

Wortprotokoll

Öffentliche Sitzung

Ausschuss für Wirtschaft, Energie und Betriebe

74. Sitzung
24. August 2026

Beginn: 14.03 Uhr
Schluss: 16.39 Uhr
Vorsitz: Jörg Stroedter (SPD)

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
Food Made in Berlin – Standort strategisch stärken
(auf Antrag der Fraktion der CDU und der Fraktion der SPD)

[0312](#)
WiEnBe

Hierzu: Anhörung

Zu diesem Tagesordnungspunkt darf ich Frau Teipel begrüßen, Leiterin des Fachgebiets Industrie, Senatsverwaltung Wirtschaft, Energie und Betriebe, und Frau Reese aus dem gleichen Fachbereich, die uns gegebenenfalls für Fragen zur Verfügung stehen. Dann darf ich unsere Anzuhörenden begrüßen. Sie haben dann schon mal kennengelernt, wie es hier so in der Aktuellen Viertelstunde läuft, also die, die das erste Mal da waren. Die schon öfter da waren,

kennen das ja. Als Anzuhörende begrüße ich in alphabetischer Reihenfolge Herrn Dr. Kai Uwe Bindseil, Abteilungsleiter Gesundheitswirtschaft, Industrie, Infrastruktur, Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH – herzlich willkommen! –, Herrn Nils Doerwald, Vorstandsmitglied, FRUCHTHOF BERLIN Verwaltungsgenossenschaft eG – auch Ihnen ein herzliches Willkommen! –, Herrn Jörn Freitag, Prokurist und Leiter Immobilien und kaufmännischer Bereich, Berliner Großmarkt GmbH – herzlich willkommen! –, Herrn Tim Fronzek, Geschäftsführer, Nosh.bio GmbH – auch Ihnen ein herzliches Willkommen! –, und Herrn Roland Greifeld, Direktor der D-A-CH-Region, Civocracy Sachsen. Auch Ihnen ein herzliches Willkommen in der Runde! – Es sind jetzt fünf Anzuhörende, das sind relativ viele, aber Frau Dr. Bohle war im Urlaub und ich habe das in der letzten Woche, nachdem noch Nachmeldungen kamen, durchlaufen lassen. Wir haben sonst immer maximal vier gesagt. Das gibt aber gleich die spannende Aufgabe für Sie alle, maximal fünf Minuten als Eingangsstatement, danach kommt die Fragerunde. Dann können Sie wieder entsprechend antworten und haben auch gegebenenfalls mehr Zeit.

Ich frage jetzt erst mal, Anfertigung eines Wortprotokolls ist wie immer gewünscht? – Da wird genickt. Dann machen wir das so. – Dann kommen wir zur Begründung des Besprechungsbedarfs für diesen Punkt 2 durch die Fraktionen der CDU und SPD. – Frau Kollegin Lüdke, bitte sehr!

Tamara Lüdke (SPD): Vielen herzlichen Dank! – Sehr geehrte Damen und Herren! Liebe Kolleginnen und Kollegen! Heute befassen wir uns mit einem Thema, das für einige überraschend uns nicht nur kulinarisch beschäftigt, sondern vor allem wirtschaftlich und strategisch auch von großer Bedeutung für Berlin ist. Berlin hat nämlich schon heute eine sehr diversifizierte Foodszene. Die Szene schafft Arbeitsplätze, sie treibt Innovation, und das von traditionellen Handwerksbetrieben bis hin zu Foodtech-Start-ups. Deshalb ist sie natürlich auch ein wichtiger Teil der Berliner Wertschöpfungskette. Sie trägt zur Attraktivität der Stadt bei. Sie hat ein nationales, aber auch ein großes internationales Potenzial.

Doch es ist so, dass im Vergleich zu anderen Metropolen, wie Kopenhagen oder Lyon, die längst auch international Foodstandorte geworden sind, uns hier noch eine gemeinsame Strategie fehlt, um das volle Potenzial auszuschöpfen. Es gibt die Berliner Ernährungsstrategie, sie wird den meisten hier sicherlich sehr gut bekannt sein, aber sie hat noch keine Vermarktungsansätze. Das soll sie, aus meiner Sicht, vielleicht auch gar nicht unbedingt bekommen. Das werden wir heute sicherlich mitdiskutieren. Wir kennen aber auf jeden Fall bereits die Problematik, dass die aktuelle Fragmentierung der Branche uns doch dabei hemmt, Synergien und auch Skaleneffekte zu finden.

Deshalb möchte ich schon jetzt darauf zurückkommen: Es hat sich auch schon ein Berlin Food Network gegründet. Darauf kann Berlin in gewisser Weise stolz sein. Die Branche will sich vernetzen, will sichtbarer werden, will gemeinsam wachsen. Dazu gibt es seit diesem Sommer auch eine GRW-Netzwerkförderung der Senatsverwaltung, die das als Potenzial erkannt hat. Ich glaube, das allein wird nicht reichen. Deshalb freue ich mich, heute hier die Anzuhörenden begrüßen zu dürfen! Ich freue mich, dass Sie sich gemeinsam mit uns die Zeit nehmen, um über die politischen Weichenstellungen zu sprechen, und darüber, wie wir ein wettbewerbsfähiger Foodstandort werden können. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke! – Weitere Begründungswünsche sehe ich nicht. Dann können wir in die Anhörung eintreten und kommen zu den Stellungnahmen der Anzuhörenden; wie gesagt, maximal fünf Minuten, die Uhr läuft, Sie sehen sie auch selbst. – Herr Dr. Bindseil, Sie sind der Erste nach Alphabet, fangen Sie an, bitte!

Dr. Kai Uwe Bindseil (Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH): Danke! Ich fange gern an. – Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Frau Senatorin Giffey! Herr Staatssekretär Biel! Sehr geehrte Mitglieder des Abgeordnetenhauses! Ich bedanke mich erst mal ganz herzlich für die Einladung, über eine für uns auch sehr wichtige Branche im Land Berlin zu sprechen! – Ich fasse am Anfang ganz kurz noch mal zusammen, was wir eigentlich machen, obwohl Sie das alle wissen: Wir siedeln internationale Unternehmen in Berlin an. Wir unterstützen Berliner Unternehmen dabei zu wachsen, aber auch in schwierigen Zeiten, dass sie sich sicher positionieren können, und wir bringen Innovation in die Berliner Wirtschaft. Das machen wir am besten dadurch, indem wir Innovationsökosysteme entwickeln. Trotz der schwierigen Zeiten funktioniert das ganz gut. Vor wenigen Wochen haben Frau Senatorin Giffey und unsere Geschäftsleitung die Halbjahreszahlen bekanntgegeben, und das waren immerhin im ersten Halbjahr 1,4 Milliarden Euro, die in die Berliner Wirtschaft investiert worden sind – ein gutes Signal in dieser Zeit.

Was machen wir für die Unternehmen? – Wir helfen ihnen dabei, Immobilien zu finden. Das ist in dieser Zeit ganz wichtig. Darauf komme ich auch noch mal beim Thema Food zu sprechen. Wir kümmern uns mit den Unternehmen um Finanzierungen. Wir kümmern uns um das Thema Talente, zum Beispiel bei Visaverfahren, und wir gestalten Innovationsökosysteme. Dabei unterstützen wir die gesamte Berliner Industrie, insbesondere Firmen mit hoher Wertschöpfung, Firmen, die skalieren können, Firmen, die exportieren können und die industriell produzieren können. Das ist dann eben von der Mikrosystemtechnik über Medizintechnik bis zur Ernährungsbranche – über all die eben genannten Bereiche – Ansiedlung und im Bestand. Dazu nutzen wir insbesondere auch die Rahmenpläne, die uns das Land an die Hand gibt. Der Masterplan Industrie ist für uns ein wichtiges Tool gewesen, die Innovationsstrategie der Länder und seit Neuem die Deep Tech Berlin Agenda, die vor einigen Wochen vorgestellt worden ist.

[Es wird eine Folie gezeigt.]

Hier habe ich Ihnen mitgebracht, einfach mal, um die Diversität zu zeigen, denn die Logos können wir nicht durchgehen, so viele sind es, was sich hier in Berlin im Bereich Food tummelt. Das sind viele Start-ups. Das ist das, was Orange ist. Da sind aber auch viele dunkelgrüne Corporates, Mittelstand, dabei. Da sind in dem Feld viele NGOs dabei. Das ist aber auch die Ernährungsbranche, die da mitspielt, und das Thema Wissenschaft, auf das ich gleich noch komme. Hier ist eine Szene, ich gebe Ihnen recht, da kann man noch ein bisschen strukturieren und sich planerisch aufstellen, aber die Szene ist da, und die Szene kennt sich an der Stelle. Das sind allein auf dieser Karte über 150 Organisationen, die Sie hier sehen.

Ein Satz zum Thema Innovationskraft: Das geht heutzutage in sehr moderne Dinge hinein, die da entwickelt werden, mit Bezug zur Ernährungsforschung, Lebensmitteltechnologie, Agrarforschung, Gesundheitsforschung an Charité, TU, HU, FU. Das ist ein Feld, das für uns ganz besonders wichtig ist. Wir engagieren uns hier sehr bei Foodtech, aber auch Themen, die da runter spielen, wie alternative Proteine, nachhaltige Ernährung, innovative Lebensmittelinno-

vationen und so weiter und so fort. Drei Namen von Start-ups will ich auch ganz kurz nennen: das Kreuzberger Start-up PROJECT EADEN, das pflanzlichen Schinken- und Wurstersatz hergestellt hat, das wir bei neuen Produktionsräumen unterstützt haben, das Unternehmen Formo, die mit Fermentation tatsächlich Milchproteine herstellen, die über 90 Millionen Dollar für ihre Finanzierung eingesammelt haben, und die Nosh.bio, die gleich spricht, haben wir zum Beispiel bei ihrer Ansiedlung nach Adlershof unterstützt.

Wichtig an der Stelle ist das Thema Vernetzung, das wurde angesprochen, über die Food-Bubble Berlin, die wir auch gemeinsam betreuen. Ein letztes Treffen hat es mit Staatssekretär Biel in der Verwaltung in der Martin-Luther-Straße gegeben. Das geht weiter. Aus unserem privaten Netzwerk unterstützen wir insbesondere die Gastronomie. Hier will ich kurz die Berliner Meisterköche nennen, die ein wichtiges Format sind, wo insbesondere auch Nahrungsproduzenten mit Nahrungsmittelnutzern, mit der Spitzengastronomie, zusammenkommen.

Was braucht es denn aus unserer Sicht für Berlin, um sich weiter gut zu entwickeln? – Die Branche hat sich ausgezeichnet entwickelt, aber Kaufkraftrückgang merkst du auch in diesem Bereich. Es ist Bedrohungspotenzial für die Branche da, und die Bäume wachsen im Moment nicht in den Himmel. Da ist es ganz besonders wichtig, gute Standortfaktoren, wie bezahlbare Gewerbeflächen, vorzuhalten, wo sich die Unternehmen tatsächlich weiterentwickeln können. Das passiert hier sehr, glaube ich, denn wir müssen wissen, in anderen Branchen, die ich überschaue, ist die Marge bei den Endproduzenten eben nicht 20, 30 Prozent, wie bei der Pharmaindustrie, sondern die REWEs und EDEKAs, die da produzieren, haben Margen von 4 bis 5 Prozent. Wir brauchen also bezahlbare Gewerbeimmobilien.

Wir brauchen auch weiterhin eine Stärkung der Branche, was das Thema Innovationskraft betrifft, um hier wirklich neue Möglichkeiten aufzuzeigen, neue Wertschöpfungspotenziale, wie alternative Proteine, Ersatzprodukte, Fermentation, Algenreststoffe, Kreislaufwirtschaft, neue Dienstleistungen, Digitalisierung und Tech. Das heißt, für die nächste Wahlperiode, wenn ich damit schließen darf, würden wir uns eine intensive Bearbeitung des Themas Lebensmittel, Food im Rahmen der Deep Tech Berlin Agenda wünschen. Wir würden uns auch in Zukunft eine starke Branchenunterstützung für die Branche Ernährung und Lebensmittel wünschen, und drittens, ich sage es noch mal, gute Rahmenbedingungen, insbesondere Gewerbeimmobilien, für die Branche. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Dann, Herr Doerwald, sind Sie der Nächste.

Nils Doerwald (FRUCHTHOF BERLIN): Vielen Dank! – Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Sehr geehrte Frau Senatorin Giffey! Sehr geehrter Herr Staatssekretär Biel, der uns gerade kurz verlassen hat! Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete! Zunächst einmal möchte ich mich herzlich bedanken, heute zum Thema Food Made in Berlin Stellung nehmen zu dürfen! Es wurde schon gesagt, ich bin Nils Doerwald, Vorstand der FRUCHTHOF BERLIN Verwaltungsgenossenschaft eG, aber auch der Händlergemeinschaft Beusselmarkt eG und Vorsitzender im Lenkungskreis der Junioren des Deutschen Fruchthandelsverbandes e. V.

Die, die es nicht wissen, der FRUCHTHOF BERLIN ist seit 1949 die größte Handelsplattform für frisches Obst und Gemüse der Metropolregion Berlin-Brandenburg. 50 Unternehmen, etwa 1 500 Beschäftigte, verbinden regionale, nationale und internationale Erzeuger mit etwa 2 500 gewerblichen Kunden – das sind Markthallen, Wochenmärkte, Krankenhäuser,

soziale Einrichtungen, alles das – und versorgen diese jährlich mit etwa 220 000 Tonnen Ware. Im Unterschied zu den großen Handelskonzernen sind die am FRUCHTHOF beziehungsweise am Berliner Großmarkt ansässigen Handelsbetriebe in Berlin ansässig und dementsprechend auch in Berlin steuerpflichtig. All das macht den FRUCHTHOF zu einem zentralen Bestandteil der Berliner Ernährungswirtschaft und damit auch von Food Made in Berlin. Deswegen freue ich mich, dass ich heute hier sein kann!

Ich denke jedoch bei Food Made in Berlin nicht unbedingt zuerst an die kreative und durchaus innovative Berliner Start-up-Szene, zu der schon etwas gesagt wurde und zu der sicherlich Herr Greifeld noch einiges sagen kann, sondern ich denke natürlich an regionale Wertschöpfung, kurze Lieferwege, belastbare Lieferketten, moderne Logistiklösungen. Ich denke an Ernährungssicherheit und Krisenresilienz, Vielfalt, fairen Wettbewerb und natürlich an belastbare Netzwerke und kurze Wege. Damit denke ich vor allem, wie sollte es anders ein, an die vielen kleinen und mittelständischen Betriebe, die am Berliner Großmarkt jeden Tag die Stadt zuverlässig versorgen.

Ich freue mich daher sehr über die Impulse der jüngeren Vergangenheit, die die Ernährungswirtschaft betreffen. Da gab es ressortübergreifend von einigen Senatsverwaltungen doch schon viele Sachen. Ich freue mich, dass wir ein aktives Mitglied der Berliner Ernährungsstrategie sind und unsere Erfahrungen auch im Rahmen des Runden Tisches gegen Lebensmittelverschwendung einbringen können. Ich freue mich ausdrücklich über die Überlegungen der Senatsverwaltung für Justiz und Verbraucherschutz für die Berliner Marktkonferenz. Das ist eine Idee, die aus der Bewerbung zur International Public Markets Conference hervorgegangen ist. Diese Bewerbung wurde auch aktiv von der Senatsverwaltung für Wirtschaft, vielen Bezirken, Organisationen und Verbänden mitgetragen, und ich hoffe, dass diese Berliner Market Conference zustande kommt, um einfach das Berliner Marktleben und Marktgeschehen nachhaltig zu stärken. Natürlich freue ich mich auch über das Pilotvorhaben Food Made in Berlin, das die Ernährungswirtschaft sichtbarer machen, Akteure vernetzen und Innovationen fördern soll, weil ich an die Leistungsfähigkeit der Berliner Ernährungswirtschaft glaube. Nicht nur auf dem Großmarkt, sondern insgesamt stadtweit haben wir da jede Menge Power und Potenzial.

Damit nicht nur neues Food Made in Berlin etabliert werden kann, sondern auch das Bestehende weiterhin funktioniert, benötigen die kleinen und mittelständischen Betriebe wettbewerbsfähige Strukturen und faire Rahmenbedingungen. Das hatte mein Vorredner auch schon hervorgehoben. Diese Bedingungen werden heute schon gestellt, unter anderem am Berliner Großmarkt. Hier sehen wir aber, dass es, ähnlich wie bei anderen öffentlichen Einrichtungen, einen großen Nachholbedarf gibt. Den will die Berliner Großmarkt GmbH auch aufholen. Dafür braucht sie aber dringend die Unterstützung des Landes Berlin und der Senatsverwaltung.

Ein Punkt, der an dieser Stelle genauso wichtig ist, ist das Thema Gewerbemieten. Das wurde auch schon angesprochen. Wir haben auf dem Berliner Großmarkt oftmals ungedeckelte Indexmieten. Diese sind in den letzten sechs Jahren aufgrund der sich aneinanderreihenden Krisen doch explodiert, 26 Prozent. Auch hier wäre es schön, wenn man diese kleinen Betriebe ein Stück weit entlasten könnte.

Mein Appell heute an Sie: Für ein starkes Food Made in Berlin, also eine innovative und starke Berliner Ernährungswirtschaft, sollte die heutige Sitzung der Ausgangspunkt für eine berlinweite, ressortübergreifende, aber dringend auch parteiübergreifende Ernährungspolitik sein, eine Politik, die bestehende Strukturen stärkt und den vielen Akteurinnen und Akteuren dieser Stadt Rahmenbedingungen zur Verfügung stellt, um dort ihr Potenzial voll ausschöpfen zu können, eine Politik, die wie andere Großstädte in der Ernährung ein strategisches Zukunftsthema sieht mit einem wirtschaftspolitischen Potenzial, was wir dringend heben sollten. Dementsprechend freue ich mich, wenn ich mit dem bisschen, was ich dazu beitragen kann, aktiv die Ernährungsstrategie und auch dieses Food Made in Berlin unterstützen kann. Ich freue mich auf Ihre Fragen, die Sie dann hoffentlich zahlreich stellen werden, und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann Herr Freitag als Nächster.

Jörn Freitag (Berliner Großmarkt GmbH): Vielen Dank! – Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Frau Senatorin! Sehr geehrte Abgeordnete! Vielen Dank, dass wir als Landesunternehmen, als Betrieb des Landes Berlin, die Möglichkeit haben, uns hier heute vorzustellen! – Das Berliner Großmarktgelände ist für diejenigen, die es vielleicht nicht direkt wissen, oben an der nördlichen Beusselstraße, ein Areal eingegrenzt durch den S-Bahn-Ring, die Beusselstraße, die Stadtautobahn und Kanäle. Wir haben insgesamt eine Fläche von 33 Hektar. Das klingt jetzt etwas abstrakt, aber Sie können sich das so vorstellen: Sie könnten den Alexanderplatz dort achtmal raupacken oder auch das Olympiastadion fünfmal, sicherlich nicht gleichzeitig. Wir haben auf unserem Grundstück insgesamt über 300 Mieter. Das sind etwa 2 500 Arbeitsplätze, die dort geschaffen sind und hier entsprechend die Zwecke des Großmarktgeländes als zentralen Ort für Logistik und Großhandel von Lebensmitteln in allen Varianten darstellen, aber auch die Lebensmittelweiterproduktion und -produktion. Als Beispiel: Wir haben sowohl Fleisch als auch Fisch, natürlich Früchte und Obst und Gemüse, insbesondere durch unseren langjährigen, sehr wichtigen Mieter, den FRUCHTHOF, aber auch der Berliner Blumengroßmarkt befindet sich dort.

Wir sind seit vielen Jahren auch Bestandteil und gern Aktionspartner in der Mitwirkung der Netzwerke für Ernährungsstrategie hier im Land Berlin. Wir sind im kontinuierlichen Austausch mit den Verantwortlichen, sowohl was das Thema der Vermeidung von Lebensmittelverschwendung angeht als auch natürlich für die entsprechende Weiterentwicklung eines Großmarktes der Zukunft.

Wir sind dabei, aktiv einen Gebäudebestand aus den Sechzigerjahren und mit einzelnen Ergänzungen auch etwas jüngeren Datums zu sanieren, teilweise durch Abriss und Neubau, auf jeden Fall sowohl technisch als auch ökologisch fit für die Zukunft zu machen, um hier eine optimale Plattform für die Nutzer dieses Geländes zur Verfügung zu stellen. Wir werden dort in den nächsten Jahren viele Millionen Euro investieren müssen, weil die entsprechende Substanz dies einfach notwendig macht.

Der Berliner Großmarkt beinhaltet besonders viele Unternehmen der Lebensmittelproduktion und -weiterverarbeitung. Das hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Die Nachfrage ist stärker geworden. Hier finden sich Unternehmen, die nicht nur Fleisch oder Fleischprodukte weiterhandeln, sondern auch weiter behandeln. Es sind Unternehmen, die für Gastronomieketten, also beispielsweise kleinere Start-up-Unternehmen, dort eine Vorproduktion machen,

sodass die entsprechenden Ketten im Innenstadt- oder auch im Randbereich aktiv wachsen können, teilweise auch innovative Lösungen. Das Gleiche gilt für Unternehmen der Fruchtproduktion, die auch hier teilweise Vorproduktion darstellt. Der Kunde, der Industrieabnehmer, die Restaurants, fordern immer mehr vorproduzierte Sachen. Die fachliche Kompetenz, aber auch die personelle Ausstattung ist in vielen Unternehmen nicht mehr so, dass sie von den reinen Vorprodukten entsprechend leben können, sondern sie brauchen sie schon mündgerecht beziehungsweise küchenfertig. Dies stellt uns auch vor eine entsprechende Herausforderung bei der Sanierung der entsprechenden Gebäude, aber auch der Infrastruktur auf dem Gelände, den anwachsenden Veränderungen gerecht zu werden. Das heißt, wir werden hier neue Ansätze hinsichtlich der Lieferwege, aber auch der Bereitstellung von Infrastruktur für beispielsweise Elektromobilität gerecht werden müssen. Der Standort als innerstädtischer Standort ist ideal dafür geeignet, hier die entsprechenden Voraussetzungen auch für eine Dekarbonisierung der Lieferwege in die Innenstadt zu treffen. Das ist perfekt, sie kommen von der Autobahn über große Sattelzüge und können dann in die Stadt hinein mit entsprechend kleineren Fahrzeugen arbeiten.

Der BGM als Landesunternehmen, das heißt also in der Kontrolle des Landes Berlin, ist damit ein hervorragender Player auch für die weitere Entwicklung, für die industriepolitische Entwicklung des Landes Berlin in den Food- und New-Food-Bereichen. Wir freuen uns auf die entsprechende politische Unterstützung auch in der kommenden Wahlperiode und danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, für Ihr Interesse! Kommen Sie gern einmal bei uns vorbei, allerdings am ehesten in der Zeit zwischen Mitternacht und morgens um sieben. Sie sind herzlich eingeladen, sich das alles einmal direkt und vor Ort anzuschauen! – Danke schön!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Herr Fronzek dann als Nächster.

Tim Fronzek (Nosh.bio GmbH): Vielen Dank! – Erst einmal vielen Dank für die Einladung! Ich bin jetzt seit knapp 20 Jahren Unternehmer im Berliner Umfeld. Ich habe 15 Jahre lang als Gründer und Geschäftsführer dabei mitgeholfen, die Firma rebuy aufzubauen, ansässig in Berlin, und bin jetzt seit knapp viereinhalb Jahren als Gründer und Geschäftsführer der Firma Nosh.bio in der Nahrungsmittelindustrie aktiv. Ich glaube, dass Berlin grundsätzlich – zumindest ist das meine Perspektive als Unternehmer – gut dafür geeignet ist, Foodinnovationen entstehen zu lassen. Das, wo wir, glaube ich, nicht gut sind und wo wir definitiv besser sein könnten und auch werden können, ist die Übersetzung von einer Innovation in ein wirklich produzierendes Unternehmen. Das ist, glaube ich, das, was den Wirtschaftsstandort Berlin eigentlich den Wert bringen würde, wenn nämlich Arbeitsplätze entstehen.

Ich will deswegen auf genau zwei Themenbereiche eingehen, von denen ich glaube, dass Politik dort eine Rolle spielen und entsprechend unterstützen kann. Das ist aus meiner Perspektive zum einen, dass es für ein Early-Stage-Start-up – also ein Projekt, das in einer frühen Phase ist –, wichtig ist zu verstehen, was eigentlich die Herausforderung ist, ein Lebensmittel-Start-up zu gründen: Es ist nämlich im Unterschied zu den allermeisten Industrien nicht möglich, ein Lebensmittel-Start-up allein mit einem Laptop zu gründen und zu skalieren, sondern Sie brauchen Infrastruktur, entsprechende Labore, Produktentwicklungsbereiche, lebensmitteltaugliche Pilotanlagen, Kühlung, Lagerung, teilweise Fermentationsanlagen oder andere spezielle technologische Anlagen. Das ist eben für ein einzelnes Start-up extrem aufwendig, diese Infrastruktur herzustellen und aufzubauen. Es ist teuer, dauert lange, bringt hohe Fixkosten mit sich, und am Ende des Tages ist fast kein Start-up in der Lage, die selbstaufgebauten Ka-

kapazitäten wirklich effizient auszulasten. Das birgt meines Erachtens nach eine Gefahr für Berlin. Wir haben gute Forschung, gute Gründer, gute Ideen, aber wenn wir nicht in der Lage sind, aus diesen Innovationen wirklich produzierende Unternehmen zu machen, dann verschwenden wir im Grunde die Innovationskraft.

Ich kann aus der Erfahrung bei Nosh sagen: Wir haben für den Aufbau unserer Produktionsanlagen nicht so lange gebraucht wie für den Aufbau unserer Laboreinrichtungen. Warum? – Weil wir für uns ein Konzept entwickelt haben, alte Brauereien für unsere Fermentation zu verwenden. Das heißt, wir nutzen bereits existierende Lebensmittelinfrastruktur und brauen jetzt kein Bier mehr in den Tanks, sondern produzieren unsere Pilze. Das bringt zwei signifikante Vorteile: Es spart Geld, und es spart Zeit. Ich glaube, genau das wäre eine politische Idee für den Standort Berlin. Es ist ein bisschen schade – ich weiß nicht genau, warum –, dass das Behrens-Ufer und der Food Campus nicht realisiert werden konnten, aber ich glaube, genau solche Projekte wären das, was die Berliner Start-up-Szene im Foodumfeld bräuhete, nämlich Infrastruktur, die gemeinsam nutzbar ist. Es geht nicht darum, dass wir jedem einzelnen Start-up dabei helfen müssen, Produktionskapazitäten aufzubauen, sondern wir müssen Infrastruktur und Kapazitäten schaffen, die von verschiedensten Unternehmen genutzt werden können. Das wäre meines Erachtens nach der erste Punkt für Frühphasenprojekte.

Interessanterweise ändert sich mit der Entwicklung des Reifegrades eines Start-ups die Herausforderung, und lustigerweise, wenn man das Produkt und die Technologie bewiesen hat, kommt dann eigentlich die viel schwerere Phase, nämlich die ersten realen Bestellungen zu generieren. Das ist besonders schwierig. Warum? – Weil diese Industrie und vor allen Dingen die großen Unternehmen ganz anders funktionieren als die meisten Start-ups. Wir haben zentrale Einkaufsentscheidungen. Wir haben ganz lange Entscheidungszyklen. Wir haben aufwendige Ausschreibungsprozesse, Zertifizierungsanforderungen, Mindestmengen. Wir haben in dieser Industrie einen massiven Kostendruck. Wir haben eben schon gehört, es gibt kleine Margen, und es gibt eine ganz geringe Bereitschaft von großen Unternehmen, operative Risiken mit jungen Unternehmen einzugehen. Genau daraus entsteht im Grunde zwischen diesem Piloten und nachher dem produzierenden, industriellen Unternehmen eine massive Lücke, und die ist für fast alle Start-ups einfach extrem schwer zu durchschreiten. Ich glaube, genau da könnte Politik, genau da könnte Berlin ebenfalls ansetzen. Wir von Nosh entwickeln ein Produkt, das ein Lebensmittelprodukt zur Folge hat, das bei gleichem Geschmack und bei gleicher Textur günstiger, gesünder, nachhaltiger ist, und trotzdem tun wir uns massiv schwer damit, unser Produkt skalierbar an den Markt zu bringen.

Was die Berliner Start-up-Szene – und das können Sie wahrscheinlich auch über die Grenzen von Berlin hinweg so nehmen – nicht braucht, sind weitere Kontakte in die Industrie. Was die etwas weiterentwickelten Unternehmen brauchen, sind reale Bestellungen der Industrie. Genau hier wäre ein guter Ansatz: Der Bundestag, die Universitäten, die Krankenhäuser, da sind überall riesige Kantinenbetriebe, wo man im Grunde in Zusammenarbeit mit dem Kantinenbetreiber nicht verpflichtend bestimmte Lebensmittelinnovationen nachhaltig auf die Karten nehmen, aber den Innovationen wunderbar die Möglichkeit geben kann, in einem realen Marktumfeld ausprobiert zu werden. Das wäre meines Erachtens auch ein signifikanter Beitrag zur Industrie. – Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Dann zum Abschluss Herr Greifeld. – Bitte!

Roland Greifeld (Civocracy SAS): Auch von mir natürlich vielen Dank für die Einladung! – Mein Name ist Roland Greifeld von Civocracy. Wir sind die Initiatoren der Allianz „Berlin isst anders“. Darin sammeln sich heute über 130 Organisationen aus der nachhaltigen Ernährungswirtschaft, primär Start-ups. Aus deren Perspektive spreche ich heute ein wenig.

Mein zentraler Punkt heute ist, dass Ernährung in Berlin – wir haben es jetzt mehrfach gehört – ein wirklich vorhandenes Wirtschaftsasset ist, es aber eigentlich noch nicht ausreichend genutzt wird. Deswegen unterstützen wir auch ausdrücklich das Pilotvorhaben Food Made in Berlin, weil Berlin extrem viel Substanz hat: Start-ups sind da, kleine, mittlere Unternehmen, wir haben gerade die Food Map gesehen, die ist wirklich riesig. Über Gastronomie brauchen wir gar nicht sprechen. Deutschland ist als Land sicherlich kein Food-Hotspot, aber wenn, kommen die Leute nach Berlin, weil wir dafür bekannt sind, innovativ und experimentierfreudig zu sein. Hier gibt es das, was München morgen isst. Ich darf das sagen, ich bin Münchener.

Wenn man hier wirtschaftlich aktiv werden will, ist der Start auch gar nicht so schwer. Wir haben es gerade gehört. Es gibt Märkte, Events, Testmöglichkeiten, Beratungsangebote. Die Stadt ist so divers, so groß, dass ich ganz verschiedene Leute in einer ganz kurzen Zeit ansprechen kann. Trotzdem ist schon die Frühphase oft mühsamer, als sie sein müsste. Das noch größere Problem – das schließt ein bisschen daran an, was du gerade gesagt hast – ist aber die Skalierung. Wenn Unternehmen wachsen sollen, wenn sie Produktionsräume, Finanzierung, Handelspartner, Marktzugänge und dauerhafte Sichtbarkeit brauchen, dann wird es schwierig. Kurz gesagt: Man kann hier super gründen, aber wenn man Geld verdienen will, dann geht man lieber woandershin.

Gerade in einer Zeit, wo klassische wirtschaftliche Gewissheiten vielleicht brüchiger werden, kann man als Berlin auch genauer hinschauen, wo vielleicht schon Standortstärken da sind, die man nutzen kann. Die Ernährungswirtschaft ist aus meiner Sicht eine solche, denn sie muss nicht erst aufgebaut werden, sie ist schon da. Das sehen wir bei dem Pilotvorhaben Food Made in Berlin, weil diese geplante Bündelung und Ergänzung der Möglichkeiten im Grunde genau das ist, was es braucht, denn, wer wachsen will, braucht mehr als eine gute Idee oder einen guten Geschmack. Wir haben es gerade gehört, deswegen kann ich das kurz machen: Man braucht Zugang zu Produktionsstätten, zu Handelsmärkten, gegebenenfalls auch zu Geld, also zu Investorinnen und Investoren. Man braucht auch das Wissen über Förderung, Finanzierung, Skalierung, Vertrieb, und man braucht auch die Sichtbarkeit, um sich gegen die ganz Großen durchzusetzen. Ich glaube, die Zeit drängt, weil andere Städte schon ein Stückchen weiter sind. Hamburg hat ein eigenes Ernährungscluster gegründet. München und Bayern bauen gezielt Strukturen für Ernährungs-Start-ups auf. Im Ausland, Kopenhagen, haben wir auch gerade schon gehört; die Dänen machen auch alles besser. Daran sieht man aber, wie stark Ernährung auch nach außen wirken kann. Es gibt Städte, die sind für ihr Essen schlicht und ergreifend bekannt. Da fahren und fliegen Leute extra hin. Es wäre doch schön, wenn das hier auch so wäre.

Da sehe ich in Food Made in Berlin eine große Chance. Was mich besonders freut: Die Senatsverwaltung und auch das Team Ernährungsstrategie wollen das Programm mit der Wirtschaft gemeinsam weiter planen und umsetzen; genau diese Kollaboration, dieser ständige Austausch. Ich kann sagen: Die Start-ups sind bereit, sie haben Lust darauf, sie wollen mit Ihnen sprechen. Daher halte ich das für eine ganz große Stärke dieses Pilotvorhabens.

Wenn ich jetzt „Wünsch dir was!“ spielen dürfte, würde ich sagen: Ich habe einen Wunsch, und zwar, dass es für dieses Pilotvorhaben eine verlässliche Finanzierung gäbe, denn klar, man kann einen schönen Piloten machen, dann macht man zwei, drei Workshops und hat dann schöne Papiere, aber am Ende hat sich nichts geändert. Daher: Wenn man wirklich Netzwerkmanagement, Formate, Sichtbarkeit, Unternehmensunterstützung, Marktzugang et cetera will, gute Ideen, wie deine gerade mit der Kooperation mit den großen Caterern, dann braucht es für solch ein Vorhaben finanzielle Sicherheit. Das würden wir uns wünschen. Entscheidend ist vielleicht auch: Davon profitieren jetzt nicht nur einzelne Unternehmen, sondern es geht wirklich um lokale Wertschöpfung, Arbeitsplätze, bessere Bedingungen für alle Start-ups und KMU aus dem Ernährungsbereich und natürlich auch um mehr Sichtbarkeit für den Ernährungsstandort Berlin, auch nach außen.

Vielleicht, wenn ich mir den Punkt noch erlauben darf, auch wenn es der Wirtschaftsausschuss ist: Gerade in Berlin ist die Wirtschaft ein bisschen gesellschaftlich engagierter als anderenorts, und ich kann Ihnen sagen, die Unternehmen, mit denen wir zu tun haben, haben Lust, sich in Themen wie gesündere Ernährung, Ernährungsbildung, Gemeinschaftsverpflegung, Lebensmittelwertschätzung und Teilhabe einzubringen. Das ist jetzt nicht der Hauptgrund, aber ich will es trotzdem mal erwähnt haben, weil es auch die Wirtschaft dieser Stadt ausmacht. Daher: Ernährung ist Berliner Standortfaktor, und ich würde mich freuen, wenn wir ihn strategisch nutzen.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank auch für Ihre Ausführungen! – Vielen Dank auch an alle, dass Sie das Eingangsstatement zeitlich so konsequent eingehalten haben! – Dann gehen wir in die Runde der Fraktionen und beginnen mit der Kollegin Bozkurt für Bündnis 90/Die Grünen. – Bitte!

Tuba Bozkurt (GRÜNE): Vielen herzlichen Dank, Herr Vorsitzender! Danke Ihnen allen, die Sie uns mit Ihrer Expertise heute zur Verfügung stehen, für die Einblicke, die Sie uns gegeben haben! – Wenn ich auf Berlin als Foodtech- oder Foodökosystem schaue, stellt sich für mich eigentlich nicht mehr die Frage, ob wir ein Standort dafür sind, sondern wie wir die industriepolitischen Anschlussfragen klären können. Wie schaffen wir es, aus guten Ideen, Forschung und Gründung eben Skalierung, Produktion und Wertschöpfung sicherzustellen? Das ist, glaube ich, das, was uns alle hier gerade umtreibt.

Insofern würde ich auch meine Fragen ein bisschen in diese Richtung lenken, und dann mit den Fragen an den FRUCHTHOF und den Großmarkt beginnen wollen. Wenn wir jetzt Food Made in Berlin auch wirklich als Wertschöpfungsstrategie verstehen wollen und nicht nur als Standortmarketing, dann stellt sich die Frage, welche Rolle bestehende Orte wie der FRUCHTHOF oder auch der Großmarkt künftig spielen sollen, welche Flächen und Infrastrukturen wir heute sichern und weiterentwickeln müssen, damit Lebensmittelwirtschaft, -verarbeitung, -logistik und neue Foodtechproduktionen nicht nur heute, sondern auch in 20 Jahren innerhalb Berlins stattfinden können.

Das ist das Stichwort: innerhalb Berlins. Sollen wir diese Standorte in Innenstadtgebieten, wie es jetzt gerade in der Beusselstraße ist, erhalten und entwickeln, oder sollen wir schauen, dass wir in den Bereich Berlins gehen, wo eben nicht die Verkehrsinfarktfrage bevorsteht und wo wir es schaffen, eine wirtschaftsverkehrspolitische Lösung zu finden, die allem gerecht wird?

Ist das vielleicht eine Fragestellung, die Sie auch umtreibt? Das wäre etwas, was mich jedenfalls umtreibt, wenn ich an die Beusselstraße denke. Wenn Sie dem Land Berlin für Food Made in Berlin eine einzige strukturelle Veränderung empfehlen dürften, also nicht nur noch ein Netzwerk und noch eine Kampagne und nochmals Standortmarketing oder ein einzelnes Förderprogramm, sondern eine konkrete strukturelle Veränderung, welche wäre das?

Dann in Richtung Tim Fronzek von Nosh.bio: Sie haben uns jetzt aufgezeigt, was aus einem hervorragenden Innovationsstandort dann zu einem schwierigen Skalierungsstandort führen kann, was dafür die Grundlagen sind. Vielleicht können Sie uns auch noch sagen, was das Land konkret verändern müsste, damit Unternehmen wie Ihres Forschung, Pilotierung und Produktion möglichst vollständig abbilden können. Wir hatten mehrere Gespräche, das haben Sie auch gerade dargestellt, mit den Brauereien, dass sie nicht zwingend alle in Berlin sind. Ich würde mir wünschen, dass sie in Berlin sind und Sie auf diese zugreifen können. Deshalb würde mich interessieren, was wir hier als Land Berlin tun können, damit das passiert. Sie haben jetzt auch deutlich gemacht, dass es nicht bessere Förderprogramme oder bessere Vernetzungen mit der Industrie braucht, aber eine vollständig andere staatliche Struktur beziehungsweise Infrastruktur, die Unternehmen durch Genehmigung, Flächensuche, Förderung und Skalierung begleitet, so verstehe ich das, und alles stärker aus einer Hand anbietet.

Was mich noch umtreibt, ist die Frage, ob wir diese Orte oder diese Art der Unterstützung stärker zentralisieren sollten, also nicht nur, dass es zentral aus einer Hand kommt, sondern auch, was die Flächeninfrastruktur angeht, ob das an einem Ort in Berlin zentralisiert werden sollte oder ob wir in die Breite gehen sollten. – Dann haben Sie einen wichtigen Punkt angesprochen, der Ankerkunde Staat, der immer wieder bemüht wird, auch wenn es um KI-Innovationen oder andere Deep-Tech-Innovationen geht. Hier habe ich das ehrlicherweise seltener gehört. Deshalb danke sehr, dass Sie das in die Diskussion eingebracht haben! Haben Sie dazu denn beispielsweise schon mit dem Senat Gespräche geführt? Gibt es schon Erwägungen? Vielleicht wissen Sie schon mehr, aber vielleicht beantwortet uns auch die Senatorin diese Frage, welche Erwägungen es denn dazu gäbe.

Dann eine Frage in Richtung Berlin Partner: Herr Dr. Bindseil! Sie haben dargestellt, dass es ein starkes Foodtechökosystem gibt. Das war mir eigentlich auch schon klar. Die Frage ist: Wo verlieren wir heute Unternehmen, wenn sie aus dem Labor oder der Gründungsphase in die Pilotierung, Skalierung und schließlich in die industrielle Produktion gehen? Welche konkreten Standortinstrumente fehlen Berlin, damit aus Food Invented in Berlin auch Food Made in Berlin werden kann? Ist das aus Ihrer Sicht primär eine Frage von Flächen, Genehmigungen, Finanzierung oder fehlender Pilot- und Produktionsinfrastruktur? Wie schaut Berlin Partner darauf? Was können wir vielleicht auch für künftige Regierungen mitnehmen, was da besser passieren sollte? – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr, Frau Kollegin! – Dann haben wir den Kollegen Trefzer für die AfD-Fraktion.

Martin Trefzer (AfD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Vielen Dank an die Anzuhörenden für Ihre engagierten Statements! Es ist immer die Frage, was die Politik besser machen kann an der Stelle. Das Konzept Food Made in Berlin trifft auf die gleichen Probleme wie andere Industriezweige auch, ganz grundsätzliche Probleme, die wir in Berlin haben. Das ist die Frage nach bezahlbaren Gewerbeflächen und beispielsweise auch die Frage nach den Energiekos-

ten. Auch Start-ups, auch Lebensmittel produzierende Unternehmen brauchen Büros, Produktionsstätten, Labore und Kühlanlagen. Alles das sind natürlich schwierige Rahmenbedingungen für Berlin. Ich glaube, die Stärke Berlins sind nicht diese Standortfaktoren, die sind bei uns teilweise ungünstiger als in anderen Bundesländern, sondern die Stärke Berlins ist tatsächlich die Innovationskraft Berlins, die aus der Start-up-Kultur und auch aus dem Bereich Wissenschaft und Forschung entsteht. Wir haben hier wirklich gute Forschungsinstitute und auch gute Forschung im Bereich Lebensmittel in Berlin, an der TU Berlin, aber auch HU, FU, Charité, HTW, Fraunhofer-Gesellschaft und weitere Forschungseinrichtungen beschäftigen sich mit dem Thema Lebensmittelforschung. Deswegen ist es eine zentrale Frage und ein zentraler Punkt, den Sie hier aufgeworfen haben, Herr Fronzek: Wie gelingt es uns, dieses innovative Potenzial in Berlin stärker zu heben und stärker in Produktion umzusetzen? Es macht keinen Sinn, wenn hier nur geforscht wird und gute Ideen entwickelt werden und dann die Dinge in Sachsen-Anhalt oder anderswo produziert werden, wo die Standortfaktoren vielleicht besser sind als in Berlin. Deswegen müssen wir den Fokus darauf legen, wie wir diese Innovationen in Berlin auf die Straße bringen.

In dem Zusammenhang, muss ich ehrlich sagen, ist es schon eine ziemlich bedauerliche Nachricht, dass sich der geplante Food Campus in Berlin verzögert, dass er nicht in der ursprünglich ins Auge gefassten Größenordnung zustande kommt. Sie alle, liebe Kollegen, haben wahrscheinlich in Vorbereitung auf den Ausschuss die Artikel darüber gelesen. Lia Carlucci hat als Geschäftsführerin erst mal hingeschmissen und gesagt, sie hat die Geduld nicht mehr, um dieses wichtige Projekt voranzutreiben. Ich denke, das sollte ein Warnsignal an uns alle sein, weil es wirklich genau diesen entscheidenden Standortfaktor Berlins adressiert hätte, bei dem auch die Lebensmittelproduktion in Berlin vorankommen kann. 40 000 Quadratmeter waren in Tempelhof geplant. jetzt soll es ungefähr auf ein Viertel heruntergestutzt werden. Das wären dann noch 10 000 Quadratmeter. Man ist jetzt nicht ganz sicher, wo es stattfinden soll, wo es letzten Endes angesiedelt werden soll. Auch die Finanzierung scheint zu klemmen. Ich glaube, das wäre ein Punkt, wo wir dann als Politik tatsächlich vielleicht mal fragen sollten, ob wir vielleicht weiterhelfen könnten an der Stelle, weil dieser Campus das entscheidende Bindeglied wäre, um Forschung und Lebensmittelproduktion besser zu verknüpfen.

Ein weiterer Punkt, der jetzt nur am Rande angesprochen wurde, ist natürlich der Bereich Bürokratie und Regulierung. Dazu würde mich Ihre Einschätzung interessieren, wie Sie die Verhältnisse in Berlin einstufen. Können wir da vielleicht auch noch besser werden? Bedarf es unter Umständen einer Vereinfachung der Regulierung, vielleicht weniger Auflagen an der einen oder anderen Stelle? Ich weiß, Lebensmittelsicherheit ist immer ein ganz großes Thema. Fühlen Sie sich in Berlin gut aufgehoben, oder haben Sie vielleicht auch Vorstellungen und Erwartungen an die Politik, dass sich da etwas verändern könnte?

Dann vielleicht ein Thema, das noch gar nicht angesprochen wurde, die Kooperation mit Brandenburg: Brandenburg hat viele Agrarflächen und auch Lebensmittel produzierendes Gewerbe. Wie sieht es denn mit Synergien in der Zusammenarbeit mit dem Bundesland Brandenburg aus? Das ist vielleicht auch eine Frage an den Senat. Welcher Austausch findet dazu statt? Welche Kooperationsformate gibt es im Bereich der Lebensmittelindustrie mit Brandenburg und vielleicht auch mit den dort ansässigen Hochschulen bei diesem Thema?

Das Thema Energiepreise hatte ich bereits angesprochen. Einige lebensmittelproduzierende Bereiche fallen in den Bereich energieintensive Produktion, ich bin nicht ganz sicher, Bäcke-

reien oder so etwas. Das ist immer ein schwieriges Thema, wenn man einen hohen Energieverbrauch hat und trotzdem die Subventionen nicht bekommt, die es jetzt für energieintensive Betriebe gibt. Vielleicht könnten Sie mir dazu noch kurz ein Feedback geben. Sind hohe Energiekosten an der Stelle ein Problem für Sie oder ist das für Sie eher ein sekundäres Thema?

Dann haben Sie einen wichtigen Punkt angesprochen, Herr Fronzek: Welche Rolle könnte Berlin als Abnehmer bei der Lebensmittelproduktion spielen, die in Berlin stattfindet, und vor allem natürlich bei den innovativen Produkten, die Sie entwickeln? – Sie haben darauf hingewiesen, wir haben große städtische Kantinen, die Schulen und Universitäten. Da sollte die Wirtschaftsverwaltung vielleicht wirklich mal ein bisschen genauer hinschauen. Wenn es für solch ein Produkt, das ich nicht kenne, aber das Herr Fronzek wirklich sehr attraktiv beschrieben hat – geringere Kosten, bessere Ernährungswerte, bio und das ganze Drum und Dran – Möglichkeiten gibt, dass man das von der Nachfrageseite her vielleicht ein bisschen pusht, nicht mit Subventionen oder viel Geld oder Finanzierung, sondern dass man sagt, die Schulen sollen so etwas vielleicht auch mal prioritär auf ihren Speisezettel setzen oder vielleicht die Unis oder welche Kantinen auch immer, wäre das vielleicht ein interessanter Punkt, um die Lebensmittelproduktion in Berlin anzuregen, sodass das nicht in der Forschung hängenbleibt. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke! – Dann haben wir die Kollegin Lüdke für die SPD-Fraktion.

Tamara Lüdke (SPD): Vielen herzlichen Dank! – Ich bin überrascht, dass ich gerade dieses Werben für vegetarische und vegane Produkte in Großkantinen wahrgenommen habe. Ich finde es aber grundsätzlich gut. Ich glaube, der Vorschlag kam schon des Öfteren. Einige hier haben schon stark dafür geworben, auch aus den anderen Fraktionen. Ich freue mich, wenn wir darüber ins Gespräch kommen.

Zu den Fragen beziehungsweise Inputs wurde schon viel gesagt. Ich kann mich einigem anschließen. Vor allen Dingen das, was die Kollegin Bozkurt gesagt hatte, halte ich für sehr relevant, dass es eben nicht noch eine weitere Marketingkampagne retten wird und auch nicht der Pilot nach dem Piloten, sondern ich möchte auch noch mal die Frage danach unterstreichen: Was ist denn eine konkrete Maßnahme, die wir priorisiert verfolgen sollten, weil sie eine Hebelwirkung für den Markt, für die Netzwerke, für die Branche hat? Vielleicht könnten wir das in einem Blitzlicht durchgehen, und jeder kann seine Herzensmaßnahme, auch gern ohne Preisschild, einmal nennen, die nach vorn gestellt werden sollte.

Ansonsten kann ich mich auch den Fragen anschließen. Ich würde mich freuen, wenn der Senat gleich noch mal ausführt, was der aktuelle Stand beim Food Campus ist, was da wirklich passiert ist, wie es weitergeht und was die Potenziale des Projekts weiterhin sind. Vielleicht könnte er noch ein bisschen konkreter darauf eingehen: Es gab den Vorschlag von Herrn Bindseil, glaube ich, der gesagt hat, dass man Lebensmittel/Food auch im Rahmen der Deep Tech Agenda mitbehandeln und konkret aufdröseln sollte. Vielleicht könnte auch da der Senat noch mal vorstellen, inwiefern es dort schon angedockt ist und ob es Überlegungen gibt, das dort weiter auszuführen.

Dann würde mich in Richtung von Herrn Doerwald und Herrn Freitag interessieren: Sie hatten gerade ein bisschen, wenn ich es zwischen den Zeilen richtig gelesen habe, kritisch über die Bausubstanz des Großmarktes gesprochen und gesagt, da sind Investitionen nötig. Vielleicht könnten Sie uns das noch mal ein bisschen genauer darstellen. Das klang jetzt erst mal ein bisschen abstrakt, die Fahrtwege et cetera pp., aber wir haben jetzt gelernt, das Gelände ist fünfmal so groß wie das Olympiastadion. Was gibt es konkret zu tun? Wo brennt es da am dollsten, damit wir wissen, was auf uns zukommt, und gern auch, welche Investition wofür eigentlich notwendig ist, damit das Ding am Laufen bleibt. Besonders spannend fand ich da vor allen Dingen, dass auch noch mal von Herrn Freitag sehr ausführlich dargestellt wurde, wie der Großmarkt eine Schlüsselrolle bei der Dekarbonisierung der Lieferwege spielen kann. Ich glaube, das ist etwas, was wir uns alle sehr gut merken sollten.

Ich glaube, dass wir alle Fragen soweit erst mal abgegrast haben. Vielleicht noch ganz zum Schluss: Herr Greifeld hatte gesagt, Berlin wirtschaftet ein bisschen anders. Bei uns sind viele Unternehmer ein bisschen aufgeschlossener, solidarisch zu wirtschaften, so nenne ich es einfach mal. Ich glaube, auch bei anderen, auch bei Herrn Doerwald, klang es an, dass wir faire Wettbewerbsbedingungen miteinander haben und auch die Stadt mit fairen und guten Produkten versorgen wollen. Vielleicht können Sie darauf noch einmal ein bisschen eingehen: Was bedeutet ein fairer Wettbewerb? Was bedeutet es, wenn Unternehmerinnen und Unternehmer für ein solidarisches Wirtschaften Verantwortung übernehmen wollen?

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

Christoph Wapler (GRÜNE): Vielen Dank, Herr Vorsitzender! – Ich darf vielleicht noch die beiden Kolleginnen ergänzen. Zunächst mal ist es richtig, da stimme ich Frau Lüdke absolut zu, das Thema Lebensmittelproduktion und -vertrieb ist ein immens wichtiges. Das hatten Sie auch gesagt, Herr Greifeld. Ich hätte mich gefreut, wäre der Senat hier mal über Pilotprojekte und Ankündigungen hinausgekommen. Das ist aber tatsächlich ein Thema, das auf der Tagesordnung steht, ich glaube, nach diesem Sommer sowieso noch einmal mehr. Deshalb die Frage an Herrn Bindseil und vielleicht auch an Herrn Doerwald: Wenn wir über den Vertrieb von Lebensmitteln reden, möchten wir alle, oder wir zumindest, regional und nachhaltig erzeugte Produkte kaufen. Vielleicht noch mal kursorisch: Wie sieht die Situation von Angebot und Nachfrage aus, und wo sind die Herausforderungen in der Produktion, in der Logistik, auch in der Zusammenarbeit mit Brandenburg, erst recht mit den Folgen des Klimawandels, mit denen wir jetzt zu tun haben, gerade nach diesem Dürresommer? Da im Moment niemand in der Lage oder willens ist, Gegenmaßnahmen zu ergreifen, wird das auch so weitergehen mit den Dürreperioden. Welche Herausforderungen sehen Sie da bei der Produktion und dem Vertrieb von nachhaltigen und regional erzeugten Lebensmitteln? Wie sieht die Zusammenarbeit mit Brandenburg da konkret aus? Braucht es tatsächlich mehr Flächen für regionale und nachhaltige Landwirtschaft? Wir können in Berlin immer sagen, wir können nach Gatow gehen, aber ansonsten haben wir hier nicht viel Fläche. Gut, es gibt zum einen natürlich auch urbane Agrosysteme, aber natürlich gibt es die Metropolregion, die wir als Ganzes betrachten müssen. Berlin hat auch Flächen in Brandenburg, die verpachtet sind, soviel ich weiß. Wie sieht da die Strategie aus, gerade in Richtung nachhaltig produzierte Lebensmittel? Wie werden die da bewirtschaftet? Gibt es dazu eine Strategie des Senats?

Herr Doerwald hat die Herausforderungen speziell für den FRUCHTHOF angesprochen. Wie sieht da die Zusammenarbeit mit den regionalen Erzeugerinnen und Erzeugern aus? Was kann besser laufen? Wie entwickeln sich in Zukunft die Preise? Wie schaffen Sie es, einerseits Ihren Betrieb am Laufen zu halten und andererseits sowohl den Erzeugerinnen und Erzeugern faire Preise zu bezahlen als auch die Endverbraucherinnen und Endverbraucher faire Preise bezahlen zu lassen? Sie sitzen mit Herrn Freitag als Mieter und Vermieter zusammen. Was wünschen Sie sich vom Großmarkt? Sie hatten das Thema Indexmiete angesprochen. Wie sieht es mit dem Masterplan aus? Das ist irgendwie eine Operation am offenen Herzen, also ohne dass der Motor ausgeht. Wir wissen, was für eine gewaltige Anstrengung Masterpläne sind. Das kennen wir von der Messe. Wie sieht das für den FRUCHTHOF aus, und was hat die Großmarktgesellschaft vor, um die Logistik zu modernisieren? Sie wollen, glaube ich, das Gelände stärker mit dem Raum drumherum verbinden. Vielleicht können Sie das noch mal genauer ausführen.

Letztendlich geht es darum, wie wir Händlerinnen und Händler und Endverbraucherinnen und Endverbraucher regionale Produkte zu fairen Preisen anbieten können. Die Kantine ist ein wichtiges Thema. Wir hatten die Initiative „Kantine Zukunft“. Vielleicht kann jemand noch mal den aktuellen Stand referieren. Ja, gern! Gemeinschaft Kitas, Schulen, klar, ist alles nicht Ihr Fachbereich, aber Sie müssen ja miteinander reden. Das können Sie ja mal sagen.

Zu Nosh: Sie arbeiten unter anderem mit Tönnies zusammen. Das will ich gar nicht bewerten. Tönnies, wissen wir alle, ist in den Negativschlagzeilen. Ich glaube, jedes Tier, das Tönnies entgeht, ist gut. Insofern ist es gut, wenn die sich dann mal wenigstens zu 20 Prozent von der Massentierhaltung wegbewegen. Es gab andererseits auch Übernahmen, wie Bosque Foods. Da findet offenbar ein Konzentrationsprozess statt. Vielleicht können Sie sagen, wie die Marktlage in der Branche tatsächlich aussieht und mit welchen Entwicklungen Sie rechnen, inklusive des Einstiegs von industriellen Erzeugern wie Tönnies oder anderen, und wie sich das auf Ihre Branche auswirkt. Jetzt bin ich fertig. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Weitere Wortmeldungen sind bei uns nicht angekommen. Ich frage noch mal die Fraktionen, die sich noch nicht gemeldet haben. – Ich sehe im Augenblick keine Wortmeldungen. Dann können wir in die Antwortrunde gehen. – Herr Bindseil, Sie würden dann wieder anfangen. Bitte sehr!

Dr. Kai Uwe Bindseil (Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH): Ich habe mir als Erstes die Frage von Tuba Bozkurt notiert: Wo verlieren wir Unternehmen, und was passiert da an der Stelle? – Gott sei Dank ist es so, dass wir im Foodbereich im Moment nicht viele Unternehmen verlieren, aber die Unternehmen wachsen nicht so schnell, wie sie es sich vornehmen würden. Es braucht alles viel Zeit, und wenn es viel Zeit ist, dann ist das ein Problem. Ich habe dafür auch keine Patentlösungen. Ich kann nur sagen, was wir tatsächlich sehen: Gewerbeflächen ist ein großes Thema, und das muss günstiger gehen als über solche Konstrukte wie den Food Campus. Der Food Campus war ein großes, tolles Konzept, aber es war sehr teuer. Es war angelegt wie eine Laborfläche, und das kannst du machen, wenn Bayer ein Zentrum für Zell- und Gentherapie entwickelt. Dann sind da am Ende andere Margen drin. Für die Foodbranche muss es oft ein Stückchen einfacher gehen, und es wird mehr Zuschuss brauchen, von wem auch immer der kommen muss, damit das Ganze erfolgreich ist.

Ich glaube auch, dass das Ansätze – – Es tauchte das Thema noch mal auf, das war die Kollegin von der SPD, glaube ich, zur Deep Tech Agenda. Das Land hat Erfahrungen bei Reallaboren und Testfeldern. Gerade beim Ernährungssegment bietet sich so etwas möglicherweise an: Probierräume, Probierfelder zu schaffen, wo man etwas probieren kann. Da sehe ich zum Beispiel die Deep Tech Agenda, die etwas tun kann, um das nach vorn zu bringen und den Unternehmen zu helfen, schneller zu wachsen. Das ganze große Thema Ankerkunden zieht sich durch bei all dem, was wir hier gehört haben. Das würde ich mir tatsächlich überall wünschen. Das ist wirklich ein Ansatzpunkt, die Kantine von der Charité bis zur TU einzuschwören auf Food aus Berlin und auf Ersatzprodukte und Produkte, die dann eben Klima einordnen können.

Herr Wapler! Sie hatten Fragestellungen angesprochen, bei denen ich nicht gut bin, bei denen es um die Zusammenarbeit mit Brandenburg geht, gerade im landwirtschaftlichen Bereich. Ich bin kein Landwirtschaftsexperte. Ich habe nur die Erfahrung gemacht mit diesen beiden Ländern, aus den Clustern, die ich überschaut habe in den letzten Jahren, dass die Länder gut daran tun, mit Brandenburg zusammenzuarbeiten und sich gemeinsame Agenden zu machen. Das ist immer so ein bisschen azyklisch über die Landesregierungen, dass es auch gerade passt oder so, aber ich würde mir für die Zukunft echt wünschen – Sie sprachen den Punkt auch an –, dass Berlin mit Brandenburg an der Stelle ein Stückchen mehr entwickelt, um intelligent zu arbeiten: Welche Flächen kann man machen?

Die Fragestellung, die Tuba Bozkurt angesprochen hat, wo man solche Zentren macht, ob ich das in der Beusselstraße mache oder damit an den Stadtrand oder vielleicht auch mal hinaus nach Brandenburg gehe, ist absolut veritabel. Wenn wir uns etwas wünschen würden, auch das ist eine Erfahrung, die ich in vielen Jahren in vielen Branchen erlebt habe: Es braucht Kümmerer. Da helfen Netzwerke temporär, aber das muss auch auskömmlich finanziert werden, ob das Innovationsökosysteme sind oder Cluster oder wie man es immer benennt. Leute, die tatsächlich das ganze Große im Blick haben und sich kümmern, sind aber ein wesentliches Instrument, das wir uns bei Berlin Partner sowieso immer wieder anziehen, aber auch für politisches Handeln ist es wichtig für die Branche, für die Themen, für die das Land etwas machen will, solche Kümmerer zu schaffen und zu pflegen. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Dann Herr Doerwald, bitte!

Nils Doerwald (FRUCHTHOF BERLIN): Vielen Dank für die vielen Fragen, die auch an mich gerichtet wurden! Das zeigt, dass wir mit dem Thema hier ins Schwarze getroffen haben. Ich werde versuchen, sie möglichst ausführlich und vollständig abzuarbeiten. Sollte sich irgendjemand zu wenig berücksichtigt fühlen, dann bitte kurz die Hand heben. Dann würde ich versuchen, noch mal darauf einzugehen.

Welche Rolle kann der FRUCHTHOF, welche Rolle kann der Großmarkt spielen? – Was wir uns alle immer bewusst machen müssen, ist, dass der Großmarkt insgesamt als landeseigene Liegenschaft und als landeseigener Betrieb politisch gestaltbar ist. Darauf hat die Politik Einfluss, anders als auf viele private Unternehmen. Da kann sie keinen Einfluss nehmen, aber hier schon. Dazu gehört natürlich, dass das Land Berlin erst mal schaut: Was ist denn politisch überhaupt gewollt? Welche Ziele verfolgen wir, und wie können wir sie erreichen? Wie können wir den landeseigenen Großmarkt dafür nutzen beziehungsweise – da komme ich dann zum FRUCHTHOF – die dort ansässigen Akteurinnen und Akteure. Wenn wir zum Bei-

spiel sagen, wir wollen mehr Regionalität oder kürzere Lieferketten oder die Dekarbonisierung, dann schauen wir einfach mal: Hat denn der Großmarkt die Voraussetzungen dafür? Hält er sie seinen Unternehmen vor? Wenn nicht, können wir sie ändern, und wenn doch, warum werden sie nicht genutzt?

Ob wir richtig verortet sind: Natürlich ist der Berliner Großmarkt in der Beusselstraße geostrategisch ein ganz wunderbarer Standort, weil er kurze Wege garantiert, sowohl in die Stadt als auch die Andienung über die Autobahn. Das ist natürlich sensationell. Wir bieten aber nicht mehr wirklich viel Platz für zusätzliches Food Made in Berlin. Das Gelände ist, ich würde fast sagen, zu 100 Prozent ausgelastet. Die Flächen sind super versiegelt. Seit dem Umzug des Blumengroßmarktes im Jahre 2012 gibt es kein zusätzliches Potenzial für neue Flächen. Da wird nicht viel möglich sein. Wir hatten 2022 mal eine ganz wilde Idee bezüglich eines ebenfalls ziemlich innenstadtnahen Standortes. Sie wurde jedoch verworfen. Ich glaube aber, sie hätte theoretisch Potenzial gehabt.

Welche strukturellen Veränderungen würde ich mir wünschen? – Wir haben in Berlin elf Zukunftsorte. Diese werden Sie sicherlich alle kennen: Adlershof, den EUREF-Campus, Flughafen Tempelhof und was weiß ich alles. Keiner dieser Zukunftsorte befasst sich mit dem Thema Ernährungswirtschaft. Vielleicht sollten wir hier mal überlegen, wie wir diese Zukunftsorte oder einen dieser Zukunftsorte für das Thema Ernährungswirtschaft öffnen. Wo können wir eventuell Produktionsflächen zur Verfügung stellen? Das hatte Herr Fronzek angesprochen. Wenn jemand quasi diese Marktreife erreicht hat, wo siedeln wir diese Leute dann alle an? Sie jetzt nach Niedersachsen oder irgendwo anders hin zu verlieren, ist schade. Da haben wir doch in Berlin sicherlich irgendwo großflächig Industrieflächen zur Verfügung, die wir auch für die Ernährungswirtschaft bereitstellen könnten.

Der Investitionsbedarf bei dem Berliner Großmarkt wurde von der Kollegin Lüdke angesprochen. – Ich hatte das in meinen Ausführungen kurz dargelegt. Es geht uns nicht anders als anderen öffentlichen Einrichtungen. Das hat nichts mit Fingerpointing zu tun oder das wir hier einen Schuldigen suchen wollen. Es ist einfach so, die Gebäude sind von 1965, und seitdem wurden sicherlich viele Gewinne der Berliner Großmarkt GmbH, die sie erzielt hat, irgendwo im Haushalt mit verwurschtelt, sind aber nicht in der Form zurückgeflossen, wie es hätte sein sollen. Das ist nichts, was die Kollegen, Herr Freitag oder auch die aktuelle Geschäftsführerin, im Handumdrehen lösen könnten, sondern hier brauchen wir wirklich eine Art Maßnahmenkatalog: Welche Probleme gibt es? In welcher Reihenfolge wollen wir die wie angehen? Welche Mittel werden dafür benötigt über welchen Zeitraum? Dann stellen wir sie halt zur Verfügung. Mir würde spontan die Heizungsanlage von 1965 einfallen. Diese ist nicht wirklich energieeffizient. Überhaupt ist die gesamte Gebäudeeffizienz eher dürftig. Wir haben riesige einfach verglaste Fensterfronten. Diese könnte man sicherlich auch mal ins 21. Jahrhundert katapultieren, und auch im Bereich E-Mobilität schlummern noch diverse Potenziale. Das hat auch wieder nichts mit der Berliner Großmarkt GmbH zu tun, sondern liegt einfach daran, dass die zur Verfügung stehende Kapazität nicht ausreicht, um Elektromobilität im großen Stil anzubieten. Auch hierfür muss es aber Lösungen geben. Die Stromnetz Berlin oder wer auch immer muss irgendwie dafür ein Rezept entwickeln können, wo wir gerade bei Food sind, nicht wahr?

Fairer Wettbewerb wurde angesprochen. Wir müssen uns vor Augen halten, dass 75 Prozent der Ernährungswirtschaft auf vier Handelskonzerne konzentriert sind. Diese kennen wir alle,

das sind die Schwarz Gruppe, EDEKA und wie sie alle heißen. Das ist nicht unbedingt falsch, aber das zeigt natürlich, dass sie eine unfassbare Marktmacht haben. Es ist immer so, wenn viele Akteure auf der einen Seite wenigen Akteuren auf der anderen Seite gegenüberstehen, wird es bei Preisverhandlungen oder anderen Verhandlungen schwierig. Wir sehen auch, dass oligopolistische Strukturen, gerade was den Irankrieg und die Preise an den Tankstellen betrifft, nicht immer gut sind, würde ich mal vorsichtig behaupten. Auf dem Großmarkt ist es jetzt so, dass viele kleinteilige Unternehmen aufeinandertreffen, und die begegnen sich dort auf Augenhöhe. Das bedeutet, dass bei der Preisbildung oder auch bei anderen Verhandlungen keiner eine gewisse Marktmacht gegenüber dem anderen ausspielen kann. Ob das nun der Brandenburger Landwirt ist oder die spanische Orangenplantage, man begegnet sich auf Augenhöhe. Auch auf dem Großmarkt selbst herrscht ein unheimlicher Wettbewerb. Wenn ein Eurogida einkaufen geht, dann kann er sich die Preise bei Sonnenfrucht, bei Keuthmann, bei vielen anderen Akteuren oder auf dem Fleischmarkt holen und dann für sich die beste Ware einkaufen. Deswegen ist der Großmarkt wesentlicher Bestandteil eines fairen Wettbewerbes.

Dann wurde ich nach den Herausforderungen gefragt, die es insgesamt gibt. – Die am FRUCHTFOF ansässigen Unternehmen leiden extrem unter steigenden Kosten. Das Thema Indexmieten hatten wir genannt. Sie können sich vorstellen, wenn die Post vom Vermieter kommt, und da stehen dann 12, 15 oder 20 Prozent Mieterhöhung drin, führt das gerade bei kleinen und mittelständischen Betrieben oftmals zu existenziellen Fragen. Wir haben eine fehlende Kaufkraft in Berlin. Wir merken ganz klar, dass die Verbraucherinnen und Verbraucher der Stadt an der Qualität sparen. Die Zeiten, dass man sich französische Nektarinen, italienische Trauben oder so etwas leisten konnte, sind vorbei. Es wird zunehmend auf den Euro geachtet, und das ist natürlich etwas, was die großen Handelskonzerne deutlich besser können als Wochenmärkte oder Markthallen. Diese konzentrieren sich eher auf gute Qualität.

Herausforderungen für regionale Produkte: Ich würde sagen, wir haben in Brandenburg ein großes Angebot an regional produzierten Lebensmitteln. Wir haben ein Problem bei der Informationstransparenz. Das Angebot, das wir in Brandenburg haben, und die Nachfrage, die in Berlin existiert, stimmen nicht überein, die kennen sich nicht. Es gab eine Studie vom Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung, die sogenannte Stadt-Land-Fluss-Studie. Das war ein Verbundprojekt, bei dem auch die Technische Universität und Fraunhofer mitgemacht haben. Die haben ermittelt, dass diese Intransparenz hinderlich dabei ist, die Versorgung der Metropolregion mit regional produzierten Lebensmitteln zu stärken. Wir vom FRUCHTHOF sind jetzt mit der Technischen Universität zusammen dabei, ein Konzept zu entwickeln, wie wir dies lösen können. Jetzt ist es natürlich so, dass wir als kleine Genossenschaft nicht über die finanziellen Mittel verfügen, um großartig in eine Softwareentwicklung dafür zu investieren. Wir sind gerade dabei, Gelder zu akquirieren, und hoffen, dass wir Unterstützung erhalten. Berlin Partner hat uns dankenswerterweise einen Tipp über ein Förderprogramm gegeben, aber vielleicht haben auch Sie im Wirtschaftsausschuss gute Ideen, wie wir an Mittel kommen können, um das Thema Regionalität auszubauen.

Was den Masterplan betrifft: Wir sind seit 2018 dabei, den Großmarkt irgendwie ins 21. Jahrhundert zu heben. Man muss leider konstatieren, dass wir nicht wirklich Fortschritte erzielen konnten. Wir haben eine Masterplanung gemacht und dafür sehr viel Geld ausgegeben. Wir haben auch gute Ergebnisse erzielt, die jedoch mehr verdeutlicht haben, dass die Eingriffstiefe dieses Projekts doch sehr groß ist, weil der Investitionsstau doch sehr hoch ist. Jetzt gab es im Ergebnis eine Min-Variante, und davon ist man jetzt noch mal ein Stück kleiner geworden zu einer Refit-Min-Variante, die ab 2031 umgesetzt werden soll, Fertigstellung offen. Ich hoffe, ich erlebe sie noch. Ich habe noch gut 25 Jahre bis zur Rente; mal schauen. Ich denke, hier braucht die Berliner Großmarkt GmbH einfach ein bisschen Hilfe vonseiten der Senatsverwaltung, um die Themen effektiv und effizient anzugehen. – Herzlichen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank! – Dann Herr Freitag, bitte!

Jörn Freitag (Berliner Großmarkt GmbH): Vielen Dank, insbesondere an meinen Vorredner, Herrn Doerwald, der viele Punkte, die uns als Vermieter betreffen, bereits skizziert hat! Dennoch würde ich sie gern auch aus unserer Sicht kurz darstellen.

Die Situation in Berlin ist so, dass wir mit dem Gelände in der Beusselstraße eine hervorragende Anbindung haben. Das ist eine Sache, um die uns, glaube ich, andere Städte beneiden. Gerade jüngst – Sie haben es vielleicht in den Medien mitbekommen – hat der Großmarkt in München sich relativ klar positioniert oder wird das noch tun, dass sie an dem Standort, an dem sie derzeit innerstädtisch sind, nicht weiter bleiben wollen, sondern sie wollen ins Umland gehen, beziehungsweise will das die Stadtverwaltung. Ich glaube, die Beteiligten, wahrscheinlich alle außer der Stadtverwaltung, sind davon nicht unbedingt begeistert. Insofern ist das ein Pfund, das wir hier in Berlin haben, das wir verteidigen sollten.

Wir haben die Anbindungsmöglichkeiten über die Autobahn, früher auch mal über die Eisenbahn, aber das ist leider nicht mehr marktgängig, und anschließend von der Beusselstraße aus hervorragende Entfernungen zu allen wesentlichen Abnehmern im Innenstadtbereich oder auch im nahen Berliner Umfeld. Das heißt also – das habe ich vorhin auch schon gesagt –, von hier aus ist die Last Mile, wie es in der Logistik so schön heißt, perfekt durchführbar. Sie hat eine gute Anbindung über die Beusselstraße, über die folgenden Straßen, aber auch über

die Autobahn nach Norden. Insofern würden wir auf jeden Fall dafür plädieren, den aktuellen Standort zu halten, fit für die Zukunft zu machen und hier auch die entsprechende Infrastruktur mit uns gemeinsam so zu gestalten, dass wir für unsere Partner entsprechende Flächen anbieten können.

Was wollen wir eigentlich konkret tun? – Das war auch eine Frage, die Sie gestellt haben. Ein Teil der Gebäude ist unter anderem das Gebäude des Mieters FRUCHTHOF, das 1965 gebaut worden ist. Es gibt ein zweites großes Gebäude, den ehemaligen Fleischgroßmarkt, das war tatsächlich früher ein Ort, wo Fleisch in Tierleiberhälften hin- und hergeschoben wurde. Letzteres hat deutliche Sanierungsbedürfnisse, die so stark sind, dass wir voraussichtlich von einem Neubau ausgehen müssen. Aktuell bereiten wir genau dafür die Voraussetzungen vor. Wir haben zwei Gebäude, die wir in den nächsten Jahren konkret sanieren wollen. Für eines läuft derzeit das Baugenehmigungsverfahren, für das andere haben wir in den letzten Monaten ein Generalplanungsverfahren ausgeschrieben, das wir diese Woche zum Abschluss bringen werden. Zwei ganz wesentliche Meilensteine stehen also voraus. Dann werden diese beiden Gebäude mit einem Gesamtsanierungsvolumen saniert, das knapp unter 100 Millionen Euro sein wird. Wenn diese beiden Gebäude saniert sind, werden wir Flächen und Ausweichmöglichkeiten haben, um den gemeinsam mit unseren Nutzern abgestimmten Refit-Plan umzusetzen. Der Refit-Plan sieht nicht vor, alles abzureißen und neu zu bauen, sondern die vorhandene und nutzbare Substanz weiterzuverwenden. Es ist auch vorgesehen, das Gebäude des FRUCHTHOF zu sanieren beziehungsweise gemeinsam mit dem FRUCHTHOF alternative Lösungen zu suchen.

Das sind Schritte, die uns in den nächsten Jahren, teilweise wahrscheinlich auch in den nächsten Jahrzehnten begleiten werden. Wir werden also stufenweise, Schritt für Schritt – wie Sie sagten, am offenen Herzen – daran gehen, die entsprechenden Gebäude zu sanieren, aber immer unter der Voraussetzung, dass die Nutzer vor Ort bleiben können, dass die Nutzer vor Ort weiterhin ihr Geschäft abwickeln und damit natürlich auch die Lebensmittelversorgung insbesondere innerhalb der Gastronomie absichern können.

Ein ganz wesentlicher Punkt, der für uns leider nicht ganz so schön in der Optik sein wird, weil es einfach auch unter der Erde passiert, ist die Anpassung der Infrastrukturpunkte. Während man bei dem einen sagen kann: Super, du hast eine neue Halle, kannst einen neuen Mietvertrag machen, hast eine neue Miete, die du kalkulieren kannst –, werden wir das leider aus dem Jahr 1965 stammende gesamte Versorgungsnetzwerk für Fernwärme, Strom – insbesondere für Strom –, für Wasser und Abwasser in den nächsten Jahren auch sanieren müssen. Es sind sehr hohe Beträge, die da zusammenkommen werden und die sich nicht eins zu eins durch Mietvertragsanpassungen darstellen, weil der Mieter im Zweifelsfall sagt: Wasser kommt aus der Wand, und das war auch vorher schon so.

Das ist auch der Punkt, der schon angesprochen wurde, den mein Kollege gesagt hat: Das heißt, die Elektromobilität steht bei uns tatsächlich vor einem Problem. Wir können keine weiteren leistungsfähigen Anschlüsse anbieten, weil die Stromstruktur das einfach nicht hergibt. Leistungsfähig heißt in dem Falle nicht, dass dort ein weiterer Pkw oder ein Motorroller geladen werden kann, sondern das sind teilweise Hochleistungsladeinfrastruktursysteme, sogenannte DC-Systeme, die insbesondere Lkw oder Kleintransportern die schnelle Ladung ermöglichen. Wir haben den großen Vorteil, dass die Fahrzeuge auf dem Gelände von unseren Lieferanten meistens mehrere Stunden am Tag stillstehen, nämlich außerhalb der Han-

delszeiten. Das heißt, sie können also wunderbar dort aufgeladen werden, aber eben nicht mit dem aktuellen Stromnetz. Wir stehen in sehr enger Abstimmung mit den Schwesterfirmen. Das ist einmal Stromnetz Berlin, und das ist BEW. Das sind Partner an unserer Seite, das sind Kollegen und Menschen, mit denen wir aktiv an der Lösung dieser Themen arbeiten, um gemeinsam als drei Landesunternehmen hier die entsprechende Infrastruktur zu schaffen.

Das weitere Vorgehen in diesem Refit-Plan wird dann im besten Fall – so nenne ich es jetzt mal – darin münden, dass wir im Bereich der Beusselstraße einen Verbindungsort schaffen werden, wo auch die Stadtgesellschaft eingeladen wird, den Kontakt zum Großmarkt zu finden. Es gibt Einzelhandelsmöglichkeiten, es gibt eine Art Markthallenkonzept. Wir als Berliner Großmarkt betreiben, was das angeht, auch eine Markthalle, die Marheineke Markthalle. Sie werden das nicht unbedingt wissen, aber das ist auch ein landeseigenes Gebäude, das wir betreiben. Eine ähnliche Idee ist, das auch vorn in der Beusselstraße zu machen. Das ist aber, muss man fairerweise sagen, jetzt nicht der erste Baustein in diesem ganzen Mosaik, sondern das ist ein späterer Baustein, der kommt, wenn wir unseren Hauptjob erledigt haben, nämlich die grundsätzliche Infrastruktur und die Gebäudesubstanz so zu schaffen, dass alle auch in den nächsten Jahrzehnten dort gut tätig werden können.

Die Ideen, die wir haben – das schließt ein bisschen den Kreis zur ersten Frage, bleiben wir da, oder bleiben wir nicht da –, sind natürlich nicht so, dass wir wie Amazon irgendwo in Großbeeren zigzehntausende Quadratmeter möglichst billige Lagerhallen hinsetzen können. Das funktioniert nicht. Wir müssen innovativ sein, wir müssen auch um die Ecke denken. Wir beschäftigen uns auch mit anderen Ansätzen, die teilweise in Deutschland innovativ beziehungsweise erstmalig gestartet werden. Wir denken zum Beispiel darüber nach, ob wir nicht einfach in die Höhe gehen. Es spricht nichts dagegen, zweietagig zu bauen. Zweietagige Logistikgebäude gibt es beispielsweise in Hamburg. Ein solches könnte Vorbild sein. Auch eine zweietagige Nutzung von oberirdischen Dachflächen, Solar, fällt einem dabei sofort ein. Ja, klar! Wir gehen aber noch einen Schritt weiter und denken ernsthaft darüber nach, das, was REWE jetzt bereits unten in Lankwitz gemacht hat, nämlich das Vertical Farming, direkt auch bei uns zu machen, sozusagen nicht vom Feld aufs Brett, sondern einfach innerhalb des Gebäudes eine Lieferstruktur aufzubauen. Das ist jetzt aber keine konkrete Ankündigung, das ist eine Sache, über die wir nachdenken müssen. Das muss passen, das muss zu den Gebäuden passen. Das sind aber alles Dinge, an die wir denken, um einfach den Standort auch für die zukünftigen Jahre fit zu bekommen, gemeinsam mit möglichen Mietern oder Nutzern, die zum Beispiel auch Produktionskapazitäten vorhalten.

Wir haben uns mit dem Ernährungsnetzwerk auch andere Standorte angeschaut, wo Unternehmen sind, die zum Beispiel als Cateringunternehmen tagsüber, gerade bis morgens, Lebensmittel produzieren, Essen für Schulen und Kantinen produzieren. Die sagen: Ab nachmittags können unsere Küchen für andere genutzt werden, für Start-ups, für Menschen, die probekochen müssen, also nicht im Sinne von „Ich probiere mal was“, sondern die einfach mal schauen wollen, ob Skalierung möglich ist. – Insofern vernetzen wir uns, müssen aber nicht zwingend alles bei uns auf dem Grundstück haben. Wir haben Cateringunternehmen, mit denen stehen wir auch in Kontakt, könnten uns da in solche Sachen hineindenken. Insofern schauen wir mal.

Als letzter Punkt, und da schließt sich der Bogen zu meinem Sitznachbarn Nils Doerwald: Ja, wir haben manchmal sehr enge Zusammenarbeiten und sicherlich in den einen oder anderen

Punkten auch mal unterschiedliche Meinungen. Ich glaube, es liegt in der Natur der Sache, dass wir bei dem Thema Miete nicht unbedingt die gleiche Meinung haben. Man muss aber fairerweise auch sagen, dass die Indexierung der Mieten nicht für alle, aber für einzelne Mieter wie den FRUCHTHOF natürlich auch dazu geführt haben, dass es eine Marktanpassung ist, dass wir also in den vergangenen Jahrzehnten nicht beliebig einseitig irgendwelche Mieten festgelegt haben, sondern sie entweder marktangepasst oder Ergebnis einer Verhandlung waren, die zum Beispiel zur Sanierung des FRUCHTHOF-Gebäudes 2007 geführt hat. Insofern werden wir sicherlich auch weiterhin fair miteinander umgehen.

Grundsätzlich sind die Mieten auf unserem Grundstück nicht Spitzenmieten im Berliner Bereich, obgleich man sagen muss, dass die Miete, die wir dort vereinbaren, eine sehr gute ist, wenn man bedenkt, was die Nutzer dafür bekommen. Die Nutzer bekommen nämlich nicht nur einfach eine Lagerhalle in Großbeeren, sondern sie erhalten ein Ökosystem, eine Infrastruktur, im besten Falle eine mit allen Erwartungen, die sie brauchen, um dort zu arbeiten. Nicht umsonst kommen die weiterverarbeitenden Betriebe zu uns, weil sie sagen: Das ist super, ich habe den Logistikweg, ich gehe zum FRUCHTHOF, ich gehe zu den Fleischverarbeitungsbetrieben, ich hole mir dort meine Komponenten und fahre dann meine Fertigprodukte an die Restaurants aus. – Das sind Vorteile, die wir auch in Zukunft unbedingt unterstützen wollen. – Ich hoffe, ich habe alle Fragen beantwortet. Wenn nicht, bitte auch mir ein Zeichen geben! Ansonsten vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Auch Ihnen vielen Dank! – Dann Herr Fronzek, bitte!

Tim Fronzek (Nosh.bio GmbH): Kurze Frage: Wie viel Zeit haben Sie denn?

Vorsitzender Jörg Stroedter: Jetzt theoretisch unbegrenzt, aber die Sitzung hat natürlich ein Ende, und es gibt noch andere Tagesordnungspunkte, also in der Kürze liegt die Würze.

Tim Fronzek (Nosh.bio GmbH): Ich halte mich kurz. Wenn Sie noch weitere Informationen auf die einzelnen Fragen wollen, melden Sie sich gern im Nachgang bei mir. Ich versuche, auf alle Fragen einzugehen, denn es waren, glaube ich, ein paar. – Es gab die Frage, wie man Start-ups wirklich in Berlin halten kann. Kurz zum Hintergrund: Wir haben in Berlin gegründet, haben auch unser Headquarter, also unseren Hauptstandort, in Berlin, in Adlershof. Wir haben vor knapp zweieinhalb, drei Jahren aber eine stillgelegte Brauerei in der Nähe von Dresden angemietet, wo wir unsere Produktion aufbauen. Das ist das alte „Böhmisch Brauhaus“, wo wir die erste stillgelegte Brauerei erfolgreich in Fermentationsanlagen umgerüstet haben. Darauf zielte die Frage, glaube ich, ab, was man denn tun kann.

In unserem konkreten Fall war es eine Mischung aus einem Zufall, dass diese Brauerei verfügbar und für uns eine gute Option war, es gibt aber einen zweiten Teilbereich, den ich an der Stelle nennen möchte, weil er, glaube ich, Raum zur Verbesserung bietet, wenn man sich vielleicht mit anderen Regionen vergleicht. Da will ich aber nicht zu tief einsteigen, weil dieses Thema abendfüllend sein kann. Das ist die Frage: Wie kommt man eigentlich an Fördergelder in Berlin? Wie kommt man an Fördergelder in Sachsen? Das hat im selben Förderprogramm, nämlich den GRW-Mitteln, einen hinlänglichen Unterschied: In Berlin beantragen Sie die GRW-Mittel in 2022, und knappe viereinhalb Jahre später haben Sie noch nicht einen Cent gesehen. In Sachsen beantragen Sie die GRW-Mittel, und vier Monate später haben Sie, wohlgemerkt vor Beginn des Investitionsvorhabens, die liquiden Mittel auf Ihrem Konto. Das

ist mal so ein bisschen der Unterschied skizziert. Wie gesagt, ich kann im Detail darauf eingehen, das ist aber mit Sicherheit ein Unterschied, den es gibt.

Eine Frage war nach dem Vorteil, wenn alles aus einer Hand an einem Standort ist: Ich will noch mal klarstellen, was ich am Anfang meinte. Klar, es hat einen gewissen Vorteil, wenn man diese Cluster hat, wo man im Grunde eine Industrie an einem Standort miteinander vereint hat. Das ist aber nicht der wesentliche Wert. Das, was ich meinte, war tatsächlich, dass man wirklich Infrastruktur zur Verfügung stellt, die dann von verschiedenen Unternehmen genutzt werden kann. Sie waren ja bei uns im Labor. Ich glaube, wir sind da ein ganz gutes Beispiel. Wir haben knappe 500 Quadratmeter Laborfläche. Die nutzen wir de facto heute nicht. Wir mussten das zahlen, investieren, aufbauen. Man muss natürlich auch immer mit einem gewissen Augenmaß schauen, ab wann man welche Kapazitäten braucht, aber ich glaube, wir wären durchaus in der Lage gewesen und wären wahrscheinlich auch noch ein bisschen nach vorn gerichtet in der Lage, Teile unserer Infrastruktur und Kapazitäten mit anderen Start-ups zu teilen. Es wäre mit Sicherheit ein Ansatz zu sagen, man baut so etwas, gar nicht als Start-up, sondern als Kommune, als Staat, und macht das für Start-ups nutzbar. Das war meine Idee.

Der Stand zu dem Staat als Ankerkunde: Es gibt jetzt mit dem Senat keine konkreten Gespräche. Ich kann sagen, ohne auf Namen einzugehen, dass es natürlich von unserer Seite permanent konkrete Gespräche gibt, unter anderem mit den Betreibern der Kantinen von der Charité, von den Universitäten, auch vom Deutschen Bundestag. Um mal einen kleinen Einblick in das Leben eines Start-ups zu geben: Sie sprechen mit diesen Konzernen, die Milliarden Euro Umsatz machen. Es dauert ungefähr drei bis sechs Monate, bis Sie sie davon überzeugen, dass Ihr Produkt gut ist. Dann sagen sie: Ja, aber wir können von einem Start-up nicht kaufen. Sie müssen beim Großhandel gelistet sein. – Dann braucht es noch mal drei bis sechs Monate, bis Sie den Großhändler so weit überzeugen, dass der sagt: Ja, das Produkt ist gut, würden wir listen. – Er listet aber nur, wenn Sie ihm Kunden bringen, die dem Großhändler sagen: Wir nehmen auch ab. – Das wiederum macht der Kantinenbetreiber des Bundestags aber nicht, weil er das nicht möchte. Dann suchen Sie einen anderen Kunden, der Ihnen irgendwann mal dabei hilft, dieses Produkt gelistet zu bekommen. So fängt die Katze ihren Schwanz, und es gehen 12, 18 Monate ins Land, und Sie kriegen keinen Marktzutritt. Das ist die Realität.

Wie können wir Innovationen auf die Straße bringen, war eine Frage. Ich glaube, es geht primär um die Unterstützung bei der Umsetzungsgeschwindigkeit. Natürlich hat jedes Start-up – das haben wir vorhin schon gehört – das Kernproblem, egal, in welcher Industrie, der Kapitalbeschaffung. Das ist völlig klar. Ich glaube nur, dass der Staat der falsche Adressat für dieses Thema ist, es sei denn, wir reden über Moonshot-Innovationen. Wobei man den Start-ups aber helfen kann, ist letzten Endes, aus dieser Innovation, aus dieser Idee ein Produkt zu generieren, denn das ist das, was ihnen nachher die Kapitalbeschaffung erleichtert, wenn sie zeigen können, dass es nicht nur eine gute Idee ist, sondern dass sie auch einen Markt und Kunden findet und dass sie damit Geld verdienen können. Dann bekommen Sie das Start-up in eine Situation, wo es sich wieder selbstständig finanzieren kann, und dabei braucht es einfach Unterstützung.

Ich habe zwei Ideenansätze gegeben, von denen ich glaube, dass sie politisch gut umsetzbar sind, und die für Start-ups wirklich einen Wert generieren würden. Es gibt wahrscheinlich

noch jede Menge andere Dinge. Auch ich hätte noch die eine oder andere Idee, was man zusätzlich tun kann, habe mich aber auf die zwei fokussiert, zum einen, weil ich wusste, dass es nur fünf Minuten sind, zum anderen, weil ich glaube, dass sie den größten Hebel haben.

Bürokratie und Regulierung: Ich habe es eben schon ein bisschen umrissen, wie gesagt, ich will nicht zu tief hinein, aber dieses GRW-Mittel-Thema ist ein super Beispiel, wie Bürokratie solche Innovationsförderung eben auch töten kann, denn ehrlicherweise, wenn Sie eine Förderung beantragen und die Gelder erst fünf Jahre später erhalten, brauchen Sie die Förderung nicht mehr. Fünf Jahre zuvor haben Sie für ein Projekt und für eine Größe Ihres Unternehmens beantragt, und wenn die Förderung fünf Jahre später kommt, sind Sie längst aus dem Förderantrag herausgewachsen. Das Geld würde ich am liebsten in irgendeinen Start-up-Fonds spenden, wenn es dann irgendwann mal kommt, damit Unternehmen es erhalten, denen es wirklich hilft.

Energiepreise sind für uns im Speziellen kein wirkliches Thema. Unser Produktionsprozess: Wir arbeiten in einem 75 000-Liter-Reaktor. Darin produzieren wir in 24 Stunden etwa 5 Tonnen Pilzprotein. Das heißt, es gibt relativ niedrige Energiekosten pro Kilo der Zutat. Es gibt andere Kostentreiber, die mehr ins Gewicht schlagen. Deswegen ist das für uns nicht die größte Herausforderung.

Mit dem Staat als Abnehmer – das habe ich eben schon gesagt – sind wir nicht im direkten Austausch. Ich glaube aber, das wäre für uns, für jedes Start-up im Foodumfeld eines der Kernprobleme, wenn die Technologie mal steht, wenn das Konzept mal bewiesen ist, die ersten echten Kunden zu finden. Ich will nicht sagen, es ist unmöglich, aber es ist einfach extrem herausfordernd in dieser Industrie. Wenn der Staat an der Stelle – in Anführungsstrichen – die Rolle des Ankerkunden einnimmt, dann hilft er massiv, ohne dass es Geld kostet, ohne dass es wehtut, denn die Kantinen müssen auch mit anderen Lebensmitteln betrieben werden. Wenn Sie jetzt die Lebensmittel von irgendeinem Start-up hineingeben, kostet das keinen Cent. – Dann hatten wir noch die Topmaßnahme: Ja, dieser Ankerkunde wäre mein Vote.

Auch noch einmal vielen Dank für die Frage, das ist immer meine Lieblingsfrage, wenn wir kritisch auf Tönnies angesprochen werden. Jetzt bin ich nicht hier, und das ist nicht meine Aufgabe, Tönnies zu verteidigen. Ich glaube, das können die selbst besonders gut. Ich verstehe die Kritik, aber ich will zwei Perspektiven geben, die man bedenken muss und die auch ein bisschen die Komplexität des Problems aufzeigen. Wenn Sie sich die Geschichte der Lebensmittel-Start-ups der letzten zehn bis fünfzehn Jahre anschauen, wird eines sehr deutlich klar: Sie können diese Industrie nicht von außen disruptieren. Alle Unternehmen, die Sie im Bereich Fleischersatz kennen, Beyond Meat, Impossible Foods, nehmen Sie jede Marke, jeden Namen, den Sie jemals bisher in diesem Umfeld gehört haben: Summieren Sie alle Umsätze, und Sie kommen auf nicht einmal 1,5 Prozent Marktanteil. Das ist einfach völlig zu vernachlässigen. Deswegen bin ich der Überzeugung, wenn wir in dieser Industrie der Nachhaltigkeit ein stärkeres Gewicht verleihen wollen, dann geht es nur und einzig und allein, indem wir die bestehenden Marktteilnehmer überzeugen und sie einladen, mit ins Boot zu steigen, Dinge zu überdenken und Dinge anders und besser zu machen. Da will ich Tönnies zumindest ein Stück weit in Schutz nehmen: Das tun sie, denn Tönnies ist eines der Unternehmen. Warum sie das tun, können wir auch wieder kritisch diskutieren, abends beim Bier, aber sie sind zumindest bereit, ein Start-up, das gegründet wurde, weil es Nachhaltigkeit in der

Industrie treiben wollte, zu unterstützen, im Gegensatz zu ganz vielen anderen Unternehmen, die das nicht tun. Das ist, glaube ich, etwas, das man ihnen schon zugutehalten muss.

Die Konsolidierung – das ist mein letzter Satz –, weil Sie gesagt haben, der Markt konsolidiert sich: Ja, das tut er im Status quo, und es ist meines Erachtens tatsächlich sehr traurig, das im Status quo mit anzusehen, weil wir aus einer Phase kommen, wo Lebensmittel gehypt waren. Food war das KI-Thema der Zweitausendfünfzehner- bis Zweitausendzwanzigerjahre. Da hat jeder überall Geld hineingeworfen, wo Food draufstand. Das hat natürlich dazu geführt, dass ganz viele Technologien und Projekte finanziert wurden, die eigentlich überhaupt keinen Wert stiften, aber das hat auch dazu geführt, dass es viele tolle Innovationen gibt. Wir sind leider heute in einem ganz anderen Marktumfeld. Es investiert keiner mehr in Food, außer ganz wenige Venture Capitalists – VC –, die diese spezielle Foodperspektive haben. Die ganzen generalistischen VC haben ihr Engagement, ihr Kapital komplett aus dem Markt gezogen. Deswegen passiert diese Konsolidierung nicht, weil sie sinnvoll für den Markt ist, sondern einfach, weil viele Start-ups momentan sterben, weil sie keine Anschlussfinanzierung mehr bekommen. Klar, dann gibt es andere Unternehmen, die sagen: Da ist eine super Technologie, die ich jetzt übernehme. – Es ist aber eher eine aus den Kapitalmärkten getriebene Konsolidierung im Status quo, als dass sie irgendwie strategisch für die Industrie einen Sinn stiften würde. Das ist zumindest meine Meinung. – Vielen Dank!

Vorsitzender Jörg Stroedter: Danke sehr! – Zum Abschluss Herr Greifeld.

Roland Greifeld (Civocracy SAS): Ich habe ein paar wenige Fragen, zu denen ich noch etwas sagen kann. Ich stütze mich vor allem auf eine quantitative und qualitative Konsultation der Ernährungswirtschaft, die wir in Q4 2025 gemacht haben. Seitdem hat die Welt sich signifikant weitergedreht, das wissen wir, aber dennoch ist es halbwegs aktuell.

Es war erst mal die Frage nach der Bürokratie und Regulierung. Es gab ein spannendes Ergebnis. Ich glaube, kein Unternehmer würde sagen: Ich liebe Bürokratie und Regulierung. – Das ist klar. Es ist immer ein Hindernis, aber dazu vielleicht mal ein Lob an die Stadt Berlin: Es wurde auch gesagt, dass der Kontakt zur Verwaltung, also zu den Bürokratinnen und Bürokraten, extrem positiv ist. Das kam ausdrücklich aus dieser Konsultation heraus. Sie wurden als Kümmerinnen und Kümmerer wahrgenommen und damit als sehr hilfreich.

Die Frage zu den Energiekosten: Da ist es das Gleiche, es ist Geld, und Start-ups haben kein Geld, daher ist das natürlich ein Thema, das angesprochen wurde, dass die Energiekosten stören, aber kein Top-Prio-Thema sind. Ähnlich wie bei euch ist das sicherlich ein Thema, aber im Gegensatz zu der Frage, wie wir auf die nächste Skalierungsstufe kommen, vielleicht ein Problem von vielen.

Zum Thema solidarisches Verhalten der Marktakteure und Marktakteurinnen, das schließt auch ein bisschen an meinen Vorredner an: Gerade jetzt ist Food kein Sektor, in dem Goldgräberstimmung herrscht, sage ich mal. Es zieht eine besondere Art von Gründern und vor allem Gründerinnen an, die wirklich sehr herzensgetrieben sind. Wir in meinem Unternehmen arbeiten mit vielen Unternehmen zusammen, und dieser Sektor, das kann ich wirklich sagen, ist sehr missionsgetrieben. Die Bereitschaft, sich gegenseitig zu unterstützen, gemeinsam Lösungen zu finden, auch gemeinsam Dinge auf die Straße zu bringen, ist besonders hoch. Natürlich ist gerade in dieser Nachhaltigkeitsbubble klar: Sie haben ein inhärentes Interesse da-

ran, dass Kinder schon früh mit guten Lebensmitteln in Berührung kommen und wissen, was einen gespritzten Apfel von einem Bioapfel unterscheidet, denn am Ende sollen das im Optimalfall Kundinnen und Kunden der Unternehmen werden. Darauf kann man sicherlich aufbauen.

Als Letztes zur Herzensmaßnahme: Ich hatte es eigentlich in meinen fünf Minuten schon drin, aber ich wiederhole es natürlich sehr gern. Es ist ein bisschen wie beim ersten Punkt. Ich glaube, wenn die Stadt sich dieses Thema zu eigen, zur Chefinnensache machen und sagen würde, wir treiben das jetzt, wir etablieren diese Kümmererrolle bei uns und geben dafür auch finanzielle Mittel frei, würde dem Sektor sehr stark geholfen werden können, denn vieles ist schon da, es muss nur aus einer Hand gebündelt werden.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Herr Greifeld! Danke sehr auch für Ihre Stellungnahme! – Ich würde jetzt die Senatorin bitten, dass sie ihre Stellungnahme abgibt. – Bitte sehr, Frau Senatorin Giffey!

Bürgermeisterin Franziska Giffey (SenWiEnBe): Erst mal vielen Dank an alle Anzuhörenden für den wirklich breiten Rundumschlag zur Lage der Ernährungswirtschaftsindustrie in unserer Stadt! Es freut mich natürlich, dass Sie in Ihrer Umfrage gehört haben, dass es eine positive Rückmeldung zur Zusammenarbeit von unserer Seite mit der Branche gab. Ich glaube, das ist auch insofern wichtig, als dass gerade im Ernährungsbereich nicht nur das Klagen über Bürokratie eine Rolle spielt, sondern auch wirklich begründeter Schutz von all denen, die sich fair am Markt verhalten, ein Asset ist. Lebensmittelsicherheit und Lebensmittelhygiene sind Themen, bei denen alle, die sich vernünftig verhalten, ein Interesse daran haben, dass es bestimmte Regeln gibt, an die sich alle halten müssen, und dass wir die auch durchsetzen.

Das ist aber heute nicht primär unser Thema. Es geht generell darum, wie wir die Ernährungswirtschaft, die Unternehmen in dem Bereich in unserer Stadt unterstützen können. Man muss ganz klar sagen, dass wir befinden uns in einem riesigen Spannungsfeld von traditioneller Lebensmittelproduktion und absolut hoch innovativer Foodtechnologie. Ich finde diesen Kreis, den wir hier am Anfang von Herrn Bindseil eingeblendet bekommen haben, super bemerkenswert. Eigentlich muss man ihn noch mal heranzoomen und sich ganz genau anschauen. Hinter jedem einzelnen Logo stehen Akteure, die eine jahrzehntelange Tradition in der Stadt haben oder aber für absolute Innovationen in der Ernährungswirtschaft stehen. Dieses Spannungsfeld ist schon sehr einzigartig. Das findet man an keinem anderen Ort in Deutschland in dieser Ausprägung, auch noch gekoppelt mit einer Wissenschafts- und Forschungsszene, die ihresgleichen sucht, auch in Europa. Insofern haben wir hier eigentlich sehr gute Chancen im Bereich Foodtech, nicht nur zu sagen, wir bauen auf einer sehr spannenden und weitreichenden vielfältigen Tradition auf, sondern wirklich zu sagen, wir haben hier alle Chancen, die neuesten Entwicklungen im Foodtechbereich in der Welt mit zu begleiten. Das will ich einmal hervorheben.

Was die Ernährungsindustrie betrifft, gliedert sich das natürlich in das, was wir im Rahmen des Masterplans Industriepolitik bei uns hier in der Stadt tun, aber auch in die Deep Tech Berlin Agenda, die wir gerade in diesem Jahr im Senat beschlossen haben, die einen Beitrag zur Hightech Agenda der Bundesregierung ist. Natürlich sind der Einsatz von digitalen Tools, neuen Technologien, von 3D-Druck im Lebensmittelbereich und von neuen Produktionsprozessen alles Themen, die tatsächlich nicht nur ein riesiges Innovations- sondern auch Wert-

schöpfungspotenzial haben. Deswegen will ich einmal sagen, dass das ganze Thema Ernährungswirtschaft, Foodtech-Industrie für uns ein sehr wichtiger und wesentlicher Wirtschaftsfaktor ist. Deswegen arbeiten wir eng mit der Branche zusammen, arbeiten natürlich mit dem Großmarkt zusammen, aber auch mit allen, die nicht nur im Rahmen der Berlin Food Week im Herbst immer ihre Sachen präsentieren, sondern auch über das ganze Jahr hinaus. Insofern will ich noch mal an dieser Stelle sagen, dass wir selbstverständlich ein hohes Interesse daran haben.

Herr Fronzek, Sie haben es gesagt, Fördergelder sind wichtig. Zu dem, was Sie zum Vergleich Sachsen und Berlin gesagt haben, muss ich ein Stückchen gegenhalten und wüsste gern, um welchen Fall es konkret geht. Wir kümmern uns sehr gern darum. Ich kann Ihnen aber sagen, dass Berlin es in den letzten Jahren immer geschafft hat, 100 Prozent Mittelabfluss zu haben, über 100 Prozent sogar, weil wir nämlich Mittel, die in anderen Bundesländern nicht verausgabt worden sind, nach Berlin geholt haben, um sie zu verausgaben.

Wir haben hier jedes Jahr über 200 Millionen Euro Mittelabfluss aus GRW, mit null Euro, die übrig bleiben. Es bleibt hier kein einziger Euro liegen, sondern wir geben zusätzliches Geld, das in anderen Ländern liegen bleibt – das kann ich Ihnen projektgenau nachweisen –, in unsere Unternehmen, in unsere Projekte.

Wenn Sie sagen, in Sachsen beantragt man das, und dann hat man das in vier Monaten – Sachsen hat auch gute Mittelabflüsse, alles okay –, würde ich aber gern genauer hinschauen, woran es gelegen hat, dass ein Unternehmen hier nicht so schnell zum Zuge gekommen ist. Wir haben eine Priorisierung, die wir in Berlin machen müssen, weil die Mittel überzeichnet sind, und wir haben manchmal auch Gründe, warum eine Förderung nicht ausgesprochen wird. Das ist dann für denjenigen, der dieses Geld haben möchte, nicht schön, und er sagt dann: Das kann ja wohl wieder nicht sein, die Verwaltung ist wieder unfähig. – Ich kann Ihnen nur sagen: Es hat Gründe, wenn jemand über längere Zeit keine Förderung bekommt. Wenn Sie einen konkreten Fall haben, biete ich Ihnen das sehr gern an, aber ich kann wirklich sagen, GRW-Mittel in Berlin haben mehr als 100 Prozent Mittelabfluss.

Wir haben ein sehr engagiertes Förderteam, das wirklich intensive Beratungen macht, auch mit Berlin Partner. Wir versuchen, unseren Unternehmen so viel es geht an GRW-Mitteln zukommen zu lassen. Dass wir hier in dieser ganzen Food-Tech-Branche in der Zusammenarbeit jetzt die Netzwerkförderung mit diesen 300 000 Euro machen, die wir zum Januar bewilligt haben, ist ein guter Start. Na klar, das Berlin Food Network erhält diese Netzwerkförderung. Das soll natürlich die Sichtbarkeit des Branchennetzwerks stärken, und das machen wir auch. Man muss jetzt sehen – das ist auch von Herrn Greifeld angesprochen worden, glaube ich –, dass es den Wunsch gibt, dass noch mehr kommt, und das am liebsten für immer. Ich kann Ihnen sagen, für diese Netzwerkförderung haben wir die Begrenzung, dass wir das maximal drei Jahre machen dürfen. Wir sind aber durchaus bereit, das sehr gern auch in die Richtung zu bringen, dass wir das größtmöglich ausschöpfen, dass wir das wirklich gut für Berlin nutzen können.

Was die Branche generell betrifft, haben wir einen erheblichen Anteil der Ernährungswirtschaft, der Ernährungsindustrie an der gesamten industriellen Produktion in Berlin. 14 Prozent aller Berliner Betriebe in den industriegeprägten Bereichen sind im Rahmen der Ernährungswirtschaft unterwegs. Das heißt, dass das schon sehr veritabel ist. Jetzt geht es immer darum: Wie schafft man es dann auch, von der Manufakturarbeit, von der kleinen ersten Produktentwicklung erst mal in eine Ausgründung und dann aber auch in eine Skalierung zu kommen? – Ich will dazu einmal sagen, dass wir im Bereich der Start-ups eine sehr intensive Förderung haben, die Start-up-Förderung, das Start-up-Stipendium, aber auch die Gründungsförderung insgesamt. Wir haben einen neuen Venture-Capital-Fonds im Rahmen der Zusammenarbeit mit der Investitionsbank Berlin aufgelegt, mit dem wir gerade auch die Wissenschaftsausgründungen fördern können: B# – be sharp –. Das wird mit der Investitionsbank zusammen umgesetzt, wo wir auch mit EFRE-Mitteln, also mit EU-Mitteln, drin sind. Es gibt gerade auch die Diskussion um ein weiteres Skalierungsprogramm. Das muss man aber sehen, das ist noch nicht ganz spruchreif. Das wird auch ein Thema für die neue Legislatur sein, dass wir im Wege der Skalierung alles daran setzen müssen, wenn ein Unternehmen es denn geschafft hat, ein Produkt zu entwickeln, an den Markt zu gehen, sich zu gründen, anzufangen zu wachsen, dass man dann nicht aufhört, dass wir dann also sagen: Okay, wenn es eine Skalierung gibt, inwieweit können wir das unterstützen? Inwieweit können wir die Abwanderung

aus der Stadt verhindern, indem wir unsere Unternehmen auch bei der Skalierung unterstützen?

Ich kann an der Stelle vielleicht ein Beispiel nennen. Wir haben ein Unternehmen, CHAMPS, das bio-vegane Versionen von Schokoriegeln anbietet, die super nachgefragt sind. Die sind in Neukölln mit vier Produktionslinien hineingegangen. Die machen das tatsächlich hier in der Stadt und wachsen entsprechend. Wir haben auf der anderen Seite ein Unternehmen wie Florida Eis – ich weiß nicht, ob Sie es letzte Woche mitbekommen haben –, die sagen, wir bauen den Forschungsstandort Berlin weiter aus, aber wir expandieren zusätzlich mit einer großen neuen Produktionshalle in Sachsen-Anhalt. Das ist für uns ein Expansionserfolg, für Sachsen-Anhalt natürlich ein Ansiedlungserfolg, aber ein Berliner Unternehmen wächst und beliefert 2 000 Standorte deutschlandweit. Das ist eine gute Nachricht, auch für das Berliner Unternehmen.

Wir haben über 16 000 Menschen in der Stadt, die im Bereich der ganzen Ernährungsbranche arbeiten, mit steigender Tendenz. Wir sehen, dass mehr und mehr Unternehmen in dem Bereich natürlich auch Beschäftigte aufbauen. Hightech und Forschung gehen eben sehr eng mit der Industrie zusammen.

Ich will noch ein paar Punkte sagen, die hier als Fragen aufgekommen sind. Eine der Fragen war – Tuba Bozkurt hat das am Anfang gefragt –, wie wir zum Großmarkt stehen, was dort die Perspektive sein soll. Soll man dort bleiben oder nicht oder anders? – Ich will hier einmal sehr klar sagen, dass wir gemeinsam mit dem Großmarkt ein klares Bekenntnis zum Standort an der Beusselstraße ausgesprochen haben, ein klares Bekenntnis zum Großmarkt dort in dieser verkehrlichen Erreichbarkeit, in der langen Tradition. Man muss wissen: Es ist der zweitgrößte Großmarkt Deutschlands. Wir machen gerade nicht das, was wir in anderen Ländern sehen, dass die politische Unterstützung für die Großmärkte entzogen wird, sondern wir sagen, wir wollen, dass der Großmarkt aktiv ist. Wir haben dort über 300 000 Quadratmeter Fläche und über 800 000 Tonnen Umschlagsvolumen im Jahr. Das kann man sich gar nicht vorstellen. Ich war schon frühmorgens bei euch. Das ist Wahnsinn, was da an Produktmengen, an Waren nur an einem Tag bewegt wird. Man darf auch nicht vergessen: Die Akteure, die das dort tun, sind über 200 Händler am Standort, die dort jahrelang ihr Familienunternehmen und ihre Tradition aufgebaut haben. Wir reden nicht über einen Großmarkt und einen Betreiber, sondern wir reden über 200 Unternehmen, die dort am Standort sind. Dafür braucht es aus meiner Sicht einfach ein sehr klares Bekenntnis.

Ich würde mir ehrlich gesagt auch wünschen, dass man mal überlegt, und ich finde es sehr gut, den Gedanken hier noch mal aufzugreifen: Inwieweit kann der Großmarkt zu einem Zukunftsort Berlins entwickelt werden? – Dafür braucht es die Zusammenarbeit mit universitären Einrichtungen, mit der Wissenschaft, es braucht innovative Ideen. Ich sage Ihnen ganz ehrlich: Es ist hier auch betont worden, dass der Food Campus Berlin jetzt nicht an dem ursprünglich geplanten Ort kommt. Sie wollten in Tempelhof-Schöneberg etwas machen, dann war auch das Behrens-Ufer und so weiter im Gespräch. Man muss immer sehen, was realisierbar und finanzierbar ist. Diese Standortfragen sind entscheidend, um so etwas aufzubauen. Es hat sich jetzt einfach nicht ergeben, dass das passt. Man muss aber sagen, die Idee, einen solchen Food Campus in Berlin zu haben, ist eine gute Idee. Es ist eine gute Idee, die Menschen zusammenzubringen, die in den neuesten technologischen Themen etwas machen: in Biotechnologieinnovationen, in der alternativen Proteinproduktion, in der Frage von pflan-

zenbasierten oder auch von fermentationsbasierten Produkten, von zellkultivierten Proteinquellen, auch 3D-Druck im Lebensmittelbereich, gerade im Bereich der Fleischproduktion. Das sind alles super spannende Themen, die eigentlich mit einem Traditionsstandort wie dem Großmarkt verbunden werden könnten. Deswegen finde ich es sehr spannend, darüber nachzudenken.

Wir wissen, dass wir am Großmarkt massive Investitionen nötig haben werden, gar keine Frage. Was gerade passiert, ist das, was unsere Abteilungsleiterin immer Sanierungs-Tetris nennt, denn es geht darum, dass ich, wenn ich zum Beispiel den Fleischgroßhandel umverlagere, weil ich gegebenenfalls die Halle abreißen muss, nicht alle Unternehmen dort zum Erliegen bringen kann, sondern man braucht einen Ausweichort für sie. Egal welche Sanierung am Standort passiert, sie brauchen in der Zeit, in der saniert wird, einen Ausweichstandort. Das ist nicht so einfach, aber es ist das klare Bekenntnis, dass wir das machen wollen. Das sind auch die Themen, die im Aufsichtsrat diskutiert werden. Ein wesentlicher Punkt sind die Modernisierung und Sanierung des Standortes, aber auch zu sagen: Inwieweit kann man dort auch neue Produkte und Innovationen verorten und zusammenbringen? Das ist auch ein Thema, glaube ich, für die nächste Legislatur, das man durchaus gemeinsam diskutieren sollte. Man sollte überlegen, wie man an der Stelle etwas hinbekommt.

Auf jeden Fall haben wir eigentlich alles, was wir brauchen. Wir haben ein super Foodtech-Ökosystem, wir haben an der Stelle eine starke Industrie, wir haben Berlin Partner, die sich seit Jahren um dieses Thema kümmern und auch alle Akteure zusammenbringen, gemeinsam mit uns. Wir haben eine Foodszene, die wirklich die neuesten Innovationen, die es in Deutschland gerade gibt, hier vereint, mit einer wissenschaftlichen Kooperation mit unseren Forschungseinrichtungen, die es ermöglichen, dass diese ganze Branche ein Motor für nachhaltiges Wachstum ist.

Lassen Sie mich noch ein Wort zu der Thematik sagen, die angesprochen worden ist, was die Zusammenarbeit mit Stromnetz und auch der BEW angeht: Ich halte es für absolut notwendig, dass wir schauen, wie wir die Ladeinfrastruktur weiter ausbauen. Wir haben eine Gesamtstrategie Ladeinfrastruktur, die wir selbstverständlich auch darauf anwenden können.

Von der AfD kam die Frage, wie es mit den Schulkantinen ist, ob sie nicht auch regionale Produkte verwenden sollten und so weiter. Das ist etwas, was unsere Schulkantinen jetzt schon als Thema haben, dass sie sich auf regionale, saisonale Produkte konzentrieren. Selbstverständlich ist das etwas, was wir auch aus wirtschaftspolitischer Sicht absolut unterstützen: dass Produkte verwendet werden, die aus der Region kommen, und dass ein vegetarisches oder veganes Angebot sehr wohl dazugehört.

Ansonsten haben Sie einige Themen angesprochen, die sich ein bisschen von unserem Ressort wegbewegen. Das Thema der Stadtgüter gehört dazu. Das ist nicht ganz bei uns verortet, aber wir finden es natürlich gut, wenn das, was wir an Ressourcen hier im Umfeld und auch in der Metropolregion Berlin-Brandenburg haben, genutzt wird, um für die Versorgung der Berliner Bevölkerung einen Mehrwert zu schaffen. In diesem Sinne: Die Senatswirtschaftsverwaltung konzentriert sich vor allen Dingen auf die Notfallversorgung mit Lebensmitteln. Wir machen nicht die Stadtgüterproduktion von Lebensmitteln, aber das Thema Notfallvorsorge ist unsere Zuständigkeit. Selbstverständlich bereiten wir uns entsprechend darauf vor und kümmern uns um dieses Feld. – Vielleicht so viel. Ich denke, dass alle anderen Fragen schon sehr umfang-

reich durch die Anzuhörenden beantwortet worden sind. Ich würde an dieser Stelle jetzt einen Punkt setzen, Herr Vorsitzender.

Vorsitzender Jörg Stroedter: Vielen Dank, Frau Senatorin, auch in puncto unserer Zeit! Wir haben noch ein paar Punkte. Ich bin Ihnen sehr dankbar. Wir nehmen das jetzt so zur Kenntnis. – Ich darf mich erst einmal bei allen Anzuhörenden bedanken, dass Sie heute da waren. Sie haben das gut hinbekommen, Sie waren alle sehr diszipliniert, denn das ist mit fünf Anzuhörenden nicht einfach. Das habe ich jetzt lange nicht mehr gemacht, und es ist trotzdem zeitlich gut verlaufen. Ich wünsche Ihnen weiterhin gute Termine! Das war mal ein ganz anderes Thema. Ich glaube, diejenigen, die das ins Spiel gebracht haben, waren sehr zufrieden, dass wir dieses Thema hier diskutieren konnten. Insofern wünsche ich Ihnen alles Gute und einen schönen Tag. Danke sehr!

Ich schlage vor, dass wir Punkt 2 der Tagesordnung dann abschließen, denn alles andere macht keinen Sinn. – Ich sehe keinen Widerspruch. Dann ist das so.

Punkt 3 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs

Was tut der Senat zum Erhalt der Galeria-Kaufhof-Karstadt Warenhausstandorte und Arbeitsplätze?

(auf Antrag der Fraktion Die Linke)

[0167](#)

WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 04.03.2024

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 4 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs

Perspektiven und Sachstand der Automotive Industrie / Netzwerk

(auf Antrag der Fraktion der CDU und der Fraktion der SPD)

[0243](#)

WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 23.06.2025

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 5 der Tagesordnung

Besprechung gemäß § 21 Abs. 3 GO Abghs
**Neuer Wirtschaftsstandort Buchholz Nord –
Aktueller Stand und Perspektiven**
(auf Antrag der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen)

[0194](#)
WiEnBe

Hierzu: Auswertung der Anhörung vom 02.12.2024

Siehe Inhaltsprotokoll.

Punkt 6 der Tagesordnung

Verschiedenes

Siehe Beschlussprotokoll.