

Wortprotokoll

Öffentliche Sitzung

Ausschuss für Wirtschaft, Energie und Betriebe

18. Sitzung
18. Januar 2023

Beginn: 14.02 Uhr
Schluss: 17.59 Uhr
Vorsitz: Jörg Stroedter (SPD), stellv. Vorsitzender

Vor Eintritt in die Tagesordnung

Siehe Beschlussprotokoll.

Punkt 1 der Tagesordnung

Aktuelle Viertelstunde

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 2 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
Sachstand Corona-Regeln und Hilfen
(auf Antrag aller Fraktionen)

[0021](#)
WiEnBe

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 3 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
**Sachstand der Energieeinsparungsbemühungen des
Landes Berlin sowie der Auswirkungen der sich
zuspitzenden Energiekrise auf die Berliner
Unternehmen und die landeseigenen Betriebe**
(auf Antrag aller Fraktionen)

[0075](#)
WiEnBe

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 4 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
Startup Standort Berlin weiter stärken
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion
Bündnis 90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke)

[0092](#)
WiEnBe

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 5 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
**Bisherige Arbeit und zukünftige Ausrichtung von
Berlin-Partner**
(auf Antrag der Fraktion der SPD, der Fraktion
Bündnis 90/Die Grünen und der Fraktion Die Linke)

[0036](#)
WiEnBe

Hierzu: Anhörung

Vorsitzender Jörg Stroedter: Ich darf erst mal unsere Gäste offiziell begrüßen. Zum einen ist Frau Kirstin Bauch, Bezirksbürgermeisterin und Leiterin der Abteilung Finanzen, Personal und Wirtschaftsförderung beim Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin, hier. Herzlich willkommen, Frau Bauch, hier in der Runde! Zum Zweiten begrüße ich Herrn Dr. Stefan Franzke, Geschäftsführer der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH. Auch Ihnen ein herzliches Willkommen! Zum Dritten begrüße ich Herrn Burkhard Rhein, Abteilungsleiter Industrie-, Energie- und Infrastrukturpolitik der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e. V., kurz UVB. Auch Sie sind herzlich willkommen!

Ich gehe davon aus, dass wir gemäß § 26 Absatz 7 wieder ein Wortprotokoll wollen. – Dem wird nicht widersprochen. – Dann kommen wir zur Begründung der Anhörung. Das wird der Kollege Machulik für die SPD-Fraktion machen. – Bitte sehr!

Stephan Machulik (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Wir haben heute eine Anhörung zur Entwicklung und künftigen Ausrichtung von Berlin Partner gewünscht – wir freuen

uns, dass Sie als Anzuhörende heute hier sind –, um zum einen zu sehen, ob Sie, Berlin Partner, aus sich selbst heraus – eine Frage an Herrn Dr. Franzke – mit der derzeitigen Ausrichtung zufrieden sind und auch mit der Clusterbildung, die Sie geformt haben, in der Zukunft weiter fortschreiten wollen oder ob Sie an dieser Clusterbildung und dem Leitbild Veränderungen für die Zukunft vornehmen wollen. Sie könnten uns hier darlegen, wie Ihre Arbeit sich gestaltet hat und wie Sie sie gestalten wollen. Natürlich interessiert es uns, dass wir das nicht nur aus Ihrer Sicht hören, sondern auch aus der Sicht der Unternehmensverbände, wie das Zusammenspiel zwischen den Unternehmen und Berlin Partner in der Standortentwicklung, aber auch in der Akquise von neuen Partnern für die Stadt Berlin und unsere Wirtschaft ist.

Als letzten Punkt – deswegen freue ich mich, dass auch eine bezirkliche Vertreterin hier vor Ort ist – möchten wir natürlich auch aus Sicht der Bezirke einmal hören, wie die Zusammenarbeit zwischen Berlin Partner und den einzelnen bezirklichen Wirtschaftsförderungen funktioniert und ob es aus Ihrer Sicht Veränderungen oder Verbesserungen geben sollte. Wir sind ganz gespannt auf Ihre Ausführungen. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Dann treten wir in die Anhörung ein. Ich würde vorschlagen, dass wir in Abänderung der alphabetischen Reihenfolge in dem Falle, weil es um Berlin Partner geht, mit Herrn Dr. Franzke anfangen und dann mit Frau Bauch und Herrn Rhein weitermachen. Deshalb, Herr Dr. Franzke, würde ich Ihnen das Wort geben. Wir haben für ein Einführungsstatement immer so etwa fünf bis sieben Minuten, denn wir wollen ja mit Ihnen in die Diskussion treten, deshalb also bitte nicht zu lang. – Herr Dr. Franzke, dann haben Sie das Wort!

Dr. Stefan Franzke (Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie): Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Damen und Herren! Vielen Dank, Herr Abgeordneter Machulik, für die Begründung!

Vor ziemlich genau zehn Jahren ist Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie entstanden, durch eine Fusion eines sehr großen Teils der Technologiestiftung und der Vororganisation Berlin Partner. Seitdem sind wir für die Themen Marketing, Ansiedlung, Bestandskundenbetreuung und auch für die Umsetzung der Innovationsstrategie zuständig, die die Länder Berlin und Brandenburg vor über zwölf Jahren eingesetzt haben, nämlich in fünf Clustern. Wir arbeiten und erfüllen unsere Aufgaben nicht alleine, sondern wir arbeiten ganz eng abgestimmt mit den Verwaltungen, den Bezirken, den Kammern, der Wissenschaft und der Wirtschaft und mit vielen anderen Verbänden, wie beispielsweise auch dem Start-up-Verband, in und außerhalb Berlins zusammen und sind als Public-private-Partnership-Modell organisiert. Wir haben also private und öffentliche Teilhaber.

Wir arbeiten sehr eng und abgestimmt mit unseren Kolleginnen und Kollegen aus Brandenburg zusammen, einmal natürlich in der Umsetzung der Clusterstrategie der Länder und dann in der Vermarktung der Hauptstadtregion. Dort gibt es bereits seit über 20 Jahren ein abgestimmtes Zielbild, ein Marketing. Das sehen Sie auch an den gemeinsamen Messeständen. Sie werden seit über 15 Jahren auf einer Messe niemals zwei Stände von den beiden Bundesländern sehen, sondern immer nur einen gemeinsamen, natürlich auch in der Verwertung der Flächen rund um den BER mit unserem Airport-Region-Team. Darüber hinaus sind wir beim Thema Verlagerung abgestimmt. Es gibt Unternehmen aus Brandenburg, die nach Berlin wollen und auch umgekehrt. Dort gibt es ein Prozedere, wie das funktionieren kann.

Wir arbeiten bei dem Thema Talent sehr eng zusammen, da übrigens auch mit der Agentur für Arbeit und neuerdings auch in dem Innovationskorridor Berlin-Lausitz.

Die Ziele der Gesellschaft formuliert jährlich die Wirtschaftsverwaltung zusammen mit dem Aufsichtsrat. Das basiert auf der Geschäftsstrategie und wird vor allem an Arbeitsplatzeffekten, Investitionshöhen, die ausgelöst werden, und Innovationsprojekten gemessen.

Die Strategie wurde nach der Fusion 2017 noch mal angeschaut und angepasst. Sie gilt von 2018 bis zu diesem Jahr und wird jährlich feinjustiert. Gerade in diesem Prozess 2017 ist von den Stakeholdern die Fokussierung auf innovative und hochwerterschöpfende Unternehmen vorgenommen worden. Es handelt sich dabei um 2 000 Unternehmen, die wir in Berlin sehr engmaschig betreuen. Dazu ist auch noch das Talent-Marketing gekommen, Stichwort Fachkräftemangel, und auch die Ansiedlung und Betreuung von nicht nur gewerblichen Unternehmen, sondern auch von NGOs und Impact-Unternehmen. Abweichend von unserer Strategie haben wir uns zu Zeiten der Pandemie in eine Hilfsorganisation verwandelt. Wir haben eine Hotline aufgebaut, dort 15 000 Anrufe entgegengenommen, viele von Soloselbstständigen. Wir haben in 14 Town-Hall-Calls über 7 000 Beratungen durchgeführt, um zu den Bundes- und Landesprogrammen zu beraten und Rückmeldungen an den Senat zu geben, wo es vielleicht auch noch fehlt.

Zudem, das sind auch noch Auswirkungen der Pandemie, sind wir seit letztem Jahr damit betraut worden, uns in den Bezirken um den Einzelhandel zu kümmern, eine neue Zielgruppe für uns, und wir haben, um wieder zurück auf die internationale Bühne zu kommen, ein zusätzliches Projekt, Back to Global, von der Wirtschaftsverwaltung bekommen.

Wir haben klassische Services, die wir Unternehmen, die schon in Berlin sind oder die sich für Berlin interessieren, anbieten. Das ist einmal die Finanzierungsberatung. Sie haben vorhin über Innovations- und Investitionsprogramme geredet oder auch über Programme, um bei der Energie die hohen Preise zu mindern. Auch da sind wir in der Beratung. Wir selbst haben einen weiteren Service mit der Standortsuche. Wir haben das zum einen volldigitalisiert in unserem Business-Location-Center, aber wir sind auch mit den Interessierten in den Bezirken vor Ort. Wir haben unseren Service zum Thema Talent, zur Rekrutierung, der Willkommenskultur und auch dem Business-Immigration-Service, also für diejenigen, die aus Nicht-Europa kommen und eine Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung bekommen. Dort sind wir in engster Zusammenarbeit vor allen Dingen mit dem Landesamt für Einwanderung. Wir unterstützen bei Behördengängen. Wir haben selbst im Haus 22 ausgebildete Mediatoren, die immer dann, wenn es so aussieht, als wenn ein Gordischer Knoten zwischen Bezirk, Land und verschiedenen Verwaltungen ist, zum Einsatz kommen. Dann haben wir einen Innovationsservice, um zu dem Thema Wissens- und Technologietransfer den Zugang zu Hochschulen zu machen und auch die richtigen Kooperationspartner zu finden. Wir bieten auch den Zugang zu internationalen Märkten an. Dort haben wir allein im letzten Jahr 300 Unternehmen mit Märkten im Ausland beschäftigt.

Wir haben seit 2020 einen zusätzlichen Service herbeigeführt und ein neues Thema, nämlich das Thema Nachhaltigkeit. Das hat bei uns, bei Berlin Partner, zwei Aspekte. Zum einen sind wir selbst seit einem Jahr CO₂-neutral. Wir haben eine entsprechende Erklärung beim Deutschen Nachhaltigkeitskodex auch mit wissenschaftlicher Begleitung abgegeben, und zum Zweiten haben wir einen Nachhaltigkeitsservice für Unternehmerinnen und Unternehmer auf-

gebaut. Der ist seit einem Jahr im Gange. Wir haben bislang 125 Beratungen durchgeführt zur Hilfestellung und dem Aufbau einer eigenen Nachhaltigkeitsstrategie. Wir helfen bei der Finanzierung der Transformation zum Thema Nachhaltigkeit, und wir haben gerade für die großen produzierenden Unternehmen, für die großen Energieverbraucher, einen Runden Tisch Energie, der vom Wirtschaftssenator initiiert worden ist und den wir weiterführen.

Es wird über uns erzählt, dass unsere Arbeit erfolgreich ist. Das haben 2022 unsere Kunden dargestellt. Wir machen alle zwei Jahre eine Kundenbefragung. Die letzte war genau vor einem Jahr. 82 Prozent unserer Kunden – Kunden sind für uns auch, wenn wir Projekte verlieren, die sind da mitgezählt, also nicht nur erfolgreiche, sondern auch Projekte, die nicht stattgefunden haben – haben gesagt, dass wir ihre Erwartungen übererfüllt haben. Wenn wir noch die zufriedenen Kunden hinzuzählen, haben wir eine Kundenzufriedenheit, festgestellt durch Forsa, von 99 Prozent.

Die Fachjournalisten haben uns 2021 weltweit bei dem Thema Bestandskundenmanagement an Nummer eins gewählt, vor unseren Kollegen aus New York. Das sind die FDI-Awards. Die gleichnamige Zeitung steckt dahinter. Das ist bei der Wirtschaftsförderung so etwas wie der Oscar, den wir dort bekommen haben. Wir haben auch 2021 einen Sonderpreis zum Thema Clean Tech bekommen für unsere Bemühungen, gerade beim Thema Elektromobilität und Kreislaufwirtschaft.

Die Volkswirte der IBB haben ein volkswirtschaftliches Modell, wo die Projekte, die wir begleitet haben, analysiert werden. Ich habe gerade vor drei Tagen von der IBB die Analysen bekommen, und der Finanzsenator kann über 260 Millionen Euro zusätzliche Steuereinnahmen aus diesen erfolgreichen Projekten verbuchen. Durch die Projekte, die wir allein im letzten Jahr begleitet haben, hat sich das das Bruttoinlandsprodukt Berlins um 1,9 Milliarden Euro erhöht. Wenn man ein Jahr nach der Fusion rechnet, von 2014 bis Ende letzten Jahres, wie viele zusätzliche neue Stellen für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte durch die Begleitung durch Berlin Partner geschaffen worden sind, dann waren das 65 000 in einem Neunjahreszeitraum. Das ist übrigens eine Zahl, die von Wirtschaftsprüfern kontrolliert wird.

Ich freue mich sehr, dass Sie, die Abgeordneten, die Regierung und auch die Verwaltung, uns diese Arbeit in und für Berlin ermöglichen. Auch die umgestellte Finanzierung gerade in der Clustertätigkeit, die seit nunmehr einem Jahr auch institutionell gefördert wird, gibt uns, der Gesellschaft und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, eine Planungssicherheit, ein ganz wichtiges Thema. Aber für uns ist es genauso wie für die Wirtschaft in der Stadt, auch wir müssen uns ständig die Frage stellen, ob wir einfach so weitermachen können, was wir noch besser machen können und welche Hilfestellungen es noch braucht. Von daher hat der Aufsichtsrat basierend auf dem Koalitionsvertrag in enger Abstimmung mit der Wirtschaftsverwaltung im letzten Jahr eine Evaluation bei der BDO beauftragt. Die ist gerade im Gange. Der Evaluationsauftrag betrifft vor allen Dingen zwei Fragestellungen, nämlich: Wie können Berliner Bestandsunternehmen noch stärker an den innovativen Projekten und den Vernetzungsaktivitäten von Berlin Partner partizipieren, und wie können die Beziehungen zwischen etablierten Unternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen und Start-ups für die Stadt noch weiter verbessert werden? Der zweite Fragenkomplex, den der Evaluator mit beantwortet, ist: Welche Unterstützungsleistungen können wir bei Berlin Partner noch im Themenfeld der Nachhaltigkeit anbieten, und wie fügen sie sich in bestehende Netzwerke ein, sodass Sachen nicht doppelt angeboten werden? Im Moment finden Interviews von BDO statt in den Bezir-

ken, in den Kammern, bei Arbeitnehmervertretungen, beispielsweise DGB, aber auch bei den Hochschulen, Transferstellen und auch bei einer Einrichtung, PHINEO, die vor allen Dingen Beratung und Knowledge zum Thema Impact Investment und Impact Firm hat. Der Aufsichtsrat wird sich am 2. März, in der nächsten Sitzung, intensiv mit den ersten Blitzgewittern der Ergebnisse von BDO beschäftigen, und im Sommer erwarten wir den Abschlussbericht. Von daher würde ich mich freuen, wenn ich Gelegenheit habe, die Empfehlungen des Gutachtens auch in diesem Kreis vorzustellen und zu diskutieren. – So viel erst mal von meiner Seite, Herr Vorsitzender!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Dr. Franzke, für Ihre Vorstellung! Auf Ihr Angebot gehen wir natürlich zu gegebener Zeit ein. – Frau Bauch, dann hätten Sie das Wort, bitte sehr!

Bezirksbürgermeisterin Kirstin Bauch (BA Charlottenburg-Wilmersdorf): Vielen Dank, sehr geehrter Herr Vorsitzender! – Sehr geehrter Herr Senator! Liebe Abgeordnete! Sie hatten es schon gesagt: Das ist jetzt eher ein Praxisbericht über die Zusammenarbeit. Die Wirtschaftsförderung liegt bei den Bezirksbürgermeisterinnen und Bezirksbürgermeistern in den Bezirken, und darüber haben wir den Kontakt zu Berlin Partner.

Ich würde damit anfangen, etwas über Charlottenburg-Wilmersdorf zu sagen, damit Sie ein Gefühl dafür entwickeln, wo wir überhaupt miteinander zusammenarbeiten. Als Innenstadtbezirk haben wir eine sehr hohe Unternehmensdichte bei uns im Bezirk. Wir haben knapp 28 000 Unternehmen, die bei uns ansässig sind. Das sind über 18 Prozent der in Berlin ansässigen Unternehmen, die bei uns im Bezirk sind. Das kann man mit einer Stadt wie Leipzig oder Dresden vergleichen. Das geht vom Traditionsunternehmen wie KPM über die Bildgießerei Noack bis hin zu Start-ups und Tech-Unternehmen, die bei uns sind. Wir haben den Campus Charlottenburg bei uns. Der ist aus einer Initiative der Technischen Universität und der UdK entstanden. Dort verbinden sich Technologie und Kreativität. Wir haben dort natürlich viele Forschungseinrichtungen, und wir haben auf diesem Campus auch das sogenannte CHIC. Das ist das Charlottenburger Innovations-Centrum. Das ist ein Gründerinnen- und Gründerzentrum mit dem Schwerpunkt Technik und Kreativität. Darum kümmert sich unter anderem unsere Wirtschaftsförderung. Wenn man mal 28 000 Unternehmen vor Augen hat, dann ist völlig klar, dass wir das nicht alles nur proaktiv leisten können. Selbst reaktiv ist das schon eine schwierige Herausforderung. Dazu kommen noch Themen wie Einzelhandel, Tourismus, Kultur. Die Aufgabe der bezirklichen Wirtschaftsförderung besteht im Grunde genommen in der Beratungsfunktion für Gewerbetreibende und Unternehmerinnen und Unternehmer und Unterstützung bei Genehmigungen und Förderprogrammen. Es ist primär Beratungs- und Netzwerkarbeit und die Entwicklung von Standortmaßnahmen.

Jetzt sage ich Ihnen: Wir sind exakt drei Personen in der Wirtschaftsförderung. Ich glaube, da muss ich nicht lange ausführen, dass es ziemlich schwierig ist, all diese Aufgaben zu bewältigen. Ich persönlich arbeite gerade daran, dass die Wirtschaftsförderung ausgebaut wird, aber nichtsdestotrotz wird es Sie wenig überraschen, dass ich mich sehr freue, dass wir auf das Netzwerk von Berlin Partner zurückgreifen können. Wir haben den Unternehmensservice von Berlin Partner bei uns direkt im Bezirk sitzen. Das heißt, die Person, die für Charlottenburg-Wilmersdorf zuständig ist, sitzt direkt bei der Wirtschaftsförderung. Das ist natürlich sehr angenehm. Dadurch entsteht ein hoher Synergieeffekt.

Was macht diese Person? – Sie begleitet und organisiert Veranstaltungen, wie beispielsweise Unternehmerinnen- und Unternehmersgespräche. Herr Franzke hat viele Sachen schon ausgeführt. Sie macht Standortberatung, Genehmigungshilfe et cetera. Ich will das jetzt alles nicht noch einmal ausführen. Aber was heißt das konkret? – Wenn ich beispielsweise ein Unternehmerinnen- oder Unternehmersgespräch führen, und ich sitze dort mit 20 bis 30 Unternehmerinnen und Unternehmern, dann können Sie sich vorstellen, dass das Praxismenschen sind. Die haben weniger den Anspruch, mit uns politische Diskussionen über Energiesparmaßnahmen zu führen oder sonstige Art politischer Diskussionen, sondern die haben ganz konkrete Probleme, und die wollen sie gelöst haben. Ich bin als Bürgermeisterin natürlich nicht in der Lage, all diese Probleme anzugehen. Nennen wir mal ein Beispiel: Wenn ich die Gamer-Branche bei mir sitzen habe, die weltweit relativ kurzfristig für Events Fachkräfte, also ihre Spieler, in die Stadt holen muss, dann brauchen die ganz dringend Aufenthaltstitel, Stichwort Business-Immigration-Service. Da braucht man wirklich Leute, die sich damit auskennen. Das kann auch keine einzelne Person aus der Wirtschaftsförderung leisten. Oder wenn KPM oder die Bronze gießerei sagen: Wir können durch die Energiekrise unsere Öfen nicht mehr betreiben. Wir brauchen entweder eine Veränderung der Produktion, also technische Unterstützung, oder Energieberatung – das ist logischerweise in den letzten Monaten auch ein großes Thema gewesen –, dann geraten wir an unsere Grenzen und sind sehr dankbar, wenn wir auf Berlin Partner und die Expertinnen und Experten, die ganzen Innovationsmanager, ich nenne sie immer die Kümmerer, zurückgreifen können. Sie haben 60 bis 70 Personen, die vor Ort die Unternehmen betreuen, weil es einen Unterschied macht, ob man Großunternehmen oder ein kleineres Start-up oder Familienunternehmen betreut. Der Bedarf ist sehr unterschiedlich.

Nicht zuletzt zur Standortsuche: Nicht nur als Innenstadtbezirk, sondern berlinweit haben wir nicht mehr viel Fläche. Das heißt, wir müssen aus dem, was wir haben, viel machen. Auch da ist es wichtig, wenn man Netzwerke, Partner hat, wo man sich umhören kann, weiß, wer wo was, wer eventuell geht, wer kommt et cetera. Natürlich sind wir als Bezirk auch mit den Partnern von Berlin Partner wie der IHK, der BIM et cetera vernetzt, aber es hilft schon, wenn man diese Unterstützung hat.

Jetzt zur Frage, was man besser machen kann, denn das ist alles kein Selbstzweck. Wenn wir ein Unternehmen bei uns ansiedeln, dann wollen wir natürlich, dass es einen qualitativen Mehrwert entweder für den Bezirk oder für ganz Berlin hat.

Herr Franzke! Sie hatten es schon angesprochen. Es geht um die CO₂-Neutralität, die oberstes Gebot ist, und die Entwicklung von Nachhaltigkeitsservices für die Berliner Unternehmen. Wir brauchen eine Art Raster für nachhaltige Unternehmensansiedlungen, dass man eine Qualifizierung hat. Die Gemeinwohlorientierung spielt auch eine große Rolle. Es wäre schön, wenn man die Nonprofit-Organisationen als Zielgruppe ausbauen könnte. Ein ganz großes Thema sind Handwerksbetriebe, ob über Handwerkshöfe –– Wir brauchen Möglichkeiten, dass wir das Handwerk weiterhin in den Bezirken halten können oder dass es sich neu ansiedeln kann, gerade in Bezug auf die Stadt der kurzen Wege. Es ist wirklich erschreckend zu sehen, das bereitet uns in Charlottenburg-Wilmersdorf, aber mit Sicherheit auch allen anderen Bezirken wirklich große Sorge, dass gerade die kleinen Handwerksbetriebe sich nicht mal mehr die Miete in den Hinterhöfen leisten können, um ihr Gewerbe dort halten zu können, sondern sehr weit weg ziehen.

Dann würde ich noch einen Begriff wie innovatives Vergaberecht einwerfen. Ich bin eine große Verfechterin von Experimentierräumen, dass man Öffnungsklauseln hat, dass man auch mal Dinge ausprobieren kann, ohne dass man immer ganz starre Rechtswege gehen muss. Wir brauchen bei den Transformationsprozessen, in denen wir uns gerade befinden, eine höhere Flexibilität. Wenn wir daran gemeinsam arbeiten könnten, dann wäre das eine schöne zukünftige Ausrichtung. – So viel erst mal von meiner Seite. Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Frau Bauch, auch für Ihr Eingangsstatement! – Herr Rhein! Dann hätten Sie das Wort.

Burkhard Rhein (UVB): Vielen Dank! – Sehr geehrter Herr Senator, Herren Staatssekretäre! Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete! Erst mal vielen Dank für die Einladung! Sie haben zwei Themen aufgerufen, einmal die Bewertung der aktuellen Arbeit, und einmal die zukünftige Ausrichtung. So steht es in der Einladung. Zu dem ersten Punkt, Bewertung, will ich es zweiteilen, und zwar einmal in das Thema organisatorische Einordnung von Berlin Partner und dann die inhaltliche.

Aus unserer Sicht ist die gewählte Konstruktion organisatorisch einfach ein Glücksfall für diese Stadt, weil wir mit diesem PPP-Modell eine gute Mischung haben. Wir haben mit der IBB bei Ansiedlungsfragen immer die Nähe zur Förderbank, wenn es um Förderungen geht. Wir haben mit der Technologiestiftung immer diese Transferschnittstelle zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Das hat sich unserer Ansicht nach in der Professionalisierung dieses Clustermanagements ausgezahlt. Wir haben, und das ist ganz wichtig, mit der Konstruktion, Berlin Partner dort reinzuholen, immer die Nähe zu den Unternehmen. Das heißt, Berlin Partner, Ihre Organisation, hat immer das Ohr am Puls der Stadt und der Unternehmerschaft. Das halten wir für essenziell, und das unterscheidet diese Organisation von den Organisationen und Wirtschaftsförderungen in anderen Bundesländern, das muss man ganz ehrlich sagen. Deswegen ist Berlin Partner sehr reaktionsschnell und, wie gesagt, am Puls der Unternehmen. Wir haben schließlich, da sind wir auch dabei, mit den Kammern und Verbänden die Wirtschaft zusätzlich eingebunden. Wir denken, dass die Nähe zu den Unternehmen auch bei der Bestandspflege sehr essenziell ist, weil sie im Grunde hilft, das, was wir schon haben, noch besser zu machen. Das ist ein wichtiger Auftrag, den Berlin Partner im Zuge der Zeit mit übernommen hat. Ein Vorteil dieser Organisation, auch finanziell: Immerhin kommt ungefähr ein Drittel des Budgets von Berlin Partner aus der Unternehmerschaft. Das heißt, die beteiligen sich nicht nur rhetorisch, sondern auch finanziell an diesem Projekt.

Dann zur inhaltlichen Ausrichtung: Herr Franzke hat schon ein paar Zahlen genannt. Ich sage es noch mal: 2022 waren es über 200 Projekte, über 8 400 neue Arbeitsplätze und über 1,1 Milliarden Euro Investitionsvolumen. Der Fiskus darf sich, das hat er auch schon gesagt, über zusätzliche, das muss man immer sagen, 260 Millionen Euro freuen. Auch ganz interessant ist, dass der FuE-Anteil bei diesen Investitionen immerhin noch 140 Millionen Euro beträgt, also über 10 Prozent, eher in Richtung 15 Prozent.

Bei den Ansiedlungserfolgen ist es gut, dass wir eine sehr internationale Ausrichtung haben. Das merkt man auch beim Messengeschäft von Berlin Partner. Ungefähr zwei Drittel der Investoren kommen aus dem Ausland. Mit dem Berlin-Location-Center – BLC – haben wir im Grunde alles an Informationen über den Standort zusammengeführt. Die Informationen sind digital interaktiv abrufbar. Sie unterstützen die Externen, aber auch die Internen bei ihrer Re-

cherche, und sie erlauben auch, Berlin Partner zumindest, die Möglichkeit zu gucken, wo noch Immobilien sind, denn die, das müssen wir sagen, sind in dieser Stadt knapp. Gewerbeflächen werden gerade in bestimmten Bezirken immer knapper. Wenn Sie uns fragen, was wir uns zusätzlich wünschen, dann wäre das an dieser Stelle, dass wir vielleicht das BLC noch mit dem GEFIS, das ist das Gewerbeflächen-Informationssystem der Senatsverwaltung, zusammenführen. Dort sind nämlich auch Informationen vorhanden. Die sind aus datenschutzrechtlichen Gründen, das wird zumindest so angegeben, nicht verfügbar, aber es wäre sinnvoll, dass Berlin Partner zusätzlich über diese Informationen verfügt.

Bei den Ansiedlungen kann Berlin Partner natürlich immer nur so gut sein wie die Stadt. Da gibt es manchmal Probleme, was diese sogenannten weichen Standortfaktoren angeht, denn wenn ein Investor hierhinkommt, geht es am Ende, wenn die Familie sich entscheidet, hinzugehen, manchmal auch um das Thema Schule, Schulqualität, Wohnort – wo gehe ich hin? –, und da kann Berlin Partner nicht das rausholen, was an anderer Stelle – ich sage es jetzt mal ein bisschen salopp – verbockt wurde, wo wir vielleicht noch besser werden können.

Ein wichtiger Punkt, und das ist auch das, was Berlin Partner immer über die Evaluierung abfragt, auch daran sind wir beteiligt, ist, dass das Thema Bestandspflege immer wichtiger geworden ist. Natürlich ist das eine Thema immer Ansiedlung, aber wir haben das Thema Bestandspflege in den letzten zehn Jahren erfolgreich implementiert. Das war beim letzten Evaluationsworkshop sehr prominent da. Man sieht, wie das funktioniert, auch diese Kombination, beim Thema Expansion. Wenn man sich Siemens Square oder Mercedes Digital Factory anguckt: Das sind Themen, wo das eine in das andere rübergreift, nämlich Bestandspflege und Weiterentwicklung.

Beim Marketing würde ich sagen, das können Sie sich selbst angucken, Sie haben hier gerade viele Laptops: Die Internetseite ist wirklich sehr gut, State of the Art, würde ich sagen. Man merkt, wenn man mit Berlin Partner spricht, auch mit den Mitarbeitern, wir sind auch sehr stark in die eMO eingebunden: Sie sind sehr nah am Puls der Zeit. Themen wie: Wie spreche ich Influencer an? Wie binde ich die in meine Arbeit ein? – Das wird gemacht. Das heißt, das ist nicht nur eine Organisation, die rückwärtsgewandt sich die alten Wirtschaftsstrukturen anguckt, sondern wirklich neue Modelle in die Arbeit aufnimmt.

Ein Thema würde ich gern noch ansprechen, das Thema Fusion der Wirtschaftsförderungen. Es geistert immer mal durch die Presse, ob nicht Berlin und Brandenburg dort zusammengehen können. Das sehen wir aktuell nicht so, weil beide sehr gut zusammenarbeiten. Das war in den vergangenen Jahren nicht immer so. Da gab es schon Eifersüchteleien, aber mittlerweile haben wir das Gefühl, wie der Rheinländer sagt: Man muss jönne könne! – Es wird tatsächlich gelebt, dass man sich die Projekte gegenseitig zuschiebt. Dort, wo Fläche gebraucht wird, wird Brandenburg ins Spiel gebracht. Dort, wo eine Stärkung Berlins sinnvoll erscheint, wird Berlin ins Spiel gebracht. Das sehen wir ganz gut zusammen. Man kann auch übergreifend zusammenarbeiten. Das sehen wir beim Airport-Region-Team. Da geht es um den Airport, und dann arbeiten beide in einer Organisation zusammen. Last not least sieht man in den Clusterstrategien und im Clustermanagement, dass die Zusammenarbeit ganz gut ist, denn federführend sind jeweils das eine und das andere Bundesland.

Jetzt komme ich zum Fazit: Wir sind als Wirtschaft häufig sehr kritisch. Das ist aber ein Punkt, wo es Berlin gelungen ist, eine gute Organisation an den Start zu bringen und über die

Jahre immer besser zu machen und auch lebendig zu halten. Sie haben Ihre Zahlen genannt, was die Zufriedenheit angeht. Das sind Volkskammerergebnisse, wenn ich das mal so sagen darf. Insofern ist das aus unserer Sicht wirklich ein Erfolgsmodell. Wir als Gesellschafter werden darauf achten, dass das auch so bleibt. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Rhein, auch für Ihr Eingangsstatement! – Dann gehen wir in die Runde der Kollegen, Frage, Diskussion, und beginnen mit der FDP-Fraktion, mit dem Kollegen Reifschneider. – Bitte sehr!

Felix Reifschneider (FDP): Vielen Dank! – Dann knüpfe ich direkt an das an, was Herr Rhein gesagt hat, dass das eine gute Organisation ist, die es geschafft hat, sich in den letzten Jahren immer wieder zu verbessern. Das heißt, der Auftrag für die nächsten Jahre ist dann auch, besser zu werden und nicht so zu bleiben, wie man ist. Könnten Sie uns vielleicht, Herr Franzke, einen Einblick geben, welche Ansiedlungen in den letzten Jahren nicht geklappt haben? Ich will natürlich keine Unternehmensnamen haben, sondern einen Anteil. Ich habe gar keine Vorstellung, ob es eher 10 Prozent der Kunden sind, die bei Ihnen aufschlagen und dann nicht in Berlin ankommen, oder 20 oder 30 Prozent, wie viel auch immer, und ob es einen Trend über die Jahre gibt, ob das Daten für Sie sind, die für Sie bei der Arbeit relevant sind.

Alle haben die Frage der Flächenpolitik angesprochen. Ich nehme das als limitierenden Faktor wahr. Gibt es denn vielleicht aus der Bezirksperspektive oder aus der Unternehmens-, Verbandsperspektive noch Flächenreserven oder Flächen, die man für Gewerbe aktivieren kann im Spannungsverhältnis mit sozialer Infrastruktur, wo man Wohnen und Gewerbe miteinander verbinden kann? Und andersherum: Gibt es denn Unternehmen, die abwandern und bei denen es gelingt, die beispielsweise nach Brandenburg, also in die Metropolregion wandern zu lassen, weil dort vielleicht Flächen vorhanden sind, die in Berlin nicht da sind, oder wandern die dann weiter ab?

Herr Rhein! Sie haben gesagt, Sie sehen momentan nicht den Bedarf einer Fusion der beiden Wirtschaftsförderungen von Berlin und Brandenburg, weil es gerade so gut läuft. Ich drehe das mal um: Gerade wenn es gut läuft, könnte eine Fusion besonders einfach darstellbar sein, denn wenn es nicht gut miteinander läuft und die Gesprächskanäle nicht regelmäßig gut laufen, dann wird es schwierig, eine Fusion hinzubekommen. Aber wenn es gut läuft, sich die beteiligten Personen vertrauen, dann könnte eine Fusion funktionieren. Deswegen hätte ich gern nur eine Einschätzung: Was würde denn verlorengehen, wenn man fusioniert?

Dann eine Frage spezifisch zu Berlin Partner als Organisation: Könnten Sie uns beschreiben, wie bei Ihnen ungefähr die Personalfluktuations aussieht, wie lang manchmal Standzeiten von Personen sind? Ich nehme an, dass Sie einen Teil von Beschäftigten haben, der sehr treu und lange bei Ihnen ist, und einen Teil, der nach einem, zwei oder drei Jahren schon wieder wechselt. Wie ist bei Ihnen die Fluktuation? Wie ist das Wissensmanagement mit diesen Personen? Wie halten Sie die Kontinuität der Ansprechstrukturen oder Partner aufrecht?

Wie viele unbesetzte Stellen haben Sie, wenn ich den Stichtag heute oder 31. Oktober oder so nehme? Können Sie uns einen Einblick geben, wie sehr Sie selbst vom Fachkräftemangel betroffen sind? Welche Folgen haben diese offenen Stellen, die unbesetzten Stellen oder die häufigen Wechsel für Sie in der Organisation? Einfach nur mal technisch, weil ich es nicht weiß: Haben Sie bei sich auch befristete Anstellungsverhältnisse in relevanter Zahl?

An den Senat gerichtet: Wie bewerten Sie die Soll-Ausstattung oder die Ist-Ausstattung von Berlin Partner?

Dann würde ich mich, das haben Frau Bürgermeisterin Bauch wie auch Herr Franzke angesprochen, nach den Services von Berlin Partner erkundigen wollen. Den Business-Immigration-Service halte ich für total wichtig in einem Zeitalter, wo wir international auf Fach- und Arbeitskräftesuche gehen. Die Unternehmen tun das, und die Bundesregierung tut da unheimlich viel. Ist das für Sie vom Stellenportfolio her und von dem Arbeitsanfall, der dabei entsteht, etwas, was in den letzten Jahren gewachsen ist, oder haben Sie eine gewisse Kontinuität oder Stabilität? Ist das etwas, was in der Zukunft eher ausgebaut werden sollte, auch mit Blick auf die Änderungen, die sich im Bundesrecht ergeben, oder sagen Sie, Mensch, wenn die Bundesregierung das umsetzt, was sie sich vorgenommen hat, dann habe ich hier plötzlich zehn freie Stellen, weil die Leute alle nichts mehr zu tun haben? Das würde mich interessieren. Gibt es Erwartungen von Ihnen an die Politik oder an die Verwaltungen hier in Berlin, um solche Business-Immigration-Services besser und effizienter anzubieten? Gern können Sie noch etwas zu Talents oder Locations sagen, ob da auch ein Ausbau geplant ist.

Dann wollte ich wissen, ob Sie versuchen, gezielt Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette anzusprechen, wo Sie sagen: Das sind unsere Cluster. Da sind wir auf den und den Ebenen der Wertschöpfungskette vertreten. Da müssen wir noch tiefer die Wertschöpfungskette in Berlin – Querstrich –, in Berlin-Brandenburg abbilden? Ich frage das gezielt in Bezug auf die Resilienz von Lieferketten, die in den letzten Jahren durch Corona, aber auch durch den Krieg Russlands in der Ukraine eine neue Bedeutung gewonnen hat.

Dann würde ich gern noch wissen, wie sich dieser neue Fokus oder Zusatzfokus auf den Non-profit- und Stiftungsbereich bei Ihnen auswirkt. Haben Sie dafür zusätzliche Stellen erhalten, und wenn ja, wie viele, oder sind die aus anderen gewerblich orientierten Teams abgezogen worden? Was macht das für Sie für einen Aufwand aus? Welche Art von Nonprofits haben Sie im Blick? Die müssen schon eine relevante Größe haben, denn Sie werden ja nicht Non-profit-Organisationen aus anderen Territorien oder anderen Städten anwerben wollen, die zehn Mitarbeiter haben.

Zum Schluss: Der Einzelhandel spielt bei Ihnen nur eine untergeordnete Rolle. Trotzdem haben Sie Stellen für den Einzelhandel. Könnten Sie und vielleicht Frau Bauch uns erklären, wie das im Zusammenspiel mit den Bezirken stattfindet? Denn die Probleme des Einzelhandels sind oft sehr lokal.

Die Aspekte der Nachhaltigkeit würden mich noch interessieren, die Frage, ob Delegationsreisen mit der politischen Spitze für Sie ein wirksames und sinnvolles Instrument sind, um für den Standort Berlin zu werben, und was in der nächsten Zeit besser sein oder intensiver gemacht werden könnte.

Den Senat gefragt: Ist die Zusammenführung mit GEFIS, die Herr Rhein angesprochen hat, ein unüberwindbares oder ein lösbares Problem, und wenn ja, ist das ein lösbares Problem, an dem gearbeitet wird, oder ist das ein lösbares Problem, was akzeptiert wird? – Das war es schon. Mehr habe ich gerade nicht. Danke!

Vorsitzender Jörg Stroedter: „Schon“ ist relativ, Herr Reifschneider! Wenn jetzt alle 20 Punkte ansprechen, sprengen wir heute den Rahmen. Aber als Erster kann man das machen. – Dann machen wir weiter mit der SPD-Fraktion. – Frau Kollegin Lüdke, bitte!

Tamara Lüdke (SPD): Vielen Dank! – Vielen Dank auch von mir an die Anzuhörenden für die bisherigen Ausführungen! – Ich habe auch noch ein paar Nachfragen an Herrn Franzke, und zwar ist heute unter anderem der Business-Immigration-Service schon mehrfach angesprochen worden. Mich würde interessieren, wie der genau angenommen wird, für welche Fälle. Wir hatten ein Beispiel aus Charlottenburg, das sehr spannend war, aber vielleicht gibt es noch ein paar andere recht typische Beispiele, die Sie uns hier nennen können, wo der angenommen wird. Mich würde auch interessieren, ob der bei der großen Evaluation, die Sie angesprochen haben, mitevaluiert wird, oder gibt es für den eine separate Evaluation? Ist der konzeptionell hinterlegt? Gibt es eine spezielle Strategie, die im Fokus steht?

Sie haben vor allen Dingen auf der Homepage sehr im Fokus, dass die geschaffenen Arbeitsplätze von Ihnen als Erfolgszahl im Vordergrund stehen. Mich würde bei den neu geschaffenen Arbeitsplätzen, die Sie hier ansiedeln, interessieren, wie Sie gute Arbeit und gute Arbeitsbedingungen fördern.

Für mich steht auch die Clubkultur sehr im Fokus. Daher die Frage: Die Clubkultur wird bei Ihnen in der Jahresbilanz im Cluster IKT, Medien- und Kreativwirtschaft dargestellt. Das zeigt ganz deutlich, was es für einen großen Schwerpunkt für Berlin ausmacht. Clubkultur ist ein wesentlicher Teil der Marke Berlin. Daher interessiert mich besonders, wie Sie die Clubkultur fördern. Wo können sich Clubbetriebe an Sie wenden und beraten lassen? Könnte ich mich, wenn ich zum Beispiel einen Club gründen will, auch an Sie wenden? Wie würde so eine Beratung eventuell aussehen? Das heißt, zu welchen Themen beraten Sie? Zur Finanzierung? Zu Energie, das hatten Sie selbst schon angesprochen, speziell in dem Bereich, weil wir nach der Krise gern sehen wollen, dass wir die Clubs so gut wie möglich unterstützen und konzeptionell weiterdenken, wie wir die Clubs wieder mit Berlinerinnen und Berlinern, aber natürlich auch unter dem Gesichtspunkt Tourismus voll bekommen.

Ein letztes Anliegen: Sie sind auch für Ansiedlungsmanagement zuständig, und deshalb versuche ich es jetzt einfach mal bei Ihnen. Mir ist in letzter Zeit öfter zu Ohren gekommen, dass unter anderem Warner eventuell eine Ansiedlung hier in Berlin plant beziehungsweise eine Standorterweiterung. Vielleicht haben Sie auch darüber eine Information für uns. – Danke!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann habe ich noch mal die SPD-Fraktion. – Frau Dr. Czyborra, bitte!

Dr. Ina Maria Czyborra (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – In meiner Zuständigkeit für Wissenschaft und Forschung muss ich auf diesen Standort zu sprechen kommen. Wir haben wirklich einen sehr großen und erfolgreichen Standort. Ich denke, viele Antworten und Lösungen sind in der Wissenschaft in Berlin vorhanden oder können erforscht werden. Dann

geht es immer um dieses große Thema Transfer. Wird die Wissenschaft wirklich nach dem gefragt, was sie kann, und von den Leuten, die dann auch bei der Umsetzung – – Wie können wir aus der Invention eine Innovation machen, die tatsächlich in der Gesellschaft ankommt? Das ist immer wieder ein großes Thema. Da wäre die Frage: Was kann Berlin Partner in diesem Bereich tun? Welche Schwerpunkte werden gesetzt, wo sind vielleicht auch die Herausforderungen, oder was wird noch gebraucht?

Wir haben in Gründungsteams, das wird mir häufig gesagt, eine mangelnde Diversität. Informatikerteams gründen als Informatikerteams ein Start-up, und dann fehlt es an vielen Dingen, die die sonst noch brauchen könnten. Das heißt, es müssen sich auch Teams zusammenfinden. Dieses Matching von verschiedenen Qualifikationen findet nicht immer unbedingt in dem Raum statt, wo man sich kennenlernt. Kann Berlin Partner etwas dazu beitragen, genau diese Kommunikation, diese Vernetzung, dieses Teambuilding – ich hatte gerade heute ein Gespräch mit der Forschung – voranzubringen?

Ein anderes Thema, Laborflächen: Hochschulbau ist deswegen häufig sehr teuer, weil er mit Labor verbunden ist. Wir haben große Herausforderungen, zum Beispiel an der Technischen Universität. Dann haben wir Probleme mit Gründungen. Zum Beispiel haben wir ein erfolgreiches Cluster grüne Chemie. Da soll auch ein Vorgründungszentrum entstehen, aber es fehlt wirklich an Laborflächen. Insofern in Richtung Unternehmen: Gibt es vielleicht Wege, wie Berlin Partner dabei unterstützen kann, dass dort vielleicht auch private Investitionen fließen? Laborflächen könnten theoretisch errichtet und dann zu irgendwelchen tragbaren Bedingungen vermietet werden.

Mir sind in letzter Zeit viele, das sind übrigens stärker Frauen gewesen, begegnet, die im Bereich der Gesundheit unterwegs sind, Gesundheits-Apps entwerfen und so weiter. Die haben viele Schwierigkeiten, zum Beispiel in Verhandlungen mit Krankenkassen. Wie kann man so etwas besser bündeln? Wie kann man dabei unterstützen, dass nicht jedes kleine Team allein verhandelt? Gibt es Bestrebungen, das zu bündeln und die dabei stärker zu unterstützen, ins Geschäft zu kommen?

Jetzt noch mal zu den Standorten: Nicht für jedes Geschäftsmodell bietet es sich an, aus der Stadt rauszuziehen. Es kommt immer ein bisschen auf die Wege und auf die Anforderungen an. Ich habe selbst in meinem anderen Leben ein kleines Unternehmen und kenne an dem Standort, wo ich im Augenblick bin, die große Sorge von denen, deren Mietverträge auslaufen, die dann neue Flächen suchen müssen. Häufig sind Flächen, die angeboten werden, sehr groß, auch die, die privat angeboten werden. Ich weiß da von einigen, wo dann aber kleine Unternehmen nicht zum Zuge kommen. Kann man vielleicht größere Flächen als Land Berlin anmieten oder dafür Strukturen finden, sodass die wieder aufgeteilt und an kleinere Unternehmen vermietet werden können? Wie funktioniert es hier überhaupt mit dem Matching? Manchmal habe ich tatsächlich in einem Raum viele Unternehmen, die neue Flächen suchen. Wir haben gerade gehört, dass Bestandspflege so wichtig und so toll ist. Ich finde das übrigens großartig, denn das war früher nicht so. Da ging es immer nur um Ansiedlung, und der Bestand fühlte sich ein bisschen vernachlässigt, nach dem Motto: Wir sind doch nun schon so lange hier. Jetzt brauchen wir auch mal Hilfe. – Vielen Dank dafür, dass das heute so eine wichtige Rolle spielt!

Da noch eine Frage an Herrn Rhein, weil diese weichen Faktoren angesprochen wurden, aus meinem Interesse an der Bildungspolitik heraus: Die Schulformen, die wir anbieten, sind manchmal nicht so international anschlussfähig. Da haben wir Besonderheiten in Deutschland. Brauchen wir mehr international anschlussfähige Schulformen? Nichts gegen das deutsche Gymnasium, aber es ist eine Besonderheit, die auch international anschlussfähige Abschlüsse anbietet. Das haben wir immer wieder mal in der Debatte, aber da ist natürlich auch viel Beharrungsvermögen im System. Deswegen die Frage, ob das ein Thema ist, das man adressieren müsste. – Vielen Dank, und für alles bisher Gesagte natürlich auch ganz herzlichen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann haben wir für Bündnis 90/Die Grünen den Kollegen Wapler.

Christoph Wapler (GRÜNE): Danke, Herr Vorsitzender! – Danke auch an die Anzuhörenden! – Ich glaube, wir sind hier parteiübergreifend der Auffassung, dass Berlin Partner ein wichtiges politisches Förderinstrument ist, wenn es Unternehmen nicht allein bei der Ansiedlung unterstützt, sondern auch bei der Unternehmensentwicklung und beim Technologietransfer. Es ist sicherlich gerade in der derzeitigen Lage so, dass man Berlin Partner durchaus als Schlüsselinstrument bei der sozialökologischen Transformation betrachten kann, und deshalb ist es gut, dass wir das Thema heute aufgerufen haben.

Auch der Dialog von der Wirtschaftsverwaltung und den Unternehmen ist ein wichtiger. Herr Rhein hat die starke Rolle von Wirtschaftsverbänden und privaten Unternehmen positiv vermerkt, die diese auch bei Berlin Partner haben. Nun kann man Public-private-Partnership auch kritisch sehen, und das ist auch immer mal wieder in der Diskussion. Deshalb müssen wir uns heute hier noch über die Steuerungsmöglichkeiten unterhalten, denn natürlich ist Berlin Partner kein direktes wirtschaftspolitisches Instrument des Senats. Gleichwohl stellen wir auch in diesem Jahr wieder, ich glaube, mit 14,5 Millionen Euro per anno eine umfangreiche Finanzierung zur Verfügung. Bei den Gesellschafterinnen und Gesellschaftern dominieren die klassischen Wirtschaftsverbände, und deshalb haben wir uns im Koalitionsvertrag vorgenommen, mal eine Evaluation zu machen, inwiefern Berlin Partner die ganze Breite der Berliner Wirtschaft adressiert. – Das ist das eine.

Das andere, das uns Grüne interessiert, ist immer das Thema Nachhaltigkeit, und, das erkenne ich durchaus an, da hat sich in letzter Zeit auch bei Berlin Partner etwas getan. Vielleicht hat sich zu lange nichts getan, aber jetzt spielt Nachhaltigkeit doch eine größere Rolle. Sie haben eine Nachhaltigkeitsstrategie. Ich glaube, da ist aber noch Luft nach oben, was nachhaltige Mobilität, Kreislaufwirtschaft und Energietechnik angeht.

Meine Fragen wären erst mal: Frau Bauch! Sie hatten das Thema Einzelhandel angesprochen. Das finde ich ein gutes Beispiel, auch weil Charlottenburg-Wilmersdorf mit ein Zentrum des Berliner Einzelhandels ist. Wie fühlen Sie sich von Berlin Partner unterstützt? Wo könnte Berlin Partner noch mehr tun? Was läuft gut? Welche Rolle spielt der Unternehmensservice in Ihrem Bezirk? Wo gibt es vielleicht noch Probleme? Ich war lange genug im Bezirk unterwegs. Ich weiß, wirtschaftspolitisch sind da die Möglichkeiten ausgesprochen begrenzt. Wo sehen Sie Ihre Einflussmöglichkeiten? Es muss nicht die direkte Steuerung sein, es kann auch der Dialog mit Berlin Partner sein, was die Zielsetzung der bezirklichen Wirtschaftspolitik angeht. Sehen Sie womöglich manchmal einen Interessenkonflikt zwischen dem, was die öf-

fentliche Hand, der Bezirk will und was die privaten Partner bei Berlin Partner wollen? Die Frage geht auch an den Senat; die stelle ich nachher noch mal.

Zu dem Punkt, wo wir gerade aktuell sind, der Energiekrise, und das geht an Herrn Franzke: Welche Rolle sehen Sie konkret für sich bei den Unternehmen, die sich gerade in der Energiekrise befinden? Mich würde auch interessieren, wie Sie die Situation der Berliner Unternehmen kurz- und mittelfristig einschätzen. Was bedeutet die aktuelle Situation für Ihre Arbeit als Wirtschaftsförderer? Wie wirkt sich das aus? Welche Rolle spielen Sie, um bei der Berliner Wirtschaft Resilienz für die kommenden Krisen herzustellen? Das müsste auch ein wichtiger Aspekt für Ihre Geschäfts- und Förderpolitik sein. Wir sind von einer Krise in die andere gekommen. Es gab vorher die Coronakrise. Was sind die Lehren, die Sie daraus gezogen haben, und wie wenden Sie die jetzt an?

Noch zum Thema Nachhaltigkeit und Nachhaltigkeitsstrategien: Können Sie sagen, was die wichtigsten Nachhaltigkeitsthemen im Geschäftsbereich von Berlin Partner sind? Ich gebe Ihnen gern Gelegenheit, Ihre Geschäftsstrategie in Bezug auf Nachhaltigkeit zu beschreiben, denn das kann nicht nur projektbezogen sein, sondern Sie brauchen ein Gesamtkonzept zur Unterstützung der Berliner Wirtschaft auf dem Weg zu Klimaneutralität und CO₂-Einsparung. Wie unterstützen Sie die Unternehmen beispielsweise bei den Themen erneuerbare Energien und Kreislaufwirtschaft? Uns interessiert auch, welche Angebote Sie sozialen und solidari-schen Unternehmen machen. Was haben Sie da gemacht, und was haben Sie noch weiter vor?

Deshalb geht die Frage noch mal an den Senat: Welche Steuerungsmöglichkeiten sieht der Senat, um auf die Arbeit von Berlin Partner Einfluss zu nehmen, und welche Strategie haben Sie, um Berlin Partner zu einem Akteur für die Transformation der Berliner Unternehmen hin zu klimaneutralem Wirtschaften zu positionieren? Sehen Sie eine große Einigkeit, oder sehen Sie durchaus noch Interessenkonflikte zwischen der Politik des Senats, dieses Hauses und der privaten Gesellschafterin. – Das wäre so weit alles von meiner Seite.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr, Herr Kollege! – Dann haben wir für die CDU-Fraktion den Kollegen Stettner.

Dirk Stettner (CDU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank, Frau Bauch, Herr Dr. Franzke und Herr Rhein für die Ausführungen! – Zunächst vorneweg: Die Website haben wir uns gut angeschaut, und bei einer solchen Erfolgsgeschichte, was die Bestandspflege und die Ansiedlung angeht, sind alle Fragen bitte nicht kritisch zu verstehen, sondern nur auf Basis eines Dankeschöns auf der einen Seite, aber dennoch geht es heute darum zu überlegen, wo man vielleicht noch Dinge verbessern kann, auch wenn es ganz offensichtlich schon sehr gut ist. So ist das bitte zu verstehen.

Herr Dr. Franzke! Ich habe mal die Punkte mitgeschrieben, die ich noch nicht so richtig gehört habe. Vielleicht habe ich sie überhört. Auf jeden Fall interessiert mich, ob Sie dazu noch etwas ausführen können. Die Transformation von Forschung und Entwicklung in Unternehmen hinein ist von der Kollegin gerade schon angesprochen worden. Unternehmen, die wachsen, keine Start-ups mehr sind, dann mehr Fläche brauchen, und die wir dann immer mal wieder verlieren, sind das Gegenteil der Ansiedlung, sondern im Grunde der Wegzug. Was haben Sie da für Erfahrungen? Was können wir als Berlin, als Politik tun, um da zu unterstützen? Die gleiche Frage geht in Richtung Handwerk. Das hat Frau Bauch angesprochen. Das geht

weit über Handwerkerhöfe hinaus. Wie halten wir Handwerk städtisch? Was sind Ihre Erfahrungen dort? Sicherlich werden die wenigsten Ansiedlungen Handwerker sein, aber im Bestandsmanagement werden Sie mit Handwerkern zu tun haben, auch größeren Firmen. In diesem Zusammenhang: Die Einkaufsstrassen, der Einzelhandel ist angesprochen worden, Business-Improvement-Districts. Inwieweit gibt es aus Ihrer internationalen Erfahrung Möglichkeiten, auch innovative Ansiedlungen in unseren Einkaufsstrassen zu tätigen und dort zu unterstützen? Gibt es Erfahrungen Ihrerseits, wie wir die Eigentümerlandschaft mit involvieren können? Die BIDs sehen da einen sanften Zwang vor. Was gibt es aus Ihrer Erfahrung für positive Beispiele, Best Practice, die wir umsetzen könnten?

Mich interessiert in Bezug auf Fachkräfteanwerbung die Veränderung in Berlin in Bezug auf unser soziales Umfeld, also nicht die Hard Facts, sondern die weichen Faktoren. Es hat sich in Berlin in den letzten zehn Jahren sehr viel verändert. Wie sind Ihre Wahrnehmungen, wo müssten wir am ehesten ansetzen, damit wir die sozialen Faktoren so entwickeln, dass wir die internationalen High Potentials nach Berlin bekommen und damit die Führungs- und Fachkräftefrage in Unternehmen beantworten können?

Frau Bauch! Sie haben das Thema innovatives Vergaberecht angesprochen, etwas allgemein. Können Sie ein bisschen genauer beschreiben, was Sie sich da vorstellen würden? Eine etwas provokante Frage: Wenn die bezirkliche Wirtschaftsförderung so schlecht aufgestellt ist, wie Sie gerade beschreiben – ich kenne das ähnlich aus unserem Bezirk –, macht es überhaupt Sinn? Mal einfach gefragt: Macht das so überhaupt Sinn, oder sollte man nicht entweder die Einrichtung ändern oder es zentralisieren? Ganz ehrlich: Wie ist Ihre Wahrnehmung? So scheint es jedenfalls nicht sinnvoll zu sein, wenn Sie beschreiben, so kenne ich es aus anderen Bezirken auch, wie die Aufgabenfülle auf der einen Seite ist und wie wenig Man- oder Frauenpower dahintersteckt, dass man die gar nicht erfüllen kann.

Herr Rhein! So wie Sie es beschrieben haben, fallen einem kaum Fragen dazu ein, weil das alles ganz erfolgreich ist. Dennoch zwei Fragen zum Gesellschafterkreis und zum Beraterkreis: Wenn man auf die beschriebene Website schaut, fragt man sich, ob es eventuell sinnvoll sein kann, den Gesellschafterkreis zu erweitern, denn momentan, was nicht negativ sein muss, sind das alles gute, alte Bekannte, die miteinander interagieren. Das Zweite ist die Frage beim Beraterkreis. Auf der Website stehen die Berater. Ist der international aufgestellt? Sollte der internationaler aufgestellt sein, als es zumindest auf der Website steht? Macht das Sinn? Oder vielleicht gibt es das alles bereits, und ich konnte es einfach nicht erkennen. Das würde mich noch interessieren. – Danke schön!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann haben wir als Nächstes für die AfD-Fraktion den Kollegen Hansel.

Frank-Christian Hansel (AfD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank für die bereits getroffenen Feststellungen! – Ich habe eine Frage an Herrn Franzke und später auch an den Senat. Gibt es denn Fragen internationaler Kunden, also die sich aus dem internationalen Bereich ansiedeln wollen, nach einer koordinierenden Steuerung von Genehmigungsverfahren? Im Ausland nennt man das Single-Window- oder One-Window-Strategie. Die gibt es in verschiedenen Ländern. Ich war selbst vorher Unternehmensberater und habe deutsche Unternehmen nach Kuba gebracht. Dort gab es eine Freihandelszone. Die hatten so ein One Window. Das war sehr hilfreich. Ist so etwas bei Ihnen mal angedacht worden, wie man das

vielleicht strukturieren könnte? Ich gehe davon aus, dass Sie in Ihrer Organisation so etwas Ähnliches machen, aber natürlich nicht voll umsetzen können. Das geht gar nicht. Ist so etwas schon mal angedacht worden?

Die Frage an den Senat: Wie sehen Sie das? Sie haben die unterschiedlichsten Genehmigungen, Bezirke, Hauptverwaltung und so weiter. Wäre es nicht sinnvoll, so eine Einheit zu schaffen, die das möglicherweise im Rahmen einer Willkommenskultur für Unternehmen abwickelt? Das ist eigentlich die wichtigste Frage. Alles andere ist schon von den Kollegen sehr gut angesprochen worden.

Dann noch eine Frage zum elektronischen Gewerbeflächenkataster. Wir hatten es in der letzten Legislaturperiode. Das soll es geben. Im damaligen Koalitionsvertrag stand, dass das so- gar öffentlich und transparent gemacht werden soll. Wie ist es, wenn sich internationale Investoren, die sich hier ansiedeln möchten, sich das schon im Vorfeld öffentlich angucken können und dann nach eigenen Standortüberlegungen schon direkt darauf zugehen, welche Flächen sie vielleicht möchten? Das würde vielleicht auch das eine oder andere beschleunigen. Ich glaube, das ist bisher nicht öffentlich gemacht worden, sondern ist nur in der Hand der Berliner Verwaltung. – Also noch mal die Fragen: Single- oder One-Window-Strategie und das Gewerbeflächenkataster. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann habe ich den Kollegen Schwarze für Bündnis 90/Die Grünen.

Julian Schwarze (GRÜNE): Vielen Dank auch meinerseits an die Anzuhörenden! – Ich konzentriere mich angesichts der Zeit auf meine Nachfragen und versuche, Fragen nicht zu wiederholen. – Jetzt ist viel über Flächen gesprochen und nachgefragt worden, wie die Größenbedarfe et cetera sind. Mich würde an der Stelle interessieren, wie die Einschätzungen sind hinsichtlich des laufenden Prozesses der Überarbeitung des Stadtentwicklungsplans Wirtschaft, der auch in Konkurrenz stehen wird zum Stadtentwicklungsplan Wohnen. Da wir uns bekanntlich alle im Wahlkampf befinden, Wahlprüfsteine beantworten und die IHK zum Beispiel gefragt hat, ob Gewerbeflächen für den Wohnungsbau aufgegeben werden sollen, würde mich dazu Ihre Einschätzung interessieren, weil Sie sicherlich mit den Unternehmen, die an Sie herangetreten, dazu im Gespräch sind. Auch hier wiederum die Frage nach dem Aspekt der Gewerbemietpreise. Das ist auch ein Punkt, das wurde von verschiedenen Seiten angesprochen: Handwerksbetriebe und andere im kleineren Bereich werden verdrängt, weil sie die gestiegenen Preise nicht mehr zahlen können. Mich würde interessieren, wie häufig das auftritt, ob es Auswertungen gibt und wie das bei Ihnen diskutiert wird. Vorschläge auf Bundesebene, eine gewerbemietpreisrechtliche Anpassung vorzunehmen, stocken seit einer ganzen Weile. Das Land Berlin hatte in der letzten Wahlperiode zwei Bundesratsinitiativen dazu gestartet und auf den Weg gebracht. Dazu würde mich Ihre Einschätzung interessieren.

Dann vielleicht noch eine etwas spezielle Frage an Herrn Franzke zum Netzwerkpartner für Berlin, wenn ich das jetzt richtig wiedergegeben habe: Das ist sehr umfangreich von den Unternehmen, die da drin sind. Jetzt lässt sich sicherlich über das eine oder andere Unternehmen streiten. SIGNA wäre vielleicht so ein Beispiel. Mich würde aber interessieren, ob es Fälle gab, wo Berlin Partner entschieden hat: Dieses Unternehmen – ich meine jetzt nicht das spezielle, aber irgendein anderes – repräsentiert Berlin nicht mehr, sodass es für uns einen Mehrwert gibt –, so nennen Sie das, glaube ich, bei sich auf der Webseite. Wie sind denn da

die Mechanismen, um zu sagen, okay, hier müssen wir mal tätig werden, damit Berlin nicht nach außen mit dem Logo vertreten ist, obwohl gegen die Interessen des Landes agiert wird? Das vielleicht als spezielle Frage.

Als letzten Punkt zu dem eben Gesagten hinsichtlich der Wirtschaftsförderung in den Bezirken: Ich glaube, dass das seitens der CDU nicht ganz korrekt wiedergegeben wurde, weil „schlecht aufgestellt“ die falsche Wortwahl ist. Ich glaube, es geht um mehr Ressourcen. Die Arbeit, die in den Bezirken gemacht wird, würde ich aus der eigenen Erfahrung für verschiedene Bezirke durchaus positiv sehen, und wir tun den Mitarbeitenden dort unrecht, sie als schlecht aufgestellt zu bezeichnen, sondern unsere Aufgabe wäre es zu fragen, wie wir diese bezirklichen Wirtschaftsförderungen neben dem Personal noch stärken können. Berlin Partner hat in jedem Bezirk jeweils einen Mitarbeitenden dabei. Die Frage in Richtung Frau Bauch, was die Forderung ist, wie da als unterstützende Maßnahme effizient herangegangen werden kann. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann für Die Linke der Kollege Valgolio.

Damiano Valgolio (LINKE): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Ich habe mich jetzt doch noch gemeldet, obwohl schon viel gesagt wurde, weil ein Aspekt bisher bei den Nachfragen gar nicht zur Sprache gekommen ist, und zwar das Problem für viele Unternehmen, Leute zu finden, Stichwort Fachkräftemangel. Wir haben hier im Wirtschaftsausschuss in den letzten Monaten schon viele Unternehmer gehört, und häufig ist dieses Problem, der Fachkräftemangel, als größtes Problem genannt worden, interessanterweise noch vor der ganzen Energieproblematik und den Problemen mit den steigenden Energiekosten. Viele Unternehmen finden einfach nicht die Leute, die sie brauchen. Deswegen ist meine Frage vor allem an Sie, Herr Franzke: Was wird da konkret gemacht, und wie schätzen Sie es ein, wo bisher die Probleme liegen? Wie kann man das verbessern? Ganz konkret: Wenn ich ein mittelständischer Unternehmer bin, einen Teil meiner Produktion digitalisieren möchte, am besten noch ökologisch nachhaltig, brauche ich zwei Programmierer, und die finde ich nicht, weil ich als kleiner, mittelständischer Unternehmer nicht die Kontakte in die Hochschule oder wohin auch immer habe. Wohin kann ich mich konkret wenden, und wie kann man das verbessern? Offensichtlich ist da noch etwas Luft nach oben. Paradoxerweise, das ist vorhin schon bei der Diskussion um die Start-ups angeklungen, bildet kaum eine andere Stadt in Europa so viele junge gute Leute aus wie Berlin. Wir sind der Hochschulstandort, in vielen Bereichen führend, was Ausbildung usw. angeht und trotzdem haben die Unternehmen hier Probleme, Leute zu finden. Wie kann man die Brücke verbessern? – Das ist, glaube ich, die zentrale Frage.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Kollege! – Weitere Wortmeldungen habe ich nicht.

Jörg Stroedter (SPD): Ich würde gern von mir aus noch eine Frage zum Abschluss stellen, und zwar: Wir haben in Tegel dieses riesige Infrastrukturprojekt, 480 Hektar, die in den nächsten Jahren zu beplanen sind, nachdem endlich der Flughafen geschlossen ist. Da geht es um die Frage des Forschungs- und Technologieparks. Da gibt es die entsprechende GmbH vor Ort. Da würde ich fragen, inwieweit Sie da eingebunden sind, und welche Potenziale Sie sehen, das in den nächsten Jahren zu machen, denn wir mussten jetzt einen Zeitraum, das kann man sagen, von fast zehn Jahren überbrücken gegenüber dem, was ursprünglich von Bouteiller 2012 geplant worden ist.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann gehen wir jetzt in die Beantwortungsrunde. Wir würden das alphabetisch machen. – Frau Bauch, wir würden mit Ihnen beginnen, bitte sehr!

Bezirksbürgermeisterin Kirstin Bauch (BA Charlottenburg-Wilmersdorf): Sehr gerne! Ich hoffe, ich bekomme das jetzt einigermaßen hin. Es waren doch sehr viele Fragen an Sie, Herr Franzke!

Vielleicht fange ich mal mit den Fragen nach den Flächen an, ob man irgendwo noch Flächen aktivieren kann und ob wir irgendwo Reserveflächen haben. Reserveflächen im klassischen Sinne haben wir natürlich nicht. Wir müssen gucken, wenn Unternehmen gehen, ob dann die Flächen anderweitig genutzt werden können. Wenn wir beispielsweise über Start-ups reden, haben wir häufig die Problematik, dass dieser Sprung von der geförderten Miete auf den regulären Markt extrem groß ist. Wir als Bezirk arbeiten daran – ich glaube, das ist berlinweit wirklich wichtig –, dass man so etwas wie ein Gründerinnen- bzw. Gründerzentrum 2 hat, wo es eine Zwischenphase gibt, wo sie dann noch mal gefördert unterkommen können. Natürlich ist es gerade für den Bezirk so, dass man, wenn man die Gründerinnen und Gründer dort hat, sie von Anfang an erlebt hat, sie dann erfolgreich sind und Preise erhalten haben, sie bei sich behalten will. Das ist ja klar. Aber auch da sind wir natürlich froh – Herr Rhein, Sie hatten es vorhin gesagt –, wenn wir sie beispielsweise in Brandenburg unterbekommen. Man muss ja ehrlich sagen, man ist froh, wenn man überhaupt Flächen findet, wo man die Akteure unterbekommt.

Wir haben natürlich immer die Chance, über städtebauliche Verträge multifunktionale Nutzungskonzepte mit hinein zu verhandeln. Das machen wir ganz stark gemeinsam mit unserem Stadtentwicklungsbereich. Aber auch das ist natürlich begrenzt. Insofern ist es ein schwieriges Unterfangen. Gerade bei Handwerksunternehmen schauen wir auch danach, was die unterschiedlichen Bedarfe sind. Denn es gibt natürlich Handwerksunternehmen, bei denen klar ist, dass es sehr laut wird. Die kann man nicht in ein Einkaufszentrum, weil dort gerade Leerstand ist, reinsetzen. Aber es gibt ja auch andere Betriebe, von denen man sagt, dass das gehen würde. Wir versuchen, sehr kreativ zu sein, was multifunktionale Nutzungskonzepte, gerade auch in den Innenstadtbereichen, angeht.

Dann sind wir auch bei dem Thema Leerstand. Es kam vorhin hier die Frage auf, wie wir mit dem Einzelhandel umgehen. Man geht davon aus, dass eine Leerstandquote von 6 Prozent in einer Einkaufsstraße der Durchschnitt ist. Dabei muss man natürlich überlegen, ob es ein struktureller oder ein konjunktureller Leerstand ist.

Was wir jetzt gerade bei der Standortentwicklung an der Wilmersdorfer Straße gemacht haben: Es gab eine Kompassstudie, die wir mit der Senatswirtschaftsverwaltung und der TU gemeinsam entwickelt haben. Dort war ein interessantes Ergebnis – dabei sind wir bei dem Stichwort Flexibilität –, dass man eigentlich eine Leerstandbörse brauchte, im besten Fall auch einen Leerstandfonds, damit man schneller reagieren kann, wenn irgendwo Leerstand ist und damit man die Kreativwirtschaft stärker in die Zwischennutzung bekommt. Die Zwischennutzung ist immer ein großes Thema, insbesondere im Innenstadtbezirk und auch im Einzelhandel. Dabei spielen auch steuerrechtliche Fragen eine große Rolle, die man sich genauer anschauen muss.

Zur Frage nach dem innovativen Vergaberecht: Was ich damit meinte, ist beispielsweise, dass es gerade bei jungen Tech-Unternehmen, die Preise gewinnen, weil sie eine innovative Lösung für ein Problem gefunden haben, schön wäre, wenn sie nicht nur einen Preis bekommen, sondern vielleicht auch direkt die Vergabe, um dieses Problem dann auch in der Praxis angehen zu dürfen. Wenn man sich jetzt neue Innovationen im digitalen Bereich anschaut, ist das Vergaberecht oft eher behäbig, weil noch gar nicht bekannt ist, was es alles gibt, und dann alles sehr schwierig ist, diese Ausschreibungen vergaberechtskonform zu machen. Dies, um mal zwei Beispiele zu nennen.

Zur Frage nach dem Sinn der Wirtschaftsförderung: Unbedingt! Die Wirtschaftsförderung in den Bezirken ist natürlich am dichtesten an den Bedarfen der Unternehmerinnen und Unternehmer vor Ort dran. Deswegen ist das ausbaufähig, Herr Schwarze, Sie haben es gesagt. Die Leute, die dort arbeiten, sind wirklich unglaublich engagiert, und man muss sagen, dass all die Entwicklungen vor Ort auch davon abhängen, dass es Menschen, Gewerbetreibende und Unternehmerinnen und Unternehmer, gibt, die sich dort zusammentun und ein Interesse daran haben, ihren Standort zu entwickeln. Wenn es das nicht gibt, dann kann da auch niemand groß helfen. Deswegen hatte ich vorhin schon den Begriff der „Kümmerer“ verwendet. Es ist wirklich so, dass die Wirtschaftsförderung genau diese originäre Aufgabe eines Kümmerers übernimmt. Das heißt, sie gehen dorthin, sprechen mit den Unternehmerinnen und Unternehmern und den Gewerbetreibenden, sie ermitteln die Bedarfe vor Ort. Dann kommt der Punkt, wo man sagen kann – Herr Wapler, Sie hatten die Entwicklung des Einzelhandels in der Wilmersdorfer Straße angesprochen, wo das sehr gezielt gemacht wurde, dass die Bedarfe ermittelt wurden –, dann kann man Förderprogramme abrufen, indem man beispielsweise wirtschaftsdienliche Maßnahmen bekommt und so Gelder akquirieren kann, mit denen man dann eine Studie in Auftrag geben kann oder vor Ort nach den Bedarfen eine Einkaufsstraße transformieren kann. Man muss dabei natürlich sehr stark differenzieren, denn es ist völlig klar, dass am Tauentzien und am Ku’damm eine ganz andere Gegebenheit ist, als wenn Sie sich in der Wilmersdorfer Straße, die eher eine Kiezstraße ist, bewegen. Deswegen ist die bezirkliche Wirtschaftsförderung unglaublich wichtig.

Ich glaube, das Gegenteil ist der Fall, wir müssen das nicht zentralisieren, sondern wir müssten die eigentlich viel stärker ausbauen, denn das sind die Leute, die vor Ort sind, die über die Kieze Bescheid wissen und die die ganzen Gewerbetreibenden persönlich kennen. Das geht teilweise so weit, dass die wirklich eigenhändig herausfinden, wer eigentlich der Eigentümer ist, wenn irgendwo Leerstand ist etc. Die haben gut zu tun. Ich nutze selbstverständlich die Gelegenheit, hier darauf hinzuweisen, dass wir durchaus noch mehr Stellen in der Wirtschaftsförderung benötigen könnten. – Ich hoffe, ich habe nichts vergessen. Ansonsten haben Sie, Herr Franzke, ja noch ein bisschen was vorzutragen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Gut, vielen Dank, Frau Bauch! – Ich erinnere mich noch an die Entstehung, wie es zu den Stellen gekommen ist. Klar, es können immer noch mehr sein, das ist sicher. – Herr Dr. Franzke, bitte!

Dr. Stefan Franzke (Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie): Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Damen und Herren! Ich habe jetzt sieben Seiten mit 40 Fragen aufgeschrieben. Wenn ich eine vergessen habe, sagen Sie mir bitte Bescheid!

Herr Reifschneider, Sie haben gefragt, was bei den verlorenen Projekten der Auslöser gewesen ist. Das sind im Grunde genommen vor allen Dingen zwei Gründe, wenn wir bei einer Ansiedlung oder einer Erweiterung nicht erfolgreich sind. Der eine Grund liegt darin, dass der dahinter liegende Businessplan, also die Geschäftsidee, sich geändert hat. Das sehen Sie auch, wenn Unternehmen jetzt durch die Pandemie oder durch die Zulieferkettenproblematik oder die Energiekrise, was schlicht und einfach ein großer Einfluss ist, Vorhaben abbrechen. Das passiert nicht nur bei den Start-ups so, sondern auch bei den etablierten Industrien. Das Zweite ist, dass wir als Berlin Partner irgendetwas nicht anbieten konnten. Die Fälle sind vielfältig. Das können zum Teil Flächen sein, die fehlen. Das war beispielsweise der Grund, wieso wir die Anfrage von Tesla nach Brandenburg rübergegeben haben, weil wir zu einem sehr frühen Zeitpunkt – noch vor der Bekanntgabe, dass es sich um die Produktion handelt – wussten, dass zudem eine Batterieproduktion passiert und wir in Berlin schlicht und einfach nicht diese Flächen hatten, und das, damit es in der Hauptstadtregion bleibt, weitergegeben haben. Das können aber auch mangelnde Wohnungen sein. Unternehmen, die sich vielleicht mit 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verlagern wollen, fragen sich, wo sie eigentlich den Wohnungsplatz herbekommen. Gründe können aber auch fehlende Kitaplätze sein, ganz praktisch. Wenn man weiß, da kommen dann soundso viele Kinder an, wie bekomme ich das organisiert? – Diese Gründe sind wirklich vielfältig.

Zur Abwanderung Berlin-Brandenburg: Ich hatte schon etwas zu Tesla gesagt. Wir verfolgen das gemeinsam sehr. Vor allen Dingen in den Fällen, in denen entweder Brandenburg brandenburgische oder Berlin Berliner Unternehmen mal gefördert hat, sind sogar die beiden Wirtschaftsverwaltungen mit eingebunden. Es gibt dazu einen Katalog. In der Tat gibt es manche Unternehmen in der Lausitz, die digitalisieren wollen und sagen, das ist nicht der richtige Ort, und nach Berlin kommen. Manchmal ist es auch so, dass zum Beispiel ein Unternehmen in Reinickendorf die Produktion ausweiten will, aber keine Flächen hat und dann tatsächlich in die Nachbargemeinde geht. Wir sprechen dann immer die Unternehmen an, wenn wir nicht zum Zuge kommen, ob wir das den Kollegen in Brandenburg weitergeben können, und umgekehrt auch. Wir haben da eine sehr gute Zusammenarbeit.

Sie haben gefragt, wie das intern bei Berlin Partner ist, ob wir vom Fachkräftebedarf betroffen sind. Ja, selbstverständlich! Es ist so, dass wir Stand Ende des Jahres, zum 31. Dezember, 14 offene Stellen haben. Jetzt, ab der nächsten Woche, kommen welche dazu. Wir erwarten für die nächste Woche den Zuwendungsbescheid von dem großen Transformationsnetzwerk der Automobilwirtschaft, das wir für Berlin-Brandenburg gewonnen haben. Da kommen also noch vier offene Stellen dazu, weil wir dort ein Bundesprojekt gewonnen haben. Wir haben eine Fluktuation, die zwischen 5 bis 10 Prozent liegt. Das kommt immer auf den Betrachtungszeitraum an. Was uns dabei am meisten zu schaffen macht, ist, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von unseren Kunden schlicht und einfach abgeworben werden. Frau Bezirksbürgermeisterin Bauch hat ja dargestellt, dass wir die Kümmerer sind. Wenn man sich intensiv gekümmert hat, dann ist es häufig so, dass der Kunde einem das Personal abwirbt. Aber das sehen wir eher als Qualitätssiegel. Dann haben wir in den Berliner Unternehmen gute Mitarbeiter und gute Netzwerke, wir sehen das also positiv.

Es gab von Ihnen die Frage nach Befristungen. Um schneller onzuboarden, ist es so, dass wir unbefristet einstellen. Das machen wir seit kurzer Zeit. Das ist eine Erwartungshaltung nicht nur der jungen Menschen, sondern eigentlich aller Beschäftigten. Die erfüllen wir auch, ansonsten würden wir die Stellen nicht besetzen können. Außerdem – das wissen Sie auch –

haben wir einen Tarifvertrag, der seit fünf Jahren dem TV-L entspricht. Auch das ist sicherlich ein wichtiges Thema.

Dann gab es Fragen zum Business-Immigration-Service und auch zur Arbeitsteilung; auch Frau Lüdke hatte das angesprochen. Es ist so, dass der Business-Immigration-Service immer dann kommt, wenn ein Unternehmen einen Nicht-EU-Bürger, eine Nicht-EU-Bürgerin einstellen möchte. Wir haben dabei eigentlich eine Zweiteilung. Die eine Einteilung ist, dass, wenn es Unternehmen aus den fünf Clustern – Energie, Gesundheitswirtschaft, Mobilität, IKT-Kreativwirtschaft und Photonik – sind, bei denen die Beschäftigung erfolgen soll, wir die Zuständigkeit mit dem Landesamt für Einwanderung übernehmen. Wenn sie aus den anderen Bereichen kommen – ein Bereich, der wichtig für Berlin ist, ist die Gastronomie, da ist es üblich, dass internationales Personal alle drei Jahre wechselt –, übernimmt die IHK die Aufgabe der Begleitung. So muss man sich das vorstellen.

Wir sind im Business-Immigration-Service extrem geprägt von den Krisen dieser Welt, wie ein Seismograf. Wenn vor fünf oder mittlerweile vor sechs Jahren eine Revolution in der Türkei gebrochen wird, wenn Aufstände in Venezuela sind, merken wir das sofort an vermehrten Anfragen im Business-Immigration-Service, eigentlich schon ein paar Wochen oder Tage, bevor wir es in der Zeitung lesen, dass in den Ländern etwas passiert, weil natürlich die Menschen, die in den Ländern mobil sind, das frühzeitiger erkennen. Wir haben jetzt eine ganz starke Lage aus der Ukraine, aus Weißrussland und aus Russland selber. Staatssekretär Biel hatte so ein bisschen ein Thema angesprochen, das uns sehr am Herzen liegt. Wir sind überfordert, muss man sagen, wie auch die Menschen. Es ist so, dass man, wenn man im Ausland ist und nach Deutschland gehen will, im zuständigen Konsulat oder der Botschaft sein muss. Nun ist es so – das kann man in Berichten in Zeitungen nachlesen –, dass Sie, wenn Sie als Russe zur deutschen Botschaft in Moskau wollen, davor verhaftet werden. Das heißt also, das sollte man den Menschen nicht raten.

Wir haben einem Unternehmen in Charlottenburg-Wilmersdorf geholfen. Das ist ein sehr großes amerikanisches Unternehmen – die Firma EPAM, die beispielsweise für SAP programmiert und die Deutschland-Cloud als Dienstleister erarbeitet –, das sehr viele Menschen nach Berlin gebracht hat. Die haben ihre Leute aus Russland nach Istanbul und Ankara geflogen. Da haben dann eine Zeitlang die deutschen Konsulate gesagt: Wir sind gar nicht für euch zuständig. – Auch da, muss man sagen, sind zum Teil die Botschaften und Konsulate überfordert. Es ist keiner darauf vorbereitet, dass 10 000 Leute in der Woche schlicht und einfach einen Termin haben wollen. Das muss man ehrlicherweise dazusagen.

Es geht sicherlich auch im BIS darum, dass die Behörden bei dem, was dort passiert – Vollständigkeitsprüfungen –, vollautomatisch digitalisiert sind. Dieser Service ist wie an vielen anderen Stellen in Berlin, dadurch, dass er nicht digitalisiert ist, durch viele Nachfragen gestört: Ist meine Mail angekommen? Übrigens, die Unterlagen, die ich in der letzten Woche geschickt habe, habe ich noch mal aktualisiert. – Das ist alles ein Arbeitsaufwand. Das sind alles Vorgänge, bei denen es sicherlich Digitalisierungsmöglichkeiten gibt, die genau das machen. Das würde ich mir wünschen. Das kann ich auch sagen, weil wir sehr eng mit dem Landesamt für Einwanderung, mit Herrn Mazanke, zusammenarbeiten. Das würden wir beide uns und alle Beteiligten sich wünschen, dass man da etwas schneller wird.

Herr Reifschneider, Sie hatten nach dem Thema Ansiedlungsstrategie gefragt. Natürlich haben wir eine Ansiedlungsstrategie, die der Vervollständigung der Wertschöpfungsketten, die wir in den Clustern haben, folgt.

Um auch auf eine Frage von Herrn Wapler zum nachhaltigen Wirtschaften einzugehen: Wenn ich Ihr Papier der Industrie Eckpunkte angucke, erwähnen Sie beispielsweise, dass die Batterieproduzierenden gut sind. Wir sprechen da aktiv an, nutzen natürlich auch die Wertschöpfungsketten, die in Brandenburg schon da sind, und machen einen gemeinsamen Pitch, um schlicht und einfach Recycler, Anoden- und Kathodenhersteller, Montierer mit anzusiedeln.

Es ist auch so, dass in dieser Ansiedlungsstrategie die Transformation stattfindet. Wir selber haben vielleicht auch einen kleinen Beitrag dazu dadurch geliefert, dass der Vorstand von Siemens Energy bei der Abspaltung auch hier ist. Ich selber war vielfach in München und habe dafür geworben und Argumente hervorgeholt. Wir freuen uns sehr, dass die Montage der Großelektrolyseure im Wedding stattfinden wird. Genauso ist in dieser Strategie die Digitalisierung der Wirtschaft, die schon vorhanden ist, mit drin.

Ich freue mich auch, dass wir ganz stark in die Umwandlung des Mercedes-Werks in Marienfelde zur digitalen Fabrik involviert sind. Das geht sogar so weit, dass ich auf deren nächster Führungskräfteklausur, die im März stattfindet, noch mal nicht nur Berlin darstellen kann, sondern auch den Führungskräften aus Stuttgart darstellen kann, wie das Land und die Wirtschaft miteinander zusammenarbeiten können, um zu sehen, ob dort noch etwas mehr passiert. Auch da freuen wir uns natürlich sehr, dass die Montage der Elektromotoren für die AMG-Variante von Mercedes ausschließlich in Berlin-Marienfelde stattfinden wird. Nicht nur im Bereich der Digitalisierung, sondern auch in der Produktion passiert etwas.

Eine weitere Frage war die Resilienz in den Lieferketten. Was machen wir da? Wie ist die Berliner Wirtschaft aufgestellt? Wie kann man sie noch aufstellen? – Grundlegend würde ich einmal auf die Innovationsstrategie verweisen, die die Länder Berlin und Brandenburg haben. Es gibt ja das klare Bekenntnis, dass wir in diesen fünf Clustern die Wirtschaft und die Wissenschaft zusammenbringen. Das ist eigentlich genau das, was wir zum Thema Resilienz machen können, indem wir einmal der Wissenschaft den Zugang geben – welche Herausforderungen hat die Wirtschaft? –, aber natürlich auch der Wirtschaft die Möglichkeit geben, neue Produkte, neue Dienstleistungen, physische Produkte zu entwickeln, mit denen sie dann in Zukunft am Markt erfolgreich sein kann, und natürlich auch zu lernen, wie sie sich als Organisation selber methodisch aufstellen muss, um agil zu sein.

Ich habe das selber bei mir bei Berlin Partner auch durchgemacht. Wir haben beispielsweise seit mittlerweile sechs Jahren ein Shared-Desk-System und seit fünf Jahren eine Digitalisierungsstrategie, was uns in der Pandemie ermöglichte, innerhalb von 36 Stunden eine Hotline aufzurufen, und die Hotlinemitarbeiterinnen und -mitarbeiter haben wir alle über die Voice-Over-IP-Telefone zusammengeschaltet. Das versuchen wir natürlich in den Clustern auch den Unternehmen darzustellen, weil diese Agilität dazugehört.

Wir sind die vom Land genannte Geschäftsstelle bei Lieferkettenproblematiken. Wenn Sie mich fragen, wie viele Leute sich da melden: Gar keine! Die Unternehmen wissen, wenn sie einen Container in Schanghai oder Qingdao im Tiefwasserhafen haben, der nicht freigegeben wird, dass wir dort überhaupt nicht helfen können. Da muss man einfach ehrlich sein. Die

Unternehmen, die das Thema der mangelnden Chipfertigung oder der nicht vorhandenen Bauhölzer haben, wissen auch, dass wir als Berlin Partner oder das Land, wahrscheinlich auch Sie als Abgeordnete, relativ wenig ausrichten können.

Was das Thema der mangelnden Chips angeht, ist es allerdings so, dass wir einen großen Erfolg in Neukölln haben, nämlich durch den Kauf von Berliner Glas durch ASML. Berliner Glas ist zu 30 Prozent im Bereich der Medizintechnik und zu 70 Prozent in der Positionierung von Wafer-Tischen für die Chipindustrie tätig gewesen. ASML ist der größte Ausrüster für Chipfabriken weltweit, egal, von wem wir reden. ASML hatte immer 1 Prozent Umsatz von dem Unternehmen Berliner Glas. Sie sind so stark gewachsen, dass die Familie – inhabergeführt – das nicht mitnehmen wollte. ASML wird die Beschäftigungsanzahl jedes Jahr um 20 bis 50 Prozent erhöhen. Sie weiten sich an dem Standort in Neukölln aus, aber auch an anderen Standorten. Das ist das, was man dort machen kann.

Dann gab es die Frage, wie es mit den Stellenressourcen im Non-Profit-Bereich ist und was wir machen. Es gab auch die Frage, wie das mit den solidarischen Firmen und der Unterstützung ist. Es ist so, dass wir nach den Evaluationen von BDO in den Gesprächen noch mal gucken, wo genau der Fokus ist. Jetzt – ich hatte es ausgeführt – liegt der Fokus auf innovative hochwertschöpfende Unternehmen. Wenn die solidarischen Unternehmen oder die Non-Profit-Unternehmen innovativ und hochwertschöpfend sind, kriegen sie das volle Paket. Impactunternehmen und Non-Profit-Organisationen sind jetzt auch mit dabei. Wir haben ein extrem prominentes, erfolgreiches Beispiel. Wir hatten das Vergnügen, für das Bundeskanzleramt und das Auswärtige Amt den WHO-Hub für Pandemieforschung nach Berlin zu holen. Normalerweise ist der Klassiker, dass das nach Bonn geht. Wir konnten dort aber überzeugen. Es sind natürlich mit der Expertise der Charité und den ganzen Data-Research-Expertisen der TU, der FU und der HU gewichtige Argumente gewesen. Was jetzt die Nachfolge angeht, hat es sich bei den UN herumgesprochen hat, dass wir mit der Senatskanzlei in zwei weiteren Fällen dabei sind, Organisationseinheiten für Europa zu haben. Wir sind gepitcht. Wenn ich mir etwas wünschen dürfte, wäre es auch gut, wenn die finanziellen Möglichkeiten der Wirtschaftsförderung sich nicht nur auf rein gewerbliche Unternehmen stützen – es gibt ja eine Negativliste, wen man nicht unterstützen kann –, sondern wenn man das gerade auch für die Bereiche vorhält, die non-profit sind, aber sehr gut in die Berliner Clusterpolitik hineinpassen.

Dann gab es das Thema Einzelhandel. Frau Bezirksbürgermeisterin Bauch hatte das ja auch schon angesprochen. Es ist so, dass wir zweieinhalb Stellen für ganz Berlin haben. Also können wir nur skalieren und uns aggregierend organisieren. Das machen wir, indem wir mit Geschäftsstraßen reden und Einzelhandelsfrühstücke haben. Wir haben in jedem Bezirk vier Frühstücke in einem Zeitraum von zwölf Monaten gemacht. Es waren also 48 Frühstücke, die wir mit zweieinhalb Personen gemacht haben. Da kamen immer so zwischen zehn bis 25 Personen aus den Einkaufsstraßen, aus den Kiezen. Man tauschte sich dort darüber aus, was man im Bereich der Digitalisierung machen kann. Wie kann ich die Sachen kaufen, wenn ich am Wochenende vor dem Schaufenster stehe und der Laden geschlossen ist? Wie kann ich die Sachen trotzdem kaufen und muss das nicht alles über Amazon machen? Was kann ich mit Leerstand machen? Kann ich temporär Ausstellungen im Kunstbereich haben oder im gewerblichen Bereich noch etwas machen? – Das ist ein Projekt, das in der Finanzierung aber im Moment auf dieses Jahr begrenzt ist.

Ich habe eine Frage von Herrn Reifschneider nach Delegationsreisen mit der Politik noch nicht beantwortet. Dass man während der Delegationsreise spontan und unvorbereitet jemanden kennenlernt, der sagt: Ich gehe auf jeden Fall nach Berlin –, ist eher unwahrscheinlich. Aber in der Vor- und Nachbereitung ist es sehr wahrscheinlich. Es ist auch so: Wenn die Politik ins Ausland fährt, ist es auch immer eine Wertschätzung diesem ausländischen Markt gegenüber. Es ist ja auch so, dass man bei Delegationsreisen auch Berliner Unternehmerinnen und Unternehmer und Lösungen ins Ausland bringt. Ich habe jetzt keine Statistik dabei, aber weil mir der Wirtschaftssenator gegenübersteht, den ich, auch mit der Regierenden Bürgermeisterin, nach Paris begleiten durfte: Dort haben wir jetzt schon zwei Ansiedlungen umgesetzt. Das weiß ich sehr konkret von den Zahlen. Das ist immer ein Vehikel.

Jetzt komme ich zu der Abgeordneten Lüdke. Die Frage war, wie das mit der „Guten Arbeit“ ist. Es ist so, dass wir, Deutschland und Berlin, in der Welt nicht als Billiglohnland bekannt sind. Wenn wir von Ansiedlungen reden, ist mir kein Fall bekannt –– Zum Teil werden sie im investiven Bereich gefördert, da gibt es sowieso die Notwendigkeit, dass sie den Berliner Mindestlohn haben müssen, aber die Unternehmen zahlen weit darüber hinaus. Sie zahlen über dem Berliner Durchschnitt, weil wir es meistens mit neuen Geschäftsmodellen, wo sie hochqualifizierte Talente benötigen, zu tun haben. Möglicherweise ist es bei Erweiterungen von Berliner Unternehmen etwas anders, wo man noch etwas anpassen kann. Aber gerade bei der Ansiedlung ist es, wenn man das Thema „Gute Arbeit“ hat, vielleicht eher der Bereich Gewerkschaften und Betriebsräte, über den wir informieren und zu dem wir beraten. Das ist nicht in allen Ländern dieser Welt bekannt. China ist im letzten Jahr das Land gewesen, das an Nummer 2 als Quellland für Ansiedlungen kam. Da hat man eine andere Form, Betriebsräte sind dort nicht bekannt. In China selber sitzt dann in einem größeren Unternehmen einer von der Partei mit im Board. Man muss einfach Aufklärungsarbeit leisten, was man hier in Deutschland erwartet.

Sie hatten weiterhin nach dem Thema Clubkultur gefragt und wie wir der Clubszene helfen. Grundsätzlich haben wir einen sehr guten Austausch mit unserer Schwesterfirma „visit Berlin“. Der Hochlauf der touristischen Zahlen liegt bei Herrn Kieker. Die Trennung ist: Er ist für Gäste, die kommen und wieder gehen, zuständig, und wir sind für die zuständig, die kommen und bleiben, sodass die Bewerbung und Bekanntmachung der Kulturszene neben der Clubcommission vor allem im Bereich von „visit Berlin“ liegt. Zum Teil ist es im Cluster IKT-Kreativwirtschaft mit dabei. Da haben wir die Besonderheit, dass die Wirtschaftsverwaltung auch ein Akteur wie Berlin Partner und die Wirtschaftsverwaltung in Brandenburg ist und dieses Clubthema eher auf der Verwaltungsseite liegt. Von daher beraten wir da nicht aktiv, also es ist nicht eine der Kernzielgruppen, die wir im Moment haben. Allerdings kriegt jeder, der nicht in diesen Kernzielgruppen liegt und uns fragt, eine Antwort. Auch den beraten wir, aber wir gehen selbst nicht aktiv zu den Kunden hin.

Dann hatten Sie noch die interessante Frage zu Warner gestellt und welche Erfolge wir haben, da würde ein Gerücht herumgehen. Von meiner Seite aus kann ich sagen, dass ich sehr stolz bin, dass wir mit den Musikverlagen einmal bei Universal Music, wo Sie sagen, das ist alles ganz fest – – Nein! Sie sind vor 20 Jahren aus Hamburg gekommen und – das ist schon öffentlich – werden umziehen. Immer dann, wenn man umzieht, stellt man sich die Locationfrage: Ist man eigentlich in Berlin gut aufgehoben, oder kann es nicht auch woanders sein? – Da bin ich sehr froh, dass wir, das ist mittlerweile zwei Jahre her, überzeugen konnten: Nein, Berlin ist ein gutes Pflaster. – Jetzt wird es die andere Spreeseite. Genauso stolz bin ich, dass wir es tatsächlich geschafft haben, ein Projekt von uns, Sony Music, aus München wieder zurückzuholen. Ich freue mich auch, dass es die Erweiterung der Tätigkeiten eines Hamburger Musikverlages geben wird. Konkreter möchte ich auf Ihren Hinweis nicht eingehen. Bitte verzeihen Sie mir das!

Frau Abgeordnete Czyborra! Sie hatten das Thema Wissens- und Technologietransfer angesprochen: Wie kann in die Arbeit investiert werden? Was machen wir? – Vorausgeschickt: Es ist ein Thema, wo man nie aufhören kann, darüber nachzudenken, es zu verbessern, also man hat nie einen Stillstand, weil man häufig im Transfer nicht nur mit Organisationen, sondern mit Personen zu tun hat und Personen auch immer wechseln. Das heißt, oftmals muss man die Themen neu anfangen. Wir selbst sind in der Clusterarbeit ganz stark dabei. Wir haben in Berlin allein im letzten Jahr 11 000 Menschen in unseren Clustern über digitale und Liveveranstaltungen erreicht. Davon waren ein gutes Drittel Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler. Der Rest kommt aus der Wirtschaft. Das ist ein Format. Dann arbeiten wir natürlich extrem eng mit den Transferstellen der Universitäten, Hochschulen und Inkubatoren zusammen. Wir setzen ganz stark auf Initiativen, wo man Wirtschaft und Wissenschaft vor Ort erlebt. Ich möchte die elf Zukunftsorte erwähnen. Manche sind noch im Werden wie beispielsweise in der Siemensstadt oder in Tegel. Bei manchen wie EUREF oder Adlershof kann man es jeden Tag spüren, wie Wissenschaftstransfer passiert. Coworking-Spaces für Ausgründungen wie beispielsweise das CHIC an der Bismarckstraße gehören sicherlich dazu.

Zwei Sachen möchte ich noch dazu erwähnen, die auch als Orte wichtig sind. Das eine sind Verbände, die ortsfest sind. Ich meine beispielsweise den Werner-von-Siemens-Campus, wo getrieben von Siemens mittlerweile 40 Unternehmen, mehrere Fachbereiche der Technischen Universität, Fraunhofer, Max Planck und die Bundesanstalt für Materialprüfung vor Ort zusammenarbeiten. Man kann an der Nonnendammallee 32 einfach reingehen und das erleben. – Ein Zweites, wo wir das wiederholen: Es freut mich sehr, dass wir Bayer und die Charité

beim Aufbau des Gen- und Zelltherapiezentrums begleiten durften und immer noch dürfen. Da hat allein der Bund in seiner letzten Haushaltssitzung über 40 Millionen Euro gegeben. Wir sind in mehr als monatlichen Gesprächen mit der Senatskanzlei und durften auch das Memorandum of Understanding zwischen Land, Charité und Bayer machen. Das sind große Themen. Dann haben wir beispielsweise auch ein Thema, wo wir Verbünde zur Medizintechnik selbst machen – 50 Wissenschaftler/-innen und Unternehmen zusammen unter dem Bundesförderprogramm, wo es genau um den Austausch geht.

Aber ich glaube, es gibt da noch viel Potenzial. Das verspüren wir. Einmal grundlegend: Wir sind in Deutschland und Berlin in der Kultur nicht gut auf diesen Wissenschaftstransfer in der Wissenschaft eingestellt. Es zählen nach wie vor Exzellenz und Zitierquoten mehr als Zusammenarbeit mit der Wirtschaft. Da ist man in Amerika einfach anders aufgestellt. Es ist auch ein Thema der hohen Bürokratie. Wenn Sie als Unternehmen mit 20, 40 oder 100 Personen versuchen, mit Fraunhofer einen Vertrag zu machen, werden Sie vor dem Justizariat in München verzweifeln und das nicht hinkommen. Das möchte ich an dieser Stelle so deutlich sagen. Von daher sind es vornehmlich große Unternehmen, die damit zusammenarbeiten. Ich hatte viel von den Orten gesprochen. Sollte es die Möglichkeit geben, dass sich Unternehmen auch auf den Wissenschaftscampus, also auch auf dem Gelände der Universitäten und Hochschulen, ansiedeln können, wieso können nicht auch Start-ups, die mit der Hochschule nichts zu tun haben, aber thematisch passen, in Inkubatoren sein? Ich habe mich immer gefragt, verzeihen Sie mir, ich bin Maschinenbauingenieur, so eine Laboreinrichtung steht, würde ich sagen, zu 98 Prozent leer, wird angeschafft für ein Forschungsprojekt, wird ausgebildet, steht leer, wieso schafft man es nicht, die nicht genutzten Einrichtungen den Berliner Unternehmen oder Start-ups zur Verfügung zu stellen, wieso kriegt man das nicht organisiert? Das wären meine Antworten zum Wissenschafts- und Technologietransfer.

Dann hatten Sie das Thema Laborflächen angesprochen. Das ist eine totale Mangellage, übrigens nicht nur in der Wissenschaft und in der Hochschullandschaft, sondern auch die private Wirtschaft ist dabei. Da bin ich froh, dass wir so lange Lobbying gemacht haben, dass das Land, aber auch die private Wirtschaft 2024/25 ziemlich viele Laborflächen auf den Markt bringen. Allein am Benjamin-Franklin-Standort, der von der WISTA umgewandelt wird, entsteht viel Laborfläche vom Land, aber auch viel privat. Da haben wir in den letzten vier Jahren viel mit Immobilienentwicklern geredet und gesagt, auch das ist ein Geschäftsmodell, das gerade in der Gesundheitswirtschaft stark nachgefragt wird, auch bei der Produktion von Lebensmitteln. Wenn man im Bereich Urban Farming noch etwas machen und die Wertschöpfungskette verlängern will, braucht man diese Themen.

Dann gab es noch die Frage, wie man Frauen oder Gründerinnen im Gesundheitsbereich, die vor allem Apps machen, in die Krankenhäuser bringen und das stärken kann. Da kann ich immer sagen, verweisen Sie auf Berlin Partner! Wir machen dazu Clusterveranstaltungen, an denen die AOK, Techniker Krankenkasse und Barmer beteiligt sind, um dann Schnittstellen zu machen. Wir machen natürlich auch Einzelberatung, aber hilfreich ist, wenn man mehrere poolen kann, und das machen wir. Wenn Sie so etwas hören, dann sagen Sie mir bitte Bescheid, und dann laden wir dort ein, denn das muss man wirklich händisch machen und sich die Themen genau angucken.

Dann hatten Sie, Frau Abgeordnete Czyborra, noch eine allerletzte Frage zum Thema Flächengrößen, manchmal sind die zu groß. Da wiederum ist meine Erfahrung eine andere. Wir

haben den ersten großen Coworkinganbieter von New York nach Berlin gebracht, nämlich WeWork. Mittlerweile muss man das nicht machen. Wenn Sie sich das im WirtschaftsAtlas beim Business-Location-Center ansehen, haben wir 95 Prozent aller Coworking-Spaces in Berlin erfasst. Die Zahl, die ich mir gemerkt habe, ist 320. Wir haben in allen Bezirken Coworking-Spaces, das kann man dort schnell verfügbar in verschiedenen Größenordnungen poolen.

Das andere Thema, das Sie angesprochen haben, dass man Unternehmerinnen und Unternehmer bei einem ähnlichen Thema bündelt, das machen wir auf jeden Fall. Deshalb können Sie in unserem digitalen Stadtmodell auch gucken, wo Wissenschaftseinrichtungen oder auch Unternehmen der Gesundheitswirtschaft sitzen, und das nach Photonik etc. aufgliedern. Das ist alles katalogisiert, und dann sehen Sie Wolken auf einer Berlinkarte. Da können Sie dann einblenden, wo ein Coworkingplatz ist, und direkt dorthin gehen. Das ist etwas, wofür wir in der Vergangenheit sehr häufig ausgezeichnet worden sind.

Ich will die Frage zur Verbindung mit weiteren elektronischen Daten vom Land anschließen. Dort haben wir in der Vergangenheit mit der Stadtentwicklungsverwaltung intensive Gespräche gehabt. Mein letzter Kenntnisstand ist, dass es tatsächlich der Datenschutz ist, der das verhindert. Wir haben eine offene Schnittstelle. Wir überfliegen ungefähr alle zwei Jahre Berlin an einem sonnigen Tag, nehmen ein Stadtmodell auf und lassen das von Hasso Plattner überarbeiten. Diese Daten sind Grundlage unseres Stadtmodells. Die sind Open Source. Da kann jeder rein. Wir verbieten natürlich, dass man diskriminierend agiert oder Kriegsspiele vor der Berliner Kulisse macht. Das wird klar abgeprüft, das verhindern wir. Ich fände es gut, wenn dort mehr Daten drin wären, aber der Datenschutz muss natürlich gewahrt werden.

Ich komme zu meinem nächsten Zettel. Herr Wapler! Sie haben nach der Steuerung gefragt, weil Herr Rhein sagte: Wo ist das Land? – Das Land sitzt natürlich im Aufsichtsrat. Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende ist im Moment Herr Staatssekretär Biel. Dann ist noch die Wissenschafts- und Gesundheitssenatorin Frau Gote im Aufsichtsrat. Sie ist über die Funktion Wissenschaft qua Satzung von Berlin Partner im Aufsichtsrat. Wir haben auch Herrn Staatssekretär Fischer vom MWAE aus Brandenburg dabei. Da liegt einmal die Steuerung. Ich würde sagen, die noch größere Steuerung erfolgt über den Zuwendungsbescheid für die institutionelle Förderung in Höhe von 14,6 Millionen Euro. Ich habe den gerade zum Jahresanfang für dieses Jahr bekommen. Dieses Papier hat, glaube ich, 20 Seiten, auf denen steht, wie wir uns als Organisation zu verhalten haben, welche Berichtspflichten wir haben, was wir selbst entscheiden können, wo wir Rücksprache halten müssen und was überhaupt nicht geht. Das ist bei einer Zuwendung, und das ist auch richtig so, sehr klar geregelt. Da gibt es doch immer wieder Neuerungen. Der Zuwendungsbescheid mit den Auflagen ist auch nicht seit fünf Jahren gleich, sondern da kommen, je nach aktuellem Anlass, neue Themen und Wünsche vom Land hinein, beispielsweise zum Thema Nachhaltigkeit. Grundlage für die Zuwendung ist übrigens ein Antrag, den wir schreiben, der abgestimmt ist, in dem wir beschreiben, was wir mit dem Geld vorhaben, in welchen Thematiken und mit welchen Zielgruppen wir arbeiten. Auf diese Arbeit hat das Land vollen Einfluss.

Sie hatten, so ist es auch im Koalitionsvertrag und bei uns im Evaluationsauftrag enthalten, die Frage nach der gesamten Breite der Wirtschaft. Die Zahlen, die Frau Bauch genannt hat, waren ganz beeindruckend: 18,7 Prozent aller Unternehmen sind in Charlottenburg-Wilmersdorf. Wir haben drei plus einen Kümmerer dort, aus den Services haben wir natürlich noch

viel mehr. Wir haben das Prinzip First Faces. Das heißt, bei den 2 000 Unternehmen weiß der Unternehmer/die Unternehmerin, wer Ansprechpartner bei mir ist. So stellen wir sicher, dass wir mindestens zweimal im Jahr persönlich miteinander reden. Wir haben eine Betreuungsquote zwischen 80 und 120 Unternehmen in den Bezirken. Bei den Key-Accounts, also bei Bayer oder bei der Charité, sind es 50 Unternehmen oder Akteure pro Person. Das ist nicht skalierfähig. Wenn wir uns dort wirklich kümmern sollen, was wir machen, dann ist eine Person schon mit 100 betreuten Unternehmen am Limit. Zweimal im Jahr fährt man hin. Es sind also 200 Termine. Wir haben 220 Arbeitstage in Berlin. Wir kümmern uns davor und danach. Wir machen in den Bezirken noch andere Sachen. Also beispielsweise um die Attraktivität des ICC zu erhöhen, waren wir beide selber mit anderen auf dem Parkplatzdeck vom ICC, um zu gucken, was da besonders gut passt. Wir unterstützen auch in solchen Sachen. Dann ist die Ressource Mensch schlicht und einfach begrenzt. Und das begrenzt auch das Thema Breite der Wirtschaft, das möchte ich an dieser Stelle so sagen. Wir versuchen, ganz viele Sachen zu skalieren, indem wir Informationsveranstaltungen machen, indem wir sehr viel ins Digitale hineinnehmen. Aber nehmen wir mal den klassischen Fall des Generationsübergangs eines Unternehmens, den werden Sie digital und auch in der Gruppe nicht beraten können. Die Nachfolgeregelung ist so individuell und vertrauenswürdig, das kann man nur eins zu eins machen. Von daher ist diese Breite begrenzt. Wer dort drin liegt, muss halt definiert werden. Das gucken wir uns auch an. Es ist auch richtig so, dass es kein starres System ist, sondern dass man immer wieder Schwerpunkte setzt, die sicherlich von Schwerpunkten der Landesregierung abgeleitet werden, vollkommen klar!

Das Thema Transformation hatte ich schon ein bisschen angesprochen. Wir haben gerade im Cluster Energiewirtschaft ein sehr erfolgreiches Transformationsprojekt abgeschlossen, WindNODE, wo sich die fünf ostdeutschen Bundesländer mit Netzbetreibern und Energieanbietern zusammengetan und drei Jahre lang geguckt haben, wie man das hinkriegen kann, welche Regeln geändert werden müssen, was die Einspeisung und das Thema Reallabore angeht. Im Mobilitätssektor hatte ich schon das Thema Transformationsnetzwerk der berlin-brandenburgischen Automotivwirtschaft angesprochen. Das Thema Fachkräfte koppele ich sozusagen mit dem Thema: Wo können wir dort helfen? – Erst mal sollte man die Unternehmen, die in einer Transformation sind, so begleiten, dass sie nicht erst Fachkräfte entlassen, um später anders qualifizierte wieder einzustellen, sondern dass das mit den Mitarbeitern passiert. Das ist genau das Ziel, das wir mit der IG Metall, dem DGB und den Bildungswerken der Gewerkschaften und des UVB haben, damit man diese Transformation geschaltet macht. Mit unserer eigenen Agentur für Elektromobilität machen wir die Transformation gerade. Die Förderung der wirtschaftsnahen Lieferverkehre ist auf das Taxigewerbe ausgeweitet worden. Auch da gehen wir aufs Taxigewerbe zu, damit beispielsweise die Fahrten, die dort durchgeführt werden, elektrisch erfolgen.

Ich hoffe, ich habe die bisherigen Fragen abgearbeitet. Dann komme ich zu Herrn Stettner. Da ging es ganz stark um die Transformation, die Verlagerung und die Erfahrungen im Handwerk und Einzelhandel. Da muss man ganz klar sagen, dass das Handwerk mehrfach unter Druck steht, einmal was die Fachkräfteproblematik angeht, zweitens die steigenden Gewerbesteuern, und drittens, selbst wenn man die bezahlen kann, findet man einfach keine Flächen. Das ist eine Riesenherausforderung. Was nützt es dem Gerüstbauer, Flächen in Brandenburg zu haben, wenn seine Baustellen in Berlin sind? Dann muss das irgendwie in Berlin zwischengelagert werden. Ehrlich gesagt, haben wir da nur die Erfahrung, dass es schwierig ist, aber keine Lösung.

Wie man beim Thema Einzelhandel Eigentümergeinschaften und Best Practice dazu nehmen kann, ist genau das, was wir bei unseren Einzelhandelsfrühstücken machen, also die vier pro Bezirk. Es gibt manchmal wunderbare Lösungen, man muss das Rad nicht zweimal erfinden, sondern es teilen und gucken, ob es passt. Die Eigentümergeinschaften können, wie in den Business-Districts vorgesehen, sich auch selber zusammenschließen, ihre Einkaufsstraßen beleben und sich absprechen, wann ihr verkaufsoffener Sonntag ist, was sie zusammen machen können, wenn große Messen oder Sportevents in der Stadt sind, und wie man daraus Umsatz generieren kann.

Dann gab es noch die Frage zu den sozialen Faktoren. Da bin ich mir nicht sicher, was genau der Hintergrund war. Der Trend nach Berlin ist weiterhin ungebrochen. Im Bereich der Ansiedlungen waren wir immer derjenige, der die besten Witze über den BER hatte, und jetzt haben wir die besten Witze zur Wahlwiederholung, weil das Sachen sind, auf die wir immer angesprochen werden. Von daher warten wir nicht ab, sondern sprechen den Elefanten direkt an, um dann zu den eigentlichen Themen zu kommen. Wenn man dann zu den eigentlichen Themen kommt, hat man ein sehr gutes Bild von Berlin im Ausland. In Deutschland, in Süddeutschland ist es vielleicht ein bisschen anders. Das wissen Sie als Zeitungskonsument selbst, dass man anders als in allen anderen Ländern generell nicht stolz auf die Bundeshauptstadt ist. Das trifft uns natürlich auch. Trotzdem haben wir auch Zuzug von anderen Städten. Das Beispiel des Musikverlags aus Hamburg ist ein solches. Da bieten wir immer Touren an. Manche haben das Bild, es gibt nur Sachen, die ich mir nicht kaufen kann, in Dahlem oder Sachen, wo ich möglicherweise nicht wohnen will, Berlin sagt zwar, es ist grün, meint damit aber den Görlitzer Park. Jeder hat so seine eigenen Vorstellungen. Wir gehen in solchen Fällen tatsächlich zu der Belegschaft, fragen ab, was deren Bilder sind, und begeistern sie dann mit einem Berlin, das wesentlich vielfältiger ist als in der eigenen Perspektive. Bislang haben wir da kein Problem gehabt. Vielmehr sind die Themen Diversität und Freiheit eigentlich die treibende Kraft bei Ansiedlungen, weil es in Berlin anscheinend noch etwas leichter ist, Beschäftigte zu finden, als woanders. Wenn sie noch nicht in Berlin sind, ist es einfacher, sie nach Berlin zu bekommen als beispielsweise nach Hannover, woher ich mal gekommen bin. Das gilt auch für andere Städte.

Zur Frage Beraterkreis international: Beim Thema „international“ sind wir wahnsinnig gut. Wir haben einen Beirat im Business-Location-Center. Das sind diejenigen, die wirklich in Berlin sind und Dienste bei Unternehmenserweiterungen und Ansiedlungen erbringen. Beim Thema Marketing haben wir einen Advisory Board. Dann haben wir unser Partnernetzwerk mit über 250 Organisationen. Die sind eigentlich alle durchweg international tätig. Wir sind natürlich sehr stark verzahnt, was das Thema Quellländer für Ansiedlungen angeht, in den Bereichen Nordamerika, China, Japan und Südkorea. Wir gehen jetzt, was die Quellländer angeht, in die Bereiche Afrika, Indonesien und Indien, weil sich dort interessante und know-how-kraftige Unternehmen und vor allem Talente befinden, die Berlin gut brauchen kann.

Herr Abgeordneter Hansel! Sie hatten nachgefragt: Braucht es eine zentrale Koordinierungsstelle für die Ansiedlung? Gab es da ein Problem? Ist etwas nicht gekommen, weil das nicht da war? – Nein, das kenne ich nicht, weil wir bei Berlin Partner die zentrale Stelle sind und dann natürlich sofort die Bezirke oder die Landesebene mit einbinden, wenn es größere Einheiten sind wie beispielsweise bei den Investitionen in Siemensstadt. Da gibt es dann sogar eine zentrale Koordinierung durch die Senatskanzlei, wo Vertreter von Behörden, auch meine Mitarbeiter und die des Unternehmens zusammensitzen, um die Herausforderungen, die man

hat, die Themen, die man bearbeiten muss, gemeinsam zu bearbeiten. Es gibt auch eine Steuerung durch die Senatskanzlei beim Thema Gen- und Zelltherapiezentrum mit Charité und Bayer, wir sind auch mit dabei, weil das sehr große Leuchttürme sind.

Das Thema elektronischer Gewerbeflächenkataster hatte ich schon beantwortet – wäre schön, aber da steht der Datenschutz dahinter.

Herr Schwarze! Sie hatten die Stadtentwicklungspläne Wirtschaft versus Wohnen angesprochen. Ja, die Flächenkonkurrenz ist die Herausforderung. Wir sind von der Senatsverwaltung angefragt worden und haben schon unsere Anmerkungen abgegeben, was aus unserer Sicht bei einer Weiterentwicklung des Stadtentwicklungsplans Wirtschaft, Gewerbeflächen, zu bedenken ist, weil wir auch Trends und Änderungen haben. Die Laborflächen hatte ich schon genannt. Was immer stärker kommt, ist die Nachfrage nach regenerativer Energie bei Flächen, und zwar nicht rechnerisch, sondern: Wo steht der Windpark? Wo ist das Kabel, das auf die Fläche kommt? – Die Unternehmen wollen mehr und mehr, gerade im Ansiedlungsbereich, wissen, woher die regenerative Energie kommt. Wir haben eine Ansiedlung verloren, weil wir das nicht beantworten konnten. Da gab es ein Hersteller von Mikroelektrolyseuren, der den Stromüberschuss im privaten Haushalt im Sommer in Wasserstoff aufspalten, im Keller lagern und im Winter sozusagen dann wieder verstromen wollte. Das sind so kleine Racksysteme, 18-Zoll-Systeme. Die haben natürlich gesagt: Ich brauche, wenn ich das produziere, soundso viel regenerative Energie. – Und das gab es in Berlin nicht, rechnerisch ja, im Zukauf, aber die haben gesagt: Nein, ich möchte es nicht nur rechnerisch haben. – Das wird auch in diesen Flächenplänen sicherlich eine Rolle spielen.

Was wir immer mehr haben, ist, dass wir auch Produktion im Lebensmittelbereich haben, Stichwort: kurze Wege, Weiterverarbeitung auch vor Ort. Das sind so neue Anforderungen, die dort kommen. In der Güterabwägung, was wichtiger als Gewerbe, öffentliche Infrastruktur wie Kindergärten, Schulen, Spielplätze, kulturelle Einrichtungen und Wohnen ist, möchte ich nicht in Ihrer Lage sein, das zu beurteilen. Ich bin sozusagen qua Amt erst mal Lobbyist für Gewerbeflächen, denn Arbeiten muss auf einer Fläche stattfinden. Das ändert sich auch nicht durch Remote-Arbeiten. Die Bedarfe sind vielleicht ein bisschen anders, trotzdem, glaube ich, ist der Bedarf an persönlicher Begegnung hoch. Das muss irgendwo stattfinden, alles andere auch. Von daher haben wir diese Fokussierung darauf. Die Unternehmen fragen auch nach: Wo kommen meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter? Wo schicke ich die Kinder zur Schule oder in die Kita? – Das sind schon Fragen. Das heißt, alles ist notwendig.

Zum Gewerbemietpreis hatte ich schon gesagt, dass der steigende Mietpreis enorme negative Auswirkungen gerade für das Handwerk hat.

Dann hatten Sie noch eine Frage: Kann jeder Mitglied bei Berlin Partner werden? Was passiert, wenn sich einer nicht so gut verhält? Kann der ausgeschlossen werden? – Das ist bisher einmal der Fall gewesen. Vor drei, vier Jahren habe ich tatsächlich einem Partner im Netzwerk gesagt: So geht es nicht, du redest schlecht über den Standort, du kannst selbstverständlich nicht mehr im Netzwerk sein. – Das war eine Ausnahme. In den Verträgen steht, dass man sich nur positiv über Berlin unterhalten darf, denn man wirbt ja, man ist stolz, man will seinen Mitarbeitern und Beschäftigten zeigen, dass man hier ein wertvoller Part von Berlin ist. Das ist meistens die Motivation mitzumachen. Aber das ist auch klar Produktwerbung. Selbst ist es verboten, ich kann nicht sagen: Berlin zeichnet etwas aus, weil ich Berlin Partner bin. – Das geht auch nicht. Wie gesagt, schlecht über den Standort sprechen führt zum sofortigen Austritt oder zur Nichtaufnahme in das Berlin-Partner-Netzwerk. Da sind wir sehr rigoros. – Damit habe ich meine 40 aufgeschriebenen Fragen beantwortet, stehe Ihnen aber gerne für weitere Auskünfte zur Verfügung. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Gut, dann vielen Dank! – Wir gehen weiter zu Ihnen, Herr Rhein! Ich hoffe, Sie haben jetzt nicht auch 40 Fragen, denn wir sind schon eine halbe Stunde über die Sendezeit dieses Ausschusses hinaus.

Burkhard Rhein (UVB): Genau, ich habe 41 – nein!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Herr Rhein! Dann werden wir hier irgendwann abgeschaltet.

Burkhard Rhein (UVB): Genau! – Ich fasse mich kurz. Vieles ist auch schon gesagt worden, und zweimal muss man es nicht sagen. – Flächenreserve war eine Frage von Herrn Reifschneider. Wir erleben häufig, selbst bei den Gewerbeflächen, dass die GI-Flächen, also die industriellen Gewerbeflächen, in normale Gewerbeflächen umgewandelt werden. Auch an anderer Stelle erleben wir das. Wenn Sie mit den Bezirksämtern, gerade mit den Wirtschaftsförderern dort, ich habe einen relativ engen Kontakt nach Tempelhof, sprechen, sagen die: Dieser Streit, den Herr Franzke gerade erwähnt hat, zwischen Wohnbebauung und Gewerbe geht eigentlich immer zugunsten des Wohnungsbaus aus. – Das heißt, die Stadt verliert in Größenordnungen an Gewerbeflächen, weil im Zweifel immer für den Wohnungsbau entschieden wird. Das ist das, was uns die Bezirke sagen.

Es gab eine Frage zur Abwanderung von Firmen von Berlin nach Brandenburg. – Ja, das findet statt. Man kann es nicht immer steuern, das weiß Herr Franzke auch. Manche verschwinden von Berlin woanders hin. Dort, wo man es steuern kann, macht man es. Heute war gerade ein Beispiel in der Zeitung: Inline Hydraulik, 400 Leute, die gehen nach Stahnsdorf. Das können Sie im „Tagesspiegel“ nachlesen.

Dann war die Frage: Was würde verlorengehen, wenn Berlin Partner mit WFBB fusioniert? – Ich würde sagen, ein ganz wichtiger Part der Berliner DNA oder der Wirtschaftsförder-DNA, die nämlich genau so ist, wie sie sich über die letzten Jahre entwickelt hat, und gut ist. Ich sehe keinen Sinn darin, Dinge, die funktionieren, nur um des Reformierens willen zu verändern. Dass man sich immer weiter entwickeln muss, ist völlig klar, aber an dieser Stelle sehe ich keinen Bedarf.

Dann gab es eine Frage zum Thema Wertschöpfungsketten – ob man entlang der Wertschöpfungsketten mehr Unternehmen ansiedelt. Die Antwort ist: Ja, genau das passiert. Deswegen

haben wir die fünf Cluster, weil genau das dort passieren soll, dass in diesen Clustern entlang der gesamten Wertschöpfungskette angesiedelt wird. Dann kam auch das Stichwort Lieferketten: Wie können die diversifiziert oder auch regionalisiert werden? Stichwort Resilienz. Auch das passiert. Sie hatten letztes Jahr ein Beispiel, da ging es um Automobilproduktion, Kabelbäume aus der Ukraine, die nicht mehr geliefert wurden. Die Unternehmen machen das in der Regel selbst. In diesem Fall brauchte das Unternehmen drei Monate, dann hatte es eine Alternative. Nicht dass das Alte nicht mehr genutzt wird, aber man muss sich natürlich als Unternehmen so aufstellen, dass man wirtschaftlich weiter agieren kann und dass das nicht die Engstelle ist, warum man Produkte nicht produzieren kann.

Frau Czyborra fragte nach dem Transfer zwischen Wissenschaft und Unternehmen. Darauf will ich nur kurz eingehen. Sie fragten so ungefähr, wo wir die Unternehmen verlieren, ich fasse das mal zusammen. Manchmal verlieren wir sie tatsächlich im Start-up-Bereich. Wenn Sie sich gründen, machen Sie eine Produktentwicklung, dann wollen sie in die Produktion, und dann verlieren wir sie manchmal woanders hin, weil woanders unter Umständen günstiger produziert werden kann oder die Produktion überhaupt da ist. Das wäre tatsächlich eine lohnende Aufgabe, wenn sie die ersten Schritte in der Stadt gehen, sie auch für die Produktion in der Stadt oder zumindest in der Region zu halten.

Sie hatten auch nach dem Bildungssystem und Schulabschlüssen international in Bezug auf Ansiedlungswillige gefragt. Das sind die sogenannten weichen Faktoren. Die sind tatsächlich für Ansiedlungsentscheidungen relativ wichtig, obwohl sie nie nach außen transportiert werden, aber wir wissen das aus Gesprächen. Wir haben einen guten Faktor, das will ich nicht verschweigen, das ist das Thema Kultur. Damit kann Berlin wirklich punkten, auch mit dem, was hier als Stadtleben bekannt ist. Das ist gut. Was die internationale Anschlussfähigkeit angeht, da sind private Schulen, die sich immer wieder gründen, sehr viel flexibler und bieten das auch an, zweisprachige Schulen, die entstehen, usw. Die gibt es. Ich wohne in Pankow, da ist auch gerade wieder eine Schule entstanden. Das passiert allerorten.

Dann will ich auf Herrn Wapler eingehen. Sie hatten die Steuerungsmöglichkeiten angesprochen. – Ja, das ist so, die Mehrheit ist immer bei der öffentlichen Hand. Herr Franzke hatte auch darauf hingewiesen, 14 Millionen der Mittel muss er erst mal beantragen, und da gibt es die Steuerungsmöglichkeit. Ich will es mal ein bisschen provokativ umkehren: Dort, wo in dieser Stadt 100 Prozent Steuerungsmöglichkeit der öffentlichen Hand sind, klappt es nicht unbedingt besser. Also wenn ich in Richtung Bezirksämter oder sonst was gucke, da haben wir die 100 Prozent Steuerungsmöglichkeit, und das ist nicht unbedingt besser. Sie verstehen, wie ich das meine, also man muss das aus meiner Sicht nicht um der Steuerungsmöglichkeit willen verändern.

Ein Punkt noch, die Reaktionsfähigkeit von Berlin Partner: Das hatte er selbst gesagt, aber es war wirklich so, am Anfang der Pandemie waren Berlin Partner und IBB sofort am Start. Wer nicht am Start war, waren die öffentliche Hand und die Verwaltung, weil die das ganze Internetproblem mit den Laptops usw. hatten.

Das Thema Transformation zu mehr Klimaschutz ist wichtig. Das schreiben wir uns auch auf die Fahnen. Wir machen selbst Veranstaltungen dazu, wir informieren die Unternehmen. Ich kann Ihnen sagen, die Unternehmen sind unterwegs, spätestens seit dem Krieg machen viele Unternehmen, die das in der Pipeline hatten, das jetzt. Ich bin davon überzeugt, dass wir das

in anderthalb, zwei Jahren in der Statistik sehen werden, und zwar signifikant, dass diese Unternehmen sich aufgemacht und eigene Produktionsanlagen im Photovoltaikbereich oder wie auch immer aufgebaut haben. Das passiert. Herr Franzke hat es vorhin nicht gesagt, sie beraten die Unternehmen mittlerweile auch in Größenordnungen.

Dann die Fragen zu den Flächen, Herr Stettner: Thema ist natürlich, dass man Flächenreserven aktivieren muss. Das ist in der Stadt wichtig. Das ist auch immer eine politische Frage, das muss ich Ihnen nicht sagen. Ich sage nur mal ein Stichwort: Die ganzen Kleingartenkolonien sind Potenzialflächen, werden aber natürlich im Augenblick nicht aktiviert, aber sie sind Potenzialflächen und perspektivisch oder zumindest potenziell zu aktivieren. Das ist eine politische Frage, was man dort machen will und wie stark man in den Konflikt hineingehen möchte. Wichtig ist, dass die Flächen, die wir haben, entwickelt sind. Das ist für die Unternehmen ganz wichtig. Die Unternehmen wollen nicht ein, zwei, drei Jahre warten, bis die entwickelt sind, sondern sie müssen selbst entwickelt werden. Die Flächen, die in öffentlicher Hand sind, und Sie haben auch nach dem Stadtentwicklungsplan Wirtschaft gefragt, sollten schnellstmöglich entwickelt werden, damit sie auch zur Verfügung stehen. Was die privaten Investoren angeht, das sage ich auch, das wird Sie vielleicht verwundern, dass wir das sagen, haben wir durchaus Sympathien dafür, zu gucken: Wie lange liegen die denn brach? Warum liegen die denn brach? – und als Stadt auf die zuzugehen und zu sagen: Ja, macht doch mal was mit diesen Flächen, oder wir helfen euch dabei, indem wir das selbst übernehmen! – Das ist durchaus eine Möglichkeit, weil einige Flächen aus strategischen Gründen nicht aktiviert werden, das muss man an dieser Stelle auch deutlich sagen.

Gesellschafterkreis erweitern – wo es inhaltlich sinnvoll ist, kann man das überlegen, aber erweitern um des Erweiterns willen halte ich nicht für sinnvoll. Es müsste Berlin Partner inhaltlich einen Mehrwert bringen, dann wären die Gesellschafter sicherlich dafür offen. – Zu dem Beraterkreis haben Sie selbst etwas gesagt, das lasse ich jetzt aus.

Zu Herrn Hansel ganz kurz: Es gab mal vor einigen Jahren einen Wirtschaftssenator, der Harald Wolf hieß und das Thema One-Stop-Agency gebracht hat. Das war damals die Idee, dass das alles in einer Hand ist. Die Ideen kommen unter anderer Fahne immer wieder, aber ich glaube, es ist ganz gut, dass das hier bei Berlin Partner in einer Hand konzentriert ist und dass Berlin Partner dort, wo sie Hilfe brauchen und sich vernetzen müssen, das auch tut. Es ist auch klar, wie so etwas mit dem Bezirk funktioniert.

Zu den Gewerbeflächen, Herr Schwarze: Das hatte ich schon gesagt, es ist ganz häufig das Thema Wohnungsbau versus Gewerbe. Die Gewerbemietpreise explodieren. Das ist insbesondere für die KMU und die Handwerker ein Problem. Insofern sind geschützte Bereiche durchaus etwas, was wir nicht ablehnen. Dass man die bezirkliche Wirtschaftsförderung stärkt, auch personell, halten wir für sehr sinnvoll.

Zur letzten Frage, und dann bin ich auch durch, zum Thema Fachkräfte: Was machen wir im Bereich Fachkräfte? Wie finden wir die? – Wir sprechen als UVB für ungefähr 60 Mitgliedsverbände, wir sind ja ein Verband der Verbände. Eigentlich hat jeder Verband, ob Innung oder Industrieverband, eigene Initiativen, um das Thema Fachkräfte zu befördern. Deswegen sind wir auch so fassungslos, dass jetzt eine Ausbildungsplatzabgabe besprochen wird, weil die selbst alle suchen; die wollen. Manchmal finden Sie nicht die Geeigneten. Thema ist dann die schulische Qualität oder Ausbildungsreife, wie wir sagen. Aber eigentlich wollen die alle.

Die Verbände sind von den Mitgliedern angehalten, dort etwas zu tun. Deswegen entfachen sie die Initiativen. Das ist ein ureigenes Thema, und dieses Thema werden wir auf absehbare Zeit auch nicht von der Agenda kriegen. Das wissen wir auch. Wir wissen, dass die geburtenstarken Jahrgänge irgendwann in Rente gehen und dass da zu wenig nachkommt. Dieses Thema Fachkräfte und Arbeitskräfte haben wir auf der Agenda. Sie können uns glauben, dass das ein ureigenes Verbandsthema ist, das wir aktiv bearbeiten. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Rhein, für die Beantwortung der Fragen! – Das war insgesamt eine ganze Menge. Wir sind schon eine Dreiviertelstunde über die Zeit, aber jetzt gibt es noch ein Grundsatzreferat unseres Senators. – Lieber Herr Senator, Sie haben das Wort!

Senator Stephan Schwarz (SenWiEnBe): Ich werde es auf eine Stunde einkürzen, Herr Vorsitzender! – Nein! – Zunächst einmal ganz herzlichen Dank, Frau Bauch, Herr Franzke und Herr Rhein, für die sehr praxisnahen Einblicke in Ihre Arbeit, die Sie uns, zumindest Herr Franzke und Frau Bauch, als aktive Wirtschaftsförderer und Herr Rhein als kritischer, konstruktiver Beobachter seitens der Unternehmensverbände dargeboten haben! Ich glaube, es ist wichtig, diese Rückmeldungen zu erhalten, denn Berlin hat sehr anspruchsvolle und ambitionierte Ziele. Wir wollen eine der bedeutendsten Wirtschafts- und Technologieregionen in Europa werden. Wir sind, glaube ich, auf gutem Weg, wenn wir uns die Entwicklung anschauen. Wir wollen natürlich auch Vorbild für nachhaltiges Wirtschaften werden und darüber hinaus Schaufenster- und Modellregion für innovative Produkte und Anwendungen der Zukunft, also nicht nur Wissenschaft und Forschung, sondern sozusagen die Übersetzung in Wertschöpfung. Das ist ein wichtiges Ziel, und da spielt Berlin Partner eine ganz wesentliche Rolle, gemeinsam mit den Bezirken.

Was deutlich geworden ist: Wir haben einige Alleinstellungsmerkmale, und das wichtigste Alleinstellungsmerkmal bei unserer Art der Wirtschaftsförderung in Berlin ist, dass wir ein sehr starkes Netzwerk haben. Ich glaube, es ist deutlich geworden, dass wir ein sehr enges, verzahntes Vorgehen mit der Wirtschaftsförderung in den Bezirken haben. Ich kann mich noch an die Diskussion erinnern, ich war ja über zehn Jahre selbst im Aufsichtsrat von Berlin Partner, wie sehr wir darum gerungen haben, genau diese Verzahnung hinzubekommen. Ich selbst erlebe sie in meinem täglichen Tun als sehr fruchtbar. Wir haben schon viele gemeinsame Bezirkstouren mit der Wirtschaftsförderung gemacht, auch mit Frau Bauch zusammen. Das spürt man, dass da ein gemeinsamer Spirit und ein gemeinsamer Wille sind, die Wirtschaft in der Stadt voranzubringen, nicht nur in Bezug auf die Bestandsunternehmen, auf Erweiterungsmöglichkeiten, Standorterweiterungen und Investitionen, sondern auch in Bezug auf Neuansiedlungen.

Wenn ich mir die Zahlen von Berlin Partner anschau, dann kann man, glaube ich, ermessen, dass Sie auch im vergangenen Jahr, wo wir ein überdurchschnittliches Wachstum in der Stadt gehabt haben, einen wesentlichen Anteil an der sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung hatten. Die Zahlen sind in einem Jahr, wo wir immerhin noch von Krisen geschüttelt waren – – Das darf man nicht vergessen, Anfang des Jahres waren wir immer noch durch Corona eingeschränkt, dann kam die Energiekrise, wir haben Inflation und eine Zinswende. Das sind alles Dinge, wo man nicht sagen kann, da hat die Wirtschaftsförderung Rückenwind. Dennoch haben Sie sich gut behauptet. Was mich besonders erfreut hat, ist, dass Sie im letzten Jahr eine Rekordsumme bei den Investitionen erzielt haben. Investition heißt immer Zukunft. Wenn

sich Unternehmen entscheiden, am Standort zu investieren, dann tun sie das, weil sie davon überzeugt sind, dass dieser Standort eine gute Zukunft hat. Beide Kennzahlen, sowohl die Investitionen als auch die Forschungs- und Entwicklungsmittel, sind auf einem Rekordniveau, wenn ich die letzten fünf Jahre betrachte. Ich glaube, das sind extrem gute Zeichen für die weitere Entwicklung in unserer Stadt.

Insofern möchte ich hier die Gelegenheit nutzen, dem gesamten Partnernetzwerk zu danken, Ihren Mitarbeitern zu danken, Herr Dr. Franzke, Sie machen aus meiner Sicht hier wirklich mit Ihrem Team einen sehr guten Job. Die Zahlen und auch die Rückmeldungen beweisen es, wenn ich mir überlege, welche Preise Sie in den vergangenen Jahren gewonnen haben, Sie haben den „Oscar“ und viele andere Preise genannt. Es wird in der Welt aufmerksam wahrgenommen, welche gute Wirtschaftsförderung Berlin hat. Ich finde, auf diesem Weg sollten wir uns weiter bewegen. In den Dank schließe ich auch die Bezirke ein. Frau Bauch ist hier stellvertretend anwesend. Das klappt hervorragend.

Nichtsdestotrotz müssen wir immer den Anspruch haben, besser zu werden. Deshalb ist es auch richtig, dass die Arbeit evaluiert wird. Herr Dr. Franzke, Sie hatten bereits darauf hingewiesen, dass der Bericht im Aufsichtsrat zur Kenntnis genommen wird und dann entschieden werden muss, auf welcher Basis an welchen Stellschrauben weiter gearbeitet werden muss. Das wird in enger Zusammenarbeit mit meiner Verwaltung passieren. Aber den Anspruch, besser zu werden, dürfen wir nicht aus den Augen verlieren.

Der Kürze der Zeit geschuldet würde ich nur kurz auf die Fragen eingehen. Herr Reifschneider hatte mir zwei Fragen gestellt. Nun ist er nicht mehr da, jetzt weiß ich gar nicht, ob Herr Wolf die Antworten dankbar entgegennimmt. Herr Reifschneider fragte, wie es mit der Ausstattung aussieht. Berlin Partner erhält 14,6 Millionen Euro an Zuwendungen. Er fragte, ob das ausreichend ist. Ich würde mal sagen, wie das so ist, dafür macht man ja eine Evaluierung; wenn ich mir die Zahlen anschau, sage ich, es ist sehr gut investiertes Geld, gerade in Relation zu den Beiträgen zum Bruttoinlandsprodukt und zu den Steuerzahlungen, aber ob genau der richtige Punkt getroffen ist, sollten wir uns vor dem Hintergrund der Evaluierung anschauen. Das tue ich auch gerne und werde dem Parlament gerne neue Vorschläge machen, wenn man dort mehr Mittel als notwendig erachtet.

GEFIS ist beantwortet worden. Die datenschutzrechtlichen Bedenken sind da, und die können wir nicht aus dem Weg räumen. Das ist bedauerlich, aber es ist ein verwaltungsinternes Tool.

Dann kam eine sehr gute Frage: Wird denn die Breite der Berliner Wirtschaft hier abgebildet? Ich würde sagen, ja, denn die Aufstellung in den Gremien bei Berlin Partner geht eigentlich noch über die Berliner Wirtschaft hinaus. Wir haben durch die festen Sitze in den Aufsichtsgremien, Handwerkskammer, IHK, UVB – eine breitere Präsentation der Berliner Wirtschaft geht eigentlich nicht, weil damit im Grunde alle Unternehmen in dieser Stadt erfasst sind. Aber der Anspruch von Berlin Partner ist natürlich ein größerer: Wir haben eine Vertretung von Brandenburg. Das halte ich für sehr wichtig, weil so die Verquickung der Wirtschaftsförderung mit unserem Nachbarland sichergestellt wird, das für uns immer wichtiger wird. Ich weiß, dass auch auf der Geschäftsführungsebene, also nicht nur in Gremien, eine exzellente Zusammenarbeit besteht. Wir haben die Wissenschaft mit an Bord. Wir haben die Technologiestiftung mit an Bord. Wir haben die Investitionsbank und dahinter ein ganzes Netzwerk auch von einzelnen Unternehmen, die noch mal ein Alleinstellungsmerkmal von Berlin Part-

ner unterstreichen. Mir ist keine Wirtschaftsförderung in einem Bundesland bekannt, die in der Unternehmerschaft so breit aufgestellt ist, mit direkter Beteiligung. Mir ist auch keine übergreifende Zusammenarbeit bekannt, wo so gut über die Landesgrenzen hinweg gearbeitet wird. Das zeigt sich insbesondere in unserer gemeinsamen Innovationsstrategie, in den Clustern, die wir mit Leidenschaft und großem Erfolg von beiden Seiten, von beiden Bundesländern verfolgen. Ich glaube, so etwas gibt es in keinem anderen Bundesland, mir ist jedenfalls nicht bekannt, dass es so eine gemeinsame Innovationsstrategie von zwei Bundesländern gibt. In der Form gibt es das nicht. Ich glaube, hier wird deutlich, dass die Verantwortung für die Hauptstadtregion gemeinschaftlich von den Wirtschaftsförderungen wahrgenommen wird, und das ist gut.

Herr Hansel! Das ist eine One-Stop-Agency, was wir hier haben. Also das, was Sie fordern, ist richtig, aber ich kann Ihnen sagen, wenn Sie aufpassen, das gibt es in Berlin schon ganz lange, und Berlin ist in der Beziehung Vorreiter. Gerade die Verknüpfung zwischen der Wirtschaftsförderung und den Bezirken macht das eigentlich deutlich, dass hier sozusagen Unternehmen auch über diese Zweigliedrigkeit hinweggelotst werden und einen Ansprechpartner haben. Das ist genau der Zweck dieser besonderen Verfasstheit unsere Wirtschaftsförderung in Berlin.

Nochmals ganz herzlichen Dank, dass Sie uns die Einblicke gewährt haben! Ich denke, ein wichtiger Schritt wird die Evaluierung sein. Ich hoffe, dass wir dann die richtigen Schlüsse daraus ziehen werden. Aber der Erfolg gibt Ihnen, glaube ich, zurzeit richtig viel Rückenwind. Dafür herzlichen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Senator! – Vielen Dank an Sie drei noch mal, Frau Bauch, Herr Dr. Franzke und Herr Rhein, dass Sie bei uns waren! Wir sind ein bisschen spät in die Diskussion mit Ihnen gekommen, weil wir vorher so viele Punkte hatten, aber umso mehr möchte ich mich sehr herzlich bedanken, dass Sie sich so viel Mühe gegeben haben, alle Fragen zu beantworten. Ich glaube, das hat sich absolut gelohnt, auch insgesamt von der Aufstellung her. Wir schauen mal, ob wir das dann bei nächster Gelegenheit fortsetzen können. Erst mal vielen Dank für Ihr Kommen! Ich wünsche Ihnen einen schönen Abend und gute weitere Termine. Danke sehr! – [Allgemeiner Beifall] – Der Punkt wird wie immer vertagt, bis das Wortprotokoll vorliegt und ausgewertet werden kann.

Punkt 6 der Tagesordnung

Verschiedenes

Siehe Beschlussprotokoll.