

## **Wortprotokoll**

## Öffentliche Sitzung

### **Ausschuss für Wirtschaft, Energie und Betriebe**

21. Sitzung  
26. Juni 2023

Beginn: 14.04 Uhr  
Schluss: 17.07 Uhr  
Vorsitz: Jörg Stroedter (SPD)

#### Vor Eintritt in die Tagesordnung

Siehe Beschlussprotokoll.

#### Punkt 1 der Tagesordnung

##### **Aktuelle Viertelstunde**

Siehe Inhaltsprotokoll.

#### Punkt 2 der Tagesordnung

##### **Wahl des Schriftführers**

Siehe Inhaltsprotokoll.

### Punkt 3 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0136](#)  
WiEnBe  
**Wirtschafts- und energiepolitische Schwerpunkte des  
Senats 2023-2026**  
(auf Antrag der Fraktion der CDU und der Fraktion der  
SPD)

Siehe Inhaltsprotokoll.

### Punkt 4 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs [0119](#)  
WiEnBe  
**Internationale Wirtschaftskooperationen Berlins  
überprüfen**  
(auf Antrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen)

Hierzu: Anhörung

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Ich darf Herrn Dr. Kai Uwe Bindseil begrüßen, Prokurist bei Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH – herzlich willkommen! –, und Herrn Henrik Vagt, Geschäftsführer für Wirtschaft und Politik bei der IHK Berlin – herzlich willkommen! Ich bitte erst mal um Entschuldigung, dass Sie jetzt so lange warten mussten. Wir hatten Sie, glaube ich, für 15 Uhr bestellt. Sie sind teilweise schon früher gekommen, um sich das anzuhören. Jetzt haben wir 16.20 Uhr. Wir müssen jetzt mal überlegen, wie wir das heute im Ausschuss seriös abhandeln. Mein Vorschlag wäre, dass die Fraktion Bündnis 90/Die Grünen eine Begründung macht, dann Sie beide Ihr Statement abgeben und wir dann mal gucken, was an Fragen besteht und wie viel Zeit noch ist. Ansonsten müssten wir das noch mal neu auf die Tagesordnung setzen, denn wenn man das komplett machen würde, müsste man die Sitzungszeit mindestens um eine Stunde verlängern, so objektiv muss man sein. – Dann gehe ich davon aus, dass ein Wortprotokoll gewünscht wird. – Das ist der Fall. – Dann darf ich Sie, Frau Kollegin Bozkurt, um die Begründung bitten.

**Tuba Bozkurt (GRÜNE):** Vielen herzlichen Dank, Herr Vorsitzender! – Der Berliner Außenhandel ist in den vergangenen Jahren, insbesondere vor der Pandemie, gewachsen. Unternehmen der Berliner Zukunftsbranchen haben im Auslandsgeschäft beachtliche Erfolge erzielen können, gerade die Bereiche Medizintechnik, Maschinenbau, der Pharmabereich, Fahrzeug- und Energietechnik. Berliner Unternehmen sind international gefragt. Viele kleine und mittlere Unternehmen konnten mit Unterstützung der Akteurinnen und Akteure der Berliner Wirtschaftsförderung auf internationalen Märkten in Erscheinung treten. Den positiven Effekt auch für Bereiche wie Forschung und Entwicklung, für die Arbeitswelt, Kunst und Kultur brauche ich nur am Rande zu erwähnen. Nach dem coronabedingten beschleunigten Umbruch in der Weltwirtschaft und vor allen Dingen nach dem völkerrechtswidrigen Angriff Russlands ist es Aufgabe der Berliner Politik, die Berliner Wirtschaft nicht nur im Hier und Jetzt zu stärken. Die Herausforderung besteht darin, die bevorstehenden oder bereits eingetretenen geopolitischen Umbrüche mitzudenken und positiv mitzugestalten. Davon werden Sie wahrscheinlich auch berichten.

Dennoch: Berlin hat sich in der Vergangenheit auch der Nachhaltigkeit verpflichtet, und da geht es vor allem um die Sustainable Development Goals. Die Wirtschaft hier sollte also nicht nur bei den Branchen und Technologien grün glänzen – Cleantech ist das Stichwort, der Staatssekretär hatte sich auch kurz darauf bezogen –, sondern das Problem Klimawandel in allen Bereichen verkleinern. Das ist eine Herausforderung, aber eine, die durch Innovation beschleunigt werden kann, und ich glaube, der Leitsatz sollte sein: Wo bestimmte Rohstoffe knapp werden, sind diejenigen im Vorteil, die den Plan B schon in der Tasche haben. – Insofern vielen herzlichen Dank den Sachverständigen, die sich heute auch so kurzfristig eingefunden haben, um mit uns über das Thema zu sprechen! – Danke sehr!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank, Frau Kollegin! – Dann, Herr Dr. Bindseil, fangen wir mit Ihnen an. Wenn Sie Ihr Eingangsstatement machen, vielleicht so fünf bis sieben Minuten, damit wir die Möglichkeit haben, vielleicht doch noch die eine oder andere Frage zu stellen. – Bitte sehr!

**Dr. Kai Uwe Bindseil (Berlin Partner):** Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrter Herr Staatssekretär! Meine Damen und Herren Abgeordnete! Ich spreche hier für Berlin Partner. Sie kennen uns. Wir sind die Wirtschafts- und Innovationsförderagentur des Landes Berlin. Unsere Gesellschafter – ich hechele da durch – sind die IBB, die Technologiestiftung, etwa 300 Unternehmen, die uns Jahr für Jahr auch mit Finanzmitteln unterstützen, sowie drei kleinere, die IHK Berlin, die Unternehmensverbände und die Handwerkskammer. Unser Kerngeschäft ist zunächst einmal die Ansiedlung für Berlin. Das sind etwa 80 Projekte mit etwa 4 000 neuen Arbeitsplätzen pro Jahr on average. Zweites Thema ist die Bestandsentwicklung. Das sind etwa 100 Projekte mit einem Förder- und Investitionsvolumen der Unternehmen von über 500 Millionen Euro. Das ist das Innovationsmanagement, wo wir auch etwa 50 Projekte pro Jahr begleiten und das zum Hebeln von mehr als 100 Millionen Euro Fördermitteln des Landes, des Bundes und der EU führt. Vierte große Aufgabe ist das Marketing für den Standort Berlin. Damit wir unsere mit den Gesellschaftern abgestimmten Ziele in den Segmenten, die ich eben genannt habe, erreichen, brauchen wir sicherlich einen möglichst freien globalen Handel, wir brauchen für Berlin und die Berliner Unternehmer Zugang zu internationalen Talenten, wir brauchen auch grundsätzlich eine positive Aufgeschlossenheit gegenüber Investoren, Stichwort: der rote Teppich, der bisweilen ausgerollt werden will.

Kurzer Einschub dazu, wo die Ansiedlungen für Berlin herkommen: Das sind in den letzten fünf Jahren, 2018 bis 2022, 436 Ansiedlungen gewesen. Davon kommen 175, also etwas unter 40 Prozent, aus Deutschland, das aber auch im internationalen europäischen Wettbewerb, die hier gewonnen werden. Die größten Quellenmärkte, also: Woher kommen die Firmen aus dem Ausland? – Größte Gruppe: USA – 57 Prozent –, zweitgrößte Gruppe: Türkei – 27 Prozent –, dann Großbritannien – 26 Prozent –, China – 17 Prozent –, und dann wird es kleinteiliger. Dann kommt eine Vielzahl europäischer Märkte mit etwa zehn Unternehmen, die bei uns tatsächlich ankommen.

Die aktuelle Situation der Unternehmen kam hier heute tatsächlich schon zwei-, dreimal zur Sprache. Gerade für Internationalisierung und Ansiedlung stellt sie sich aus Sicht von Berlin Partner im Moment, ich sage mal, voll befriedigend dar. Damit stehen wir viel besser da als der Wettbewerb der anderen Bundesländer in Deutschland, weil uns bestimmte Themen nicht so stark tangieren. Das größte Thema ist sicherlich der Inflation Reduction Act, dass die Ame-

rikaner sehr aggressiv bei internationalen Unternehmen werben, das ist die Situation an den Kapitalmärkten, insbesondere Risikokapital – wurde heute auch schon angesprochen –, das ist das Thema Energiepreise und Inflation. All das tangiert die Berliner Wirtschaft, all das sind aber Themen, die uns nicht ganz stark tangieren wie anderes.

Internationalisierung dient bei uns eher der Erfüllung von Kernaufgaben – ich habe sie am Anfang genannt –, ist nicht selbst eine der Kernaufgaben von Berlin Partner. Es bedient bei uns sicherlich das Thema Ansiedlung, es ist eines der Servicepakete von Berlin Partner und hilft sicherlich auch – es sind nur ein paar Punkte – bei der Markterschließung für unsere Bestandsunternehmen. Es hilft, Talente für die Berliner Wirtschaft zu gewinnen. Es hilft insbesondere auch der internationalen Vernetzung der Berliner Start-ups. Kollegen von uns sind gerade letzte Woche in Paris und London gewesen, um Start-ups dort Märkte zu erschließen. Es geht auch um die Internationalisierung der Berliner Cluster. Ich selbst bin in diesem Jahr mit Optik und Photonik schon in Yokohama und mit dem Thema Gesundheitswirtschaft in Boston und New York gewesen.

Wir sind gerade als Berlin Partner evaluiert worden. Die Ergebnisse sind noch nicht offengelegt worden, aber eins ist klar: Die, die mit uns zusammenarbeiten, wünschen sich in Zukunft noch mehr Internationalisierung von Berlin Partner. Insofern sind wir dankbar, dass wir in den letzten Jahren zusätzliche Mittel im Rahmen des Programms Back to Global von der Senatsverwaltung für Wirtschaft zur Verfügung hatten, um diese Aufgaben tatsächlich zu übernehmen, und wir bedauern auf der anderen Seite, dass die Mittel für Messen seit vielen Jahren eher weniger geworden sind, um da zu partizipieren. Da würden wir uns bisweilen ein bisschen mehr wünschen.

Wenn wir im Rahmen der internationalen Wirtschaftskooperation arbeiten, dann halten wir uns da sehr an die Grundsätze, die wir gemeinsam im Jahr 2017 erarbeitet haben, also an den ganzheitlichen Ansatz. Wir bringen Outbound und Inbound, also Ansiedlung und Außenwirtschaftsförderung, tatsächlich zusammen. Zweitens: Das ist ein Thema der Nachhaltigkeit, indem wir uns auf bestimmte Märkte konzentrieren. Da sind im Moment die Topmärkte die USA, China, Frankreich und Polen. Es gibt 13 weitere, die nenne ich jetzt nicht im Rahmen der Zeit, aber dieser Fokus macht aus unserer Sicht tatsächlich Sinn, und wir setzen ganz nachhaltig auch auf das Thema Innovationen für unsere Internationalisierungsthemen Inbound wie Outbound.

Schließlich will ich zu vier besonderen Instrumenten noch kurz etwas sagen. Ich halte die Abstimmung der Partner, die auf der Arbeitsebene läuft – Senatskanzlei, SenWiEnBe, IHK Berlin und Berlin Partner –, für extrem wichtig. Das haben wir uns erst in den letzten Jahren so stark erarbeitet, wie es ist. Das hat sich bewährt. Bei uns im Hause haben wir Area-Manager für die wichtigsten Zukunftsmärkte. Das sind die USA, China und Frankreich. Das Thema Auslandsbüros möchte ich ansprechen. Das Thema war gerade in der Pandemie kein ganz triviales, gerade in der Zusammenarbeit mit China. Aber aus eigener Erfahrung: Gerade in der Zusammenarbeit mit den USA, Boston, haben wir erst vor wenigen Wochen wieder sehr stark davon profitiert, dass dort vor Ort Leute sind, die die Netzwerke in den USA pflegen und mit uns zusammenarbeiten können, um auch da das eine oder andere Thema auf der uns vorgestellten Liste, an der Stelle das Zentrum für Zell- und Gentherapie, Bayer und Charité, weiter nach vorne zu bringen.

Letzter Anstrich aus meiner Sicht: Delegationsreisen, politische Begleitung. Das finden viele der Branchen, die wir heute hier angesprochen haben, sehr wichtig. Wir würden uns bei Berlin Partner in Zukunft noch mehr Beteiligung der Berliner Politik wünschen, um hier weiterzukommen. Ausgefallen ist im Herbst letzten Jahres die Reise nach New York und Boston. Das würden wir gern wiederholen. Es gibt viele andere Themen, wo die Berliner Akteure gerne mit dabei wären und von der Berliner Politik begleitet werden würden. – So weit mein Eingangsstatement in den fünf Minuten. Vielen Dank!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank, Herr Dr. Bindseil, für Ihr Eingangsstatement! – Dann Herr Vagt, Ihr Statement, bitte!

**Henrik Vagt (IHK):** Vielen herzlichen Dank für Einladung! – Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrter Herr Staatssekretär! Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete! Vielen Dank, dass ich die Gelegenheit habe, hier auch noch mal die Positionen der Industrie- und Handelskammer darzulegen! Ich finde, dass Frau Bozkurt das eingangs in der Begründung des Antrags schon sehr gut dargestellt hat. Die Entwicklung des Außenhandels und der Außenwirtschaft der Berliner Unternehmen ist in den letzten Jahren ausgesprochen positiv gewesen, und auch die Delle, die wir insbesondere im ersten Pandemiejahr 2020 hatten, hat sich jetzt in der grundsätzlichen Entwicklung des Berliner Außenhandels als Delle erwiesen, ist aber im Grunde wieder ausgeglichen worden.

Was wir dennoch aktuell feststellen, ist, dass sich die Stimmung der Unternehmen in Deutschland und Berlin in Bezug auf ihre außenwirtschaftlichen Aktivitäten so stark eingetrübt hat, wie wir das seit Langem nicht gesehen haben. Es berichten 56 Prozent der Unternehmen in einer deutschlandweiten Erhebung, die über die DIHK gelaufen ist, von einer Zunahme von Hürden im internationalen Geschäft. Das ist ein Wert, der so hoch ist, wie er noch nie zuvor war, und das sollte uns trotz der sehr guten augenblicklichen Zahlen durchaus als Warnzeichen gelten, was derzeit die internationale Tektonik, was die geopolitischen Herausforderungen und auch die Hürden im Außenhandel angeht.

Herr Dr. Bindseil hat bereits ein Thema angesprochen, das da sicherlich mit hineinspielt. Es sind natürlich protektionistische Tendenzen, die wir in einzelnen Ländern sehen. Der Inflation Reduction Act in den USA ist sicher eines der prominentesten Beispiele, die durch ihre Local-Content-Regelung dazu führen, dass die Unternehmen schwerer einen Zugang zu den Märkten erhalten. Natürlich führt auch das System aus Sanktionen und Gegensanktionen im Zuge des Krieges in der Ukraine, aber auch im Zuge der Auseinandersetzungen zwischen den USA und China dazu, dass es für Unternehmen schwieriger geworden ist, in diesen Märkten unterwegs zu sein.

Im Übrigen darf man an dieser Stelle auch den Brexit nicht unerwähnt lassen, denn auch der Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union hat dazu geführt, dass der Außenhandel mit dem Vereinigten Königreich deutlich nachgelassen hat und dass es für Unternehmen schwieriger geworden ist, mit dem Vereinigten Königreich zu handeln. Das Vereinigte Königreich ist, was die Hürden angeht, in der Rangliste ganz weit nach oben geklettert, wenn die Unternehmen dazu befragt werden, in welchen Ländern sie am schwierigsten einen Marktzugang erhalten. Das ist ein großes Problem.

Was wir sehen, ist, dass die Märkte durchaus unterschiedlich beurteilt werden. Wir erleben, dass die Unternehmen sich aus einzelnen Märkten zum Teil zurückziehen, sie zum Teil auch kritischer bewerten, dazu gehört sicherlich auch China. Wir erleben aber insgesamt zum Beispiel in Asien eine Entwicklung, die durchaus positiv zu betrachten ist und die dazu führt, dass die Unternehmen versuchen zu diversifizieren, in andere Märkte hineinzugehen, um entsprechend ihre Risiken abzufedern.

Dieses Thema der Diversifizierung ist insofern besonders wichtig, weil es eine besondere Relevanz für den Wirtschaftsstandort Berlin hat. Wir haben das ja auch in dieser Sitzung das eine oder andere Mal gehört. Die besondere Struktur der Berliner Wirtschaft mit ihren vielen kleinen und mittleren Unternehmen macht es natürlich genau diesen Unternehmen schwerer, in Bezug auf ihre Auslandsmärkte zu diversifizieren. Das ist eine Herausforderung, die von großen Konzernen selbstverständlich einfacher gehandelt werden kann als von kleinen und mittleren Unternehmen, wenn es darum geht, auf verschiedenen Märkten zu diversifizieren. Das macht uns natürlich in Bezug auf die protektionistischen Tendenzen, die wir in einzelnen Zielmärkten erleben, durchaus große Sorgen.

Was die Außenwirtschaftsstrategie des Landes Berlin angeht, möchte ich gerne noch einige Punkte herausheben, die wir vielleicht in der Diskussion noch vertiefen werden. Worum es geht, ist, dass wir das Berliner Internationalisierungskonzept – ich glaube, wir hatten es vorhin in der Folie von Herrn Dr. Fischer und Herrn Biel gesehen – updaten sollten, dass wir uns überlegen sollten, welche Marke wir für Berlin nach außen tragen. Wir erleben es in Gesprächen mit Berliner Unternehmen, die zum Beispiel in China unterwegs sind, dass sie sagen: Die Marke Berlin ist in China eigentlich nicht bekannt oder zumindest häufig nicht bekannt. – Das heißt, diese Markenbildung Berlins als Ort der nachhaltigen Wirtschaft, als nachhaltige Weltmetropole, die wir, glaube ich, mit gutem Recht für uns beanspruchen können, ist auf internationalen Märkten nicht immer so bekannt, wie wir uns das vielleicht wünschen würden. Dazu gehört es selbstverständlich auch, dass wir uns das Thema „Programm für Internationalisierung“, also die Förderstrukturen im Land Berlin, in diesem Kontext anschauen sollten, dass wir es in diesem Zusammenhang insbesondere darauf anlegen sollten, gerade den kleinen und mittleren Unternehmen den Markteintritt auf den Zielmärkten zu erleichtern. – [Gewitter

mit Donnerschlag] – Es droht ein bisschen Ungemacht im internationalen Handel, das macht sich auch hier bemerkbar.

Drittes Thema, von Herrn Dr. Bindseil bereits angesprochen, die Berliner Auslandsbüros, mit denen wir grundsätzlich sehr zufrieden sind: Die Situation in China ist natürlich im Zuge der Zero-Case-Strategie und der schwierigen Marktbedingungen dort in den letzten Jahren nicht einfach gewesen, aber wir glauben trotzdem, dass sich die Strategie mit den Auslandsbüros sehr bezahlt gemacht hat, und wir befürworten auch die Ankündigung der neuen Koalition, die Standorte zu evaluieren und weitere Standorte für Berliner Büros zu testen beziehungsweise zu identifizieren. Wir als IHK empfehlen hier insbesondere, den asiatischen Markt in den Blick zu nehmen, besonders die Standorte Singapur oder Indien als starken Wachstumsmarkt.

Letzter Punkt: Das ist jetzt etwas, was sicherlich auch in bestimmter Hinsicht die Berliner Kompetenzen überschreitet. Das sind die Hemmnisse, vor denen die Unternehmen im internationalen Handel stehen, die wir aber auf der Bundes- und der europäischen Ebene definitiv auch als Berlin adressieren müssen, eben weil wir diese besondere Wirtschaftsstruktur haben und unseren kleinen und mittleren Unternehmen unter die Arme greifen müssen. Das ist das Thema: Wie können wir Handelshemmnisse abbauen? Wie können wir ein Level-Playing-Field schaffen? Wie können wir dafür sorgen, dass unsere Unternehmen auf anderen Märkten nicht größere Hürden haben als ausländische Unternehmen, die auf dem Berliner und deutschen Markt unterwegs sein wollen? – Dieses Thema des Level-Playing-Fields ist etwas, das wir auch im Zusammenhang mit der Bundesregierung und mit anderen Ländern immer wieder adressieren müssen, um dafür zu sorgen, dass auch Berliner Unternehmen faire Marktbedingungen in anderen Märkten erhalten. – Vielen herzlichen Dank!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank! – Dann frage ich in den Ausschuss hinein, ob es Wortmeldungen gibt. – Frau Kollegin Lüdke, bitte!

**Tamara Lüdke (SPD):** Vielen herzlichen Dank für Ihre Ausführungen in der Kürze der Zeit und mit der Lautstärke des Regens im Hintergrund! Sie beide haben vor allen Dingen auch die Handelsbeziehungen zu China und dem asiatischen Markt generell angesprochen und sich auf die Diversifizierung bezogen und darauf, dass es die kleineren Unternehmen dabei mitunter schwerer haben als die größeren. Könnten Sie vielleicht noch ein bisschen detaillierter ausführen, welche unterschiedlichen Herausforderungen das sind und wie wir als Politik eventuell noch besser werden können, kleine und mittlere Unternehmen konkret zu unterstützen?

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Danke sehr! – Dann Frau Kollegin Bozkurt!

**Tuba Bozkurt (GRÜNE):** Vielen herzlichen Dank auch von meiner Seite! Sie haben beide den Inflation Reduction Act angesprochen. Es gibt durchaus viele protektionistische Maßnahmen, die greifen und angesichts der ganzen Krisen immer weiter in den Vordergrund treten. Aber es geht ja auch um die Chancen beziehungsweise das Monitoring von Chancen, die solche Vertragswerke mit sich bringen. – Sorry, ich bin ein bisschen irritiert vom Regen. – Beispielsweise wird gerade Mercosur wieder neu verhandelt. Das könnte möglicherweise gerade ein Window of Opportunity für uns aufmachen. Wie würden Sie das behandeln? Wie

sehen Sie das? Können Sie uns vielleicht ein paar Einblicke geben, wie das bei Ihnen diskutiert wird?

Sonst ist auch die Frage der Logistik und des Transports natürlich eine große Herausforderung, neben den ganzen Lieferkettenproblematiken, dass sie funktionieren und es keine Unterbrechungen gibt. Es ist sicherlich auch wichtig, dass die Transportmöglichkeiten erhalten bleiben. Wir erinnern uns an die Situation am Suezkanal und was das für die Berliner Wirtschaft bedeutet hat, als dieser Tanker plötzlich quer lag. Insbesondere die Chemieindustrie litt sehr stark darunter. Welche Diskussionen sehen Sie, die wir noch anstoßen müssen, um als Berliner Senat besser aufgestellt zu sein?

Der nächste Punkt, den ich sehr wichtig finde, ist die Frage nach den Verknappungen von Ressourcen. Die fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung verändern die Art und Weise, wie der internationale Handel betrieben wird; das stimmt. Aber die Verknappung von Ressourcen zwingt uns auch dazu, kreativ zu werden. Ich würde gerne von Ihnen hören wollen, wie das in Ihren Bereichen oder überhaupt in der Privatwirtschaft diskutiert wird, sodass wir möglicherweise einiges für unsere Diskussion hier mitnehmen können. – Vielen Dank!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank, Frau Kollegin! – Dann für die CDU-Fraktion, Herr Kollege Gräff.

**Christian Gräff (CDU):** Vielen Dank! – Vielen Dank auch noch mal an die Anzuhörenden! Herr Dr. Bindseil hat es an einer Stelle schon anklingen lassen, nämlich die politische Begleitung der Auslandsdelegationsreisen. Ich hätte mir auch gewünscht, dass die Reise nach Boston und New York mit der Gesundheitswirtschaft im letzten Jahr stattgefunden hätte. Aber vielleicht wird das ja, jetzt in anderer Funktion, noch nachgeholt. – Spaß beiseite!

Herr Dr. Bindseil und Herr Vagt, an Sie noch die Frage: Was würden Sie sich wünschen, ganz konkret – wir stehen vor einer Haushaltsplanaufstellung des Doppelhaushaltes –, gerade bei dem Thema der Internationalisierung der Berliner Wirtschaft? Gibt es möglicherweise Dinge beim Außenwirtschaftsprogramm oder wie auch immer? – Ich habe aus den letzten Jahren die Erfahrung, dass der Fonds bei der IBB nicht ganz ausgeschöpft ist. Der wird dann immer beispielsweise durch Delegationsreisen der IHK und der IBB ausgeschöpft, aber nicht so viel, wie wir uns das vielleicht wünschen würden, von der Berliner Wirtschaft. Vielleicht gibt es noch ganz andere Punkte speziell zu diesem Thema Inbound und Outbound, was Sie sich wünschen würden. – Das vielleicht ganz kurz. Vielen Dank!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Danke sehr! – Für Die Linke, Herr Kollege Valgolio!

**Damiano Valgolio (LINKE):** Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Wir haben jetzt viel zu der Frage nachgefragt, was wir vonseiten der Politik, haushaltspolitisch, verbessern können, um den Unternehmen noch mehr zu helfen. Meine Frage ist, welche Probleme gerade kleinere Unternehmen sonst noch haben. Was steht den Investitionen im Ausland im Wege, sei es, dass in die Märkte reingegangen wird oder dass im Ausland produziert wird? Woran scheitert das nach Ihrer Einschätzung? – Klar, dass wir bestimmte internationale Krisen haben und viele Länder mehr auf Protektionismus setzen, das ist so, das werden wir wahrscheinlich landespolitisch nicht wirklich beeinflussen können. Welche Hindernisse sehen Sie aber noch, gerade für kleinere Unternehmen, ins Ausland zu gehen? Ist es die Sorge um die Investitio-

nen? Sind es Sprachbarrieren, fehlende Kontakte, oder wo schleift es da nach Ihrer Einschätzung am meisten?

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Danke sehr! – Ich habe mich selber auch auf die Redeliste gesetzt.

**Jörg Stroedter (SPD):** Das, was Sie gesagt haben, Herr Vagt, hat mich bewegt, hier etwas dazu zu sagen, weil mir das schon die ganze Zeit Sorgen macht. Wer den Fernseher anmacht und sich unsere Talkshows ansieht, der sieht nur ein Thema, nämlich den Krieg und die Panzer, aber über die wirtschaftlichen Auswirkungen reden wir gar nicht. Das, was Sie jetzt sagen, dass das so extrem bei den Firmen runtergegangen ist, das höre ich auch. Meine Frage an Sie: Was kann man jetzt dagegen machen? Wie kann man es erreichen, dass die Wirtschaft das Vertrauen hat, dort aktiv zu werden? – Es gibt ja auch sehr viele Bereiche, wo wir bisher noch sehr wenige Wirtschaftskontakte haben. Wie kann man die intensivieren? Welche Vorschläge hat die IHK dazu? Auch gerne: Welche Vorschläge hat Berlin Partner zu dem Thema? – Ich glaube, wir werden es nicht ändern können, dass einzelne Länder – in Amerika war es schon unter Donald Trump so – sich stärker abschotten und mehr auf die eigene Wirtschaft setzen. Wir sind aber ein Exportland und ganz stark darauf angewiesen, dass wir wirtschaftspolitisch unsere Rolle spielen. Ich höre das zum Beispiel auch aus der Automobilindustrie beim Beispiel China, dass viele Dinge nicht mehr so laufen, wie sie gelaufen sind. Das Russlandthema ist jetzt ein Sonderthema. Wie kann man aktiv werden, um sicherzustellen, dass die Kooperationen entsprechend laufen?

Dann würde ich auch noch mal, sowohl an Sie als auch an den Senat, die Frage nach den Auslandsbüros stellen. Wie beurteilen Sie das jetzt in der Entwicklung, Herr Staatssekretär? – Es war in der vergangenen Wahlperiode ein ganz großes Thema, das auszubauen. Da ist es aus meiner Sicht ein bisschen ruhig geworden. Vielleicht können Sie dazu noch etwas sagen. – Gut, das wäre es meinerseits.

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Gibt es noch weitere Wortmeldungen? – Das ist erkennbar nicht der Fall. Wollen Sie anfangen, Herr Staatssekretär? – Dann bitte!

**Staatssekretär Michael Biel (SenWiEnBe):** Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Meine sehr geehrten Damen und Herren Abgeordnete! Das mache ich sehr gerne. Ich kann gar nicht viel zu dem hinzufügen, weil Sie umfassend dargestellt haben, was wir alles machen und wie kleinteilig das zum Teil auch ist. Das hat aber auch den Grund, dass 70 Prozent, je nach Zählart, der Berliner Unternehmen bis zu 10 Mitarbeitende haben. Das heißt, wir haben nicht die großen Industriebetriebe, die an anderen Wirtschaftsstandorten unterwegs sind. Wir haben auch große, aber der Großteil sind die Kleinstunternehmen und die kleineren und mittelständischen Unternehmen, um die wir uns kümmern, für die der Weltmarkt aber auch von größter Bedeutung ist. Ich habe vorhin mal ein paar Schlaglichter erwähnt, was hier produziert wird und was auf der Welt nachgefragt wird. Es gibt einige Barrieren, die wir als Senat nicht alle stilllegen können, das hat auch mit der Sprache oder fehlenden Kontakten zu tun. Ich kann Ihnen aber vermitteln, dass diejenigen, die in Berlin ansiedeln wollen – auch das gehört zum internationalen Geschäft dazu –, ein sehr großes Interesse an Berlin entwickelt haben.

Jüngst war eine Delegation der Volksrepublik China in Berlin, um die Bundesregierung zu sprechen. Aber auch ein paar Vertreter aus einem Bezirk Pekings haben bei uns in der Wirt-

schaftsverwaltung vorgeschrieben. Das ist der größte Bezirk, wenn man in Peking landet, landet man in diesem Bezirk. Der größte Wunsch, den wir immer wieder hören, egal welche Länder vorsprechen, ist es, eine Direktflugverbindung zum BER zu organisieren. Das kann das Land Berlin leider auch nicht alleine, da ist der Bund in der Verantwortung und legt sich in dieser Frage, wenn es um die Vergabe von Lizenzen geht, mit anderen Großstädten wie Frankfurt, München und Hamburg an. Ich glaube aber, das ist ein Bereich, den wir alle miteinander noch mal stärker in den Fokus rücken müssen. Denn es ist für internationale Ansiedlungen in Berlin die Grundbedingung, dass diejenigen, die hier erstens ansiedeln wollen, zweitens auch arbeiten möchten, nach Berlin kommen müssen, ohne dreimal umzusteigen. Es ist ja sowieso unser Ziel, eher in die Langstrecke zu gehen als in die Kurzstrecke. Insofern macht es auch da Sinn, den BER zu stärken. Wir hören das von ganz vielen, die ein großes Interesse an Berlin haben, im Übrigen immer mit der Begründung: Die Innovationskraft dieser Stadt ist beeindruckend. – Das ist ja auch schon mal ein gutes Signal. Die haben im Zweifel aber auch den Wunsch, den die Berliner Unternehmen schon heute haben: Die wollen alle im S-Bahn-Ring riesigen Flächen haben. Das ist dann manchmal schwer möglich umzusetzen.

Ich wollte noch mal das stärken, was wir über das PFI-Programm „Back to Global“ bei Berlin Partner unterstützen, indem diese Delegationsreisen stattfinden. Das ist das A und O, um Kontakte weltweit zu knüpfen. Das ist für Unternehmen immer leichter, wenn eine politische Begleitung mit dabei ist, nicht im Sinne der Färbung, sondern um Anerkennung und Größe in den Verhandlungen aufzuzeigen. Ich kann Ihnen nur beipflichten: Wenn das noch mal stärker in den Fokus gerückt wird, ist das, glaube ich, gut. Was Boston angeht, Herr Gräff, habe ich Ihnen ja schon zugerufen, ist das große Interesse da, diese Reise nachzuholen. Es gibt ein paar andere Reisen, die aus wirtschaftspolitischer Sicht in Kürze und in Zukunft stattfinden müssen. Wir feiern nächstes Jahr die 30-jährige Städtepartnerschaft mit Tokio und die 30-jährige Städtepartnerschaft mit Peking. Auch da muss ein wirtschaftspolitischer Impetus bei den Delegationsreisen eine Rolle spielen. Beide Partner haben uns schon mitgeteilt, dass sie es sich sehr wünschen, das auf diesem Weg stattfinden zu lassen. Wir haben einige Partnerschaften. Ich denke an Indien, weil Indien als ein möglicher Standort für ein weiteres Berlinbüro gilt.

Herr Stroedter, ich komme jetzt zu Ihnen, was die Außenbüros angeht, wir nennen die Berlin-Büros. Wir hatten mal drei, New York, Peking – in Peking war das erste –, in Istanbul gab es auch mal eins. Aufgrund der politischen Vorkommnisse in der Türkei ist das geschlossen worden. Wir haben uns vorgenommen, dass wir die beiden bestehenden Büros evaluieren, noch in diesem Jahr, und uns auf den Weg machen, neue Standorte vorzuschlagen und dann auch umzusetzen. Denn auch das ist als Ankerpunkt und Ansprechstruktur vor Ort ganz wichtig, um die ausländischen Unternehmen, die ein Interesse an Berlin haben, erstens kennenzulernen, sie zweitens von Berlin zu überzeugen und dann zu uns eine Verbindung herzustellen.

In Indien ist es zum Beispiel so, dass wir mit der Region Karnataka – dort gibt es ein ähnliches Start-up-Ökosystem, wie wir es in Berlin haben – bereits ein MOU unterschrieben haben, um eine stärkere wirtschaftliche Verknüpfung miteinander einzugehen. Das sind Anknüpfungspunkte, wo ich mir vorstellen könnte, dass wir noch mal stärker in eine Struktur vor Ort gehen. Das war jetzt kein Petitum dafür, dass wir morgen das Büro dort eröffnen, aber es gibt die Verbindung, die wir uns noch mal stärker anschauen werden, um weitere Berlin-Büros zu eröffnen. Das ist ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor bei der Anbahnung von Geschäften, von Ansiedlungsfragen et cetera. Singapur haben Sie schon genannt. Auch das ist ein interessanter Ort, um dort ein Berlin-Büro ins Gespräch zu bringen.

Mir wäre noch mal wichtig, neben der guten Ausstattung und der einzelnen Förderstrukturen, die wir in der internationalen Kooperation haben, dass wir, wie Sie es beschrieben haben, Berlin als Marke anders platzieren. Ich habe mal den Satz geprägt: Das, was „Made in Germany“ früher war, sollte unser neuer Goldstaub werden, indem wir „Made in Berlin“ stärker ins Schaufenster stellen. – Hier werden in der Tat Dinge produziert, die in der Welt angenommen und gekauft werden, die aber nicht mit Berlin in Verbindung gebracht werden. Das hat etwas mit Erzählungen zu tun. Wir als Senat haben uns darauf verständigt, das Thema „Made in Berlin“ auch in dieser Frage noch mal stärker zu positionieren. Auch dafür sind solche Reisen sehr wichtig.

Ein letzter Punkt, der noch stärker in den Fokus rücken sollte, ist die Verbindung von Außenwirtschaftsfragen mit der Entwicklungszusammenarbeit, die wir in Berlin ja auch machen. Die Landeszentrale für Entwicklungszusammenarbeit sitzt in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe. Wir haben in Berlin ein unheimliches Pfund an Unternehmen, die in der Entwicklungszusammenarbeit unterwegs sind, nicht im Sinne von: Wir leisten Entwicklungshilfe –, sondern die tatsächlich eine unternehmerische Idee auf den Markt werfen, um Problemlagen oder wirtschaftliche Entwicklungen in anderen Ländern zu betreiben beziehungsweise zu unterstützen und ihre Base in Berlin haben; das ist ja wichtig in dem Bereich. Das sucht seinesgleichen. Wenn wir das mit der klassischen Wirtschaft – in Anführungszeichen gesetzt – und den außenwirtschaftlichen Impulsen, die wir setzen wollen, verbinden, dann entwickelt das noch mal eine ganz neue Stärke.

Wir haben das Thema Impact vorhin einmal angesprochen, dazu zählt der Bereich im Übrigen auch. In Berlin sitzen so viele Unternehmen wie in keiner anderen Stadt und an keinem anderen Wirtschaftsstandort in Deutschland, die sich der Frage der Entwicklungszusammenarbeit widmen. Die Verbindung zwischen diesen beiden Polen ist, glaube ich, sehr wichtig. Das tun wir an einigen Stellen auch, das möchten wir aber ausbauen. – Danke!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank, Herr Staatssekretär! – Dann Herr Dr. Bindseil zur Beantwortung!

**Dr. Kai Uwe Bindseil (Berlin Partner):** Sehr gerne! Ich fange mal bei dem Problem der KMU bei der Internationalisierung an, das von Ihnen angesprochen worden ist. Man muss sich einfach klar sein: Wenn ein KMU sich entscheidet, an einen Markt zu gehen – Indien, China, was weiß ich –, dann kann es das nicht mit 10 000 Euro tun, dann muss es davon ausgehen: Über die nächsten drei, vier Jahre werde ich 500 000, 1 Million Euro investieren müssen, über Vertriebspartner, Reisen und so weiter und so fort. – Deshalb sind viele zögerlich. Dann muss man sicherlich auch noch mal in die einzelnen Branchen hineinschauen. Medizintechnikunternehmen küssen mir nicht die Füße, wenn ich von Indien spreche, denn da bestehen dann plötzlich Ängste, dass ein möglicher Vorteil, den man hat, dort kopiert wird, es geht um das Thema Patentschutz.

Worum geht es KMU, wenn sie das machen wollen? – Es geht um eine Unterstützung, auch ein bisschen mehr, als wir es vielleicht im Moment in der monetären Förderung haben, und zweitens um den Aspekt von Sicherheit der Investitionen, Patentschutz und so weiter, und das Dritte sind Support und Verbindungen. Märkte wie China, aber auch gerade die Fernostmärkte rund um Singapur, die angesprochen worden sind, sind ein bisschen anders als in Europa.

Dort, glaube ich, zahlen solche Programme wie „Back to Global“ oder was möglicherweise darauf folgt, sehr darauf ein, dass die Dinge dort gut weitergehen können. Da wird man tatsächlich etwas brauchen können.

Zum Thema der politischen Unterstützung noch mal, weil Herr Staatssekretär Biel das ansprach: Es hilft den Kleinen, aber es hilft dann auch den Großen. Wenn ein Stefan Oelrich von Bayer nach Boston fahren kann, begleitet durch die Frau Senatorin und möglicherweise durch den Regierenden Bürgermeister, dann hilft das vielleicht nicht unmittelbar bei der Markterschließung dort, aber es hilft dem Konzern, dass er sehr wichtig ist und dass Berlin ein guter Standort im international aufgestellten Bayer-Konzern ist und an der Stelle unterstützt werden kann.

Zum Thema der Auslandsbüros und zu dem, was dazu genannt worden ist: Wir finden es tatsächlich nicht ganz falsch, neben dem Thema Singapur oder Südostasien auch über das Thema Istanbul noch mal nachzudenken. Istanbul ist nach wie vor ein Markt, wo wir ganz viel Ansiedlungsinteresse haben, und durch die Art und Weise, wie Berlin aufgestellt ist, gibt es auch ein Interesse an dem Außenwirtschaftsthema. Das würden wir uns sicherlich gerne wünschen.

Die Ressourcen sind angesprochen worden. Denken wir bei Ressourcen bitte immer wieder daran, dass nicht nur die Energie eine Ressource ist, sondern auch das Wasser – heute ist mal genug da – ist eine Ressource. Themen, wie wir sie bei Intel in Magdeburg haben, sind große und schwierige Themen. Es sind neben viel Geld auch viel Energie und viel Wasser, was da gebraucht wird. Da hilft es, dass Berlin sehr oft mit Branchen am Start ist, die wirklich darauf aufgestellt sind, Innovationen zu entwickeln, um mit Ressourcen verantwortungsvoll umzugehen. In dem Zusammenhang sollten wir auch an die Impactindustrie denken, die heute schon ein paar Mal genannt wurde, wir sollten aber auch an NGOs denken. Wir waren daran beteiligt, dass die WHO hier ein Zentrum für Pandemic and Epidemic Intelligence aufgebaut hat. Wir haben im Moment ein Interesse auch seitens der einen oder anderen UN-Organisation.

In dem Zusammenhang komme ich jetzt vielleicht noch mal zu unserem Wunsch. Ich würde mir wünschen, dass das Land Berlin mehr darüber nachdenkt, wie es möglicherweise die Ansiedlung solcher internationalen Organisationen unterstützen kann. Wir wissen, dass viele dieser Organisationen mittlerweile sagen: Ja, Bonn ist schön, aber wir wollen nicht unbedingt nach Bonn gehen. – Der Bund weiß, glaube ich, dass er eine Hauptlast der finanziellen Verpflichtungen tragen kann. Wenn das Land dort aber mit mehr als netten Worten und dem roten Teppich unterstützen kann, dann wäre das sicherlich hilfreich, damit wir mehr solcher Einrichtungen, Thinktanks, bekommen können, die all das, was dann Richtung Ressourcenschutz, Ressourcenknappheit kommt, unterstützen können. – So weit vielleicht zu den Fragen. Ich hoffe, ich bin auf die wesentlichen Fragen eingegangen.

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank für die Ausführungen! – Dann Herr Vagt, bitte!

**Henrik Vagt (IHK):** Herzlichen Dank für die Fragen! Ich würde versuchen, die Fragen so weit zu clustern und entsprechend zu antworten. – Ich beginne mit der Frage von Frau Lüdke zur Diversifizierung. Die Frage ist, vor welchen Herausforderungen die Unternehmen bei der Diversifizierung stehen und wie wir diesen begegnen können. Zunächst möchte ich mal sa-

gen, dass es grundsätzlich keine neue Entwicklung ist, dass die deutschen und auch die Berliner Unternehmen versuchen, ihre Lieferketten zu diversifizieren, auch in Asien nicht. Man muss aber feststellen, dass sich dort in den letzten Jahren eine neue Dynamik entwickelt hat. Wir haben vor fünf Jahren bereits erste Tendenzen zur Diversifizierung gesehen, auch von Lieferketten und Auslandsmärkten, gerade in Asien, die insbesondere mit einer höheren Effizienz begründet waren, die haben aber nicht so richtig Früchte getragen. Das hat sich in den letzten Jahren noch mal deutlich verändert, weil durch die verschiedenen Sanktionen, auch der USA gegenüber China, durch die anderen Entwicklungen – Frau Bozkurt hatte das Thema Lieferketten insgesamt angesprochen –, aber natürlich auch durch die politischen Risiken, die mit dem chinesischen Markt und den Marktzugangsbedingungen, die dort herrschen, wahrgenommen werden, verstärkt versucht wird, auf dem asiatischen Markt zu diversifizieren. Diese Entwicklung ist durchaus zu beobachten und entwickelt eine neue Dynamik.

Man muss aber trotz allem zunächst mal konstatieren, dass dieses ganze Thema Derisking und Diversifizierung nicht kostenlos ist. Das ist etwas, was Investitionsmittel aus den Unternehmen abzieht und dazu führt, dass andere Märkte eventuell nicht erschlossen werden können. Das ist natürlich etwas, was den kleinen und mittleren Unternehmen besonders schwerfällt. Wenn sie in ihren Zielländern stärker diversifizieren, können sie nicht so gut die Produktion skalieren und ihre Investitionsmittel entsprechend dort zum Einsatz bringen. Insofern ist eine Diversifizierungsstrategie immer mit enormen Kosten und mit eventuell höheren Preisen beim Endkunden verbunden. Das führt dazu, dass diese Strategien nur sehr behutsam angegangen werden. Sie müssen jetzt angegangen werden, weil das Thema Decoupling oder Diversifizierung generell an Brisanz gewonnen hat. Grundsätzlich gilt aber weiterhin – das ist auch das, was wir von den Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt unterwegs sind, hören –, dass die Unternehmen dort investiert bleiben wollen und dass sie versuchen wollen, vom chinesischen Markt aus den asiatischen Markt zu entdecken. Insgesamt stellen wir gerade im Umgang mit China fest, dass das Thema „China for China“ für deutsche Unternehmen eine große Rolle spielt. Das heißt, ich produziere in China für den chinesischen Markt, weil mir das gegebenenfalls den Marktzugang in China sichert.

Das zweite Thema, das ich kurz beantworten möchte, ist die Frage des Windows of Opportunity; Frau Bozkurt, Sie hatten es angesprochen. Sind solche Entwicklungen, wie der IRA in den USA, oder andere Handelsabkommen nicht vielleicht auch eine Chance für Berliner Unternehmen, in diesen Märkten Fuß zu fassen? – Ich glaube grundsätzlich schon, dass das so ist. Ich glaube vor allem, dass das Thema Nachhaltigkeit, wie auch Herr Staatssekretär Biel es ausgeführt hat, eine Stärke für die Berliner Unternehmen sein kann, sich auf diesen Märkten zu platzieren. Ich glaube, dass sie sich auch mit dieser Marke im Kontext des IRA sehr gut auf den US-amerikanischen Märkten positionieren können, aber auch dort haben wir diese Local-Content-Qualifikation, die es gerade den kleineren Berliner Unternehmen schwermacht, auf diesen Märkten Fuß zu fassen. Grundsätzlich würde ich es aber erst einmal so einschätzen, dass es Chancen bietet, auf diesen Märkten tatsächlich Fuß zu fassen. Insofern würde ich diese These des Windows of Opportunity erst mal unterstützen.

Insgesamt ist es bei der Diversifizierung von Lieferketten so – weil Sie diese Frage gestellt hatten –, dass seit vielen Jahren die deutschen Unternehmen versuchen, auf den internationalen Märkten ihre Lieferketten ebenfalls zu diversifizieren, mit mehr oder weniger großem Erfolg, wie gesagt, aufgrund der Kapitalintensität dieses Schrittes. Ich denke und gehe davon aus, dass sich dieser Trend auch in den nächsten Jahren noch weiter fortsetzen wird.

Herr Gräff hatte die Frage gestellt, welche Standorte wir stärker in den Blick nehmen sollten und was wir uns vom Senat wünschen. Ich möchte mich dem anschließen, was Herr Dr. Bindseil bezüglich der Zielmärkte oder auch der Unterstützung der KMU gesagt hat. Sicherlich ist die ausgefallene Reise in die USA unbedingt nachzuholen. Ich denke aber auch an solche Märkte wie asiatische Zielmärkte, wie zum Beispiel Indien, wo wir als Berliner sicherlich die Chance haben, unsere Handelsbeziehungen noch zu intensivieren. Das wäre eine sinnvolle Strategie auch in der Berliner Außenwirtschaftsstrategie.

Herr Valgolio hatte die Frage gestellt, welche Probleme die Kleinen haben. Ein paar Probleme haben wir schon genannt, ein paar haben wir in der Diskussion gehört. Sicherlich spielen natürlich immer Sprachbarrieren und die Kapitalintensität des Aufbaus der Produktion in nicht europäischen Märkten eine große Rolle. Das betrifft viele Märkte, aber China ist der Markt, der immer am stärksten im Fokus steht, weil es nun mal der wichtigste Handelspartner für Berlin ist, Platz 1 bei den Importen, Platz 2 bei den Exporten. Das ist vielleicht ein bisschen ein Pars pro Toto für das, was es für Berliner Unternehmen auf anderen Märkten schwierig macht. Das ist die Asymmetrie beim Marktzugang, das ist das Thema, dass die Unternehmen gezwungen sind, zum Teil zu lokalisieren, also vor Ort aktiv zu werden, dass sie Joint Ventures bilden müssen, um den Technologietransfer entsprechend voranzutreiben, dass der Schutz des geistigen Eigentums nicht immer vollständig gewährleistet ist und dass die Verwaltungsprozesse nicht immer genauso sind, dass die Unternehmen sie sofort durchschauen können. Deswegen gibt es die Unterstützungsstrukturen, ein Berlin-Büro in Peking, ein Berlin-Büro in New York. Es gibt natürlich auch die Unterstützungsstrukturen der Außenhandelskammern, die immer wieder hilfreich sind. Generell fällt es aber kleinen und mittleren Unternehmen schwer, gerade wenn diese Marktzugangsbarrieren existieren, dort Fuß zu fassen.

Letzter Punkt, zur Frage von Herrn Stroedter, welche konkreten Vorschläge wir haben: Das hatte ich vorhin zum Teil schon ein bisschen angedeutet. Wie gesagt, wenn man sich das Programm für die Internationalisierung anschaut, ist es ein zentrales Instrument für die Außenwirtschaftsförderung in Berlin und sollte auf seine Zugänglichkeit, die Nutzbarkeit und die Wirksamkeit für Unternehmen weiterhin geprüft werden. Es sollte auch mit neuen Förderangeboten versehen werden, um Unternehmen bei den nötigen Anpassungen im internationalen Geschäft bestmöglich zu unterstützen.

Ich hatte das Thema kleine und mittlere Unternehmen angesprochen, dass diese insbesondere dort die richtigen Förderstrukturen finden sollten, aber dass sie auch gefördert werden, in den lokalen Märkten zu investieren. Es geht nicht nur darum, dort auf einer Messe unterwegs zu sein, sondern es geht tatsächlich darum, Strukturen aufzubauen, mal jemanden dorthin zu schicken, der den Markt erkundet, dass das finanziert werden kann und dass das Unternehmen sich im lokalen Markt einbetten kann.

Der zweite Punkt ist tatsächlich der Ausbau der spezifischen Berliner Unterstützungsstrukturen im Ausland. Wir hatten jetzt mehrere Standorte für die Berliner Auslandsbüros erwähnt. Aber das ist sicherlich ein Thema, wo Berlin einen eigenen Beitrag leisten kann, um Berliner Unternehmen im Ausland zu unterstützen. Hier sehen wir große Chancen, dass man das an weiteren Standorten weiter erprobt. – Vielen Dank!

**Vorsitzender Jörg Stroedter:** Vielen Dank an Sie beide für die sehr konzentrierten und präzisen Antworten auf die Stellungnahmen, sodass wir das auch noch in der weit fortgeschrittenen Zeit haben schaffen können! Dafür herzlichen Dank vom Ausschuss! Ich bitte um Entschuldigung dafür, dass Sie so lange warten mussten. – [Allgemeiner Beifall] – Ich gehe davon aus, dass wir wie immer vertagen, bis das Wortprotokoll da ist und dann abschließend eine Auswertung machen. – Das ist der Fall. Dann können wir Tagesordnungspunkt 4 abschließen.

#### Punkt 5 der Tagesordnung

##### **Verschiedenes**

Siehe Beschlussprotokoll.