



Eine große Terrasse zum Entspannen gehört für Kristian Söhl (M.) zu den Vorzügen des Standortes in der Leverkusener City.

Foto: Aliko Monika Panousi

02.2017

Porträt

# "Die Stadt liegt perfekt"

In unserer Serie „Jetzt mal Klartext!“ kommen Unternehmerinnen und Unternehmer direkt zu Wort: Welche Qualitäten hat ihr Standort? Wo gibt es Mängel? Was muss sich ändern? „IHKplus“-Autor Werner Grosch hat mit KRISTIAN SÖHL, Internet-Unternehmer aus Leverkusen, gesprochen.

**? Herr Söhl, Sie haben sich Anfang 2014 mit Ihrem Internet-Start-up für Leverkusen entschieden – warum gerade dieser Standort?**

! Abgesehen davon, dass ich damals hier wohnte: Der wichtigste Grund waren Lage und Anbindung. Unsere Leute kommen zum Beispiel aus Dortmund, Düsseldorf, Köln – da liegt Leverkusen perfekt, die meisten brauchen weniger als 30 Minuten, und wir sind zwei Gehminuten vom Bahnhof entfernt.

**? Fällt es Ihnen leicht, junge Leute nach Leverkusen zu locken?**

! Viele sind schon erst mal von dem Industrie-Image abgeschreckt, außerdem ist Leverkusen wegen der A1-Brücke immer nur in Negativ-Schlagzeilen. Aber das Image stimmt in gewisser Weise überein: Es ist überraschend grün hier, es sieht nicht

Image stimmt ja nur in Teilen. Es ist überraschend grün hier, es gibt wirklich schnelles Internet, außerdem sind die Mieten hier noch deutlich geringer als zum Beispiel in Köln.

### ? **Müsste die Stadt mehr an ihrem Image arbeiten?**

! Die Stadt bemüht sich, und die WFL (Wirtschaftsförderung Leverkusen, Anm. d. Red.) hat uns auch sehr geholfen, zum Beispiel bei der Bürosuche. Aber es geht sicher noch mehr. Ich denke, man müsste schon in die Schulen gehen, um jungen Leuten zu zeigen, welche beruflichen Chancen sie hier haben.

### ? **Was fehlt?**

! Das Angebot an Kultur und Events ist schon sehr dünn. Wir mit unserem jungen Team wollen ja auch gemeinsam etwas erleben, das ist wichtig für die Unternehmenskultur. Aber dafür müssen wir dann doch immer nach Köln. Und hippe Klubs oder Kneipen sucht man in Leverkusen auch eher vergebens.

### ? **Werden Start-ups wie Ihres genug gefördert?**

! Die Wirtschaftsförderung ist wirklich engagiert, man hat da immer sofort jemanden an der Strippe. Ärgerlich ist aber, dass wir immer noch keinen Co-Working-Space in Leverkusen-Mitte haben, für den wir uns mit Trimexa wirklich engagiert haben. So etwas gibt es schon in Bergisch Gladbach oder in Wuppertal, das müssen wir hier doch auch hinkriegen! Die Wahl fiel dann auf Opladen, und da sind wir dann raus. Es gibt eine „Schreibtisch-Börse“ der WFL, aber das Angebot kennt praktisch niemand, da hapert es an der Vermarktung.

### ? **Wollen Gründer von kreativen Start-ups denn dann wirklich in einem Gründerzentrum in Leverkusen sitzen?**

! Es ist denen dann völlig egal, ob sie in Leverkusen oder Köln oder sonstwo sitzen – Hauptsache, man kann Ideen austauschen, Synergien nutzen und Kooperationen eingehen, die einen beim eigenen Produkt vorwärtsbringen.

#### **DER UNTERNEHMER**

Kristian Söhl führt mit den Brüdern Björn und Benjamin Weiland die [TriMeXa GmbH](#), die in gut drei Jahren schon auf 58 Mitarbeiter angewachsen ist und mitten in der Fußgängerzone von Leverkusen-Wiesdorf sitzt. Ein zweites Büro wurde jüngst ganz in der Nähe eröffnet. Das Unternehmen ist spezialisiert auf das Angebot von Webseiten und Apps für die Schnäppchensuche im Internet, beispielsweise [dealdoktor.de](#). Der Firmenname leitet sich vom chemischen Begriff für Koffein ab, das den drei Gründern als „nützlicher Helfer“ gilt: Trimethylxanthin.

Verfolgen Sie Neuigkeiten über den RSS Feed in der Kategorie  
Porträt

[zum RSS FEED](#)

[zurück zur Übersicht](#)

