



Waarom Berlijn voor startups aantrekkelijker is dan Amsterdam: lagere huren, hogere lonen

Posted on 5 juni 2021 by Felix van Litsenburg

Nederland ambieert al langer om startupkampioen te worden, maar loopt toch achter op Duitsland, ondanks het 19^e-eeuwse bestuurssysteem van de oosterburen. De veel grotere markt en de lagere prijzen van Duitsland wegen op tegen de rompslomp. Maar laten we ons niet gek maken. Als de drempel om een startup te beginnen in Nederland hoger ligt, betekent dat evengoed dat alleen echt goede ideeën van de grond komen.

Een vriendin van mij verhuisde in maart naar Berlijn en moest zo snel mogelijk een goede internetverbinding hebben, ze werkt namelijk als computerprogrammeur. Wanneer kon de monteur langskomen? Misschien, als ze geluk had, in september. Pas na een half jaar!

Lange wachttijden

De lange wachttijd voor een internetaansluiting is een bekend fenomeen in Berlijn. De meeste mensen die verhuizen kennen het klappen van de zweep en kiezen er daarom voor om de verbinding van de vorige bewoners over te nemen. Dit soort trucjes moet je *kennen*, het systeem wijst zich meestal niet vanzelf.

Er zijn nog wel meer aspecten van de Berlijnse infrastructuur die niet met de tijd lijken te zijn meegegaan. Pas na de derde keer lukte het mij om mijn rijbewijs te vervangen. De eerste keer was de rij te lang – met de post of op afspraak is niet mogelijk. De tweede keer werden alle wachtenden weggestuurd want de wachtnummertjes waren op! De administratie in Duitsland is uitstekend, maar nog op de 20^e eeuw ingesteld, met zelfs wat overblijfselen uit de gouden jaren in de 19^e eeuw.

Ontzettend veel gebeurt in Duitsland nog met pen en papier, het liefst in de aanwezigheid van een notaris, en dan natuurlijk alleen op dinsdag tussen tien en twaalf en op donderdag tussen twee en vier. En oh wee als je geen Duits spreekt, dan verdubbelt de moeilijkheidsgraad – terwijl Duitsers *zelf* al steen en been klagen!

Toch wedijvert Berlijn met Londen voor de positie als 'techhoofdstad' van Europa', gevolgd door Parijs en *dan* vaak Amsterdam, afhankelijk van naar welke lijst je kijkt. Hoe kan het dat een stad als Berlijn, waar brieven sturen onmisbaar is in het zakendoen, alles contant wordt betaald, en de Engelse taal vaak nog slecht wordt gesproken, vooruitloopt op Amsterdam?

Lage huur en goedkoop eten

Een reden is heel simpel: het leven in Duitsland is een stuk goedkoper en verbazingwekkend genoeg zijn de salarissen vaak nog hoger ook. In vergelijking met Amsterdam of Utrecht is de huur in Berlijn nog steeds laag, vanwege het beleid van de linkse regering hier. En kennissen van mij die in de *recruitment* werken, klagen er wel eens over dat werknemers in Duitsland met een beetje ervaring, veel hogere salariseisen hebben dan in Nederland gangbaar is!

De lagere huur geldt natuurlijk ook voor commerciële uitbaters, waardoor je voor

rond de tien euro al heel goed kan eten. De voedselkeuze is ook gevarieerd: van Amerikaanse *grits* tot Zweedse *köttbullar*, je kunt het zo gek niet bedenken of er is wel een restaurant. In Nederland zal je toch dieper in de buidel moeten tasten voor een eenvoudige maaltijd.

Aanzwengelen

Voor buitenlandse werknemers is de keuze tussen een goedkope stad met hoge salarissen en een dure stad met lagere salarissen snel gemaakt. De aantrekkingskracht op werknemers zwingt de dynamiek van een stad alleen maar aan: als veel werknemers voor Berlijn kiezen, wordt het interessanter daar iets te beginnen, wat vervolgens nog meer werknemers aantrekt! Succes bouwt op succes.

Dit geldt niet alleen voor de arbeidsmarkt, maar ook voor de kapitaalmarkt. Bijna elke geslaagde techondernemer maakt de keuze om aan *angel investing* te doen: in veelbelovende startups te investeren. Hun advies, contacten, en goedkeuring zijn vaak begerenswaardiger dan hun kapitaal. Het bekendste voorbeeld is waarschijnlijk de Amerikaanse 'PayPal mafia', die na hun succes met het betalingsbedrijf PayPal het brein of het geld achter onder andere YouTube, Palantir, Tesla, en Facebook werden.

Grote markt

Des te meer geld op de bankrekeningen, nummers in de smartphone, en artikelen in de Forbes of Fortune, des te meer je aan zo'n *angel investor* hebt. Oftewel: des te groter het bedrijf dat zij ooit begonnen, des te beter. En wat is cruciaal voor een groot bedrijf? Een grote markt.

Met tachtig miljoen inwoners en de grootste economie van Europa zal Duitsland altijd een stapje voor hebben op Nederland. De afzetmarkt is groter, dus veel bedrijven kiezen ervoor hun concept eerst in Duitsland uit te proberen. De moeilijkheidsgraad om een nieuw concept van de grond te krijgen in Duitsland of in Nederland is ongeveer gelijk, maar de hoofdprijs is in Duitsland veel groter! De voedselleverancier [Gorillas](#) is een goed voorbeeld dat het loont om eerst de grootste markt aan te pakken.

Startups aantrekken vereist meer

Nederland doet het niet slecht. In de [ranglijsten](#) komt Amsterdam bijna altijd binnen de top vijf en de financiële bedrijven Adyen en Mollie zijn twee recente succesverhalen. Als we naar het [elfpuntenplan](#) van Prins Constantijn kijken om Nederland aantrekkelijker te maken voor startups, zitten daar een paar goede punten in, zoals aandelenopties voor werknemers.

Maar ja, daarmee krijg je de huur in Amsterdam niet van [1.400 Euro naar de 700 Euro](#) gemiddeld in Berlijn. Ook de prijs van maaltijden of een biertje wordt er niet goedkoper van! En de bevolking van Nederland groeit dan wel hard, maar zal hopelijk toch niet snel de tachtig miljoen aantikken. De echte structurele factoren die Duitsland een duwtje in de rug geven, kunnen wij niet nabootsen.

Dat hoeft echter helemaal geen probleem te zijn, als je kijkt naar Londen of naar München. Londen is duur, maar nog steeds de techhoofdstad van Europa. München is duur, maar wordt [steeds populairder](#). Omdat het zo goedkoop is, worden startups met slechte zakenideeën vaak niet zo snel afgestraft in een stad als Berlijn. Wil je iets beginnen in dure steden als Londen, München, of Amsterdam, dan moet je zekerder zijn van je zaak.

Veel van de statistieken over 'startupsteden' tonen een vertekend beeld, zo tillen ze zwaar aan het aantal 'nieuwe bedrijven' in een stad. Het is moeilijk in een cijfer te vatten of die nieuwe bedrijven wel echt met vernieuwende, wereldverbeterende producten op de proppen komen.

Een *angel investor* liet zich aan mij ontvallen dat er naar zijn smaak in Berlijn iets te veel bedrijven met elektrische scooters op de proppen kwamen. Dat moeten we in Nederland ook onthouden: kwaliteit boven kwantiteit.