regeln neu denken. Was dieses Jahr keine Rolle spielt, kann im Nächsten zum entscheidenden Engpass werden. So ist Screwerk als E-Commerce Plattform gestartet. Um das Geschäftsmodell um weitere Schraubensortimente zu erweitern hat das Unternehmen ein innovatives Fertigungskonzept entwickelt über das es in Lüdenscheid mittlerweile selber produziert. Diese digitale „Sortimentsfertigung“ ist wieder einmal ein entscheidender Schritt auf dem Weg die ultimative Verfügbarkeit für Schrauben ab „Losgröße 1“ zu ermöglichen.

Alexander Hoffmann (l.) und Heiko Schlabach gründeten gemeinsam die Screwerk GmbH.

SDFS SMARTE DEMONSTRATIONS-FABRIK SIEGEN GMBH

// Die SDFS lässt Industrie und Hochschule praxisnah zusammenarbeiten und begleitet damit die südwestfälische Industrie in die Zukunft

Dr. Johannes Wagner (Foto) gründete gemeinsam mit Prof. Dr. Peter Burggräf die Smarte Demonstrationsfabrik Siegen.

UNTERNEHMEN
SDFS Smarte Demonstrationsfabrik Siegen GmbH

KONTAKTDATEN
Siegener Straße 152
57223 Kreuztal
info@demofabrik-siegen.de
www.demofabrik-siegen.de

BRANCHE
Industrie, Beratung, Weiterbildung

GRÜNDUNG
2017

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Dr. Johannes Wagner
Prof. Dr. Peter Burggräf
Christian Pulz

ANZAHL DER MITARBEITER
8

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Gegenstand des Unternehmens ist die Fertigung und der Vertrieb von Prototypen-, Kleinserien- und Serienprodukten sowie die Vermietung der Produktionsumgebung zu Demonstrations-, Forschungs-, Aus- und Weiterbildungsprogrammen und der Verkauf von Forschungsserviceleistungen zur Validierung, Testung und Gegenüberstellung von wissenschaftlichen Lösungen.

Die Gründung von SDFS erfolgte im Umfeld der Universität Siegen. Die ursprüngliche Problematik: In der Forschung im Produktionsmanagement ist häufig kein geeignetes Forschungsobjekt vorhanden, mit dem valide Forschungsergebnisse erzielt werden können. Für diese ist eine reale Produktionsumgebung in einem echten Wettbewerbsumfeld zwingend erforderlich. Gleichzeitig fällt der Transfer von Forschungsergebnissen in die reale Wirtschaft schwer, da dazu erforderliche Testumgebungen fehlen. Diese Lücken soll die SDFS schließen. Die Idee, die ursprüngliche Problematik zu lösen: Eine reale Fabrik als lebendiges Labor aufzubauen, in der Industrie und Hochschulinstitute praxisnah zusammenarbeiten, um die Industrie in Südwestfalen in die Zukunft zu begleiten. Kern des Geschäftsmodells ist die Fertigung sowie der Vertrieb von Prototypen-, Kleinserien- und Serienprodukten für den Maschinenbau und die Automobilindustrie. Die SDFS begleitet interessierte Partner in den Herausforderungen der Digitalisierung und ermöglicht es ihnen, in einer innovativen Testumgebung neueste digitale Technologien in der Produktionstechnik kennenzulernen und anzuwenden. Ein effizienter Transfer der Technologien in die Industrie ist das Resultat. Zur Hebung der Innovationspotenziale sowie zum Austausch von Know-how pflegt die SDFS ein umfangreiches Partnernetzwerk aus Industrie, Hochschulen sowie Forschungsinstituten und organisiert Veranstaltungen wie das Siegener Produktionsforum oder den Industrie-Arbeitskreis Best Practice Zirkel Produktion. „Wir versuchen, unseren Gründergeist zu bewahren, aber gleichzeitig natürlich die Anforderungen, die der Maschinenbau und die Automobilindustrie an uns stellen zu erfüllen: Wir vereinen damit Offenheit, Pragmatismus und agiles Arbeiten im Netzwerk mit Professionalität, Effizienz und absoluter Kundenorientierung“, so Dr. Johannes Wagner und Prof. Dr. Peter Burggraf, die SDFS-Gründer.

SIMON´S BROTMANUFAKTUR GMBH

// Simon Hoberg legt in seiner Brotmanufaktur großen Wert auf Qualität und Transparenz. Deshalb kann der Kunde die Zubereitung vor Ort verfolgen

UNTERNEHMEN
Herr von Myra
Simon´s Brotmanufaktur GmbH

KONTAKTDATEN
Brüderstraße 59
59494 Soest
simon.hoberg@herr-von-myra.de
www.herr-von-myra.de

BRANCHE
Bäckerhandwerk, Hotellerie

GRÜNDUNG
2012

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Simon Hoberg

ANZAHL DER MITARBEITER
17

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Bei Herr von Myra gibt es eine Auswahl an Brotzeiten, Vesperplatten, Frühstücken und Flammkuchen, die vor den Augen des Kunden zubereitet und gebacken werden. In der neuen Hotellerie bietet Simon Hoberg Luxusbetten in einem historischen Haus an.

Getreu dem Grundsatz einer transparenten, qualitätsbewussten und ehrlichen Unternehmenskultur führt Simon Hoberg die Brotmanufaktur Herr von Myra in Soest und legt seinen Fokus auf das traditionelle Bäcker-Handwerk. Dass alle Backwaren nach dem Slow-Baking Verfahren direkt vor den Kunden gefertigt und im Steinofen gebacken werden, macht die Besonderheit seiner Brotmanufaktur aus. Dadurch verspricht er nicht nur ein besonderes Erlebnis, sondern auch ein wertiges Produkt. „Die derivativen Zutaten, wie Käse, Wurst, Schinken, Marmeladen kommen vornehmlich von heimischen Höfen oder regionalen Handwerksbetrieben, die ähnlich unserer Philosophie ihr Handwerk betreiben“, sagt Simon Hoberg, der die Brotmanufaktur 2012 gründete. Durch seine Selbstständigkeit ermöglichte er sich, seine eigenen Ideen umzusetzen und seine persönliche Freiheit leben zu können. Die Eröffnung seines zweiten Standbeines, einer Hotellerie in Hildesheim, im September und die damit verbundene Einarbeitung der Mitarbeiter stellt für ihn die bisher größte Herausforderung dar. „Denn sie bilden die Grundlage für einen erfolgreichen Start“, sagt Simon Hoberg. Das Geschäftsmodell seiner Hotellerie basiert auf einem von ihm konzipierten luxuriösen Bettenkonzept, das einen gesunden sowie erholsamen Schlaf sicherstellt. Obwohl seine Gründung mit Höhen und Tiefen verlief, wünscht sich Simon Hoberg, ein weiteres historisches Haus zu erwerben und als Hotellerie umzufunktionieren.

Simon Hoberg gründete die Brotmanufaktur Herr von Myra und ein neues Hotelkonzept.

SPOT AR GBR

// Stadtführungs-App erweckt historische Gemäuer in Soest wieder zum Leben – zumindest auf dem Handydisplay

Dennis Wiosna und Viktor Waal, Gründer von SpotAR.

UNTERNEHMEN
SpotAR GbR

KONTAKTDATEN
Stemweg 1b
59494 Soest
info@spotar.io
www.spotar.io

BRANCHE
Mobile App-Entwicklung mit Fokus auf Augmented Reality (AR)

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Viktor Waal
Dennis Wiosna
Viktor Gottfried

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Projektbasierte Softwareentwicklung von Apps mit Fokus auf Augmented Reality. Aktuell im Rahmen der digitalen Modellkommune Soest.

Irgendwann kam eine Anfrage vom Wirtschaftsmarketing in Soest, ob wir nicht eine Tourismus-App entwickeln könnten“, erzählen Viktor Waal, Dennis Wiosna und Viktor Gottfried, die SpotAR-Gründer. Inzwischen hat sich das Unternehmen über die Soester Stadtgrenze hinaus einen Namen gemacht. „Wir haben bereits Anfragen von anderen Städten, um eine ähnliche Lösung zu implementieren. Auch können wir uns vorstellen, im Rahmen der Regionale 2025 eine Lösung für Südwestfalen zu etablieren“, verkünden die Gründer stolz. Unabhängigkeit war ihnen sehr wichtig. „Wir haben uns stetig positiv entwickelt und haben uns bewusst dazu entschieden, keinen Investor ins Boot zu holen und uns somit nicht abhängig zu machen. Die Strategie ist zum Glück aufgegangen. Wir haben weiterhin 100 Prozent des Unternehmens in unserer eigenen Hand.“ Als größte Herausforderung beschreiben sie, einen Designer zu finden, die sich auf AR-Apps spezialisiert haben, denn davon gibt es zurzeit noch relativ wenige – glücklicherweise kann die SpotAR einen 3D-Designer zu ihrem Team zählen und ist somit gut aufgestellt.

Aktuell arbeitet die SpotAR an einem großen Projekt im Rahmen der digitalen Modellkommune Soest. Sie entwickelt eine App, die eine digitale Stadtführung ermöglicht. Dabei werden per Augmented Reality (AR) historische Gebäude auf der Smartphone-Kamera wieder zum Leben erweckt. Es handelt sich noch um projektbasierte Softwareentwicklung, in Zukunft soll daraus aber eine Whitelabel-Lösung für Städte und Kommunen mit eigenem Content-Management-System (CMS) für die jeweiligen Tourismusverantwortlichen oder das Stadtmarketing entstehen. Dadurch kann eine App-as-a-Service mit einem monatlichen Abo-Modell zur Verwaltung des Contents in der App angeboten werden. „Wir haben durch verschiedene Projekte bereits viele Berührungspunkte mit dem Stadtmarketing von Soest und dem Einzelhandel zu tun gehabt.

STATMATH GMBH

// Durchblick durch große Datenmengen verschafft statmath und ist inzwischen etablierter Mittelständler in Siegen

Christian Friedrich und Dr. Alexander Hoffmann, Gründer von statmath.

UNTERNEHMEN
statmath GmbH

KONTAKTDATEN
An der Alche 15
57072 Siegen
mail@statmath.de
www.statmath.de

BRANCHE
Data Science/Software Development

GRÜNDUNG
2011

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Christian Friedrich
Dr. Alexander Hoffmann

ANZAHL DER MITARBEITER
27

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Statmath hilft, Mehrwerte aus den digitalen Spuren von Kunden oder Produktionsprozessen zu generieren. Mit Hilfe der Expertise in den Bereichen Datenanalyse, Algorithmen und Softwareentwicklung bietet das Unternehmen Individuallösungen und skalierbare Module zur Integration in bestehende Plattformen an.

Die statmath GmbH ist ein Data Science Unternehmen, das Dienstleistungen in den Bereichen IIoT, Predictive Maintenance oder Sales Forecasting anbietet. statmath macht nach eigenen Angaben aus Big Data Smart Data, indem sie ihre Kunden dabei unterstützt, sich einen Durchblick in großen Datenmengen zu verschaffen und diese nutzbar zu machen. Aktuell befindet die GmbH sich in einer Umbruchphase: vom kleinen Start-up Unternehmen hin zu einem etablierten und namhaften Mittelständler. Die größte Herausforderung ist dabei, diese Phase optimal zu organisieren sowie transparent und offen nach Innen und Außen zu kommunizieren. Große Projekte müssen gestemmt werden, alle Mitarbeiter an Bord geholt und neue Aufgaben verteilt werden. Wie aus dem kleinen Start-up ein namhafter Mittelständler werden konnte? Es begann 2011, als Christian Friedrich und Dr. Alexander Hoffmann die Freiheit haben wollten, eigene Entscheidungen zu treffen und es einfach sehr spannend fanden, auszuprobieren, ob ihre Ideen am Markt Erfolg haben können. Das hatten und haben sie. Es ist zwar nicht alles so eingetroffen, wie sie es geplant hatten, aber das trifft in der Regel selten zu. Sie beschreiben die Reise seit der Gründung bis heute aber als unglaublich spannend und sehr lehrreich. „Wir haben uns zu einem sehr starken Team entwickelt und mit einer mittlerweile bekannten Marke in unserem Segment etabliert. Außerdem haben wir uns ein sehr breites Kundenspektrum aufgebaut, also sind wir in Summe sehr zufrieden und glücklich mit dieser Entwicklung“, so Friedrich und Hoffmann. Und weil es für statmath so gut läuft, raten sie Gründungsinteressierten: „Jeder der mit dem Gedanken spielt, sich selbstständig zu machen, sollte es einmal ernsthaft versuchen und nicht zu lange über theoretische Probleme nachdenken. In der Praxis gibt es dann fast immer eine Lösung.“

UNTERNEHMERVERLAG SÜDWESTFALEN GMBH

// Durch verschiedene Formate bietet der Unternehmerverlag Südwestfalen nicht nur Mehrwerte für Unternehmer, sondern vernetzt eine gesamte Region

UNTERNEHMEN
Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH

KONTAKTDATEN
Corunnastr. 1
58636 Iserlohn
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de
www.unternehmerverlag-suedwestfalen.de

BRANCHE
Verlagswesen/Medien

GRÜNDUNG
2014

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Torben K. Feil

ANZAHL DER MITARBEITER
6

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Der Unternehmerverlag Südwestfalen ist ein innovatives Medienunternehmen, das Mehrwerte und Netzwerke für die Unternehmerschaft in der Region Südwestfalen schafft. Neben der Herausgabe des regionalen Unternehmermagazins „Unternehmertum Südwestfalen“ veranstaltet der Verlag Events wie den „Unternehmerpreis Südwestfalen“ oder das „Unternehmerforum Südwestfalen“.

Der Unternehmerverlag Südwestfalen ist ein Medienunternehmen mit der Spezialisierung auf Inhalte rund um die Themen Unternehmertum, Wirtschaft und Wissenschaft – und das speziell für die starke Wirtschaftsregion Südwestfalen. Torben K. Feil gründete den Verlag 2014, weil er für sich und seine Mitarbeiter ein Umfeld schaffen wollte, in dem jeder gerne arbeitet und eine Atmosphäre von Gemeinsamkeit, Vertrauen, Motivation sowie Leistungsbereitschaft und Respekt herrscht. „Die Unternehmenskultur ist einer der zentralen Punkte, warum ich Unternehmer geworden bin“, sagt Feil. Neben der Herausgabe des regionalen Unternehmermagazins „Unternehmertum Südwestfalen“ veranstaltet der Verlag des Weiteren Events wie den „Unternehmerpreis Südwestfalen“, bei dem Unternehmerpersönlichkeiten und Menschen aus Südwestfalen in vier verschiedenen Kategorien ausgezeichnet werden, oder das „Unternehmerforum Südwestfalen“, bei dem Mehrwerte und Netzwerke vor Ort vermittelt und geknüpft werden. Darüber hinaus produziert der Verlag auch weitere Publikationen zum Thema Wirtschaft, wie z. B. das Standort-Magazin über Iserlohn im Auftrag der Iserlohner Wirtschaftsförderungsgesellschaft.
Mit seiner Arbeit stellt der Verlag bewusst nicht große Konzernmanager in den Fokus, sondern bodenständige Menschen, die sich für ihre Heimatregion stark machen. Das Konzept, auf Premium-Inhalte zu setzen, kommt bei der Leserschaft gut an, sodass sich der Verlag trotz des schwierigen Marktumfeldes gut entwickelt hat. „Mit unserer Entwicklung können wir sehr zufrieden sein. Wenn man guten Content produziert, kann man nach wie vor mit einem Print-Magazin erfolgreich sein“, sagt der Gründer. Egal welche Aufgabe Feil angeht, im Fokus stehen die Menschen: „Denn in Zeiten der Digitalisierung gilt meiner Meinung nach mehr denn je: Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht – gerade dann, wenn man ein regionales Produkt hat.“

Torben K. Feil, Gründer und Geschäftsführer der Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH.

VIEREINHALB

// Die Agentur VIEREINHALB aus Schmallenberg berät ihre Kunden rund um die Themen Branding, Corporate Design, Websites, Online Shops, sowie Social Media

Fabian Aufderheide, Sebastian Uting und David Spieler (v. l.) gründeten gemeinsam die VIEREINHALB GbR.

UNTERNEHMEN
VIEREINHALB GbR

KONTAKTDATEN
Im Brauke 11
57392 Schmallenberg
hallo@viereinhalb.io
www.viereinhalb.io

BRANCHE
Marketing & Werbung

GRÜNDUNG
2014

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Sebastian Uting
Fabian Aufderheide
David Spieler

ANZAHL DER MITARBEITER
14

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Viereinhalb ist eine Kreativagentur für das digitale Zeitalter. Nachdem sie ihre Kunden umfassend beraten, packen sie ihre Ideen selbst an und setzen die Kampagnen gemeinsam um.

Die Agentur VIEREINHALB aus Schmallenberg definiert sich weder als klassische Werbeagentur noch als Consultants: „Wir sind eine Mischung aus beidem“, sagen die Gründer Sebastian Uting, Fabian Aufderheide und David Spieler. Sie betreuen kleine und mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Websites & Shops, Branding, Social Media sowie crossmediale Kampagnen. Anders als bei vielen Agenturen, lassen sie ihre Kunden nach der Beratung nicht alleine, denn VIEREINHALB setzt ihre Idee direkt um. „Wir stehen für Produkte und Dienstleistungen, die die Menschen bewegen“, sagen die drei Gründer. So wie sie als Agentur nach außen wirken, leben sie ihre Unternehmenskultur auch innerhalb ihrer eigenen vier Wände: Regelmäßige Teamevents, Teambüros, flache Hierarchien und gemeinsame Entscheidungen fördern das Miteinander und sorgen für ein Team, welches gemeinsam in eine Richtung geht.

Daher können die Gründer mit Stolz sagen, dass ihre Agentur in den vergangenen Jahren einen bleibenden Eindruck in der Region geschaffen hat. VIEREINHALB ist aber nicht nur personell gewachsen, sondern erhält durch ihre Arbeit und kreativen Ideen viel positives Feedback. „Das bestärkt uns täglich in dem was wir tun und treibt uns an, immer besser zu werden“, sagen die Gründer.

VIRTUAL RETAIL GMBH

// Mit ihrer innovativen Vermessungstechnologie entwickeln sie den Fashion- sowie Fitnessmarkt nachhaltig weiter und bieten ein neues Nutzungserlebnis

Lin Wan und Benedikt Ley (Foto) gründeten zusammen mit Bernd Buxbaum und Martin Hill das Start-up Virtual Retail.

UNTERNEHMEN
Virtual Retail GmbH

KONTAKTDATEN
Martinshardt 19
57074 Siegen
info@virtual-retail.com
www.virtual-retail.com

BRANCHE
IT

GRÜNDUNG
2016

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Benedikt Ley
Lin Wan
Bernd Buxbaum
Martin Hill

ANZAHL DER MITARBEITER
10

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Virtual Retail entwickelt eine Smartphone App, mit deren Hilfe jeder ein maßgenaues 3D-Körpermodell von sich zu Hause erstellen kann. Unternehmen aus dem Bereichen Fashion und Fitness können ihren Kunden mit Hilfe der Technologie neue Formen der individuellen Nutzungs- und Einkaufserfahrung bieten.

Das Ziel von Virtual Retail ist die präzise Vermessung von Personen für die Nutzer simpel und angenehm wie möglich zu gestalten. Die Gründer Benedikt Ley, Lin Wan, Bernd Buxbaum und Martin Hill entwickelten eine Software, die aus nur zwei Fotos sowie der Körpergröße und des Geschlechtes ein 3D-Modell mit sämtlichen Körpermaßen ermittelt – und das von Zuhause aus. Die Technologie lässt sich als Softwarebaustein in bestehende E-Commerce Systeme wie Webshops oder mobile Shopping-Apps integrieren und fügt sich damit nahtlos in Einkaufsprozesse ein. Modehändler können ihren Kunden mit Hilfe der Technologie eine präzise und individuelle Passformberatung beim Onlinekauf versprechen und so ihre Retourenquote reduzieren. Aber auch Fitnessstudios können ihren Mitgliedern helfen, den Trainingserfolg durch eine Visualisierung der Veränderung des Körpers besser nachzuverfolgen. In den vergangenen zweieinhalb Jahren entwickelten die Gründer nicht nur ihr innovatives Produkt, sondern bauten mit Hilfe ihrer Investoren ein technologisch starkes zehnköpfiges Team auf. Sie entwickelten sich zu einem jungen, innovativen und interkulturellen Team mit flachen Hierarchien, offenen Kommunikationskanälen und agilen Entscheidungsprozessen, bei dem die Vereinbarkeit von Familie und Beruf selbstverständlich ist. Mit ihrem Umzug in den SUMMIT, dem neuen Siegener Technologiecampus, sind sie sich sicher, dass sie eine Arbeitsumgebung gefunden haben, die sich positiv auf das Team und die weitere Entwicklung auswirkt. Daher sind sie zuversichtlich, dass Virtual Retail auch die bisher größte Herausforderung, die Vermarktung ihres Produktes, meistern wird. „Derzeit verhandeln wir mit verschiedensten E-Commerce Unternehmen über die Umsetzung erster Pilotprojekte“, erklären die Gründer.

WAGYU SAUERLAND

// Wagyu Sauerland züchtet in Arnsberg eigene Wagyu-Rinder, dessen Fleisch einen unvergleichlichen Geschmack hat und zum edelsten Fleisch der Welt zählt

Züchten ihre eigenen Wagyu-Rinder im Sauerland: Katrin Schütz und Christoph Willeke, Gründer von Wagyu-Sauerland.

UNTERNEHMEN
Wagyu Sauerland GbR

KONTAKTDATEN
Bönkhausen 1
59821 Arnsberg
info@wagyu-sauerland.de
www.wagyu-sauerland.de

BRANCHE
Landwirtschaft, Fleischvermarktung

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Katrin Schütz
Christoph Willeke

ANZAHL DER MITARBEITER
3

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Wagyu Sauerland züchtet in Arnsberg eigene Wagyu-Rinder, dessen Fleisch einen unvergleichlichen Geschmack hat und zum edelsten Fleisch der Welt zählt. In Verbindung mit der Regionalität, der Haltung auf sauerländer Weiden und der Fleischverwertung nach dem Prinzip „from nose to tail“ differenziert sich das Angebot der Gründer vom herkömmlichen Rindfleischmarkt.

Mit Waygu Sauerland haben Katrin Schütz und Christoph Willeke sich bewusst für einen Markt und ein Geschäftskonzept entschieden, das in der Gesellschaft auf eine höhere Akzeptanz trifft. Denn anders als bei der herkömmlichen Fleischherstellung liegt ihr Erfolg darin, ein ethisch und ökologisch hochwertiges Produkt herzustellen. Da der Export neuer Zuchtgenetik aus Japan verboten ist, steht das Fleisch für Luxus der Extraklasse. Denn Wagyu-Rinder liefern nicht nur das teuerste Fleisch der Welt, sondern zählen gleichzeitig durch den 30 Prozent höheren Anteil an ungesättigten Fettsäuren und den hohen Gehalt an Omega 3 und 6 zum gesündesten Rindfleisch. „Wir wollen das erzeugte Lebensmittel nicht einfach abliefern, sondern direkt vermarkten. Die gesamte Wertschöpfungskette selbst in der Hand zu haben, ist für uns ein klarer Zugewinn an Selbstbestimmtheit“, sagen Katrin Schütz und Christoph Willeke. So vermarkten sie das Wagyu-Fleisch – sowohl über ihren Online-Shop als auch vor Ort am Hof Gut Bönkhausen in Arnsberg – überwiegend in Form von Steaks, im Glas, als Burger Patties, Grillwurst und Schinken. Zudem arbeiten sie mit Gastronomen, Metzgereien und dem Hofladen Sauerland zusammen und etablierten ihre Produkte bereits über Wagyu Tasting Events. Für die beiden Gründer stellt die dreijährige Mast der Wagyu-Ochsen bis zur Schlachtung die bisher größte Herausforderung dar, da das eingesetzte Kapital lange gebunden ist. Zudem war der Start als Nicht-Hofnachfolger ohne landwirtschaftliche Fläche und Maschinen zunächst schwieriger als gedacht: „Doch genau diese Schwierigkeiten haben zum Wachstum beigetragen, wir haben viel Neues gewagt, an dem wir gewachsen sind. Darüber hinaus haben wir ein landwirtschaftliches Konzept aufgebaut, das genau zu unseren Ansprüchen passt“, sagen die Gründer und freuen sich, da ihr Angebot sehr gut angenommen wird und ihre Wagyu-Herde nun eine solide Größe umfasst, sodass sie 2021 kontinuierlich Fleisch abliefern können.

XOCÓLEA

// Bei Xocólea dreht es sich um Schokolade und feine Spezialitäten. Da an die Schokoladenmanufaktur ein Café angeschlossen ist, kann Lea Hoberg schnell und flexibel auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen

Wollte sich schon immer mit einer Schokoladenmanufaktur selbstständig machen: Lea Hoberg, Gründerin und Geschäftsführerin von Xocólea aus Olpe.

UNTERNEHMEN
Xocólea Schokoladenmanufaktur

KONTAKTDATEN
Frankfurter Straße 16
57462 Olpe
hallo@xocolea.de
www.xocolea.de

BRANCHE
Lebensmittel

GRÜNDUNG
2019

GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER
Lea Hoberg

ANZAHL DER MITARBEITER
4

IDEE/GESCHÄFTSMODELL
Xocólea ist eine Schokoladenmanufaktur, die mit einem angeschlossenen Café die Gäste direkt vor Ort verwöhnt. Gründerin Lea Hoberg überzeugt mit qualitativ hochwertigen, regionalen und saisonalen Produkten sowie mit einer vielseitigen und einzigartigen Produktauswahl.

Gründete Lea Hoberg erst im vergangenen Jahr Xocólea, entwickelte sich die Schokoladenmanufaktur zur modernen Lokalität mit gemütlicher Atmosphäre in der Olper Innenstadt. „Es war schon immer mein Traum mich mit einer Schokoladenmanufaktur selbstständig zu machen“, sagt die junge Gründerin. Nun überzeugt sie mit qualitativ hochwertigen, regionalen und saisonalen Produkten und setzt auf eine vielseitige, aber dennoch einzigartige Produktauswahl. Neben verschiedenen Schokoladen- und Pralinenspezialitäten bietet Lea Hoberg ebenso saisonale Törtchen, Tartelettes und verschiedene Gebäckspezialitäten sowie eine Frühstückskarte und Getränke, wie heiße Schokolade, offene Teesorten und erlesene Kaffeespezialitäten, an. Dabei legt die Gründerin nicht nur hohen Wert auf Qualität, sondern auch auf Kundenwünsche: „Das gesamte Konzept ist auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Durch die direkt angeschlossene Produktion ist es möglich, schnell und flexibel auf die individuellen Kundenwünsche einzugehen. So kann der Kunde sich beispielsweise seine eigene Schokoladenkreation erstellen. Oder die heiße Schokolade, die natürlich selbst produziert wird, kann mit verschiedenen Aromen und Gewürzen ganz nach Kundenwunsch verfeinert werden“, sagt Lea Hoberg. Zusätzlich können ihre Produkte als Geschenk eingepackt oder auch als „Take-Away“ verzehrt werden. Neben verschiedenen Geschenkpakten für den privaten Gebrauch oder Firmenpräsente bietet Hoberg ebenso Veranstaltungen an. „In regelmäßigen Abständen werden Events oder Abende zum Thema Schokolade und Wein oder auch Lesungen zum Thema Schokolade durchgeführt“, erklärt die Gründerin.

COWORKING IN SÜDWESTFALEN

// Auch in Südwestfalen gibt es vermehrt Coworking-Angebote für Start-ups, Gründer, Freelancer und Kreative

Coworking Kaiserhaus

Coworking Kaiserhaus ist der erste Coworking-Space Hochsauerlandkreis. Im Oktober 2018 öffnete der Space seine Türen für Start-ups, Unternehmen, Freelancer und alle Anderen, die auf der Suche nach einem flexibel anmietbaren Arbeitsplatz sind. Start-ups können sich ab 9 Euro pro Tag im Coworking Kaiserhaus einmieten. Neben kurzweiligen Tagestickets gibt es darüber hinaus die Möglichkeit, auf ein Wochen- oder Monatsticket umzuswitchen. Neben Arbeitsplätzen, einer guten Infrastruktur und der optimalen Lage (nur drei Minuten von der Neheimer Innenstadt entfernt) spielen die zwischenmenschlichen Beziehungen eine große Rolle. Denn für den perfekten Arbeitsplatz benötigt man auch die Kollegen, die mal ein offenes Ohr haben, die den Tag mit einem gemeinsamen Kaffee beginnen, oder die einen guten Kontakt zu potentiellen Kunden und Netzwerkpartnern herstellen können.

KONTAKT UND WEITERE INFORMATIONEN:

Coworking Kaiserhaus
Möhnestrasse 55, 59755 Arnsberg-Neheim
coworking@kaiserhaus-arnsberg.de
www.coworking-kaiserhaus.de
Telefon: 02932 / 89450063
Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag: 08:00 – 18:00 Uhr

Coworking im H4C

Der Coworking-Space im Herzen der Lüdenscheider Innenstadt bietet eine tolle Arbeitsumgebung und ist ein inspirierender Ort für kreative Köpfe. Coworking im H4C vereint die besten Eigenschaften der neuen Arbeitswelt: Hier tauscht man sich aus, holt Ratschläge ein und bespricht Ideen. Projekte umsetzen und Synergien nutzen – in einer tollen Gemeinschaft mit Flair. Im H4C immer mit dabei: Bestes Internet sowie eine Kaffee- und Wasserflatrate. Willkommen ist jeder – egal ob Student, Gründer*in, Startup, Pendler, Selbstständige, Freelancer, Unternehmen, oder Menschen, die sich nebenbei etwas aufbauen wollen und einen Platz zum Arbeiten benötigen. Im H4C finden alle den nötigen Freiraum für gute Ideen, die mit einem vielfältigen Angebot an Workshops, Meetups und Networking-Events unterstützt werden. Ebenso stehen für Start-ups und weitere Entrepreneure mittel- und langfristig günstige Büromöglichkeiten zur Verfügung

KONTAKT UND WEITERE INFORMATIONEN:

Coworking im H4C
Humboldtstr. 36, 58511 Lüdenscheid
mail@humboldt4c.de
www.humboldt4c.de
Telefon: 02351 / 9748890
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag: 08:00 – 18:00 Uhr

Office & Friends

Kim und Frank Höhne haben vor einigen Jahren den Coworking-Space Office & Friends in Iserlohn-Sümmern ins Leben gerufen. Der Space ist weitaus mehr als nur ein reiner Ort zum Arbeiten. Es ist ein Ort des Austausches, der Kreativität und der Gemeinschaft. Office & Friends verfolgt das Ziel, kreative Menschen und neue Arbeitsansätze zu vereinen. Dabei bieten sie ein buntes Rahmenprogramm, bei dem man jederzeit die Möglichkeit hat, teilzunehmen. Besonderer Clou des Spaces: neben der Gemeinschaft unterstütz das O&F-Team Start-ups auch in Sachen Unternehmertum und steht mit Rat jederzeit zur Seite. Als erster Space in Südwestfalen und somit quasi Vorreiter in der Region bietet O&F ein komplett ausgestattetes Coworking-Space mit allem, was man zum Arbeiten benötigt. Seit 2019 ist Office & Friends mit einem weiteren Coworking-Standort in Olpe präsent.

KONTAKT UND WEITERE INFORMATIONEN:

Office & Friends (Standort Iserlohn)
Am Großen Teich 20, 58640 Iserlohn
mail@office-and-friends.de
www.coworking-offices.de
Telefon: 02371 / 309 311
Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag: 08.30 Uhr – 18.00 Uhr

Office & Friends (Standort Olpe)
Olper Hütte 5b, 57462 Olpe
mail@office-and-friends.de
www.coworking-offices.de
Telefon: 02761 / 943 60 50
Öffnungszeiten:
Montag bis Freitag: 08.30 Uhr – 18.00 Uhr

Weitere Coworking-Möglichkeiten in Südwestfalen

Nevio Coworking Center
Markt 5, 57072 Siegen
sales@mein-gesundes-buero.de
www.mein-gesundes-buero.de/wir/coworking-space
Telefon: 0271 / 303 85 245

Coworking Lounge
Wernsdorfer Str. 1, 59955 Winterberg
finn@coworking-lounge.de
www.coworking-lounge.de
Telefon: 02981 / 918 75 80
Öffnungszeiten: Montag bis Freitag: 08:00 – 17:00 Uhr

Schreibtisch CoWorking
Cappelstraße 37, 59555 Lippstadt
schreibtisch.lippstadt@gmail.com
www.facebook.com/schreibtisch.lippstadt.coworking
Telefon: 0174 / 2553102

GRÜNDERGIPFEL SÜDWESTFALEN

// Ein Ort der Inspiration: Vorträge, Panels, Gründerstories – der Gründergipfel Südwestfalen ist das Jahres-Highlight des Gründernetzwerks

Der Gründergipfel Südwestfalen ist einer der zentralen Ankerpunkte des Gründernetzwerks Südwestfalen und die größte Start-up-Konferenz in Südwestfalen. Es ist das Jahres-Highlight für die Gründerszene in Südwestfalen. Spannende Fachvorträge und Workshops für Gründer, interessante Gründerstories aus Südwestfalen und ganz Deutschland, Podiumsdiskussionen mit Vertretern der heimischen Start-up-Szene und motivierende Vorträge von erfolgreichen Gründern – all das ist Teil des Gründergipfels. Es soll ein Ort sein, wo sich (angehende) Gründer, der Mittelstand, Institutionen und weitere Interessierte miteinander vernetzen und inspirieren lassen können.

Zum Programm gehören Fachvorträge und Wissensvermittlung, Vorträge und Panels zu Gründerthemen und spannende Gründerstories von erfolgreichen Gründern. Eingebettet in das Programm ist der Pitch-Wettbewerb „Südwestfalen Pitch“, bei dem vier heimische Start-ups um ein Preisgeld von 2.500 Euro pitchen.
Die inspirierende Kulisse der Phänomenta bietet ein tolles Ambiente, Foodtrucks und eine After Show Party runden das Programm ab. Der Gründergipfel ist ein Muss für Jeden, der sich für die Themen Gründung, Start-ups und Innovation interessiert.

Zur Erstauflage des Gründergipfels kamen im April 2019 über 150 Besucher in die Phänomenta in Lüdenscheid.

FUCK UP NIGHT

// Eine Bühne für das Scheitern: Bei den Fuck up Nights werden Rückschläge, Misserfolge und das Scheitern öffentlich gemacht

Bei den Fuck up Nights stehen Menschen auf der Bühne, die öffentlich über das eigene Scheitern berichten. Eine wichtige Inspirationsquelle für junge Menschen, aus den Fehlern anderer zu lernen.

Die Fuck up Nights sind eine globale Bewegung, die 2012 in Mexiko entstanden ist, um das Scheitern von Start-ups öffentlich zu teilen. Bei jedem Event teilen gescheiterte Start-ups und Entrepreneure die schmerzhaften Erfahrungen, die sie beim eigenen Scheitern machen mussten. Nach jedem Speaker gibt es eine Frage/Antwort-Session, sowie Zeit zum Netzwerken. Mit den Fuck up Nights soll ein anderer Umgang mit dem Scheitern bewirkt werden. Es wird dafür sensibilisiert, dass eine Gründung oder ein Unternehmer-Leben nicht immer nur geradlinig verläuft. Außerdem können die Besucher wichtige Dinge für ihr eigenes Unternehmen mitnehmen, indem sie mitbekommen, woran andere Gründer und Unternehmer gescheitert sind.

START-UP SLAM

// Authentisch, ehrlich, ungeschminkt: Beim „Start-up Slam“ erzählen Gründer dem Publikum ihre Gründerstory oder einzelne Anekdoten, die sie in ihrem Gründerleben bisher erlebt haben

Beim „Start-up Slam“ treten Gründer aus der Region gegeneinander an und erzählen dem Publikum ihre Gründerstory oder einzelne Anekdoten, die sie in ihrem Gründerleben bisher erlebt haben. Das Ganze authentisch und ungeschminkt, und abseits von Zahlenkolonnen und Businessplänen – echtes Gründerleben halt. Das Publikum wählt dann die „beste“ Präsentation. Derjenige, der den lautesten Applaus bekommt, gewinnt diesen Slam. Ziel dieser Event-Reihe ist es, eine öffentliche Plattform zu schaffen und Gründern eine Bühne zu bieten, auf welcher sie sich und ihre Stories präsentieren können. Gründertum soll auf eine außergewöhnliche Art und Weise präsentiert werden. Nach dem Bühnenprogramm gibt es noch die Möglichkeit, bei Getränken und Häppchen sein Netzwerk zu erweitern und neue Kontakte zu knüpfen.

Viermal im Jahr findet der Start-up Slam an wechselnden Orten in Südwestfalen statt.

TREFFPUNKTE DER GRÜNDERSZENE

// Auch in Südwestfalen gibt es vermehrt Event-Formate, die sich an Gründer, Start-ups und Jungunternehmer richten. Hierbei stehen die Vernetzung mit Gleichgesinnten, der Wissensaustausch und unternehmerische Mehrwerte im Fokus. Ein Überblick über Gründer-Events in Südwestfalen

BIER&BUSINESS

Bier&Business ist ein von den Gründern und Start-ups der H4C-Community organisierter Stammtisch. Eingeladen sind dennoch keineswegs nur Gründer. Vielmehr ist der Stammtisch für alle, die sich für die Themen Selbstständigkeit und Unternehmertum interessieren oder Lust haben, sich aktiv mit eigenen Ideen an der Entwicklung der Stadt Lüdenscheid zu beteiligen - Networking und Kreativaustausch bei kühlem Feierabendbier.

Wann? *Am letzten Donnerstag im Monat ab 18 Uhr*
Wo? *Lüdenscheid, H4C*
Veranstalter: *H4C*
Infos & Termine: *www.h4c-coworking.de/#kalender*
Anmeldung: *mail@humboldt4c.de oder 02351 / 974 88 90*

FIREABEND

Bei der Veranstaltungsreihe „FireABEND“ erwarten den Besucher unkonventionelle Veranstaltungsformate, bei denen jeder Einzelne aktiv wird und effizient Mehrwerte für sich und sein Unternehmen generiert. Hierzu zählen Live-Demos von Gründern oder Unternehmen im Speed-Dating-Format (MaschBau FireABEND) oder intensive Master Classes mit Top-Referenten zu aktuellen Themen wie z. B. „Digital Leadership“ (GoDigital FireABEND). Das Highlight eines jeden FireABEND-Events ist der #dwswf-Award, welcher Innovationsfreudigen live vor Ort vom Publikum verliehen wird.

Wann? *ca. 5-6 x im Jahr*
Wo? *i.d.R. FH Südwestfalen oder Coworking Kaiserhaus*
Veranstalter: *FH Südwestfalen / Wirtschaftsförderung Arnsberg / Coworking Kaiserhaus*
Infos & Termine: *www.coworking-kaiserhaus.de*

FUCKUP NIGHTS SÜDWESTFALEN

Hier ist das Scheitern Programm: Gründer und Unternehmer berichten über ihre Business-Fails, Fuck-ups und Misserfolge – vom gescheiterten Projekt bis hin zur Insolvenz. Warum also Fehler machen, die andere schon gemacht haben?

Wann? *4 x im Jahr*
Wo? *Wechselnde Orte in Südwestfalen*
Veranstalter: *Gründernetzwerk Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.gruendernetzwerk-swf.de*
www.facebook.com/gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF

GRÜNDERGIPFEL SÜDWESTFALEN

Das Highlight-Event des Gründernetzwerk! Spannende Workshops, interessante Vorträge von regionalen und nationalen Gründern, eine spannende Location, Möglichkeiten zum Austausch und eine After-Show-Party: Der Gründergipfel bietet alles, was das Start-up-Herz begehrt!

Wann? *1 x im Jahr (i. d. R. im April/Mai)*
Wo? *Lüdenscheid, Phänomenta*
Veranstalter: *Gründernetzwerk Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.gruendernetzwerk-swf.de*
www.facebook.com/gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF

GRÜNDER- UND UNTERNEHMERTREFF HERDECKE

Der Gründer- und UnternehmerTreff Herdecke ist ein Netzwerk für Selbstständige, Freiberufler, Unternehmer aus allen Branchen und Bereichen. Es werden regelmäßige Treffen mit unternehmensbezogenen Vorträgen angeboten, dazu ein lockerer und ungezwungener Austausch.

Wann? *12 x im Jahr (i. d. R. am vierten Dienstag eines Monats)*
Wo? *Herdecke, Restaurant The Shakespeare*
Veranstalter: *Gründer- und UnternehmerTreff*
Infos & Termine: *www.gut-herdecke.de*

GRÜNDERWOCHE IM H4C

Im November jeden Jahres findet deutschlandweit die Gründerwoche statt. Auch das H4C samt seiner Community ist offizieller Partner. Es werden verschiedene Workshops und Gründerevents veranstaltet, bei denen sich Start-ups präsentieren und neue Kompetenzen erlenen können.

Wann? *1 x im Jahr (November)*
Wo? *Lüdenscheid, H4C*
Veranstalter: *H4C*
Infos & Termine: *mail@humboldt4C.de, 02351 / 974 88 90*

HÖHLE DER MAMMUTS

Unternehmer, Start-ups, junge Menschen mit Ideen und Bock auf die Zukunft. Das ist die Zielgruppe für ein inspirierendes Event vor monumentaler Kulisse. Im Herbst 2020 wollen die Veranstalter Europas größte Kulturhöhle in Balve zu einem regionalen Zeittunnel in die Zukunft machen. Angelehnt an das TV-Format „Höhle der Löwen“ werden bei einem abendlichen Event Ideen vor einer Jury gepitcht. Zusätzlich soll die Veranstaltung durch seine besondere Originalität das Gründerthema in ein breites, öffentliches Licht rücken.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Balve, Balver Höhle*
Veranstalter: *FH Südwestfalen*
Infos & Termine: *mammut@fh-swf.de*

LUNCH CONNECT

Immer Dienstags von 12 bis 13 Uhr trifft sich die H4C-Community zum Mittagstisch im Coworking- Space. Bei einem gesunden Mittagsgericht, frisch vom H4C-Team zubereitet, bietet sich die Gelegenheit zum Austausch und zur Vernetzung. Der Kostenbeitrag für externe Gäste liegt bei 7,50 Euro, Mieter, Coworker und Mitglieder des Gründerwerks zahlen 5,00 Euro.

Wann? *jeden Dienstag, von 12-13 Uhr*
Wo? *Lüdenscheid, H4C*
Veranstalter: *H4C*
Infos & Termine: *anfrage@humboldt4c.de*

START-UP BRUNCH

Beim Start-up-Brunch haben alle, die die Themen Selbstständigkeit und Existenzgründung interessant finden, die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Das Prinzip ist also ganz einfach: Hinkommen, Kontakte knüpfen und Ideen austauschen.

Wann? *4 x im Jahr*
Wo? *Siegen, Gründerbüro*
Veranstalter: *Startpunkt57*
Infos & Termine: *www.startpunkt57.de*

START-UP-KICKERN

Seit 2015 veranstaltet Dennis Arntjen das Start-up-Kickern im Ruhrgebiet, Anfang 2020 fand die erste Auflage in Südwestfalen statt. Das Start-up-Kickern ist ein besonderes Netzwerkformat: In lockerer Atmosphäre können sich die Teilnehmer kennenlernen, austauschen und Kontakte knüpfen. An acht Kickertischen spielen die Teilnehmer insgesamt acht Hauptrunden, Halbfinale und Finale gegeneinander aus.

Wann? *2 x im Jahr*
Wo? *Wechselnde Orte in Südwestfalen*
Veranstalter: *Gründernetzwerk Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.startup-kickern.de*
Anmeldung: *www.startup-kickern.de*

START-UP SLAM

Beim Start-up Slam erzählen Gründer dem Publikum ihre Gründerstory oder einzelne Anekdoten, die sie in ihrem Gründerleben bisher erlebt haben. Das Ganze authentisch und ungeschminkt, und abseits von Zahlenkolonnen und Businessplänen – echtes Gründerleben halt.

Wann? *4 x im Jahr*
Wo? *Wechselnde Orte in Südwestfalen*
Veranstalter: *Gründernetzwerk Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.gruendernetzwerk-swf.de*
www.facebook.com/gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF

TECH&TALK

Der Name ist Programm: Bei diesem Meet-Up im H4C lernt man in kurzen Impulsvorträgen die neusten Innovationen

aus dem Tech-Bereich kennen. Im Anschluss daran gibt es die Möglichkeit, sich mit den Referent*innen und weiteren Interessierten auszutauschen.

Wann?	*bis zu 5 x im Jahr*
Wo?	*Lüdenscheid, H4C*
Veranstalter:	*H4C*
Infos & Termine:	*www.h4c-coworking.de/#kalender*
Anmeldung:	*mail@humboldt4C.de, 02351 / 974 88 90*

USABILITY TESTESSEN

Bei diesem Format treffen Konzeptioner und Entwickler auf echte Nutzer. Erstere bekommen mithilfe der Thinking-Aloud-Methode Feedback und können ihre Usability-Probleme indentifizieren. Nutzer haben die Möglichkeit in gemütlicher Runde bei Pizza und Bier neue Produkte zu testen und Feedback dafür zu geben.

Wann?	*1 – 2 x im Jahr*
Wo?	*Siegen, Gründerwerk*
Veranstalter:	*quäntchen + glück*
Infos & Termine:	*https://usability-testessen.org/stadt/siegen/*
Anmeldung:	*https://usability-testessen.org/stadt/siegen/*

WFG.MITTELSTAND TRIFFT GRÜNDERGEIST

Diese Workshop- und Vernetzungsveranstaltung für KMU und Startups Format ist ein Angebot der Wirtschaftsförderung des Kreis Soest mit dem Ziel, Knowhow und Zusammenarbeit zwischen Start-ups und dem Mittelstand zu fördern.

Wann?	*2 x im Jahr*
Wo?	*Wechselnde Orte im Kreis Soest*
Veranstalter:	*wfg Kreis Soest*
Infos & Termine:	*www.wfg-kreis-soest.de*
Anmeldung:	*dennis.rafalski@wfg-kreis-soest.de*

ADRESSEN IM ÜBERBLICK

// Orte, Netzwerke, Institutionen – Überblick über wichtige Anlaufstellen für Gründer und Start-ups in Südwestfalen

ENTWICKLUNGS- UND GRÜNDERCENTRUM (EGC)

Das Entwicklungs- und GründerCentrum in Lüdenscheid gehört zum Kreis der bedeutenden Technologiezentren in Nordrhein-Westfalen. Den jungen Unternehmen und Existenzgründern wird in guter Umgebung die Möglichkeit zum Aufbau und zur Weiterentwicklung gegeben. Neben angemessenen Räumlichkeiten werden Beratungsmöglichkeiten angeboten.
Kontakt:
Entwicklungs- und GründerCentrum Lüdenscheid GmbH
Lutherstraße 7, 58507 Lüdenscheid
Tel.: 02351 / 10 64-0
mail@egc.de, www.egc.de

EQUITY 69

Die Equity 69 GmbH ist eine Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft mit Sitz im Schmallenberger Sauerland. Equity 69 agiert bundesweit und ist in kleinen und mittelgroßen Unternehmen investiert. Oftmals startet das Engagement mit der Sanierung und Umstrukturierung von Firmen, dabei wird häufig ein Teil der Unternehmensleitung gestellt. In einem weiteren Schritt wird zur Stabilisierung und zum weiteren Wachstum überwiegend eigenes Kapital investiert. Gründungen von neuen Unternehmen in schon tätigen Branchen sowie Immobiliengesellschaften runden das Portfolio ab.
Equity 69 investiert primär in den Branchen Food und filialisierte Gastronomiekonzepte.
Kontakt:
Equity 69 Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
Unter dem Schede 5, 57392 Schmallenberg
Tel.: 0178 / 21 320 01
info@equity-69.com, www.equity-69.com

FAB LAB SIEGEN

Das Fab Lab in Siegen ist die offene Kreativwerkstatt der Uni Siegen. Dieser kreative Ort dient nicht nur zu Lehrzwecken, sondern steht sowohl den Studierenden als auch allen interessierten Bürgern als niederschwelliges Angebot zum Informieren und Experimentieren offen.
Kontakt:
Fab Lab Siegen
Herrengarten 2, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 740-3185
www.fablab-siegen.de

GRÜNDERBÜRO DER UNIVERSITÄT SIEGEN

Ob Studierende, Wissenschaftler oder Alumni, ob technologieorientierte, wissensbasierte oder eine ganz andere Gründungsidee: Das Gründerbüro der Universität Siegen betreut und berät Menschen, die für ihre Ideen brennen. Konkret unterstützt man Gründer vor allem in der Präzisierung und Umsetzung des Vorhabens. Besonders aussichtsreiche Gründungsprojekte werden intensiv in einem Inkubator begleitet. Seit 2019 ist das Gründerbüro auch mit einem Standort im Siegener „Summit“ vertreten.
Kontakt:
Gründerbüro der Universität Siegen
Weidenauer Straße 167, 57076 Siegen
Tel.: 0271 / 740-4900
frank.ermert@uni-siegen.de, www.gruenden.uni-siegen.de

GRÜNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Das Gründernetzwerk Südwestfalen ist der übergeordnete Zusammenschluss von Start-ups, Institutionen, Unternehmen und Menschen, die Südwestfalen als Start-up-Region weiter vorantreiben wollen. Das Netzwerk fördert den Austausch unter Start-up-Enthusiasten, veranstaltet eigene Netzwerk-Events und bietet Mehrwerte für Gründer und Unternehmer. Darüber hinaus gewährt das Netzwerk einen guten Überblick über sämtliche Aktivitäten der Gründerszene ganz Südwestfalens.
Kontakt:
Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH
Corunnastr. 1, 58636 Iserlohn
Tel.: 02371 / 35109-0
info@gruendernetzwerk-swf.de
www.gruendernetzwerk-swf.de
www.facebook.com/gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF

GEWERBE- U. GRÜNDERZENTRUM CORUNNA (GGC)

Inmitten des Gewerbegebietes Corunna finden Gründer und Jungunternehmer einen verkehrsgünstig gelegenen Standort mit idealen Bedingungen für die Unternehmensentwicklung. Neben der Bereitstellung von Büroflächen bieten sich Chancen insbesondere durch die Synergieeffekte mit anderen Mietern im Gebäude.
Kontakt:
Gewerbe- u. Gründerzentrum Corunna (GGC)
Corunnastr. 1, 58636 Iserlohn
Tel.: 02371 / 8094-0
gfw@gfw-is.de, www.gfw-is.de

GRÜNDERWERK SIEGEN

Das Gründerwerk versteht sich als Ankerpunkt in Siegen als Ort für Beratung, Vernetzung und Veranstaltungen für Gründer. Das Gründerwerk befindet sich in Trägerschaft von Sparkasse Siegen und Siegerlandfonds, bündelt die Kompetenzen und Aktivitäten rund um die Themen „Gründung“ und „Zukunft“ und dient somit als ExistenzgründungsCenter und Zukunftswerkstatt. Eine Veranstaltungsfläche schafft flexible Nutzungsmöglichkeiten. Zusätzlich bietet ein Pop-up-Store Gründern die Chance, ihre Produkte und Dienstleistungen zeitlich befristet zu testen und erste Schritte in Kundenansprache und Marketing zu gehen.
Kontakt:
Gründerwerk
Kölner Str. 28, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 596-5600
www.gruenderwerk-siegen.de
www.facebook.com/gruenderwerksiegen
www.instagram.com/gruenderwerksiegen

GRÜNDERWERK IM H4C

Das Gründerwerk im H4C ist ein Ort des Austauschs und ein Netzwerk mit Patenschaften, Coachingprogrammen, Workshops und Stipendien, von dem alle in der Region profitieren. Hier wird jede Geschäftsidee und jedes Gründungsvorhaben ernst genommen – ob es der erste Schritt in die Selbstständigkeit oder ein Start-up ist.
Kontakt:
Humboldt4C Coworking GmbH
Humboldtstr. 36, 58511 Lüdenscheid
Tel.: 02351 / 9748890
mail@humboldt4c.de, www.humboldt4c.de

HANDWERKSKAMMER SÜDWESTFALEN

Die Handwerkskammer Südwestfalen mit Sitz in Arnsberg bündelt vielfältige Angebot für Gründer und Gründungs-

interessierte. Hierzu zählen u.a. Existenzgründerseminare, die in regelmäßigen Abständen stattfinden.
Kontakt:
Handwerkskammer Südwestfalen
Ulrich Dröge
Brückenplatz 1, 59821 Arnsberg
Tel.: 02931 / 877-116
ulrich.droege@hwk-swf.de, www.hwk-swf.de

➲ **Ausführliche Informationen zu den Angeboten der Handwerkskammer auf Seite 91!**

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERN

Die Industrie- und Handelskammern in der Region Südwestfalen (IHK Arnsberg-Hellweg-Sauerland, IHK Siegen, Südwestfälische IHK zu Hagen) bündeln vielfältige Angebote für Gründer und Gründungsinteressierte.
Kontakt:
IHK Arnsberg: André Berude
(berude@arnsberg.ihk.de, Tel.: 02931 / 878-142)
IHK Siegen: Sabine Bechheim
(sabine.bechheim@siegen.ihk.de, Tel.: 0271 / 330-2305)
SIHK zu Hagen: Dr. Fabian Schleithoff
(schleithoff@hagen.ihk.de, 02331 / 390-216)

➲ **Ausführliche Informationen zu den Angeboten der Industrie- und Handelskammern auf Seite 90!**

JUNIOREN DES HANDWERKS

Die Junioren des Handwerks sind das größte Netzwerk an Nachwuchsorganisationen des deutschen Handwerks. Die bundesweit mehr als 50 Ortsverbände sind in Landesverbänden zusammengeschlossen und werden auf Bundesebene vom Bundesverband der Junioren des Handwerks e.V. mit Sitz in Berlin vertreten. Als Bestandteil der Handwerksorganisation kooperieren die Junioren des Handwerks auf verschiedenen Ebenen mit Handwerkskammern, Fachverbänden, Kreishandwerkerschaften und Innungen. Sie fördern den Austausch junger Unternehmer(innen), bilden sie weiter und unterstützen Gründer. In Südwestfalen ist der Regionalverband bei der Handwerkskammer Südwestfalen angesiedelt.
Kontakt:
Handwerkskammer Südwestfalen
Kay Schlüter
Brückenplatz 1, 59821 Arnsberg
Tel.: 02931 / 877-139
www.hwj-suedwestfalen.de

KOMPETENZZENTRUM FRAU & BERUF

Das Kompetenzzentrum Frau und Beruf koordiniert ein Unternehmerinnen-Netzwerk von Frauen, die bereits als Unternehmerin tätig sind, sich in der Gründungsphase befinden oder eine Existenzgründung in der Zukunft umsetzen wollen. Unter anderem gehören regelmäßige Netzwerktreffen sowie Workshops und Seminare zu rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Themen zum Angebot.
Kontakt:
Kompetenzzentrum Frau und Beruf Siegen-Wittgenstein/Olpe
Sabine Bartmann (s.bartmann@siegen-wittgenstein.de,
Tel.: 0271 / 333-1150)
Kompetenzzentrum Frau und Beruf Märkische Region
Johanna Muhl (competentia.muhl@agenturmark.de,
Tel.: 02331 / 48878-14)
Kompetenzzentrum Frau & Beruf Hellweg-Hochsauerland
Katja Cramer (katja.cramer@hochsauerlandkreis.de,
Tel.: 0291 / 94-1337)
www.competentia.nrw.de

SIEGERLANDFONDS

Der Siegerlandfonds ist die Eigenkapitalbeteiligungsgesellschaft der Sparkasse Siegen (100%-ige Tochter der Sparkasse). Zielgruppe sind u. a. Gründer mit Geschäftsmodellen, deren Investitionen nicht durch Fremdkapital zu finanzieren sind (z. B. Personalkosten für Forschung/Entwicklung des Produktes, bevor überhaupt erste Umsätze getätigt werden können) und Gründer mit Wachstumspotenzial.
Kontakt:
S-Siegerlandfonds 1
Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG
Kölner Str. 28, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 596-5600
s@siegerlandfonds.de, www.siegerlandfonds.de

STARTERCENTER NRW

Eine der ersten Anlaufstellen für alle Gründerinnen und Gründer sind die STARTERCENTER in Südwestfalen. Die STARTERCENTER NRW (i.d.R. in Trägerschaft der IHK oder Handwerkskammer) bieten Gründern und Jungunternehmern eine kostenlose Unterstützung. Von der Erstinformation über Seminare bis zur Intensivberatung. Auch eine Hilfe bei der schnellen Erledigung aller Gründungsformalitäten ist möglich. In Südwestfalen gibt es zwölf Startercenter:

NH
NAUST HUNECKE
Wirtschaftsprüfung ▪ Steuerberatung ▪ Rechtsberatung ▪ Unternehmensberatung

Stürmische Zeiten

Wir unterstützen Sie gerne bei allen Fragen
im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie.

Handelsblatt BESTE Wirtschaftsprüfer 2020 NAUST HUNECKE und Partner mbB Iserlohn/Gesellschafts- & Umwandlungsrecht Im Test: 802 Wirtschaftsprüfer Partner: S.W.I. Finance Handelsblatt · 01.04.2020

Handelsblatt BESTE Steuerberater 2020 NAUST HUNECKE und Partner mbB Iserlohn Erbschaft & Schenkung Im Test: 4.189 Steuerberater Partner: S.W.I. Finance Handelsblatt · 01.04.2020

Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer 2020/21 Mittelstand manager magazin beste-wirtschaftspruefer.de

TOP STEUERKANZLEI 2020 UMWANDLUNGEN UND M&A FOCUS DEUTSCHLANDS GROSSTE STEUERKANZLEIEN IM VERGLEICH FOCUS 15 | 2020

ISERLOHN ▪ Lange Straße 19 ▪ D-58636 Iserlohn ▪ Telefon +49 (0) 23 71 / 77 46 0 ▪ Telefax +49 (0) 23 71 / 77 46 30
HAGEN ▪ Elbersufer 1 ▪ D-58095 Hagen ▪ Telefon +49 (0) 23 31 / 37 607 0 ▪ Telefax +49 (0) 23 31 / 37 607 77
ATTENDORN ▪ Röntgenstraße 33 ▪ D-57439 Attendorn ▪ Telefon +49 (0) 27 22 / 95 52 0 ▪ Telefax +49 (0) 27 22 / 95 52 55
WITTEN ▪ Sprockhöveler Straße 4 ▪ D-58455 Witten ▪ Telefon +49 (0) 23 02 / 28 26 00 ▪ Telefax +49 (0) 23 02 / 25 048

NH GRUPPE
info@nhup.de
www.nhup.de

Kontakt:
Startercenter NRW Siegen:
IHK Siegen, Sabine Bechheim, 0271 / 3302-305
sabine.bechheim@siegen.ihk.de
Startercenter NRW Olpe:
Handwerkskammer SWF, Helena Hasenau, 02761 / 94328-221,
helena.hasenau@hwk-swf.de
Startercenter NRW Hochsauerlandkreis:
Handwerkskammer SWF, Ulrich Dröge, 02931 / 877-116,
ulrich.droege@hwk-swf.de
Startercenter NRW Hochsauerlandkreis:
IHK Arnsberg, André Berude, 02931 / 878-142,
berude@arnsberg.ihk.de
Startercenter NRW Hochsauerlandkreis:
Wirtschaftsförderung Arnsberg, Martin Zumbusch,
02932 / 201-2223, h.becker@arnsberg.de
Startercenter NRW Hellweg:
Wirtschaft & Marketing Soest, Dirk Göttlicher,
02921 / 663500-12, d.goettlicher@soest.de
Startercenter NRW Hellweg:
Handwerkskammer Dortmund, Kerstin Eckhardt,
02921 / 892-299, startercenter@kh-hellweg.de
Startercenter NRW Hellweg:
Wirtschaftsförderung Kreis Soest, Susanne Bracht
02921 / 30-3040, susanne.bracht@kreis-soest.de
Startercenter NRW Hellweg:
Wirtschaftsförd. Lippstadt, Holger Gebauer
02941 / 270-270, hgebauer@cartec.de
Startercenter NRW Märkische Region:
SIHK zu Hagen, Dr. Fabian Schleithoff, Tel.: 02331 / 390-216),
schleithoff@hagen.ihk.de
Startercenter NRW Märkische Region:
Kreishandwerkerschaft Hagen, Monika Pape
02331 / 62468-33, pape@kh-hagen.de
Startercenter NRW Märkische Region:
Handwerkskammer SWF, Kay Schlüter, 02931 / 877-139,
kay.schlueter@hwk-swf.de

STARTPUNKT57

Startpunkt57 ist die Gründerinitiative für die Region Siegen-Wittgenstein und bündelt alle Aktivitäten der verschiedenen Einrichtungen und Unternehmen, die Mitglied dieser Initiative sind. Dazu gehören u. a. die Uni Siegen, die IHK Siegen, der Kreis Siegen-Wittgenstein, verschiedene Städte und Gemeinden, die Wirtschaftsjunioren Südwestfalen, der Siegerlandfonds, alle Sparkassen und Volksbanken in Siegen-Wittgenstein sowie die Kreishandwerkerschaft (insgesamt hat Startpunkt57 zz. 19 Mitglieder).

Kontakt:
Startpunkt57 – Die Initiative für Gründer e. V.
Spandauer Straße 32-34, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 333-1140
info@startpunkt57.de, www.startpunkt57.de
www.facebook.com/startpunkt57

SWICE

Das South Westphalia International Center for Entrepreneurship (SWICE) ist eine Initiative am Campus Soest, Hagen und Iserlohn. Durch praxisnahe Forschung und Lehre will das SWICE die Wissensbasis auf dem Gebiet des Entrepreneurships verbreitern. Im SWICE-Lab, dem Coworking Space am Campus Soest, sollen junge Unternehmer von der Idee bis zur Gründung begleitet und insbesondere forschungs- und wissensbasierte Start-ups unterstützt werden.
Kontakt:
FH Südwestfalen, Campus Soest
Hanna Middendorf
Lübecker Ring 2, 59494 Soest
Tel.: 02921 / 378-3541
middendorf.hanna@fh-swf.de

U VENTURES

UVentures ist die Unit für Zukunftsstrategien der Lobbe-Unternehmensgruppe. Zur Verwirklichung digitaler Geschäftsmodelle und Produkte werden innovative Start-ups mit der finanziellen Stärke und der vielfältigen Expertise des Familienunternehmens verbunden. Dabei versteht sich UVentures als fairer und tatkräftiger Unterstützer für Gründer und deren Teams.
Kontakt:
Standort Iserlohn: Am Großen Teich 20, 58640 Iserlohn
Standort Köln: Weinsbergstr. 190, 50825 Köln
Matthias Röhring, Tel.: 02371 / 930 93 72
info@u-ventures.de, www.u-ventures.de

WIRTSCHAFTSJUNIOREN

Die Wirtschaftsjunioren, das sind deutschlandweit rund 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren, die global vernetzt und als größtes Netzwerk junger Wirtschaft in Deutschland mit rund 210 Mitgliedskreisen vor Ort präsent sind. Die Wirtschafsjunioren fördern den Austausch und die Entwicklung junger Unternehmer und Führungskräfte und bieten auch für Gründer diverse Angebote. In Südwestfalen gibt es sechs verschiedene WJ-Kreise.

Kontakt:
KJU Iserlohn: www.kju-iserlohn.de
Wirtschaftsjunioren Arnsberg/www.wj-arnsberg.de
Wirtschaftsjunioren Hagen/Ennepe-Ruhr: www.wj-hagen.de
Wirtschaftsjunioren Mittel-Lenne: ---
Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid: www.wjl.de
Wirtschaftsjunioren Südwestfalen: www.wjsw.de

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGEN

Auch viele kommunalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften sowie Kreiswirtschaftsförderungen haben vermehrt eigene Ansprechpartner oder gar Abteilungen zum Thema Gründung. Diese sind ein guter Erstkontakt für Gründungswillige. Leider können an dieser Stelle nicht alle Wirtschaftsförderungsgesellschaften aufgeführt werden. Aber ein kurzer Blick ins Internet verrät euch, welche Ansprechpartner es vor Ort gibt!

WORKSHOPS, SEMINARE, (FÖRDER-)PROGRAMME & CO.

// Noch ganz am Anfang? Kein Problem – auch für Gründer, die noch ganz am Anfang stehen, gibt es Angebote, die Mehrwerte vermitteln und die Basis für eine positive Gründerstory bilden. Ein Überblick über Workshops, Seminare, Meetups und Förderprogramme für Gründer in Südwestfalen

GRÜNDERSEMINARE DER IHK SIEGEN

Was zeichnet eine gute Geschäftsidee aus und wie findet man heraus, ob es für diese eine ausreichende hohe Nachfrage gibt? Welche Rolle spielen die notwendigen Alleinstellungsmerkmale, um sich in schwierigen Märkten abzuheben? Antworten auf diese und weitere Fragen rund um das Thema Existenzgründung gibt es bei dieser Veranstaltungsreihe.

Wann? *monatlich*
Wo? *wechselnd in den Räumlichkeiten der IHK-Standorte Siegen und Olpe*
Veranstalter: *Industrie- und Handelskammer Siegen*
Infos & Termine: *www.ihk-siegen.de*
Anmeldung: *Julia Remmel, 0271 / 3302-133, julia.remmel@siegen.ihk.de*

E-COMMERCE MEETUP

Die Medienagentur Nordwand Digital veranstaltet in regelmäßigen Abständen Meetups zum Thema E-Commerce im Coworking Space Humboldt4C in Lüdenscheid.
Wann? *Jeden dritten Dienstag im Monat von 18 – 20 Uhr (nicht im Sommer)*
Wo? *Lüdenscheid, Humboldt4C*
Veranstalter: *Nordwand Digital*
Infos & Termine: *www.nordwand.digital/events*
Anmeldung: *www.nordwand.eventbrite.com*

EXISTENZGRÜNDERSEMINARE DER HANDWERKSKAMMER

Die Handwerkskammer Südwestfalen bietet jedes Jahr Seminare zur Vorbereitung auf die Selbstständigkeit. Jeder Teilnehmer erhält einen Ordner mit Informations- und Arbeitsmaterialien.

Wann? *4 x im Jahr*
Wo? *Arnsberg, Berufsbildungszentrum (bbz), Altes Feld 20*
Veranstalter: *Handwerkskammer Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.hwk-swf.de*
Anmeldung: *Christiane Schauerte, 02931/877-126, christiane.schauerte@hwk-swf.de*

FÖRDERSPRECHTAGE DER IHK SIEGEN

An diesem Sprechtag zu dem Thema „Öffentliche Finanzierungshilfen“ informieren Förderberater der

NRW.BANK und Bürgschaftsbank NRW in persönlichen Einzelgesprächen über in Frage kommenden Förderprogramme.

Wann? *monatlich*
Wo? *wechselnd in den Räumlichkeiten der IHK-Standorte Siegen und Olpe*
Veranstalter: *Industrie- und Handelskammer Siegen*
Infos & Termine: *www.ihk-siegen.de*
Anmeldung: *Julia Remmel, 0271 / 3302-133, julia.remmel@siegen.ihk.de*

FÖRDERPROGRAMM: START UP INNOVATIONSLABOR SÜDWESTFALEN

Das Förderprogramm legt zu Beginn den Fokus auf vier Growth Weekends, an denen Wissen in den Themenbereichen Geschäftsmodellierung, Marketing, Vertrieb und Finanzierung vermittelt wird. Durch laufende Pitchveranstaltungen verbessern die Start-ups zudem ihre Präsentationsfähigkeiten. Durch das Coaching und Mentoring stehen über ein Jahr Experten zur Verfügung. Bereits 19 innovative Gründerteams wurden bisher durch das Programm begleitet.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *diverse Veranstaltungsorte*
Veranstalter: *Uni Siegen/FH Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.startuplab-swf.de*
Kontakt: *Laura Vieth, vieth.lauragianna@fh-swf.de*
Birthe-Marie Mosen, mosen@uni-siegen.de

GRÜNDERAKADEMIE CLASSIC

Bei dieser Seminar-Reihe geht es um die Kernthemenfelder eines Businessplans. An fünf Tagen werden Gründer und Gründungsinteressierte in jeweils dreistündigen Workshops ganz praktisch auf die Erstellung eines Businessplans vorbereitet.

Wann? *2 x im Jahr (jeweils fünf Termine)*
Wo? *Siegen, Gründerbüro der Universität*
Veranstalter: *Startpunkt57*
Infos & Termine: *www.startpunkt57.de*

GRÜNDERSTIPENDIUM NRW

Das Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen unterstützt Gründer, die vor oder am Anfang der Existenzgründung stehen mit einem monatlichen Stipendium in Höhe von 1.000 Euro für maximal ein Jahr, um den Start in die Welt der Entrepreneure zu erleichtern. Darüber hinaus erhält man die Gelegenheit, sich in Gründernetzwerken auszutauschen und sich durch individuelles Coaching begleiten zu lassen.

Anbieter: *Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen*
Infos & Termine: *www.gruenderstipendium.nrw*

SOCIAL MEDIA MEETUP

Die Medienagentur Nordwand Digital veranstaltet in regelmäßigen Abständen Meetups zum Thema Social Media im Coworking Space H4C in Lüdenscheid.

Wann? *Jeden vierten Dienstag im Monat von 18 – 20 Uhr (nicht im Sommer)*
Wo? *Lüdenscheid, H4C*
Veranstalter: *Nordwand Digital*
Infos & Termine: *www.nordwand.digital/events*
Anmeldung: *www.nordwand.eventbrite.com*

STREAM UP

Das Programm „streamUP“ verbindet die Erfahrungen kleiner und mittelständischer Unternehmen mit den innovativen Konzepten von Start-ups aus dem Bereich der Mobilität. In dem überregionalen und hochschulübergreifenden Vorhaben werden zukunftsweisende Geschäftsmodelle aus dem Bereich der Mobilität für Dortmund und Südwestfalen entwickelt und vorangetrieben. „streamUP“ beinhaltet Qualifizierungsangebote, Netzwerkveranstaltungen, individuelle Beratung sowie reale Räume zur Ideenentwicklung und -umsetzung sowie eine intensive Betreuung durch die Expertise der erfahrenen Partner. Im Oktober 2019 lief das Projekt an, in der ersten Kohorte sind zehn Gründer-Teams an den Start gegangen.

Wann? *Seit Oktober 2019*
Anbieter: *Centrum für Entrepreneurship & Transfer (CET) der TU Dortmund / FH Südwestfalen / Stadtwerke Menden / Wirtschaftsförderung Arnsberg*
Infos & Termine: *www.streamup.org*

GRÜNDERSEMINARE DER IHK ARNSBERG

Die IHK Arnsberg bietet zusammen mit der Wirtschaftsförderung und dem Finanzamt ein sogenanntes Gründermeeting an. Unternehmer in spe erhalten in einer Informationsveranstaltung wichtige Tipps zum Gründungskonzept, zu finanziellen Fördermöglichkeiten, zur Wahl der Rechtsform, Gewerbeanmeldung, Investitions-, Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung und zum Thema Steuern.

Wann? *monatlich*
Wo? *wechselnde Orte im Hochsauerlandkreis/ und Kreis Soest*
Veranstalter: *Industrie- und Handelskammer Arnsberg*
Infos & Termine: *www.ihk-arnsberg.de*
Anmeldung: *Cornelia Weiss, weiss@arnsberg.ihk.de*

UNTERNEHMERINNENBRIEF NRW

Gründerinnen in NRW werden im Rahmen des „Unternehmerinnenbriefs NRW“ ausgezeichnet. Bisher haben ihn 300 Frauen in NRW erhalten. Auch in der Region Hellweg-Hochsauerland gab es eine Vielzahl von Auszeichnungen. Um den „Unternehmerinnenbrief NRW“ kann sich jede Gründerin bewerben, deren Beratungs- und Planungsphase abgeschlossen ist.

Anbieter: *Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen*
Infos & Termine: *www.unternehmerinnenbrief.nrw.de*

STARTKLAR – WIE MACHE ICH MICH SELBSTSTÄNDIG?

Das Startercenter NRW Märkische Region bei der SIHK zu Hagen veranstaltet regelmäßig das Basisseminar „Startklar“. Hier werden Grundlegende Inhalte und Ziele einer Gründung/Unternehmensplanung thematisiert.

Wann? *monatlich*
Wo? *Hagen, SIHK, Bahnhofstr. 18*
Veranstalter: *SIHK zu Hagen*
Infos & Termine: *www.sihk.de*
Anmeldung: *Bettina Michutta, 02331 / 390-284, michutta@hagen.ihk.de*

PITCHES, WETTBEWERBE & CO.

// In Südwestfalen gibt es verschiedene Möglichkeiten, seine Geschäftsidee zu pitchen und die Tauglichkeit seines Business-Modells zu überprüfen. Nachfolgend geben wir einen Überblick über die verschiedenen Formate

GRÜNDERTURBO

Der Gründerturbo ist ein Wettbewerb in Verbindung mit einem Coaching. Das Ziel ist es, die Teilnehmenden nicht nur zu bewerten, sondern auch mit wertvollen Tipps auszustatten und Begleitung anzubieten. Auf die Sieger warten daher nicht nur Geld- und Sachpreise, sondern auch ein Team aus Mentoren und Coaches.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Lüdenscheid, Humboldt 4C*
Veranstalter: *Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid*
Infos & Termine: *www.wjl.de/projekte*
Anmeldung: *über die Wirtschaftsjunioren Lüdenscheid*

GRÜNDERPREIS NRW

Der GRÜNDERPREIS NRW des Wirtschaftsministeriums und der NRW.BANK prämiert die kreativsten und erfolgreichsten Geschäftsideen in Nordrhein-Westfalen. In den vergangenen Jahren konnten auch Start-ups aus Südwestfalen vordere Plätze belegen.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Düsseldorf*
Veranstalter: *NRW-Wirtschaftsministerium & NRW.BANK*
Infos & Termine: *www.startercenter.nrw/de/gruenderpreis-nrw*
Anmeldung: *z. B. über die Startercenter NRW*

JU DO! GRÜNDERWETTBEWERB

Einmal jährlich findet der Gründerwettbewerb der Wirtschaftsjunioren Südwestfalen statt. Nach einer schriftlichen Bewerbung erfolgt eine Vorauswahl zu einem öffentlichen Pitchabend, eine Jury entscheidet dann über die Verteilung von insgesamt 10.000 Euro Preisgeld für die Plätze 1 bis 3.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Siegen, Lyz (Ort des Pitchabends)*
Veranstalter: *Wirtschaftsjunioren Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.judo-sw.de*
Anmeldung: *Wirtschaftsjunioren Südwestfalen*

SÜDWESTFALEN PITCH @ GRÜNDERGIPFEL

Einmal jährlich findet der Gründergipfel in Lüdenscheid statt. Jeweils im April oder Mai kommt hier die Start-up-Szene der Region zusammen. Ein Programmpunkt des Events ist ein Pitch-Format, bei dem vier regionale Start-ups u. a. um ein Preisgeld von 2.500 Euro pitchen.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Lüdenscheid, Phänomenmta*
Veranstalter: *Gründernetzwerk Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.gruendergipfel-swf.de*
Anmeldung: *info@gruendernetzwerk-swf.de*
Teilnahme: *Teilnehmen können Gründer, die ihren Sitz in Südwestfalen haben oder Studenten, die an einer heimischen Hochschule immatrikuliert sind.*

SÜDWESTFALEN PIONIER

Initiiert von der UE Iserlohn in Kooperation mit SIHK und Deutsche Bank, soll dieser Gründerwettbewerb neues Innovationspotential für Südwestfalen schaffen: Der Wettbewerb fördert und belohnt den Erfindergeist junger Menschen durch einen Businessplan-Wettbewerb für Studenten und Auszubildende sowie einen Ideen-Wettbewerb für Schüler.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *SIHK zu Hagen (Ort des Pitch-Abends/ Preisverleihung)*
Veranstalter: *Initiiert von Studenten der UE in Iserlohn*
Infos & Termine: *www.suedwestfalen-pionier.de*
Anmeldung: *hello@suedwestfalen-pionier.de*

UNTERNEHMERPREIS SÜDWESTFALEN

Einmal jährlich findet die Preisverleihung „Unternehmerpreis Südwestfalen“ statt. In vier Kategorien werden Unternehmer, Menschen bzw. Projekte aus der Region ausgezeichnet. Eine dieser vier Kategorien ist der „Gründer des Jahres“. Rund 300 Gäste kommen jedes Jahr in die Schauburg nach Iserlohn, um zu erfahren, wer die Preisträger sind.

Wann? *1 x im Jahr*
Wo? *Iserlohn, Schauburg (Ort der Preisverleihung)*
Veranstalter: *Unternehmerverlag Südwestfalen*
Infos & Termine: *www.unternehmerpreis-suedwestfalen.de*
Anmeldung: *gruender@unternehmerpreis-suedwestfalen.de*
Teilnahme: *Teilnehmen können Gründer, die ihren Sitz in Südwestfalen haben oder Studenten, die an einer heimischen Hochschule immatrikuliert sind.*
Weitere Infos: *Der erstplatzierte in dieser Kategorie erhält ein 12-monatiges Mentorenprogramm. Das Mentoring wird medial im Unternehmermagazin „Unternehmertum Südwestfalen“ begleitet.*

ANGEBOTE DER IHKs

// Die Industrie- und Handelskammern in der Region Südwestfalen stehen Existenzgründern mit einem breitgefächerten Angebot zur Verfügung

Die drei IHKs in Südwestfalen in Arnsberg, Hagen und Siegen sind eine der ersten Anlaufstellen für Existenzgründer. Die Industrie- und Handelskammern sind neben den Handwerkskammern und kommunalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen Träger der STARTERCENTER NRW, von denen es in Nordrhein-Westfalen 75 Einrichtungen gibt (sämtliche Adressen der STARTERCENTER in Südwestfalen auf Seite 84/85). Das Beratungsangebot der STARTERCENTER umfasst:

- Erstinformationen: Hier erhalten Gründerinnen und Gründer erste Hinweise, werden mit Informationsmaterialien versorgt und auf interessante Veranstaltungen hingewiesen.
- Erstberatungen: In persönlichen Einzelgesprächen wird die Geschäftsidee geprüft, Tipps zur Erstellung eines Businessplans, aber auch zur Unternehmensform, -finanzierung und zu Förderprogrammen und Zuschüssen gegeben.
- Intensivberatung: Hier wird der individuelle Businessplan der Gründerinnen und Gründer auf Umsetzbarkeit und Ertragfähigkeit in persönlichen Einzelgesprächen geprüft. Darüber hinaus werden Finanzierungsvorschläge erarbeitet und die Gründerinnen und Gründer auf das Bankgespräch vorbereitet.
- Beratungsbetreuung: Die Beratungsbetreuung übernehmen die STARTERCENTER, freie Berater und Mentoren

Die Industrie- und Handelskammern bieten darüber hinaus weitere interessante Angebote und Veranstaltungen für Gründer an. Die jeweiligen Formate können den entsprechenden Rubriken in dieser Publikation entnommen werden.

<u>Ansprechpartner bei der IHK Arnsberg / Hellweg-Sauerland:</u>
André Berude, Tel.: 02931 / 878-142,
berude@arnsberg.ihk.de
www.ihk-arnsberg.de
Zuständig für: Hochsauerlandkreis, Kreis Soest

<u>Ansprechpartner bei der IHK Siegen:</u>
Sabine Bechheim, Tel.: 0271 / 3302-305
sabine.bechheim@siegen.ihk.de
www.ihk-siegen.de
Zuständig für: Kreis Olpe, Kreis Siegen-Wittgenstein

<u>Ansprechpartner bei der SIHK zu Hagen:</u>
Dr. Fabian Schleithoff
Tel.: 02331 / 390-216
schleithoff@hagen.ihk.de
www.sihk.de
Zuständig für: Märkischer Kreis,
Stadt Hagen, südl. Ennepe-Ruhr-Kreis

ANGEBOTE DER HANDWERKSKAMMER

// Die Handwerkskammer Südwestfalen bietet Angebote und Mehrwerte für Gründer, die sich speziell in Handwerkberufen selbstständig machen möchten

Für Existenzgründerinnen und Existenzgründer im Handwerk bietet die Handwerkskammer Südwestfalen als STARTERCENTER NRW folgendes Service- und Beratungsangebot an:

- Erstinformationen
- Gründerseminare
- Analyse der Geschäftsidee und der Rahmenbedingungen
- Beratung zur Geschäftsplanung, Finanzierung und Rentabilität
- Unterstützung bei den Gründungsformalitäten

<u>Ansprechpartner:</u>
Ulrich Dröge, ulrich.droege@hwk-swf.de
Tel.: 02931 / 877-116,
Zuständig für: Hochsauerlandkreis

Kay Schlüter, kay.schlueter@hwk-swf.de
Tel.: 02931 / 877-139
Zuständig für: Märkischer Kreis

Helena Hasenau, Helena.hasenau@hwk-swf.de
Tel.: 02761 / 94328-221
Zuständig für: Kreis Olpe und Kreis Siegen-Wittgenstein

ANGEBOTE DER HOCHSCHULEN

// Die Region Südwestfalen zeichnet sich auch durch eine ausgeprägte Hochschul-Landschaft aus. Der GründerAtlas gibt einen Überblick über die Hochschul-Angebote für Gründer und Start-ups

FH SÜDWESTFALEN

- Im Rahmen des Projektes #dwswf (Digitale Wirtschaft Südwestfalen) veranstaltet die FH Südwestfalen in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung Arnsberg die Veranstaltungsreihe „FireABEND“. Bei der Veranstaltungsreihe erwarten den Besucher unkonventionelle Event-Formate – hierzu zählen Live-Demos von Gründern oder intensive Master Classes. Der Projektzeitraum von DWSWF wurde bis Ende 2020 verlängert.

- Studienangebote: Am Campus in Meschede wird der Studiengang „International Management + Entrepreneurship“ angeboten. In diesem Studiengang lernen Studierende Unternehmertum und innovatives Gründungsmanagement kennen. Mit den Pflichtfächern Gründungskultur, Management von KMU und Geschäftsmodellierung werden Studierende darauf vorbereitet, Unternehmen zu gründen und erfolgreich zu führen.

- Das South Westphalia International Center for Entrepreneurship (SWICE) ist eine Initiative am Campus Soest, Hagen und Iserlohn, die sich zum Ziel gesetzt hat, unternehmerisches Handeln zu fördern. Durch praxisnahe Forschung und Lehre will das SWICE die Wissensbasis auf dem Gebiet des Entrepreneurships verbreitern und zur Schaffung einer Unternehmerkultur beitragen. Im SWICE-Lab, dem Coworking Space am Campus Soest, sollen darüber hinaus junge Unternehmer von der Idee bis zur Gründung begleitet und insbesondere forschungs- und wissensbasierte Start-ups unterstützt werden.

UNIVERSITÄT SIEGEN

- Das Gründerbüro der Universität Siegen bietet Büroräume, Beratung und Veranstaltungen für Gründer. Ob Studierende, Wissenschaftler oder Alumni, ob technologieorientierte, wissensbasierte oder eine ganz andere Gründungsidee: Das Gründerbüro berät Menschen, die für ihre Ideen brennen. Besonders aussichtsreiche Gründungsprojekte werden intensiv in einem Inkubator begleitet. Es stehen acht Büroräume zur kostenfreien Nutzung durch Gründer zur Verfügung.

- Unterstützung bei der Beantragung von EXIST-Förderprogrammen: In persönlichem Kontakt unterstützt die Uni Siegen Studierende, Absolventen, Wissenschaftler und Alumni, deren Abschluss nicht länger als fünf Jahre zurückliegt, bei der Beantragung eines EXIST-Förderprogramms des Bundes. Voraussetzung ist hierbei, dass es sich um eine innovative technologieorientierte oder wissensbasierte Idee mit klaren Alleinstellungsmerkmalen handelt.

- Die Uni Siegen bietet an der Fakultät III folgende Curriculare Seminare und Veranstaltungen an:
  - Businessplan-Werkstatt (Bachelor)
  - Gründerwerkstatt (einwöchiges Intensivseminar)
  - Entrepreneurial Diversity
  - Gründungsmanagement Medien
  - Unternehmensgründung
  - Gründungsfinanzierung und Gründungsrecht
  - Entrepreneurial Product Innovation
  - NEU: „Nuts and Bolts of Business Plans“ – Jedes 2. Semester bietet die Uni Siegen in diesem Modul den Studierenden die Möglichkeit, ein Geschäftskonzept mit Businessplan auszuarbeiten

- Die Universität Siegen ist als Partner Teil der regionalen Initiative Startpunkt57. Startpunkt57 ist die Gründerinitiative für die Region Siegen-Wittgenstein und bündelt alle Aktivitäten der verschiedenen Einrichtungen und Unternehmen, die Mitglied dieser Initiative sind.

- Mit dem neuen EXIST-Programm „ventUS“ startet die Universität Siegen zurzeit ein Qualifizierungsprogramm zur stärkeren Unterstützung wissens- und technologiebasierter Gründungsvorhaben, welches durch Bundesmittel finanziert wird. Es wird damit das Ziel verfolgt, innovative Ideen an Lehrstühlen, in Laboren und Instituten der Hochschule früher und systematischer als bisher zu identifizieren und dadurch noch mehr Studierenden und Mitarbeitern die Option einer Unternehmensgründung nahezubringen. Ein Team, bestehend aus Scouts, Coaches und Beratern, wird in enger Zusammenarbeit mit dem Gründerbüro der Universität und Startpunkt57 unterschiedliche Gründungsvorhaben begleiten und ihnen die Möglichkeit geben, ihr Start-up mit zusätzlicher, professioneller Unterstützung weiterzuentwickeln. In einem Inkubator-Programm, einem darauf aufbauenden Akzelerator-Programm sowie in einem geplanten Coworking-Space werden die Gründer gezielt mit Investoren, mittelständischen Unternehmen und Universitätsangehörigen zusammengebracht, um den Markteintritt und das Wachstum ihres Unternehmens zu beschleunigen.

HOCHSCHULE HAMM-LIPPSTADT

- Das Verbundprojekt „Start Up Innolab-Westfälisches Ruhrgebiet“ wird zusammen mit den Partnern TU Dortmund, FH Dortmund und den Wirtschaftsförderungen der Region seit 2018 durchgeführt, die Projektleitung an der HSHL hat Prof. Dr. Heiko Kopf inne.

- Die akademischen Gesellschaften der beiden Standorte Hamm und Lippstadt führen jeweils einen Gründungsideenwettbewerb für Studierende durch. Ein Geldpreis soll die Gewinner bei der Realisierung ihrer Gründungsidee unterstützen.

- Mit dem Programm „Campus Start Up“, welches die Volksbanken an beiden Standorten finanziell fördern, soll es Studierenden durch ein Stipendium ermöglicht werden, eine innovative Geschäftsidee neben dem Studium weiterzuverfolgen. Hier entscheidet eine Jury aus Unternehmern und HSHL-Vertretern über die Bewilligung einer finanziellen Unterstützung für einen Zeitraum von bis zu neun Monaten.

- Am Campus Lippstadt wird ein Gründerstammtisch und eine E-Lounge durch die Wirtschaftsförderung Lippstadt angeboten. Beide Formate beinhalten Vorträge und Informationen zu den Themen Gründung und Förderung.

- Übergreifend ist die HSHL im EXIST-Gründernetzwerk eingebunden. Gründungsinteressierte Studierende und Forschende finden hier Beratung und Unterstützung.

- Der „Entrepreneursclub – Science2Be“ ist eine hochschulübergreifende Organisation, die Studierenden bei der Gründung von Start-up-Unternehmen unterstützt. Neben dem fachlichen Know-How haben die Studierenden auch Zugriff auf die hochschuleigene IT-Infrastruktur inklusive des Campus-Marketing-Labs, Kontakte in die Wirtschaft sowie Räumlichkeiten, in denen die Studierenden arbeiten und sich mit anderen Gründerinnen und Gründern austauschen können.

- Die HSHL ist an der Initiative „Gründerstipendium. NRW“ beteiligt und Partner in den Regionen Südwestfalen und Westfälisches Ruhrgebiet. Das Stipendium ist Teil der Initiative „Neue Gründerzeit NRW“ und unterstützt Gründer mit innovativen Geschäftsideen. Ein Zuschuss von monatlich 1.000 Euro für maximal ein Jahr soll in der Startphase die finanziellen Freiräume und damit die Erfolgsaussichten erhöhen.

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES EUROPE

- Businessplanbewertungen und Evaluierungen: Professoren bewerten gemeinsam mit Start-up-Gründern deren Businessplan und evaluieren diesen.

- Hilfe beim Erstellen von Businessplänen: Professoren und Praktiker helfen bei der Erstellung von Businessplänen und geben wertvolle Tipps zur Umsetzung der unternehmerischen Vorhaben.

- Vertiefungsoption Entrepreneurship in den Business-Studiengängen sowie Gründerthemen in Lehrveranstaltungen.

- Coworking Spaces für Studierende: Nach Motivations- und Projektbeschreibung können sich Studierende für einen „Coworking Space“ bewerben. Die UE stellt ihnen kostenlos Arbeitsplätze und Infrastruktur zur Verfügung und ermöglicht ihnen so produktives Arbeiten auch im Austausch mit anderen Fachrichtungen.

- Regelmäßige Vorträge und Austausch mit Praktikern zu gründerrelevanten Themen.

- Das UE-Career Center bietet Beratung, Vorträge und Workshops, beispielsweise zu den Themen Gründen, Sozialversicherung und Verhandlungstechniken an. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Netzwerkevents für Unternehmer in der Region, wie z. B. den UE-Unternehmertag. Auch das neue Format „UE-Medientalk“ richtet sich unter anderem an (Jung-)Unternehmer und vermittelt aktuellste Einblicke in die Themen Social Media und Influencer und wie man diese in der Geschäftswelt nutzen kann.

GründerAtlas Südwestfalen // Angebote für Gründer

GRÜNDEN IN DER KRISE?

// Gründergeist in schwierigen Zeiten – warum Krisen ein guter Zeitpunkt zum Gründen sein können

Die ganze Welt ist im Schockzustand: Ein plötzliches und völlig unerwartetes Ereignis, das alle Marktteilnehmer überrascht, eben nahezu „schockiert". Die aktuelle COVID-19-Pandemie oder auch die Finanzkrise 2007/2008 sind Beispiele dafür, wie dramatisch sich Märkte quasi über Nacht verändern können. Existenzgründer sehen sich in einer solchen Situation mit der Frage konfrontiert, ob denn der Schritt in Richtung Selbständigkeit zu einem solchen Zeitpunkt überhaupt Sinn macht. Zu einem Zeitpunkt, in der die Wirtschaft schwächelt und es selbst für Experten schwer ist, die genauen Auswirkungen der Krise zu prognostizieren. Für Gründer gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren und die Rahmenbedingungen genau zu prüfen, zumal Krisen nicht nur Nachteile haben, sondern häufig auch viele Möglichkeiten bieten - sofern man weiß, wo Chancen stecken und wie sich diese nutzen lassen.

Nina Felek ist Firmenkundenberaterin sowie Spezialistin für Gründung und Nachfolge der Volksbank in Südwestfalen eG.

Chance für Gründer

Im Vergleich zu Neugründern, die sich darauf konzentrieren können, innovative Konzepte und Lösungen für Probleme zu entwickeln, zwingen Krisen etablierte Unternehmen dazu, an vielen Fronten in kurzer Zeit neue Kämpfe auszutragen. So dreht sich alles darum, Kunden und Personal zu halten und die Liquidität sicherzustellen. Große, neuartige Konzepte oder technische Innovationen sind in diesem Umfeld eher nicht zu erwarten. Also eine perfekte Einstiegschance für Gründer.

Mit Blick auf ein verändertes Marktverhalten von Verbrauchern ist es essentiell, dass Gründer die veränderten Kundenbedürfnisse erkennen und bedienen. Es gilt, mit der Geschäftsidee genau die Nische zu finden, in der man sowohl während als auch nach der Krise Geld verdienen und mit der man sich langfristig am Markt etablieren kann. Möglicherweise ist der Wettbewerb gerade jetzt sogar kleiner, weil weniger Menschen den Mut haben, ein neues Unternehmen zu gründen.

Schon jetzt zeichnet sich ab, dass die COVID-19-Pandemie eine beschleunigende Wirkung auf die Digitalisierung in Deutschland hat. Selbst in traditionell skeptischen Branchen steigt zusehends die Akzeptanz. Beste Voraussetzungen für Start-ups, Projekte von Grund auf neu anzugehen. Potenzielle Kunden und Investoren zeigen sich gegenüber neuen Geschäftsmodellen sowie Techniken oftmals deutlich aufgeschlossener.

Das Thema Gründen in der Krise ist spannend und komplex zugleich. Um die Hürden einer Gründung in Krisenzeiten zu meistern, braucht es vor allem ein nachhaltiges Geschäftsmodel, eine solide Planung und Gründergeist. In vielen Fällen ist zur Umsetzung des Gründungskonzepts Fremdkapital nötig. Die erforderlichen Informationen, auch über Fördermöglichkeiten, sollte man daher so früh wie eben möglich einholen. Dann klappt es auch in schwierigen Zeiten mit der Gründung!

WERDE TEIL DES GRÜNDERNETZWERKS!

Das Gründernetzwerk Südwestfalen ist ein Zusammenschluss von Start-ups, Institutionen, Unternehmen und Menschen, die Südwestfalen als Start-up-Region weiter vorantreiben wollen. Wir fördern den Austausch unter Start-up-Enthusiasten, veranstalten eigene Netzwerk-Events und bieten Mehrwerte für Gründer und Unternehmer.

GRUNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Weitere Infos unter:
www.gruendernetzwerk-swf.de
www.facebook.de/gruendernetzwerk
www.instagram.com/gruendernetzwerk_swf

Unterstützer

IHK Im Team für Südwestfalen Arnsberg Hagen Siegen
Südwestfalen ALLES ECHT!
EBNER STOLZ
HANDWERKSKAMMER SÜDWESTFALEN
www.voba4founding.de
NAUST HUNECKE
KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

ANREIZ FÜR DIE GRÜNDUNG

// Im Rahmen des Forschungszulagengesetz soll der Unternehmensstandort Deutschland gestärkt werden und höhere Anreize für Neugründen und Investitionen gesetzt werden

Felix Höppe von der Kanzlei Naust Hunecke und Partner mbB.

Zum 1. Januar 2020 ist recht unbemerkt das Forschungszulagengesetz (FZulG) mit dem Ziel in Kraft getreten, den Unternehmensstandort Deutschland zu stärken und durch die Schaffung international wettbewerbsfähiger Rahmenbedingungen höhere Anreize für Neugründen und -investitionen zu schaffen. Die Forschungszulage begründet erstmalig einen Rechtsanspruch auf Förderung von FuE-Tätigkeiten, die ab dem 1. Januar 2020 ausgeübt wurden. Bis zu 500.000 Euro pro Wirtschaftsjahr und Unternehmensgruppe können im Nachhinein beantragt werden. Im Rahmen des Corona-bedingten Konjunktur- und Krisenbewältigungspakets der Bundesregierung wurde der Förderbetrag jüngst sogar (befristet zum 31.12.2025) auf 1.000.000 Euro pro Wirtschaftsjahr und Unternehmensgruppe erhöht.

Anspruchsberechtigt sind unbeschränkt alle Unternehmen, die FuE-Vorhaben durchführen. Gefördert werden neben eigenbetrieblicher Forschung auch Auftragsforschung und gemeinschaftlich durchgeführte Vorhaben.

Um die Förderfähigkeit zu erlangen, müssen die FuE-Vorhaben als Grundlagenforschung, industrielle Forschung oder experimentelle Forschung einzuordnen sein. Projekte sind beispielsweise ausgeschlossen, wenn Produkte oder Verfahren bereits festgelegt sind.

Bemessungsgrundlage: Die Förderquote beträgt 25 Prozent der förderfähigen Kosten (Bemessungsgrundlage). Bei eigenbetrieblicher Forschung bzw. bei Kooperationsprojekten sind die direkten FuE-Personalkosten zzgl. der Arbeitgeber-Sozialversicherungsbeiträge förderfähig. Im Falle von Auftragsforschung bilden 60 Prozent des Auftragswerts die Bemessungsgrundlage, auf die es 25 Prozent Förderung gibt.

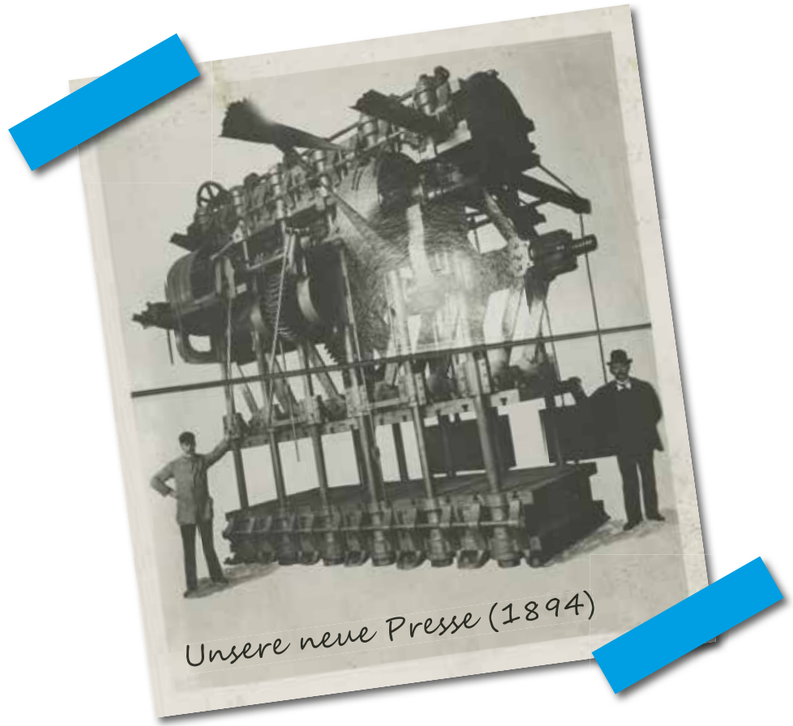
Antragsprozess: Der Antrag auf Forschungszulage erfolgt in zwei Stufen.

1. Prüfung dem Grunde nach: Das Unternehmen richtet einen „Antrag auf Erteilung einer Bescheinigung“ an eine noch zu bestimmende Stelle (außerhalb der Finanzverwaltung), die dann beurteilt und bescheinigt, dass es sich bei dem oder den beschriebenen um FuE-Tätigkeiten handelt.
2. Prüfung der Höhe nach: Nach Ablauf des Wirtschaftsjahres richtet das Unternehmen einen „Antrag auf Forschungszulage“ an das Finanzamt, das die Höhe der Forschungszulage festsetzt.

Die Forschungszulage wird bei der jeweils nächsten Veranlagung zur Einkommen- oder Körperschaftsteuer vollständig auf die festgesetzte Steuer angerechnet. Übersteigt die anzurechnende Forschungszulage die Steuerschuld, wird dieser Überschuss zugunsten des Steuerpflichtigen nach Bekanntgabe des Bescheids ausgezahlt.

Handlungsbedarf für Unternehmen

Für Unternehmen, die von der neuen Zulage profitieren wollen, ist es ratsam, zeitnah wichtige Planungen anzustellen und den Maßgaben entsprechende Prozesse anzustoßen. Beispielsweise müssen interne F&E Vorhaben definiert und identifiziert sowie Controlling und Personalprozesse etabliert werden. Nur so können sie ab Januar 2020 förderfähige FuE-Tätigkeiten entsprechend abgrenzen und Forschungsförderung erhalten.



Wer wagt, gewinnt.

Seitdem es Automobile gibt, sorgen wir für Mobilität. 1894 wagte Friedrich Kirchhoff einen Schritt, der die Zukunft unseres Unternehmens nachhaltig sicherte. Als Produzent von Nähnadeln, zeigte er sich offen gegenüber neuen Geschäftsideen. Am Standort Iserlohn gründete Kirchhoff ein Presswerk – ein Meilenstein in unserer Chronik: Der Einstieg in ein Geschäftsfeld, das die Mobilität der Welt verändern und sich im Laufe der Jahre zum wichtigsten Wirtschaftsfaktor Deutschlands entwickeln sollte. Die Automobilindustrie.

KIRCHHOFF Automotive – seit über 125 Jahren Automobilzulieferer aus Südwestfalen.

www.kirchhoff-automotive.com

KIRCHHOFF AUTOMOTIVE

Impressum

GründerAtlas Südwestfalen
ist eine Publikation der

Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH
Corunnastr. 1
58636 Iserlohn
Tel.: 02371/35109-10
info@gruendernetzwerk-swf.de
www.gruendernetzwerk-swf.de

Geschäftsführer/Herausgeber:
Torben K. Feil

Redaktion:
Torben K. Feil
Tim Keweloh
Jana Wehmann
und weitere Gastautoren

Art Director:
Sven Herrmann

Grafik/Layout:
Julia Keller

Fotos auf den Seiten 10, 20, 28, 39, 49, 55, 61, 62, 70, 73, 78, 79 unten:
Sinan Muslu / neun a ohg
Löhrtor 7, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 222 96 94 0
info@neun-a.com
www.neun-a.com
www.sinanmuslu.de

Fotos auf den Seiten 7, 8, 11, 33, 36, 52, 66:
Björn Orth / Björn Orth Photography
Hardenbergstr. 6, 58097 Hagen
Tel.: 0172 / 272 88 55
mail@orthfolio.com
www.orthfolio.com

Fotos auf den Seiten 12-13, 25, 35, 41, 46, 48, 58, 63, 68, 71, 79 oben:
Katrin Kaiser / Katrin Kaiser Photography
Am Schindellehm 12, 59755 Arnsberg
Tel.: 02932/486701
mail@katrinkaiser.de
www.katrinkaiser.de

Fotos auf Seite 3, 43, 51:
Sebastian Blesel
Weißensteinstraße 2, 58093 Hagen
Tel.: 0176 / 281 24 290
sebastianblesel@gmail.com
www.sebastianblesel.de

Weitere Fotos:
Südwestfalen Agentur GmbH (S. 6), H4C (S. 9/76), Herr von Fuchs (S. 11), Dennis Arntjen (S. 11), Humanizing Technologies (S. 14/15), ontavio (S. 17), Wirtschaftsförderung Arnsberg (S. 76), Office & Friends (S. 77), Nina Felek (S. 94), Naust Hunecke (S. 96). Soweit nicht anders angegeben, wurden die Fotos von den jeweils genannten Unternehmen/Personen eingereicht.

Druck:
Zimmermann Druck + Verlag GmbH, Balve

Auflage:
1.500 Exemplare

Verbreitung:
Die Publikation wird kostenlos verschickt an alle Unternehmen und Menschen, die ein Teil der Start-up-Szene in Südwestfalen sind oder hiermit Berührungspunkte haben. Hierzu zählen u.a. Gründer und Start-ups, Institutionen, Verbände, Hochschulen, Dienstleister sowie ausgewählte mittelständische Unternehmen in Südwestfalen.

Copyright/Nachdrucke:
Copyright für alle Beiträge liegt bei der Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sonderdruck und Nachdrucke sowie die Vervielfältigung nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung.

Urheberrechte/Haftung:
Die Urheberrechte für sämtliche von der Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH gestalteten Artikel und Anzeigen liegen bei der Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH und dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung nicht verwendet werden. Für unverlangt eingereichte Manuskripte/Bilder und Anzeigeninhalte übernimmt der Herausgeber oder seine Mitarbeiter keine Haftung.

GESUCHT!

START NOW.

Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum eigenen Unternehmen. Werden Sie Teil eines starken Netzwerkes und profitieren Sie von unserer jahrzehntelangen Erfahrung. Erleben Sie eine auf Sie zugeschnittene Beratung. Nutzen Sie unsere kurzen Entscheidungswege und unsere Kompetenzen vor Ort. Als Mitglied des Gründernetzwerks Südwestfalen rüsten wir Sie für den Start in Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit optimal aus.

www.voba4founding.de

GRÜNDERNETZWERK SÜDWESTFALEN

Gründernetzwerk Südwestfalen gGmbH
Corunnastr. 1 / 58636 Iserlohn
Tel.: 02371 / 35109-0
info@gruendernetzwerk-swf.de
www. gruendernetzwerk-swf.de
www.facebook.com/Gruendernetzwerk
www.instagram.com/Gruendernetzwerk_SWF