



Start-ups präferieren zwar häufig die Stadt, doch manche zieht es dank diverser Vorteile auch in ländliche Gebiete.

Bild: bluedesign/Adobe Stock

Warum es Start-ups aufs Land zieht

Berlin ist der deutsche Hotspot für Start-ups, doch auch andere Ökosysteme sind für Neugründungen attraktiv

SUSANNE LÖW
PRODUKTION NR. 08, 2019

LANDSBERG (JD). Start-ups sind hip and urban. Aber junge Firmen wie WSoptics und Nyquist Systems beweisen, dass man als Unternehmer auch weit abseits von Berlin erfolgreich gründen und durchstarten kann – mit allen Vor- und Nachteilen. Berlin bleibt zwar der deutsche Hotspot für Start-up-Gründungen – das zeigte der ‚Deutsche Start-up Monitor 2018‘ des Bundesverbands Deutscher Start-ups. Aber auch andere Gründungsregionen werden demnach immer aktiver, Nordrhein-Westfalen hat Berlin als Bundesland mit den meisten Start-ups vom ersten Platz verdrängt.

Manche Unternehmer siedeln sich aber nicht nur abseits der Metropolen wie Berlin, Hamburg oder München an, sondern starten ihr Business gar im ländlichen Raum. So wie Dr. Christoph Weiß. Der 36-jährige promovierte Mathematiker gründete 2013 mit seinem Geschäftspartner Florian Sepp **WSoptics** in Altenstadt, einer Gemeinde in Oberbayern mit rund 3500 Einwohnern. Das Unternehmen entwickelt Soft- und Hardware für die Metallbearbeitung, insbesondere für die Laserbearbeitung von Blechen.

„Mein Kollege und ich kennen uns aus Schulzeiten, wir sind hier

aufgewachsen und hatten zu Firmenbeginn den Vorteil, dass wir bei einem uns bekannten Unternehmen vor Ort unsere Lösungstesten konnten“, begründet Weiß die Standortentscheidung. Heute arbeiten elf Mitarbeiter für WSoptics, etwa jeder Zweite wohnt in der näheren Umgebung, während die andere Hälfte täglich ‚aufs Land‘ pendelt, etwa aus Augsburg oder München. Die längste Anfahrtszeit liegt bei rund einer Stunde.

Da bei dem Unternehmen in Altenstadt ausschließlich qualifizierte Fachkräfte mit akademischem Abschluss arbeiten, sei es schwieriger, Personal zu gewinnen: „Wir versuchen, den ländlichen Standort zu kompensieren, indem wir zum Beispiel Praktikanten Hotelübernachtungen bezahlen. Außerdem sind wir beim Homeoffice recht großzügig“, so Weiß. „Die Kompensationen sind zwar mit Mehrkosten verbunden, die spart man aber wieder dank günstiger Mietpreise auf dem Land ein.“

Schwierige Personal-Akquise – das ist nicht der einzige Nachteil, den Weiß erkennt. „Die Internetanbindung ist schlecht, außerdem sind wir trotz guter öffentlicher Anbindung an München etwas abgecutt – für abendliche Meet-ups der Software-Szene in der Stadt ist die Anfahrt zum Bei-

spiel einfach zu lang.“ Auf der anderen Seite erkennt der Geschäftsführer neben den günstigen Mietpreisen auch ganz klar Vorteile, die für Altenstadt sprechen: „Unsere Mitarbeiter sind loyaler als in Metropolen, weil es kaum Konkurrenz gibt und die Versuchung zu wechseln folglich auch geringer ist.“ Außerdem sei der ländliche Standort für Kunden positiv, da diese selbst meist nicht in Großstädten starten und mit dem Firmenwagen anreisen.

Nachdem bei WSoptics ursprünglich die privaten Kontakte den Standort bestimmt haben, wird sich der auch sechs Jahre nach der Gründung nicht so schnell ändern: „Wir würden nicht in die Stadt ziehen, auch wenn wir die Möglichkeit hätten. Zwar könnte man in einer Metropole vielleicht leichter Personal finden, dafür würden wir aber sicher viele unserer aktuellen Mitarbeiter verlieren – das ist keine Option für uns.“

Außerdem ist sich Weiß ohnehin nicht sicher, wie populär die Städte in Zukunft bleiben: „Die geringen Lebenshaltungskosten auf dem Land und ein Arbeitgeber in einer Region, wo es sonst wenige hochqualifizierte Arbeitsplätze gibt, können durchaus attraktiv sein und ein Leben auf dem Land ermöglichen.“ Ein paar Gemeinden weiter will WSoptics demnächst vielleicht dann doch ziehen, weil der Platzbedarf gestiegen ist – auch wenn sie mit der Unterstützung in Altenstadt sehr zufrieden sind: „Je kleiner und familiärer die kommunalen Strukturen, umso eher erfährt man Unterstützung“, so die Erfahrung von Weiß. Eine Erfahrung, die sich mit einem Ergebnis der **PwC**-Studie ‚Start-up-Unternehmen in Deutschland 2018‘ deckt, bei der der ländliche Raum als Start-up-Ökosystem besser abschneidet als kleine und mittlere Städte.

Auch Dr. Stephan Krebs ist mit dem Standort seines Unternehmens **Nyquist Systems** in Landsberg am Lech (ca. 29000 Einwohner) im Südwesten von Bayern zufrieden. „Wir leben und arbeiten da, wo andere Urlaub machen“, freut sich der 55-jährige Geschäftsführer über die Nähe zu den Bergen. Der promovierte Elektrotechniker gründete im Jahr 2004 Nyquist Systems, nachdem er vier



WSoptics entwickelt in Altenstadt Soft- und Hardware für die Metallbearbeitung, insbesondere für die Laserbearbeitung von Blechen, zum Beispiel Schweißköpfe.

Bild: WSoptics