



## Kategorie: Innovative Jungunternehmer

### Platz 1 für Christian Mohr: LP-Oberflächentechnik GmbH

#### Die Story

Was machen Christian Mohr, ein junger dynamischer Galvanofachmann und Ernst-Peter Plate, sein Mentor und Chef, dessen Firma von einem amerikanischen Unternehmen gekauft wurde nachdem sich herausstellt das deren Philosophien nicht zusammen passen? Sie machen sich selbstständig und werden prompt sehr erfolgreich. Pünktlich zur Hannover Messe im Jahr 2005 kommt Herr Lutz Ponke, auch ein ehemaliger Arbeitskollege, als dritter Partner mit ins Unternehmen. Sie wollen weder Ware von der Stange noch anonyme Kunden. Die ausgezeichneten START-AWARD NRW-Sieger Christian Mohr und seine beiden Partner entwickeln für ihre Kunden qualitativ hochwertige und individuelle Produkte, die Geld sparen und die Umwelt schonen. Individuell gehen die drei Geschäftsführer auch mit ihren Mitarbeitern um. Der Mensch zählt für die drei Geschäftsführer des Unternehmens! Am Ende kommen Menschlichkeit und Unternehmenserfolg nicht zu kurz.

#### Die Köpfe

Ein so perfektes Team ist wie geschaffen für die Selbstständigkeit, denn hier können sich die drei Galvanospezialisten ausleben. Anstatt sich ein bisschen zu bewegen rasen sie und ihr Unternehmen förmlich durch den Markt. Sie wollen immer neue Wege beschreiten und nicht auf ausgereizten Entwicklungen aufbauen. Obwohl das LPO-Team in einigen Bereichen großen Abstand vor dem Wettbewerb hat, entwickelt es schon heute mit ganz neuen Rohstoffen Systeme von morgen. Aus diesem Holz sind Gründer geschnitzt. Und am Standort Nordrhein-Westfalen, einem Ballungsraum voller Kunden, haben sie alle Möglichkeiten dazu.

#### Die Vision

Die LP-Oberflächentechnik GmbH entwickelt und vertreibt Produkte zum Beschichten von Oberflächen im Bereich der galvanischen Verzinkung, Verchromung und Kunststoffmetallisierung. Das Herzstück der Produktpalette ist das umweltfreundliche und recyclebare Hochleistungsverzinkungssystem, das es möglich macht ohne großen technischen Aufwand die Kapazität einer Anlage zu verdoppeln. Das schont die Umwelt und spart im Einkauf schon sehr viel Geld, aber auch in der Entsorgung. Darüber hinaus entwickelte das Unternehmen das System First Protect. Eine Komponente hieraus, das saure Zinkbad, gewährleistet eine sprödebruchfreie Veredelung.

Das Team möchte nun den globalen Markt gewinnen. Mit einer handverlesenen Personalpolitik und Spezialisten, die sich in ihrem Unternehmen aufhalten, scheint diese Vision nicht unmöglich. Teamwork und Know-how sind wesentliche Aspekte des Unternehmenserfolges. In ihrer Firma sind drei der besten Galvanoexperten versammelt. Das ist, um ein Bild aus dem Sport zu bemühen, Champions-League-Niveau und absolut einzigartig. Business, Forschung und Erprobung beim Kunden kommen bei der LPO aus einer Hand. Man weiß wovon man spricht.

#### Der Standort

Das Unternehmen wächst kontinuierlich. Ein Umzug von Witten nach Schalksmühle wurde unausweichlich. Nordrhein-Westfalen zu verlassen kam für die Gründer niemals in Frage. Hier verfügen sie über alle Möglichkeiten, die sie für ein erfolgreiches Business benötigen. Gestützt



durch die Sparkasse Witten und das Steuerbüro Schlipsing und Schmidt aus Witten ist die LPO perfekt in die Selbständigkeit geführt worden. Noch heute arbeiten die ehemaligen Förderer und das Unternehmen Hand in Hand. Die Gründer der LPO bekräftigen immer wieder: Das wir so gefördert und beraten wurden war ein absoluter Glücksfall für unser Unternehmen.

### **Die Fakten**

Firmenname: LP-Oberflächentechnik GmbH – Ziel: Vertrieb und Entwicklung von Produkten für die Oberflächenbeschichtung – Gründer: Christian Mohr und Partner – Gründung: April 2003 – Mitarbeiterzahl: 12 – Sitz: Alte Hülscheider Str. 1b, 58579 Schalksmühle – Internet: [www.lpo-gmbh.de](http://www.lpo-gmbh.de)



## Kategorie: Innovative Jungunternehmer

### Platz 2 für Olaf Stehr: TradeSpark GmbH & Co. KG

#### Die Story

Olaf Stehr freut sich über die inzwischen dritte Auszeichnung in seinem jungen Unternehmerleben. Dabei ist es nicht sein primäres Ziel, Wettbewerbe zu gewinnen. Mit sehr viel Fleiß und arbeitsreichen Nächten gelingt es ihm immer wieder, erfahrene Experten in den Juries zu überzeugen. Schon während seines Studiums rutscht er als freier IT-Berater in die Energiebranche hinein. Früh erkennt er, dass Kauf und Verkauf von Energie eine hochkomplexe Angelegenheit ist. Und er erkennt die Nische! Es gibt keine Software, die alle relevanten Daten zur Kaufentscheidung von Energie für Händler transparent und vergleichbar macht. Deshalb entwickelt er genau dieses fehlende Informationssystem. Und als ob das nicht genug wäre: Das Geschäftskonzept wird beim IT-Gründerwettbewerb „start2grow“ der Stadt Dortmund und dem Bundeswettbewerb „Mit Multimedia erfolgreich starten“ ausgezeichnet. Das ist die endgültige Bestätigung seiner Idee und die Geburtsstunde von TradeSpark. Die erzielten Preisgelder wurden direkt in das Start-Up und in zusätzliches Personal investiert.

#### Der Kopf

Vielleicht ist es bezeichnend, dass Olaf Stehr komplexe Software für den Energiemarkt entwickelt. Denn er selbst sprüht nur so vor Enthusiasmus. Mit welcher Hingabe, Leidenschaft und harter Arbeit er sich in seine Projekte stürzt, ist bewundernswert. Als er anfing, war er IT-Spezialist. Vom Energiemarkt hatte er keine Ahnung. Nur wenige Jahre später ist er ein absoluter Fachmann in seinem Metier. Machen statt reden. Dieses Lebensmotto zeichnet ihn als Gründer aus. Seine Software könnte die Gesellschaft verändern. Denn Energiehändler leben von Daten. Wie entwickeln sich die Temperaturen? Wie stark ist der Wind? Welche Kraftwerke stehen zur Verfügung? Wie teuer sind die benötigten Rohstoffe? Unzählige Fragen. Olaf Stehr macht alle Einflussfaktoren mit seiner Software vergleichbar. Und das in Echtzeit. So können Händler die richtige Entscheidung treffen. Und das wiederum schlägt sich auf den Preis nieder. Günstige Energie ist ein Thema, das jeden Menschen interessiert. Nicht nur in Deutschland.

#### Die Vision

Deutschland ist nicht genug! Jetzt möchte Olaf Stehr mit seiner Software, die sowohl großen Konzernen als auch kleinen Regionalversorgern gleichermaßen dienen kann, Europa erobern. Denn die Energiehandelsbranche wächst sehr stark. An den europäischen Strombörsen werden wöchentlich neue Teilnehmer zugelassen. Und die Handelsvolumen erreichen dort trotz der Finanzkrise stetig neue Rekordwerte. Olaf Stehr sieht auch für sein Unternehmen sehr gute Wachstumschancen, denn es ist ihm gelungen, zahlreiche renommierte Partner für TradeSpark zu gewinnen. Mit diesen gemeinsam will er nun neue Kundensegmente erschließen, die sich aus der Liberalisierung des Gashandels und der geplanten Kopplung der europäischen Energiemärkte eröffnen.

#### Der Standort

Nordrhein-Westfalen ist der Standort der Energiebranche. Und gleichzeitig ist es die Heimat von Olaf Stehr. Im STARTERCENTER NRW Dortmund hat er schon sehr früh die



Unterstützung und Förderung bekommen, die er brauchte. Besonders konnte er vom großen Coaching-Netzwerk des „dortmund-project“ profitieren. Zur Klärung vieler rechtlicher, steuerlicher und strategischer Fragen stellten ihm hochrangige Experten ehrenamtlich ihr Know-how und persönliche Kontakte zur Verfügung. Olaf Stehr nahm jedes Coaching sehr gern und wissbegierig an. Seine Mentoren öffneten ihm Türen zu Unternehmen, mit denen er seine Konzepte detailliert besprechen konnte. So entwickelte er für und mit diesen Unternehmen Lösungen für die Zukunft. Den Kontakt zu seinen Förderern hat er nicht verloren. Im Gegenteil. Er engagiert sich nun selbst als Coach in diesem Netzwerk, um jungen Gründern in Nordrhein-Westfalen viel von seiner Erfahrung mit auf den Weg zu geben.

### **Die Fakten**

Firmenname: TradeSpark GmbH & Co. KG – Ziel: Optimierte Softwareentwicklung und Beratung für den Energiehandel – Gründer: Olaf Stehr – Gründung: Oktober 2006 – Mitarbeiterzahl: 7 – Sitz: TechnologieZentrum Dortmund, Emil-Figge-Str. 76-80, 44227 Dortmund – Internet: [www.tradespark.eu](http://www.tradespark.eu)



## Kategorie: Innovative Jungunternehmer

### Platz 3 für Stefan Swertz: adisfaction AG

#### Die Story

Stefan Swertz ist mit Leib und Seele ein Medienmensch. Networking, Reisen, Präsentieren und Informationen in sich aufsaugen ist seine Berufung. Um sich beruflich voll auszuleben, wechselt er aus dem Angestelltendasein in die Selbstständigkeit, um als Mediaplaner neue Wege zu gehen. Und wie er das macht, ist überzeugend. Durch seine vorhergehenden beruflichen Tätigkeiten im Bankenbereich hat er intensives Produkt- und Branchen-Know-how aufgebaut. Das Konzept, das er mit seinem Gründungspartner Marcus Ackel entwickelt hat, zielt auf Unternehmen wie Bankhäuser, die mit dem Medium Internet/Mobile neue Kunden gewinnen wollen. Bei führenden Instituten begeistern die Gründer mit ihren neuartigen Mediakonzepten, die eine verbesserte Effizienz von eingesetzten Werbegeldern ermöglichen. Die Kunden vertrauen ihnen und so machen sich die Gründer schnell einen Namen in der Branche. Endlich ist Stefan Swertz in der Lage seine Kreativität und den Tatendrang voll auszuschöpfen. Von Düsseldorf aus kann das junge Unternehmen wachsen. Hierhin zieht es viele potentielle Mitarbeiter. Nordrhein-Westfalen ist ein Schmelztiegel für kreative Menschen. Die Branchenerfahrungen aus Banken- und Großunternehmen helfen den Gründern. Aber auch die Kenntnisse, die sie in einem Internet-Startup sammelten, bringen sie voran.

#### Der Kopf

Der 39-jährige lebt seit 2000 wieder im Raum Düsseldorf. Beruflich ist er immer dabei neue Geschäftsideen zu entdecken und zu entwickeln. Privat liebt er es eher ruhig und zurückgezogen. Stefan Swertz hat beruflich Spaß an besonderen Herausforderungen. Neues auszuprobieren ist seine Leidenschaft. Nicht immer mit, auch mal gegen die Masse zu denken und zu handeln: Das ist Stefan Swertz. Er will mit seinem Unternehmen Ideen umsetzen und im wahrsten Sinne des Wortes selbstständig und selbstbestimmt leben. Es will es besser machen als die Unternehmer und Manager, bei denen er vorher gearbeitet hat. Als Gründer und erfolgreicher Unternehmer ist er endlich am Ziel. Er geht nicht mehr zur Arbeit, er „ist“ seine eigene Arbeit.

#### Die Vision

Die adisfaction AG arbeitet anders als das Gros der Branche der Mediaagenturen. Die Gründer kennen durch das Banken-Know-how die Produkte ihrer Kunden und verstehen deren Geschäft. Deshalb ist die adisfaction AG auch in der Lage, das Business gemeinsam mit den Partnern weiterentwickeln zu können, anstatt nur deren Marke oder Produkte zu bewerben. Stefan Swertz und Marcus Ackel gelingt es, die Produkte so zu platzieren, dass sie dem Mediennutzer einen Mehrwert bieten statt sie zu stören. Das Unternehmen hat ein webbasiertes Media-Planungstool entwickelt, das alle innovativen Anforderungen an Mediaplanung erfüllt. Alle bestehenden Systeme konnten dies bisher nicht. Diese Software wird ständig weiterentwickelt. Mit jedem weiteren Schritt bauen Stefan Swertz und Marcus Ackel eine schnelle, flexible, kreative und äußerst service-orientierte Fullservice-Agentur auf. Die Vision ihres Unternehmens ist einfach formuliert! Die Gründer möchten die Nummer 1 im Online-Marketing werden. Stefan Swertz glaubt daran, dass sein Unternehmen auch die Gesellschaft verändern kann. Er hält es



für ausgeschlossen, dass seine Mitarbeiter je wieder in einem starren bürokratischen Großunternehmen arbeiten wollen. Somit fördert er den Weg zu einer liberaleren Gesellschaft.  
Der Standort

Düsseldorf ist für ihn eine tolle Stadt, in deren Nähe er gerne lebt und die in der Werbebranche auch viele Geschäfts- und Networkingmöglichkeiten bietet. Von hier aus plant das junge Unternehmen die Expansion in weitere Auslandmärkte

### **Die Fakten**

Firmenname: adisfaction AG – Ziel: – Gründer: Stefan Swertz, Marcus Ackel – Gründung: Oktober 2006 – Mitarbeiterzahl: 12 – Sitz: Haus Meer 2, 40667 Meerbusch – Internet: [www.adisfaction.de](http://www.adisfaction.de)



## Sonderpreis: Familienfreundliches Jungunternehmen

### Petra Steude: advoprax AG

#### Die Story

Petra Steude will etwas verändern. In ihrem Berufszweig und in der Mitarbeiterführung. Wenn einem ihrer Mandanten plötzlich ein Kleinkind am Hosenbein zieht, dann ist das nicht nur ungewöhnlich, sondern auch auflockernd und für die Arbeit anregend. Jeder Besucher spürt sofort: Das hier ist keine gewöhnliche Kanzlei. Spielzimmer, gegenseitiges Verständnis und Unterstützung sind die Vorgaben, die alle Mitarbeiter gern als Teil ihres Berufslebens annehmen. In der Kanzlei achtet jeder auf jeden. Ob im täglichen Umgang miteinander oder aber in der Betreuung der Kinder. Nur wer diese Philosophie mitleben will, ist Teil des Teams. Denn nur mit solchen Persönlichkeiten und einer familiären Umgebung lassen sich für Petra Steude die Herausforderungen neuer Tätigkeitsfelder umsetzen. Für die Gründerin steht außer Frage, dass ein modernes Unternehmen familienfreundlich organisiert sein muss. Mitarbeiter, die Beruf und Familie unter einen Hut bringen können, sind hoch motiviert, weniger gestresst und identifizieren sich viel mehr mit Ihrem Arbeitgeber. Das zahlt sich insbesondere in punkto Leistungsbereitschaft, und Arbeitsleistung aus. Die Sonderpreisträgerin könnte mit ihrem Geschäftsmodell Vorreiterin und Inspiration sein. Arbeitsplätze, zu denen die Mitarbeiter ihre Kinder jederzeit mitnehmen und betreuen können, sind für Petra Steude leider immer noch die Seltenheit. Und auch eine kinderfreundliche Einrichtung der Büros zählt dazu. Bei der advoprax AG kommen am Hauptsitz Bochum auf 5 hauptberufliche Berater 5 Kinder, die gegenseitig betreut werden.

#### Der Kopf

Petra Steude wollte schon immer eigenverantwortlich ein Unternehmen führen. Sie hatte eine Vision im Kopf, wie eine moderne Kanzlei zu sein hat. Alte Wege zu beschreiten war ohnehin noch nie Petra Steudes Idee vom Leben und der Arbeit. So hatte sie bereits im Jahre 2000 zusammen mit ihrem Mann Dr. Volker Steude das Internet-Portal „Mahnung-Online“, die erste Internet-Seite in Deutschland, über die Mahnbescheide online beantragt werden können, auf den Markt gebracht. Die advoprax AG ist eine der ersten Anwalts-Aktiengesellschaften in Deutschland überhaupt. Grundsätzlich scheint Frau Steude gern die Erste ihrer Zunft sein zu wollen. Auch was das Thema Mitarbeiter betrifft. Jedem Angestellten soll die Möglichkeit gegeben werden, sich im Unternehmen maximal zu entfalten. Sei es im Einbringen von Ideen und Verbesserungen oder aber im sehr menschlichen Verhalten miteinander. Egoismus und Ellenbogenkultur passen hier nicht hinein. In Petras Steudes Welt kann der Mensch wieder Mensch sein. Freie Geister entwickeln in komplexen Gesellschaften Lösungen. Und das tut nicht nur der advoprax gut. Jedes einzelne Glied der Kette hat seinen Wert. Und der Nachwuchs bekommt in den Kanzleiräumen von dieser neuen Moralität vieles mit.

#### Die Vision

Die advoprax AG wird nicht wie eine klassische Kanzlei, sondern als Unternehmen geführt. Die Kanzlei erschließt sich ständig neue Geschäftsfelder. Sie ist für Klienten in Deutschland, Europa und der Welt in nahezu allen Rechtsfeldern tätig. Etwa 70% der Mandanten beauftragen



das Anwaltsbüro via Internet. Neue Ideen wurden von der advoprax AG konsequent durchgesetzt. Genauso gradlinig verfolgt die advoprax AG im Bereich Rechtsberatung neue Wege. Ziel von Petra Steude ist es, dass die Geschäftsfelder der advoprax AG weiter prosperieren. Die Kanzlei soll dauerhaft eine feste Größe unter den Kanzleien in Bochum und Umgebung werden.

### **Der Standort**

Nach dem Studium startet Petra Steude 1998 als Einzelkanzlei mit klassischer Anwaltsklientel an ihrem Studienort Bochum durch. In Nordrhein-Westfalen ist sie nun verwurzelt.

### **Die Fakten**

Firmenname: advoprax AG – Firmenziel: Die optimale Beratung von Mandaten in fast allen Rechtsgebieten unter familienfreundlichen Arbeitsbedingungen – Gründerin: Petra Steude – Gründung: April 2003 – Mitarbeiterzahl: 18 – Sitz: Agnesstraße 22, 44791 Bochum – Internet: [www.advoprax.de](http://www.advoprax.de)



## Sonderpreis: Familienfreundliches Jungunternehmen

### Angelika Kirstein: do.it projekt-management GmbH & Co.KG

#### Die Story

Angelika Kirstein zieht 1995 mit ihrer Familie von Baden-Württemberg nach Nordrhein-Westfalen um. Doch in der neuen Heimat gibt es nicht den flexiblen Betreuungs- und Kindergartenplatz, den sie sich wünscht. Darum gründete sie kurzerhand eine eigene Kinderbetreuung – die Rasselbande e.V. Denn so wie Angelika Kirstein geht es vielen Eltern in diesem Land. Wohin bloß mit dem Nachwuchs, wenn man erfüllt arbeiten will? Angelika Kirstein hat erkannt, dass glückliche und entstresste Eltern das größte Kapital von Unternehmen sind. Mit der do.it projekt-management GmbH & Co.KG berät sie Unternehmen, Kommunen und Betreuungsinstitutionen bei der Umsetzung flexibler, innovativer Kinderbetreuungskonzepte. Ihre Unternehmensidee könnte Deutschland wieder in ein Kinderland verwandeln.

#### Der Kopf

Diese Frau will Karriere machen. Aber nicht nur um des Umsatzes willen. Ihr oberstes Credo ist die Familie. Und sie setzt sich dafür ein, dass der Wert von Familien auch von Unternehmen gesehen wird. In Ihrem Unternehmen lebt sie dieses Leitbild selbst vor. Ideen setzt Angela Kirstein gern schnell in die Tat um. Zur Not entwickelt sie eine Lösung direkt vor Ort. Die Freude und Begeisterung an ihrem Unternehmen, die Glaubwürdigkeit ihres Auftretens und die sachliche Argumentation machen sie bei jedem Gesprächspartner zu einer wichtigen Beratungsinstanz, wenn es darum geht, Kind, Beruf und Karriere unter einen Hut zu bringen. Und das für beide Seiten. Denn auch Unternehmen haben Bedürfnisse, die von Angestellten beachtet werden müssen. Mit der Selbständigkeit und der Gründung hat sie sich einen Jugendtraum erfüllt. Sie kommt selbst aus einem Unternehmerhaushalt. Sie möchte Spuren hinterlassen und Entscheidungen treffen.

#### Die Vision

Aus der eigentlichen Elterninitiative Rasselbande e.V. hat sie viel gelebtes Know-how mitgebracht und 2004 ein erfolgreiches Beratungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen gegründet. Die do.it projekt-management GmbH & Co.KG analysiert Unternehmen und schnürt passgenaue Betreuungskonzepte, um Familie und Beruf zu verbinden. Und das ganz auf Arbeitgeber und Arbeitnehmer abgestimmt. Selbst kleinste Unternehmen werden von der „do.it“ beraten und können so ihren Angestellten beispielsweise Kindergartenplätze anbieten. Die „do.it“ bringt Menschen mit gleichen Interessen und Bedürfnissen in Städten und Gemeinden zusammen. So entstehen Betreuungsmöglichkeiten, die vor Jahren noch undenkbar gewesen wären. Da in alle Standorte kontinuierlich Informationen, Verbesserungsvorschläge und neue Angebote fließen, entwickeln sich Netzwerke von unschätzbarem Wert. Dieses Netz möchte Angelika Kirstein noch weiter knüpfen und von Nordrhein-Westfalen aus nach Berlin durchstarten. Ein erstes Gespräch mit Familienministerin Ursula von der Leyen fand schon statt. Ein Kompetenzteam in Berlin zu führen und eines Tages Gesetze für mehr Familienfreundlichkeit auf den Weg zu bringen, das wäre ihre Unternehmensvision.

#### Der Standort

---

Träger des Preises:





Eine Förderung oder eine Gründungsberatung hat sie nicht in Anspruch genommen. Nicht, weil sie es nicht gewollt hätte, sondern weil die Entwicklung von der einfachen Elterninitiative bis hin zur Gründung des Unternehmens fließend war. Eine Gründung in Nordrhein-Westfalen war für sie naheliegend. Hier lebt ihre Familie, das Unternehmen ist nur wenige Fußminuten entfernt.

#### **Die Fakten**

Firmenname: do.it projekt-management GmbH & Co.KG – Firmenziel: Entwicklung passgenauer Betreuungskonzepte, um Familie und Beruf zu verbinden – Gründerin: Angelika Kirstein – Gründung: November 2004 – Mitarbeiterzahl: 10 – Sitz: Johannesstrasse 5, 44577 Castrop-Rauxel - Internet: [www.do-it-management.de](http://www.do-it-management.de)