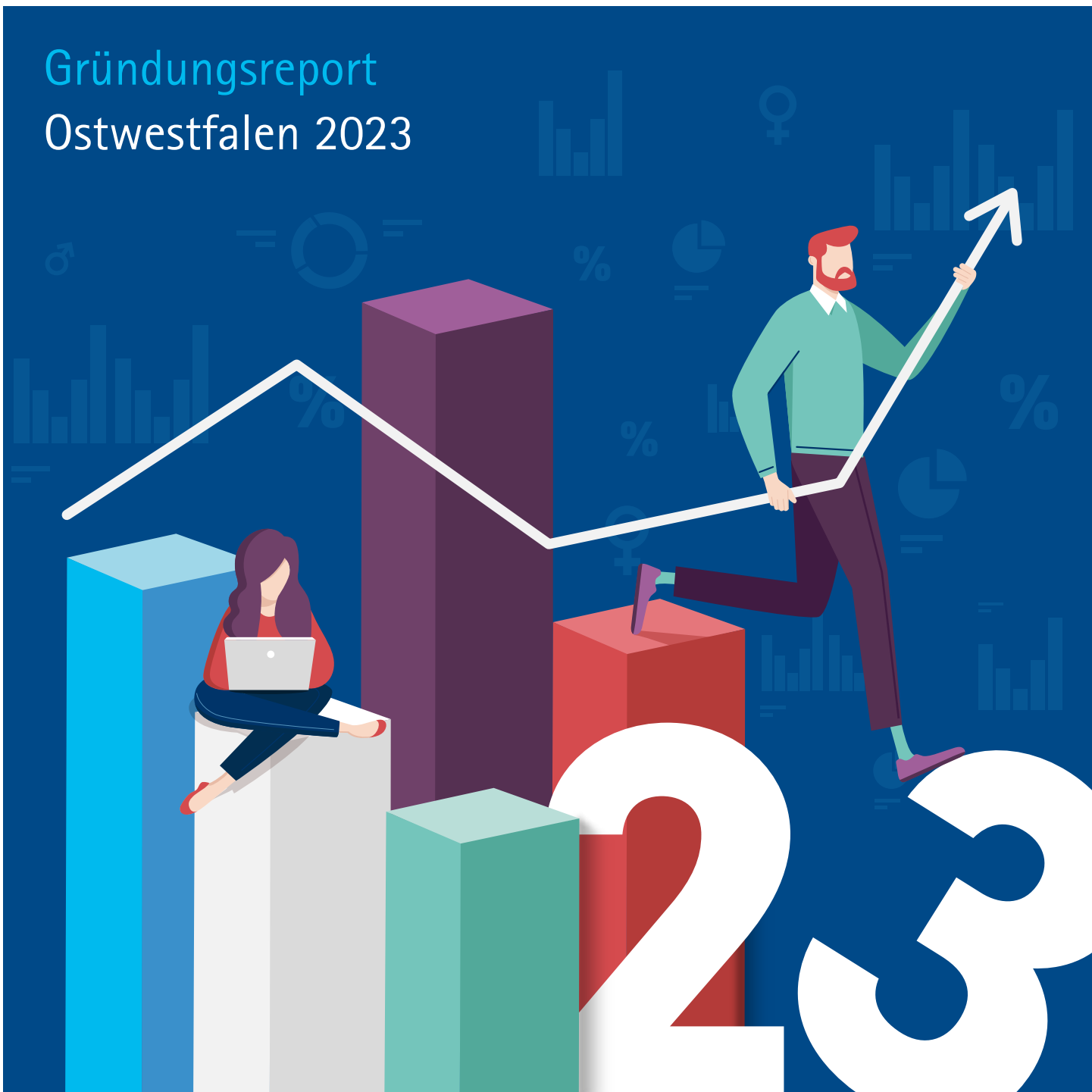




Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld

# Gründungsreport Ostwestfalen 2023



**„Nur wer von seiner Idee vollends überzeugt ist, geht aus der vermeintlichen Sicherheit ins Risiko und sucht die Chance. Auch wenn die Gründungszahlen insgesamt gesunken sind, ist in Ostwestfalen offensichtlich der Unternehmergeist nicht abhandengekommen.“**

## Vorwort



Der Blick auf das Gründungsgeschehen in unserer Region im abgeschlossenen Jahr 2022 ist besonders spannend und relevant. Bundesweit waren im vergangenen Jahr rückläufige Gründungszahlen zu beobachten und auch die Gründungsszene in Ostwestfalen konnte sich diesem Trend nicht ganz entziehen. Verunsicherungen infolge des Ukraine-Krieges und entsprechende Preissteigerungen haben wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung. Selbst in den Corona-Jahren konnte sich unsere Region lange erfolgreich entwickeln – entgegen der schon zu diesem Zeitpunkt bundesweit negativen Gründungstendenz. Nun verringerten sich die Gründungszahlen in 2022 in Ostwestfalen ebenfalls deutlich.

Der Rückgang der Gründungsaktivitäten in der Region ist ausschließlich durch einen auffallenden Rückgang der Nebenerwerbsgründungen geprägt. Nach vielen Jahren starken Anstiegs sind die Gründungen im Nebenerwerb in 2022 förmlich eingebrochen. Die Gründungen im Haupterwerb haben dagegen spürbar zugenommen. Das ist umso bemerkenswerter, als sich im gleichen Zeitraum die Arbeitslosenquote auf niedrigem Niveau bewegte. Denn über viele Jahre hinweg galt die Regel, dass bei einer schlechten Arbeitsmarktlage vermehrt der Weg in die Selbstständigkeit gewählt wurde – quasi aus der Not heraus. Stattdessen scheint nun die echte Chance im Vordergrund zu stehen, wenn trotz einer weiterhin niedrigen Arbeitslosenquote und trotz der schwierigen Bedingungen für unternehmerisches Handeln mehr Gründungen im Haupterwerb realisiert werden. Und dies spricht wiederum für eine höhere Qualität der Geschäftsmodelle. Nur wer von seiner Idee vollends überzeugt ist, geht aus der vermeintlichen Sicherheit ins Risiko und sucht die Chance. Auch wenn die Gründungszahlen insgesamt gesunken sind, ist in Ostwestfalen offensichtlich der Unternehmergeist nicht abhandengekommen. Ebenfalls sehr erfreulich ist, dass mehr Frauen den Mut zu Gründungen im Haupterwerb hatten, wenngleich ihr Anteil an den gesamten Gründungen nach wie vor ausbaufähig ist.

Damit der starke Wirtschaftsstandort Ostwestfalen weiterhin leistungsfähig bleibt, braucht es kreative und innovative Unternehmensgründungen. Sie zu fördern, ist der IHK Ostwestfalen ein besonderes Anliegen. Als zertifiziertes STARTERCENTER NRW und zentrale Anlaufstelle für die gesamte Region unterstützt die IHK alle Gründerinnen und Gründer auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Wie vielfältig Gründungen sein können, zeigen die drei erfolgreichen Gründungsbeispiele im IHK-Gründungsreport. Sie machen Mut, inspirieren und runden den IHK-Gründungsreport zu einem interessanten Überblick über die ostwestfälische Gründungsszene ab.

Jörn Wahl-Schwentker  
Präsident der IHK Ostwestfalen

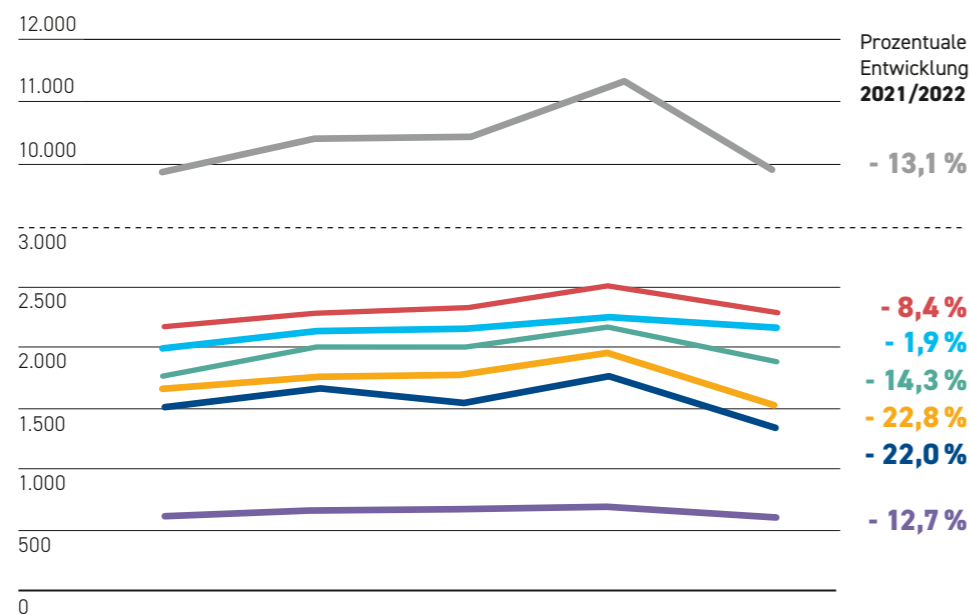
# Gesamtentwicklung der Gründungen rückläufig

In Ostwestfalen beträgt in 2022 die Anzahl der Gewerbeanmeldungen 9.903. Hierbei werden Unternehmensgründungen in den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen einbezogen – nicht berücksichtigt werden das Handwerk und die freien Berufe. Nachdem seit 2019 der Corona-Krise zum Trotz ein stetiger Aufwärtstrend zu beobachten war, geht das Gründungsgeschehen in der Region in 2022 um 1.494 Gründungen zurück – das entspricht einem Minus von 13,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Während die Stadt Bielefeld als Oberzentrum der Region noch ein vergleichsweise leichtes Minus aufweist, sind die Verluste in den übrigen Kreisen Ostwestfalens deutlich ausgeprägter – insbesondere im Kreis Herford (minus 22,0 Prozent) und im Kreis Minden-Lübbecke (minus 22,8 Prozent). Damit folgt die Gesamtentwicklung der Gründungen in Ostwestfalen dem bundesweit rückläufigen Gründungstrend im Kontext der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

**9.903**  
neue Unternehmen gingen in Ostwestfalen in 2022 an den Start.

## Gewerbeanmeldungen in Ostwestfalen in den letzten 5 Jahren

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



|                            | 2018         | 2019          | 2020          | 2021          | 2022         |
|----------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Kreis Gütersloh            | 2.174        | 2.289         | 2.321         | 2.523         | 2.311        |
| Stadt Bielefeld            | 2.041        | 2.166         | 2.169         | 2.264         | 2.216        |
| Kreis Paderborn            | 1.804        | 2.017         | 2.063         | 2.210         | 1.894        |
| Kreis Minden-Lübbecke      | 1.709        | 1.744         | 1.806         | 1.956         | 1.511        |
| Kreis Herford              | 1.526        | 1.654         | 1.532         | 1.742         | 1.358        |
| Kreis Höxter               | 631          | 684           | 689           | 702           | 613          |
| <b>Ostwestfalen gesamt</b> | <b>9.885</b> | <b>10.554</b> | <b>10.580</b> | <b>11.397</b> | <b>9.903</b> |

# Gründungsintensität gesunken

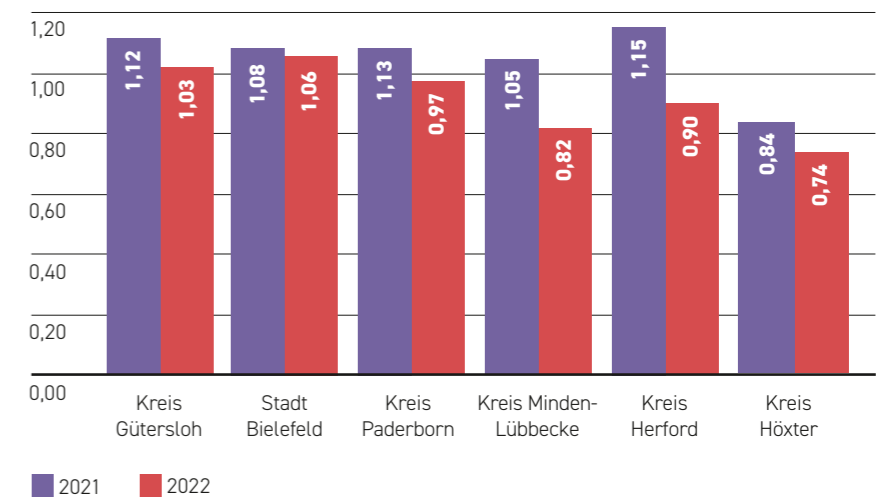
Die Anzahl der Gründungen in Ostwestfalen im gewerblichen Bereich liegt nur knapp unter eins.

Die Gründungsintensität lässt eine bessere Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Kreise zu, da sie die Anzahl der Gründungen in Relation zur Anzahl der Erwerbsfähigen setzt. Somit können die Gewerbeanmeldungen unabhängig von der absoluten Einwohnerzahl verglichen werden. Die Gründungsintensität ist in 2022 in allen Kreisen zurückgegangen. Bielefeld und Gütersloh erreichen in 2022 immerhin noch einen Wert von über eins, während alle anderen Kreise durch die Negativentwicklung unter eins rutschen.

## Gründungsintensität je Kreis 2021/2022

Quelle: IHK Ostwestfalen

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



# KnowOn

**Nadine Dyck**  
Gründerin

## Wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

Als ehemalige medizinische Fachangestellte, die selbst eine Ausbildung in einer Augenarztpraxis gemacht hat, kenne ich die Schwierigkeiten, die Auszubildende und Quereinsteiger in der Praxis haben, um das notwendige Fachwissen zu erlernen. Die Ausbildung ist oft allgemein gehalten und das Praxiswissen wird in der Schule nicht ausreichend vermittelt.

Um dieses Problem zu lösen, habe ich KnowOn entwickelt, eine eLearning-Plattform, die mit interaktiven Elementen, vielen Bildern, Videos und Quizzes das Fachwissen aus der Praxis vermittelt. Mit KnowOn wird nicht nur die Ausbildungserfahrung verbessert, sondern auch die Qualifizierung von Quereinsteigern in der Praxis erleichtert.

Mein Geschäftsmodell hilft zudem dabei, den Fachkräftemangel in der Branche zu adressieren, indem es das Wissen der medizinischen Fachangestellten erweitert und Praxen zu einem attraktiven Arbeitsplatz macht. Insgesamt bietet mein Geschäftsmodell eine innovative Lösung für ein bekanntes Problem und leistet einen wertvollen Beitrag zur Verbesserung der medizinischen Fachangestellten-Ausbildung und -Qualifizierung.

## Wie haben Sie die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee sichergestellt?

Zur Finanzierung meiner Geschäftsidee habe ich zunächst meine eigenen Mittel eingesetzt, indem ich auf mein Ersparnis zurückgegriffen habe. Im nächsten Schritt habe ich mich über Finanzierungsmöglichkeiten informiert und mich für das Gründerstipendium NRW beworben. Glücklicherweise habe ich eine Zusage erhalten, die mir bis zum Ende des Jahres eine Sicherheit bietet. Diese gibt mir die nötige finanzielle Unterstützung, um mich vollständig auf die Umsetzung meiner Geschäftsidee konzentrieren zu können.

Nach Ablauf des Stipendiums hoffe ich, dass ich bereits genügend Kunden gewonnen habe, um auf eigenen Beinen zu stehen und das Unternehmen aus eigener Kraft weiterzuführen. Ich bin davon überzeugt, dass die Nachfrage nach unserer innovativen Lösung hoch sein wird und dass wir bald auf solide finanzielle Grundlagen bauen können.

## Wie haben Sie es geschafft, Ihre Lernplattform bekannt zu machen und am Markt zu positionieren?

Die Bekanntmachung und Positionierung meiner Lernplattform auf dem Markt war und ist ein steiniger Weg, der vor allem von Kaltakquise geprägt ist. Ich habe alle verfügbaren Kanäle genutzt, um meine Zielgruppe zu erreichen: von Telefonanrufen und E-Mail-Mailing bis hin zu Social-Media-Kampagnen. Darüber hinaus habe ich gezielt den Kontakt zu relevanten Partnern gesucht, wie zum Beispiel dem Berufsverband oder großen Augenarztgruppen.

Es erfordert viel Kreativität und Einfallsreichtum, um den richtigen Weg für seine Zielgruppe zu finden. Obwohl ich bereits einen gewissen zufriedenen Kundenstamm aufgebaut habe, bin ich mir bewusst, dass noch viel Luft nach oben ist. Ich arbeite hart daran, meine Lernplattform weiter zu verbessern und meine Marketingstrategien zu optimieren, um die Zielgruppe noch besser zu erreichen und zu überzeugen.

## Welche nächsten Schritte gilt es zu meistern?

Eine der größten Herausforderungen für mich als Allein-Gründerin ist, dass ich für alles selbst verantwortlich bin. Ich kümmere mich derzeit um alle Aspekte der Lernplattform: von der Erstellung der Inhalte bis zur Weiterentwicklung der Plattform und den Vertrieb. Es ist wichtig, motiviert zu bleiben und einen Schritt nach dem anderen zu gehen, um die Ziele zu erreichen.

Die nächsten Ziele für mich sind, die Zusammenarbeit mit anderen Experten zu suchen, um die Arbeit zu verteilen und das Wachstum zu beschleunigen. Außerdem will ich das Angebot auf andere Fachbereiche ausweiten und zusätzliche Funktionen wie virtuelle Lernumgebungen hinzufügen. Ich möchte die Lernplattform kontinuierlich verbessern und erweitern.

## Was empfehlen Sie insbesondere Gründerinnen?

Gründerinnen möchte ich gerne den Tipp geben, sich zu vernetzen. Ich selbst bin alleine im Homeoffice gestartet und habe schnell gemerkt, wie wichtig der Austausch mit anderen Gründerinnen, Gründern und Coaches ist. Durch das



Coworking-Büro StartMindenUP, die IHK Ostwestfalen und das Center for Entrepreneurship (CFE), zu dem ich seit dem Gründerstipendium gehöre, konnte ich wertvolle Kontakte knüpfen und mich nicht nur beruflich, sondern auch persönlich weiterentwickeln.

Es ist wichtig, offen zu sein für Feedback und konstruktive Kritik, um das eigene Geschäftsmodell und die Strategie kontinuierlich zu verbessern. Und nicht zuletzt sollten Gründerinnen mutig sein und ihre Vision verfolgen, auch wenn es Herausforderungen und Rückschläge geben kann.

---

**gegründet:**  
01.11.2021

**Internet:**  
knowon.de

---

# Nebenerwerbsgründungen brechen ein - Haupterwerbsgründungen nehmen deutlich zu

**+5,3%**  
Haupterwerbsgründungen im Vergleich zum Vorjahr.

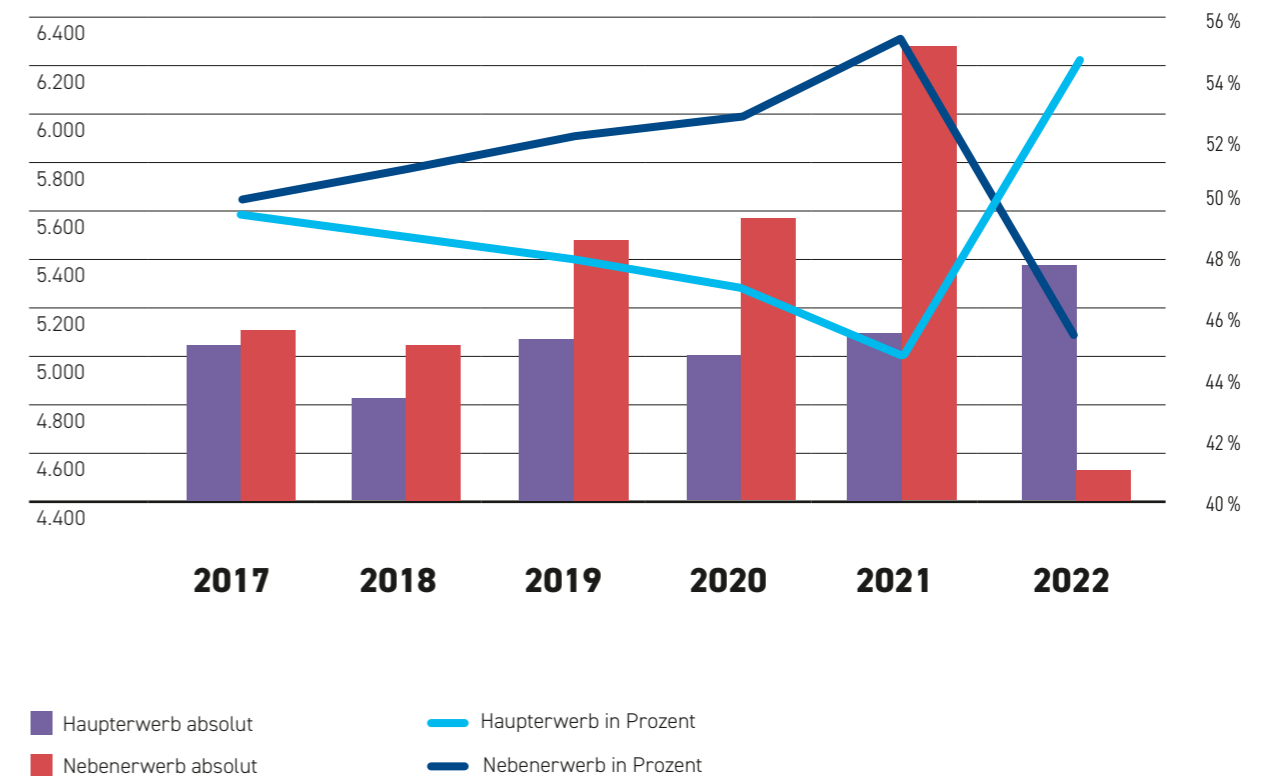
**-28,1%**  
Nebenerwerbsgründungen gegenüber 2021.

Der Rückgang der Existenzgründungen in Ostwestfalen resultiert vor allem aus einem deutlichen Rückgang bei den Nebenerwerbsgründungen von minus 28,1 Prozent gegenüber 2021. Der jahrelange Trend zu mehr Nebenerwerbsgründungen wird somit erstmalig wieder gebrochen und rutscht sogar unter das Vorkrisenniveau. Die Haupterwerbsgründungen hingegen verzeichnen gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 5,3 Prozent. Dies ist umso erfreulicher, als die absolute Anzahl der Gründungen im Haupterwerb einen erneuten Höchstwert in der Betrachtung der zurückliegenden fünf Jahre darstellt. Dennoch kann dieser Zuwachs die starken Verluste bei den Nebenerwerbsgründungen quantitativ nicht kompensieren.



**Gewerbeanmeldungen im Haupt- und Nebenerwerb 2017-2022**

Quelle: IHK Ostwestfalen





## Sina Kämmerling

Gründerin

### gegründet:

14.04.2022

### Internet:

findiq.de



FINDIQ-Team: Nick Noltin, Tommy Giesbrecht, Sina Kämmerling, Patrick Deutschmann, Senada Memic

### Wer profitiert von Ihrer Geschäftsidee und warum?

Mit FINDIQ adressieren wir Industrieunternehmen, die entweder Maschinen und Anlagen herstellen, diese in ihrer Produktion betreiben oder aber in jedem Fall den Service von ihnen übernehmen. Alle eint die Herausforderung, Expertenwissen langjähriger Servicetechniker nutzbar machen zu müssen, bevor diese zum Beispiel altersbedingt in den nächsten Jahren ausscheiden. Dieses Wissen ist deshalb so wertvoll, weil es – digitalisiert und auf intelligente Art und Weise verarbeitet – einen unerfahrenen Mitarbeiter befähigen und anleiten kann. Im Fall eines Wartungs- oder auch Fehlerfalls an der Maschine beispielsweise öffnet dieser einfach die FINDIQ-Software und lässt sich Schritt für Schritt durch die angelegte Wissensbasis bis zur Servicelösung führen. Sowohl das Wissensmanagement als auch die Nutzung des integrierten Assistenzsystems erfolgen so schnell wie bei keiner anderen Lösung. Für den Maschinenbauer sichert FINDIQ die Qualität und die Kapazitäten für den Ausbau des Servicegeschäfts. Dem Betreiber wiederum verhelfen wir zu verringertem Produktionsstillstand, indem Servicefälle zuverlässig und schichtübergreifend schneller gelöst werden.

### Wer gehört zum Team und wie haben Sie sich gefunden?

Unser Team besteht mittlerweile aus sieben Personen. Gestartet sind wir vergangenes Jahr zu zweit, wobei ich selbst, heute CEO, und Patrick Deutschmann, heute CTO, uns durch die Teilnahme an einem Makeathon im Juni 2020 kennengelernt haben. Damals entwickelten wir während des Wettbewerbs die Idee eines intelligenten Assistenzsystems und entschieden uns, nach dem Sieg und einem anschließenden Forschungsprojekt mit sehr positiver Resonanz aus der Idee mehr zu machen. Anfang 2022 gründeten wir die Gesell-

schaft, entwickelten die Software und gewannen erste Kunden für uns. Mit Tommy Giesbrecht, heute CPO, machten wir unser Gründerteam komplett – immer mit dem Fokus, nah mit und am Feedback unserer Kunden ein intuitives Produkt für die Servicetechniker-Generation der Zukunft zu entwickeln. Von Ende 2022 bis heute stockten wir unser Team in allen Bereichen auf: von Ingenieurs- über Marktwissen bis hin zur Softwareentwicklung. Das FINDIQ-Team zeichnet eine große Leidenschaft für den Maschinen- und Anlagenbau und den hiesigen Mittelstand aus, weil wir alle OWLer Kinder sind.

### Was waren die größten Hürden – wer hat Sie dabei unterstützt?

Ein neues Unternehmen zu gründen, während der Großteil der Wirtschaft mit den Auswirkungen der Pandemie, der Energiekrise und den Folgen des Krieges in Europa kämpft, ist schon eine Hürde für sich. Dann ist es umso wichtiger, ein Team an seiner Seite zu wissen, das rein rational betrachtet die wesentlichen, unterschiedlichen Kompetenzen zum Unternehmensaufbau mitbringt und sich bedingungslos vertraut. Auch hilft es, sich sicher zu sein und früh mit der Industrie zu validieren, dass man eine Lösung entwickelt hat, die die Unternehmen auch in erschwerten Zeiten wirklich brauchen. Abgesehen von der typischen Herausforderung, viele Dinge zum ersten Mal zu tun und diese in einer nie da gewesene Komplexität zu managen, ist eine weitere Hürde der wirklich sehr hohe bürokratische Aufwand. Eben weil die Gründung allein schon eine zeitliche und mentale Belastung bedeutet, braucht es meiner Meinung nach dringend Erleichterung bei allen umliegenden Prozessen. Als Beispiel könnte man wahrscheinlich viele andere europäische Länder, allen voran Estland, nennen, in denen eine Unternehmensgründung nicht Monate, sondern Minuten dauert und nicht per Fax oder

Post passiert, sondern digital. Meine Antwort, meine Idee darauf: Wenn wir in Deutschland weiter Innovationsführerschaften innehaben wollen, sollten wir den Gründerinnen und Gründern dieses Landes mindestens so viel gesellschaftliche Aufmerksamkeit schenken wie den Behörden, denen sie sich stellen müssen, oder den großen Forschungsinstituten oder Konzernen, die durch ihre Machtposition häufig noch viele Innovationswege verstopfen. Wer bei dieser Problematik helfen kann, ist sicherlich die Politik. Was genau ich dazu beitragen kann, werde ich hoffentlich beim Jahreswirtschaftsempfang 2023 des Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen erfahren. Die neue Wirtschaftsministerin des Landes, Mona Neubaur, hat auf der Hannover-Messe dieses Jahres scheinbar Interesse an der Start-up-Landschaft OWLs gefunden und eingeladen.

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

Vor allem für Start-ups, die Software oder Produkte für die Industrie – insbesondere den Mittelstand – auf den Markt bringen, ist ein Standort in OWL der beste Marktzugang. Hier befinden sich viele mittelständische Unternehmen, nicht zuletzt im produzierenden Gewerbe. Zum Aufbau von Vertrauen und einer engen Beziehung zu den ersten Kunden ist die räumliche Nähe und der persönliche Besuch essenziell. Mit unserem neuen Büro in Herford wollen und können wir jetzt zum Beispiel zum Austausch und zu Veranstaltungen zu uns einladen. Gleichzeitig gibt es in OWL durchaus viele Initiativen und Institutionen zur Unterstützung von Gründungen. So wurden wir von Beginn an durch die Garage 33, die Founders Foundation, aber auch die etablierten Organisationen wie die IHK und Wirtschaftsförderungen begleitet. Seit Kurzem sind wir zudem Mitglied des Verbandes OWL Maschinenbau e.V. –

ein Inbegriff von Offenheit und regionalem Zusammenbringen der Start-ups mit der Industrie.

### Was empfehlen Sie insbesondere Gründerinnen?

Ich selbst habe noch nicht 100-prozentig für mich erschlossen, warum weniger Frauen gründen als Männer, insbesondere wenn es um den Bereich der sogenannten Industrial B2B Tech geht. Zudem erschreckt mich, dass im letzten Jahr die Zahl der Gründungen in ganz Deutschland so stark gesunken ist wie noch nie. In OWL selbst haben wir zwar die benannten Institutionen und Initiativen zur Gründungsförderung. Ich würde es aber eher als noch nicht ausreichend mutiges Mindset bezeichnen, was fehlt. Gründerinnen dürfen und sollten sich also durchaus mehr trauen, in abwegigeren Bereichen zu gründen, insbesondere weil sie damit nicht nur Innovation zum Beispiel in den Maschinenbau bringen, sondern auch andere Qualitäten und Eigenschaften. Das eigene Zutrauen, neben der Gründung auch Dinge wie Partnerschaft, Familie, Haushalt oder eben einfach nur normale Dinge des Lebens organisiert zu bekommen, ist wichtig. Hierüber auch klar und deutlich zu sprechen sowie Erwartungen gegenüber dem Team, Kunden und vor allem Investoren zu managen, hilft beim Durchhaltevermögen und bringt Stabilität. Gründerinnen dürfen meiner Ansicht nach auch ohne falsche Zurückhaltung die Themen Mental Health, Unterstützung bei Führungsthemen oder den Aufbau eines gesunden Teams fordern. Diese Punkte sind in der Start-up-Szene und den vielen Mentorenprogrammen nämlich noch deutlich unterrepräsentiert, sind aber Themen, die gerade Frauen bei der Gründung beschäftigen und auch als Erfolgsfaktor für gesundes Wachstum und ehrliches Bestehen genutzt werden können.

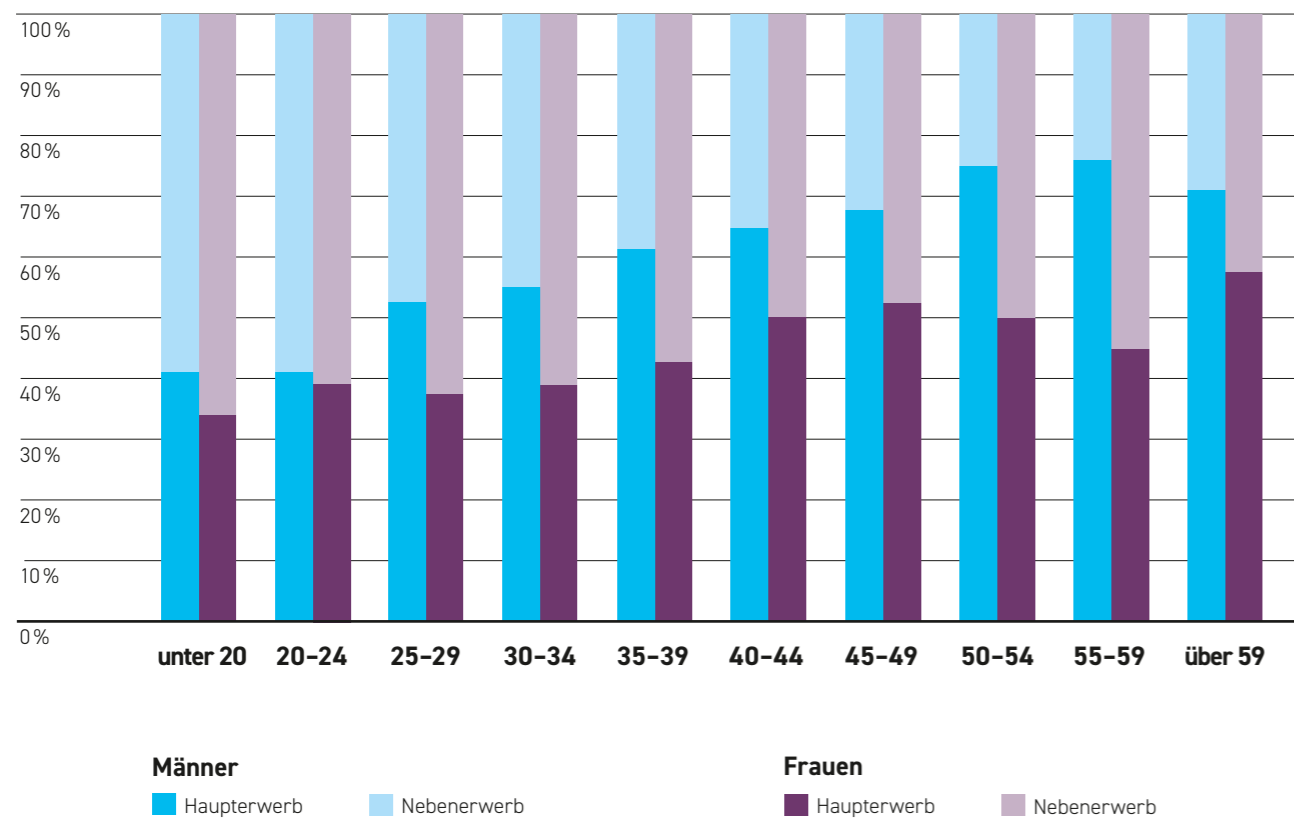
# Haupterwerbsgründungen legen bei den 25- bis 44-Jährigen besonders zu

Der Rückgang der Gründungen im Nebenerwerb macht sich in allen Altersklassen bemerkbar und ist unabhängig vom Geschlecht. Damit verbunden flacht auch das Phänomen der Vorjahre etwas ab, dass junge Menschen bevorzugt im Nebenerwerb gründen. In 2022 lässt sich stattdessen beobachten, dass die Haupterwerbsgründungen in den Altersklassen zwischen 25 und 44 zugenommen haben – dies insbesondere bei den Frauen. Trotzdem bleibt es auch in 2022 dabei, dass in nahezu allen Altersgruppen Männer häufiger im Haupterwerb gründen als Frauen.

**Frauen holen bei den Haupterwerbsgründungen der 25- bis 44-Jährigen auf.**

## Haupt- und Nebenerwerbsgründungen nach Altersklasse und Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Mehr Gründerinnen im Dienstleistungssektor und produzierenden Gewerbe

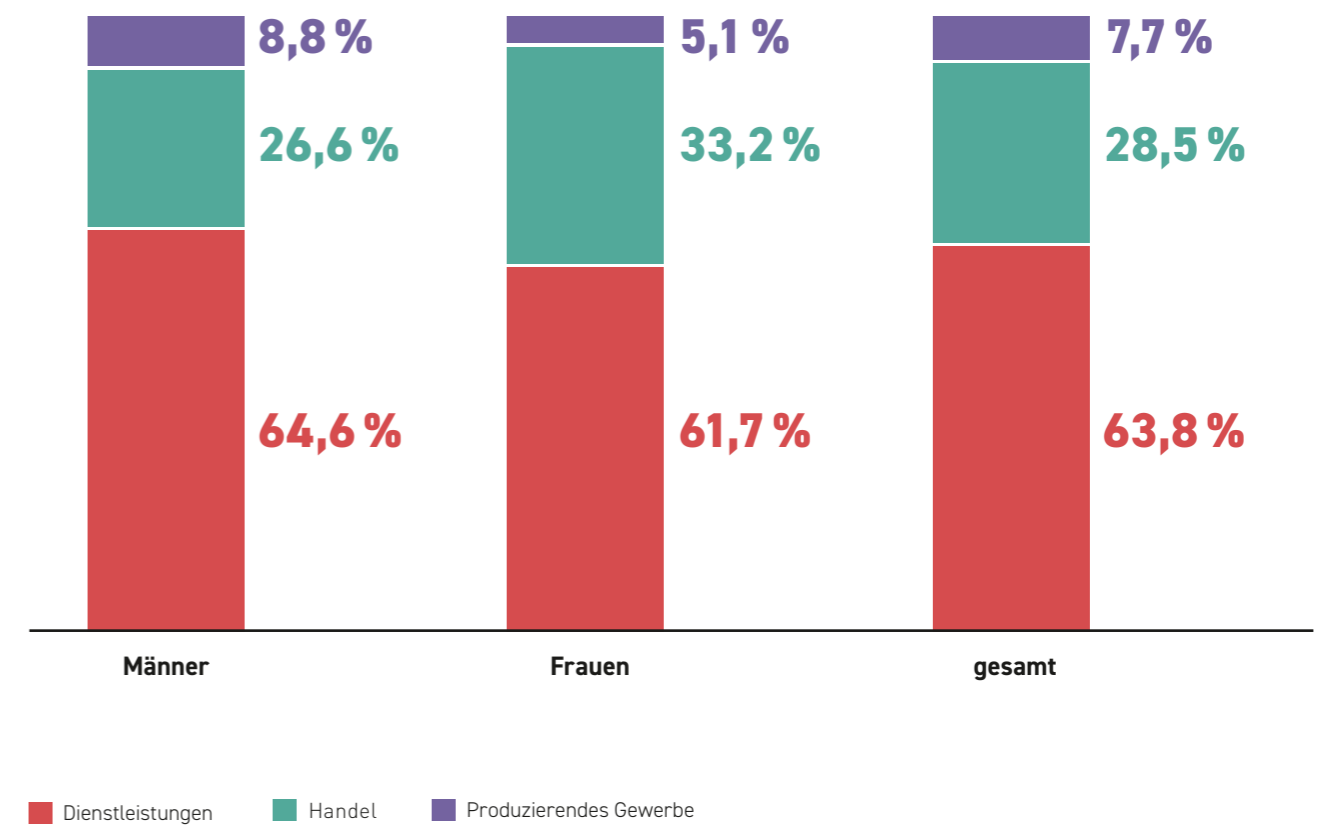
Interessant ist, dass sich der Frauenanteil im Dienstleistungssektor mit 61,7 Prozent (2021: 58,5 Prozent) und im produzierenden Gewerbe mit 5,1 Prozent (2021: 4,6 Prozent) gegenüber dem Vorjahr verbessert hat. Im Handel ist dagegen der Frauenanteil (2021: 36,9 Prozent) gesunken, während der Männeranteil konstant geblieben ist (2021: 26,6 Prozent). Dies ist besonders bemerkenswert, da grundsätzlich seit vielen Jahren Gründungen im Handel bei Frauen beliebter sind als bei Männern.

**Die Gründungen im Handel sind gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken.**

Der Blick auf die Verteilung der Branchen insgesamt zeigt, dass wie in den Jahren zuvor der Dienstleistungssektor die meisten Gründungen anzieht (63,8 Prozent). Die Gründungsquote bleibt damit im Dienstleistungsbereich insgesamt gegenüber 2021 nahezu unverändert (2021: 63,0 Prozent). Gleiches gilt für das produzierende Gewerbe – auch hier bewegen sich die Gründungen mit 7,7 Prozent auf einem fast konstanten Niveau (2021: 7,5 Prozent). Der Handel weist ein leichtes Minus von einem Prozentpunkt auf (2021: 29,5 Prozent).

## Branchenverteilung Männer und Frauen

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Branchenentwicklung beeinflusst durch Nebenerwerbsrückgang

Der Rückgang der Nebenerwerbsgründungen insgesamt spiegelt sich in nahezu allen Branchen wider. Je nach Ausprägung des Nebenerwerbsanteils sind die Branchen dabei unterschiedlich stark betroffen. Ausgenommen davon sind das Hotel- und Gastgewerbe (plus 15,9 Prozent) und die Energiewirtschaft (plus 7,7 Prozent) – sie verzeichnen auf einem geringen Gesamtniveau sowohl im Neben- als auch im Haupterwerb einen moderaten Zuwachs. Zudem ist festzustellen, dass eine leichte Erholung der Immobilienwirtschaft und ein gleichzeitiger Gründungsrückgang in der Industrie dazu führt, dass die beiden Branchen gegenüber dem Vorjahr im Gesamtranking die Plätze getauscht haben.

Bezogen auf die drei größten Branchen ist festzustellen, dass im Einzelhandel und bei den Dienstleistungen für private Haushalte eine Verschiebung der Anteile vom Neben- hin zum Haupterwerb stattgefunden hat. Trotzdem überwiegen in diesen beiden Branchen auf Platz eins und drei des Rankings weiterhin die Anteile der Nebenerwerbsgründungen insgesamt. Bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen auf Platz zwei des Rankings hat der bereits im Vorjahr dominierende Anteil der Haupterwerbsgründungen (2021: 56,8 Prozent; 2022: 65,5 Prozent) entsprechend dem Gesamttrend nochmals deutlich zugenommen.

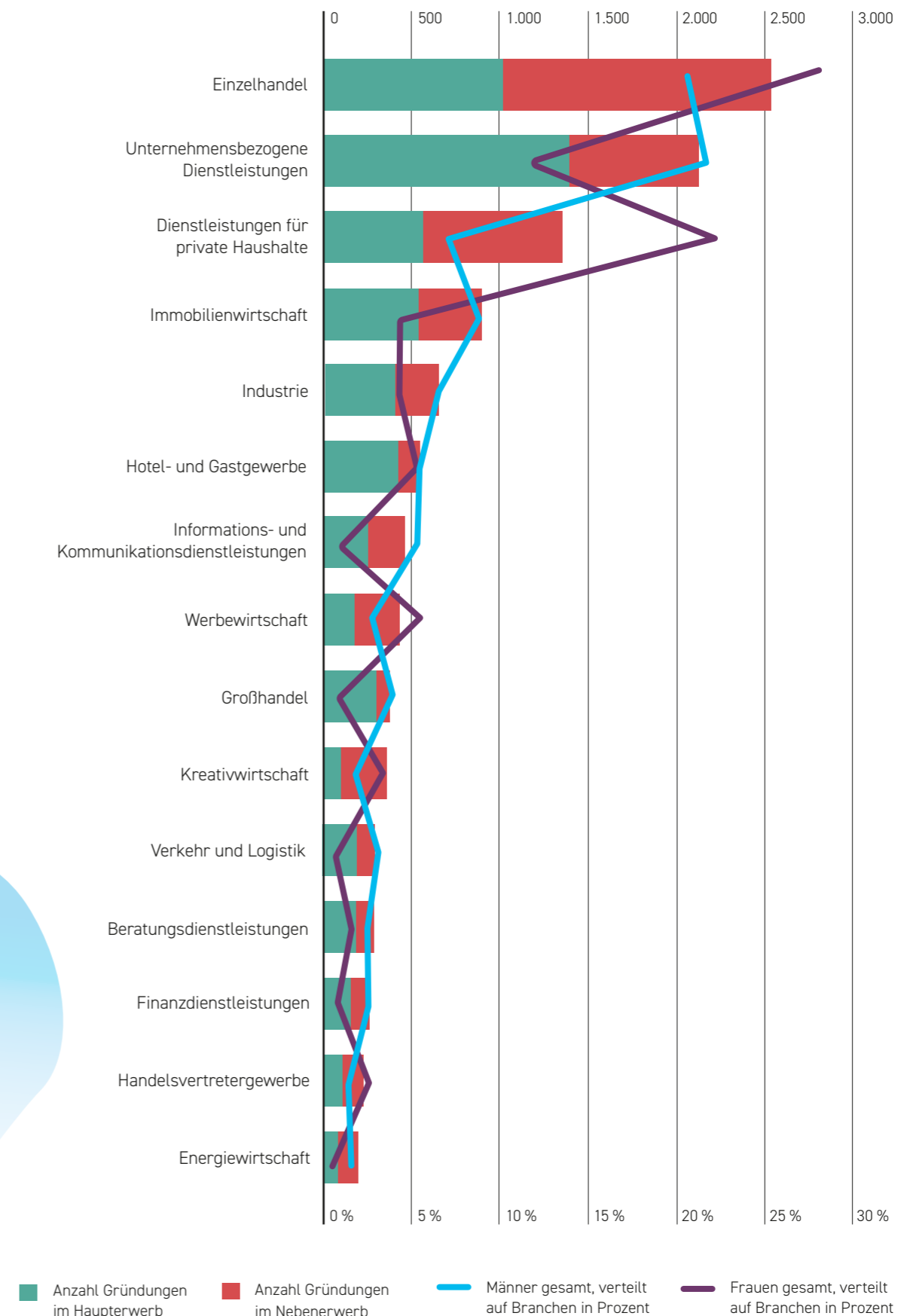
Bei der Verteilung der Geschlechter ergeben sich bezogen auf die drei Branchen im vorderen Teil des Rankings gegenüber dem Vorjahr keine wesentlichen Verschiebungen. Knapp zwei Drittel der Gründerinnen fokussieren sich auf den Einzelhandel (28,6 Prozent), Dienstleistungen für private Haushalte (23,4 Prozent) und unternehmensbezogene Dienstleistungen (13,0 Prozent). Bei den Gründern findet sich jeder zweite Mann in den drei größten Branchen wieder (Einzelhandel: 20,8 Prozent; unternehmensbezogene Dienstleistungen: 22,0 Prozent; Dienstleistungen für private Haushalte: 7,8 Prozent).

**54,9 %**  
**aller Gründungen werden im Bereich Einzelhandel, unternehmensbezogene Dienstleistungen und Dienstleistungen für private Haushalte vollzogen.**



## Branchenverteilung nach Haupt- und Nebenerwerb sowie Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen







### Wie ist die besondere Geschäftsidee entstanden?

Der Ursprung der Idee liegt darin begründet, dass ich Dinge von Wert gern erhalte oder sogar aufwerte, statt neue Dinge zu kaufen. Diese Leidenschaft habe ich bis zur Gründung von FACILE hauptsächlich an Oldtimern ausgelebt. Auch deren Lederausstattung bedarf einer speziellen Reinigung und Pflege. Als ich mich dann länger mit einer guten Freundin ausgetauscht habe, welche eine geliebte Tasche reinigen wollte, aber keine passenden Produkte oder Dienstleistungen gefunden hatte, kam mir die Idee, entsprechende Produkte und Dienstleistungen anzubieten und diese Lücke zu schließen. Mit meiner Geschäftsidee möchte ich die Modewelt etwas aufmerksamer und nachhaltiger machen sowie mehr Wertschätzung für Modeaccessoires verbreiten und den ideellen und qualitativen Wert von Handtaschen bewahren.

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

Die Finanzierung des Unternehmens erfolgte aus eigenen Mitteln, die ich mir während meines vorangegangenen Angestelltenverhältnisses angespart hatte. Die Finanzierung des eigenen Lebensunterhalts wurde dankenswerterweise gefördert.

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

Aktuell besteht die größte Herausforderung darin, reibungsfreie Abläufe und individuelle Handelsbeziehungen mit B2B-Kunden zu etablieren, da wir unsere Produkte nun auch über Handelspartner anbieten. Zudem ist die kontinuierliche Verarbeitung des Feedbacks von Kundinnen und Interessentinnen in den Produkten und den bald angebotenen Dienstleistungen eine Herausforderung, um mit diesen so schnell wie möglich

einen Product-Market-Fit zu erreichen. Unsere Kundinnen und Handelspartner selbst sind uns dabei die größte Hilfe.

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

Natürlich ist es immer wieder ein Erfolgserlebnis, neue Bestellungen entgegenzunehmen, egal ob groß oder klein. Insbesondere ist es ein Erfolgserlebnis, neue Partnerschaften mit Händlern von hochwertigen Taschen zu schließen und so langfristige Beziehungen aufzubauen. Am meisten motiviert es mich jedoch, wenn Kundinnen und Partner über die Wirkung der Produkte staunen und sich Begeisterung in den Gesichtern zeigt.

### Welche wichtige Empfehlung möchten Sie Gründungsinteressierten mit auf den Weg geben?

Gründerinnen und Gründern möchte ich zwei Dinge mit auf den Weg geben. Zum einen spart schnelles Agieren und Reagieren auf Feedback viel Zeit und Geld. Schnelles Realisieren eines Prototyps, Einholen von Feedback und anschließendes Optimieren oder gegebenenfalls den Kurs zu ändern sind zentrale Faktoren. Zum anderen ist ein gutes Netzwerk – bestehend aus Gründenden, Geschäftspartnerinnen und -partnern sowie Expertinnen und Experten – gerade zu Beginn von enormer Wichtigkeit, um nicht zu sehr in seinen eigenen Gedanken begrenzt zu werden und unterschiedliche Blickwinkel auf Fragestellungen zu bekommen. Zudem empfehle ich Gründerinnen und Gründern, möglichst frühzeitig Kontakt zu relevanten Institutionen in der regionalen Gründungslandschaft aufzunehmen. So hat mir die IHK Ostwestfalen beispielsweise Feedback zu meinem Businessplan gegeben, das gerade zu Beginn meiner Gründung sehr hilfreich war.

# FACILE

## BAG CARE

**Florian Becker**  
Gründer

**gegründet:**  
25.10.2022

**Internet:**  
facilebagcare.com



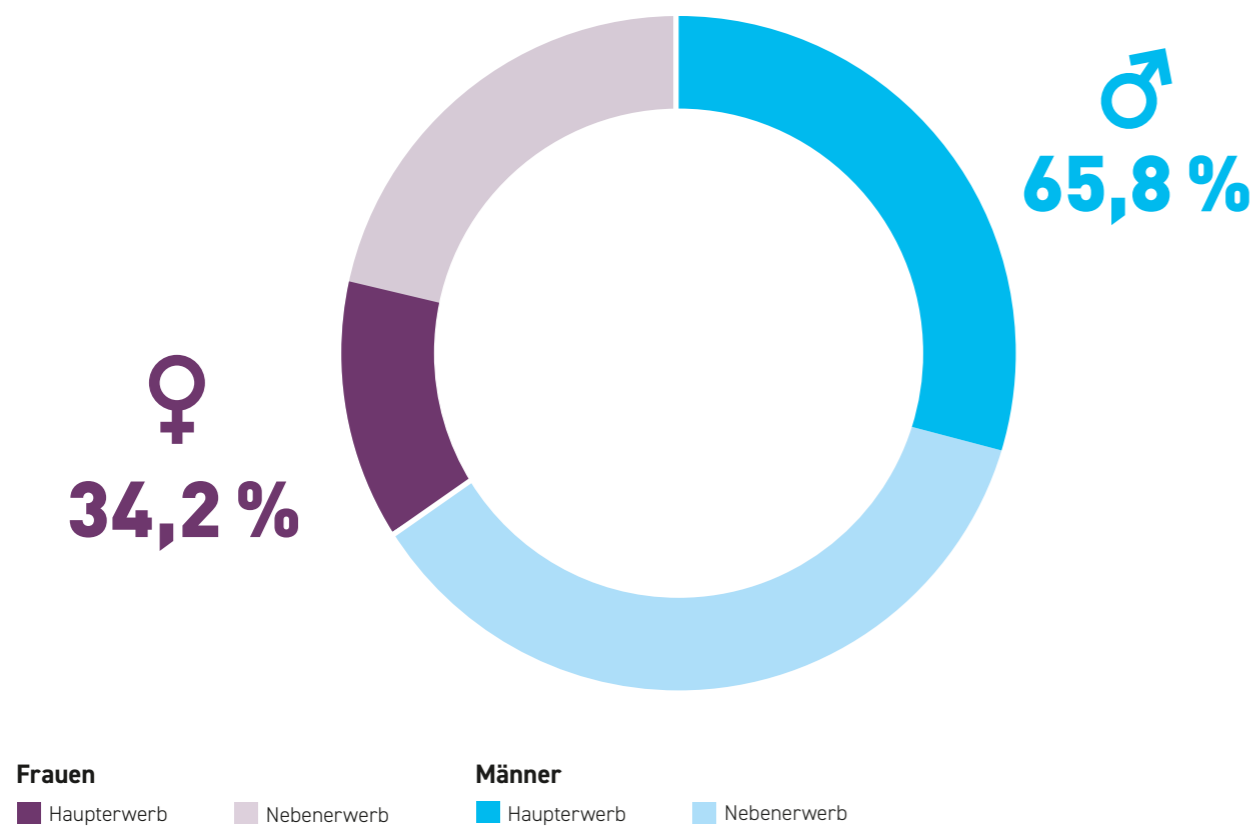
# Haupterwerbsgründungen bei Frauen im Aufwind

Die Gründungen durch Frauen im Haupterwerb steigen gegenüber dem Vorjahr um **30,3 %**.

Der Anteil der Frauen an den gesamten Gründungen entwickelt sich in 2022 mit 34,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2021: 32,8 Prozent) leicht positiv. Dies ist besonders begrüßenswert, da in den vergangenen Jahren dieser Wert eher leicht sinkend und zuletzt lediglich stabil war (2018: 35,1 Prozent; 2019: 33,3 Prozent; 2020: 32,7 Prozent). Zudem resultiert der Zuwachs bei den Frauen aus mehr Gründungen im Haupterwerb (plus 30,3 Prozent), während die Männer die Haupterwerbsgründungen nur um 11,9 Prozent steigern konnten. Männer gründen jedoch weiterhin insgesamt häufiger im Haupterwerb als Frauen. Der Anteil der Nebenerwerbsgründungen ist bei beiden Geschlechtern ähnlich stark rückläufig (Frauen: minus 24,1 Prozent; Männer: minus 29,5 Prozent). Bei dieser Statistik werden Anmeldungen von Kleingewerbetreibenden, nicht aber Anmeldungen im Handelsregister berücksichtigt.

## Gründungen im Haupt- und Nebenerwerb nach Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



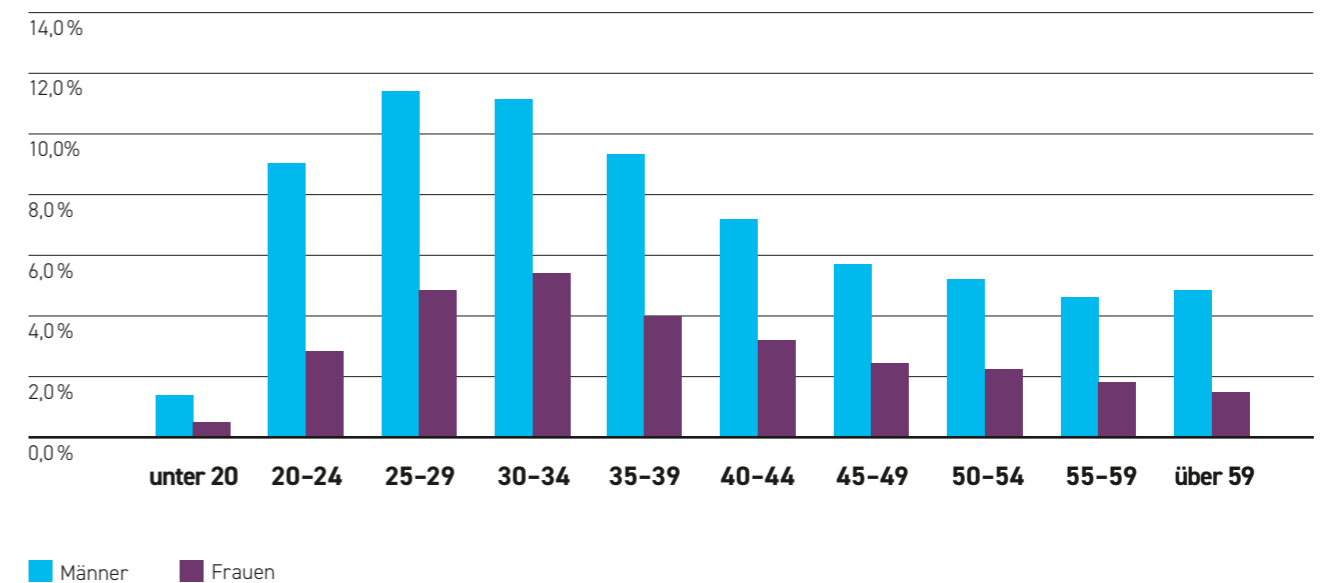
# Gründungsbereitschaft zwischen 25 und 34 Jahren am größten

Auch in 2022 gilt, dass rund zwei Drittel aller Gründenden (60,7 Prozent) jünger als 40 Jahre sind. Die Bereitschaft zu gründen ist in den Altersklassen 25–29 (16,6 Prozent) und 30–34 (16,7 Prozent) am ausgeprägtesten. Grundsätzlich nimmt die Gründungsaktivität mit steigendem Alter ab. In der Altersgruppe 50–54 ist jedoch ein Zuwachs von 14,5 Prozent zu verzeichnen, der in erster Linie aus männlichen Gründern besteht. Insgesamt ändert dies aber nichts an der Tatsache, dass tendenziell männliche Gründer in den jüngeren Altersgruppen dominieren, während die Frauen ab 30 Jahren im Anteil aufholen. In den Oberzentren Bielefeld und Paderborn ist ein klarer Peak bei jungen Gründerinnen und Gründern im Alter bis 34 Jahre im Vergleich zum Rest der Region zu verzeichnen. Ein Grund dafür könnten vermehrte Ausgründungen aus den Hochschulen sein.

**33,3 %**  
gründen zwischen 25 und 34 Jahren.

## Gründungen nach Altersklasse und Geschlecht

Quelle: IHK Ostwestfalen



# Wir unterstützen Gründerinnen und Gründer

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

Die STARTERCENTER der IHK in Bielefeld und Paderborn sind die zentralen Anlaufstellen zur Information, Beratung und Unterstützung von Gründungen. Sie übernehmen eine Lotsenfunktion im regionalen Gründungsnetzwerk und helfen, die richtigen Ansprechpartner zu finden. Mit der Zweigstelle in Minden und den regionalen Gründungssprechtagen in Herford und Gütersloh bietet die IHK viele Unterstützungsangebote flächendeckend an – egal ob vor Ort, online oder telefonisch.



## Gründungsservice in Zahlen

über

**300**  
Veranstaltungs-  
teilnehmende

**800**  
Existenzgründungs-  
beratungen

**1.100**  
Kontaktvermittlungen  
über die  
Unternehmensbörse  
nexxt-change

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

# IHK-Service Gründung



## Starterpaket

Die Broschüren „Gründen in Ostwestfalen“ und „Soziale Absicherung“ enthalten wichtige Hinweise und Tipps zur neben- und hauptberuflichen Selbstständigkeit. Diese und weitere Informationen können als kostenloses Starterpaket bei uns angefordert werden.



## Unternehmenswerkstatt

Mit unserem Online-Tool kann, angeleitet durch eine bewährte Struktur mit vielen Erklärungen und Beispieltextrn, ein individueller Businessplan angefertigt sowie weiterführende Informationen eingeholt werden. Außerdem gibt es für Gründende in Ostwestfalen zusätzlich Unterstützung durch einen Online-Tutor. Die Anmeldung ist kostenlos.



## Gründungsveranstaltungen

Informieren, Inspirieren und Netzwerken – unsere Gründungsveranstaltungen bieten vielfältige Möglichkeiten. Mehrmals im Jahr führen wir Präsenz- und Online-Veranstaltungen durch. Aktuelle Informationen hierzu sind im Veranstaltungskalender der IHK-Website zu finden.



## ... und vieles mehr!

Darüber hinaus ist uns die Zusammenarbeit mit externen Expertinnen und Experten sehr wichtig, um beim Gründungsprozess optimal zu unterstützen. In Kooperation mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe erleichtern wir beispielsweise den Einstieg in das komplexe Thema „Steuern“ während des Steuerberatersprechtages. Gemeinsam mit der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank NRW werden beim Finanzierungssprechtage individuelle Finanzierungsmodelle vorgestellt und die Vorteile, Voraussetzungen und Antragswege von Fördermitteln erläutert. Über den Mentoren-Service Ostwestfalen erhalten Gründende wertvolle Unterstützung durch erfahrene Fach- und Führungskräfte aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen, die überwiegend aus dem aktiven Berufsleben ausgeschieden sind. Mit ihrem Fachwissen können sie Gründerinnen und Gründern bei deren Entscheidungen helfen.



## Beratungsgespräche

In kostenlosen Beratungsgesprächen gehen wir auf individuelle Fragen ein. Unsere Beratungsschwerpunkte sind Formalitäten, die Rechtsformwahl, Fördermittel, die soziale Absicherung, der Businessplan und vieles mehr.

Wer an einer Unternehmensnachfolge interessiert ist und ein geeignetes Unternehmen zur Übernahme oder für eine tätige Beteiligung sucht, ist ebenfalls bei uns richtig. Als Regionalpartner der bundesweiten Unternehmensbörse nexxt-change unterstützen wir bei der Suche nach einem interessanten Betrieb.



**Hier finden Sie weitere Informationen**

# Gründungsteam bei der IHK Ostwestfalen

## Startercenter Bielefeld

Telefon: 0521 554-450  
www.ostwestfalen.ihk.de



**Thomas Mikulsky**

Telefon: 0521 554-239  
t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de



**Angelika Kunz**

Telefon: 0521 554-294  
a.kunz@ostwestfalen.ihk.de



**Jochen Sander**

Telefon: 0521 554-225  
j.sander@ostwestfalen.ihk.de



**Kathrin Teschke**

Telefon: 0521 554-168  
k.teschke@ostwestfalen.ihk.de

## Startercenter Paderborn

Telefon: 05251 1559-28  
startercenter-pb@ostwestfalen.ihk.de



**Dr. Claudia Auinger**

Telefon: 05251 1559-12  
c.auinger@ostwestfalen.ihk.de



**Tobias Kaufmann**

Telefon: 05251 1559-43  
t.kaufmann@ostwestfalen.ihk.de



**Susanne Wunderlich**

Telefon: 05251 1559-28  
s.wunderlich@ostwestfalen.ihk.de

## Zweigstelle Minden



**Nadine Obersundermeyer**

Telefon: 0571 38538-12  
n.obersundermeyer@ostwestfalen.ihk.de

# Impressum

## Herausgeber

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

## Redaktion

Götz Dörmann, Thomas Mikulsky,  
Kathrin Teschke (IHK Ostwestfalen)

## Korrektorat

Hartmut Breckenkamp

## Gestaltung

deteringdesign

## Bildnachweis

IHK Ostwestfalen, Christian Wickler,  
garage33, Janina Henss, detering-  
design

## Produktion

Sievert Druck & Service GmbH,  
Bielefeld

Stand: Juni 2023

## Copyright

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

## Industrie- und Handelskammer

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

## Industrie- und Handelskammer

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

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