

BERLINER



Das Magazin
der Industrie- und
Handelskammer zu
Berlin 11/2023
ihk.de/berlin

Wirtschaft

IHK Berlin

**DIGITALISIERUNG
JETZT!**

Handlungsempfehlungen
der Wirtschaft an den
Senat aktualisiert

Seite 20

Wissenstransfer

Wirtschaft profitiert von
neuen KMU-Büros an
Hochschulen **Seite 12**

Zukunftsorte

Innovationsnetzwerke
verbinden Start-ups
und Etablierte **Seite 34**

Fernbeziehungen

Export ist kein leichtes Geschäft in Krisenzeiten. Wie man dennoch
Kontakte knüpft und Märkte behauptet, darüber sprechen Linda und
Lorenz Riele, Chefs des Traditionsunternehmens Robert Riele

Seite 22, Interview Seite 30

**VERSCHENKE
FUNKELNDE
MOMENTE**



**Falling
in Love**

Curated by
Jean Paul GAULTIER
• Visual Design Director •

With the magic of SWAROVSKI

Mit unseren Geschenkpaketen und Gutscheinen verschenken
Sie Vorfreude auf ein einzigartiges Showerlebnis.

Die Realität sieht anders aus als die Senats-Bilanz



Sebastian Stietzel

ist Präsident der IHK Berlin und Geschäftsführer der Marktflagge GmbH, Management & Investments

Der Senat hat kürzlich eine Halbjahres-Bilanz gezogen und ist – wenig überraschend – mit seiner Arbeit zufrieden. Auch wir haben uns die Ergebnisse der bisherigen Senatsarbeit angesehen und kommen – ebenfalls nicht ganz überraschend – zu einer differenzierteren Bewertung.

Sicher, vieles wurde angeschoben wie zum Beispiel die Vereinbarung zur Einrichtung eines KMU-Büros an der HTW (S. 12) oder der pragmatische und partnerschaftlich orientierte Wind, der endlich im Bildungsbereich weht (S. 44). Auch der Umgang miteinander ist erheblich besser geworden, meistens jedenfalls. Kritisch ist dagegen aus unserer Sicht, dass der Zug in Richtung Verwaltungsreform den Bahnhof immer noch nicht verlassen hat. Und völlig in die falsche Richtung geht es etwa bei den Themen Ausbildungsumlage und 29-Euro-Ticket. Hinzu kommt, dass das Gespenst Vergesellschaftungsrahmengesetz weiter durchs politische Berlin geistert.

All das belastet den Wirtschaftsstandort Berlin. Belastungen, die gerade angesichts der aktuellen Konjunkturlage vermieden werden sollten. Im Gegensatz zur Bewertung von politischen Erfolgen bieten die Ergebnisse unserer Konjunkturumfrage nämlich kaum Interpretationsspielraum: Wir steuern auf den dritten Krisenwinter in Folge zu (S. 14). Das sollte der Senat bei den Weichenstellungen für die nächsten Monate berücksichtigen – zum Wohle des Standorts und nicht zuletzt für die eigene Leistungsbilanz.

Ihr

Sebastian Stietzel



Digitaloffensive 2.0

In Sachen Digitalisierung ist in Berlin noch einiges zu tun. Um hier wertvolle Anregungen zu geben, hat die IHK aktuell 35 konkrete Handlungsempfehlungen auf sieben digitalen Themengebieten entwickelt. Jetzt wurde das Papier dem Regierenden Bürgermeister überreicht. Seite 20



Die „Berliner Wirtschaft“

gibt es auch online: ihk.de/berlin/berliner-wirtschaft

AGENDA

10 Wirtschaftspolitisches Frühstück

FDP-Fraktionsvorsitzender Christian Dürr bei der IHK

12 Wissenstransfer

An der HTW entsteht das erste Büro speziell für KMU

13 Kolumne

IHK-Vizepräsident Robert Rückel bezieht Position

14 Konjunktur

Multiple Krisen belasten die Berliner Wirtschaft

16 Wirtschaftspolitisches Frühstück

IHK-Gast Daniel Günther kritisiert aktuelle Politik

17 Vollversammlung

IHK-Gremium beschließt mehrere Positionspapiere

18 Standort

Berlin braucht mehr Flächen für die Wirtschaft

20 Digitaloffensive 2.0

IHK übergibt dem Senat Handlungsempfehlungen

10

IHK-Gast

Christian Dürr, Vorsitzender der FDP-Bundestagsfraktion, erläuterte im Ludwig Erhard Haus seine Positionen



FOKUS

22 Außenhandel

Exportorientierte Berliner Unternehmen auf der Suche nach neuen Märkten

26 Unternehmenspraxis

Konzepte von Sentech Instruments, Ferdinand Dameris und Evidentic

30 Interview

Dr. Linda und Lorenz Riele über Auslandsaktivitäten und Folgen aktueller Krisen

BRANCHEN

34 Zukunftsorte

Innovationsnetzwerke helfen bei Kooperationen von Start-ups und Mittelstand

40 Start-up

Narendiran Sivanesan, CEO von Tulanã, im Kurzinterview

41 Jubiläum

IT-Systemhaus Ehrig feiert den 75. Geburtstag nach

42 Unternehmerinnen

Business Ladies Lunch der IHK erweist sich als gutes Forum zum Netzwerken

”

Für den Bereich der Medizin kann ich sagen, dass „Made in Germany“ im Ausland immer noch einen sehr guten Klang hat.

Dr. Linda Riele
Co-Geschäftsführerin der Robert Riele GmbH & Co. KG

22

Außenhandel

Auch als Binnenhafen ist der Berliner Westhafen Ziel- oder Startpunkt von Containern im internationalen Handel



FACHKRÄFTE

44 Zukunftsforum

„Wirksame Bildung“ stand im Blickpunkt des Events im Ludwig Erhard Haus

48 Good Practice

Berlin.Industrial.Group. gewinnt ihre Azubis durch persönliche Kontakte

49 Nachhaltigkeit

Azubis werden in Workshops zu Energie-Scouts für die Unternehmen geschult

50 Verbundberatung

Netzwerk Südkreuz ist neuer Kooperationspartner für die Ausbildung

SERVICE

58 Social Media

So gestalten Unternehmer und Unternehmerinnen ihre digitale Präsenz sinnvoll

60 Gründerszene

Druck und Stress schaden dem Unternehmen. Was man dagegen tun kann

62 Beratung

Die Widerrufsrechte von Verbrauchern gehen weiter, als man annehmen könnte

44

Zukunftsforum

Groß war das Interesse an der IHK-Veranstaltung, bei der es um Möglichkeiten für eine „Wirksame Bildung“ ging



03 Editorial | 06 Entdeckt | 51 Seminare | 63 Impressum
65 Gestern & Heute | 66 Was wurde aus ...



Schreiben Sie uns

Worüber möchten Sie in der „Berliner Wirtschaft“ informiert werden? Senden Sie Ihre Anregungen per Mail an: bw-redaktion@berlin.ihk.de



Überlassen Sie

das uns!

Professionelle Entsorgungslösungen für:

Gewerbeabfälle

Bedarfsgerechte Konzepte zur Erfassung Ihrer gemischten Gewerbeabfälle – entsprechend der Gewerbeabfallverordnung

Altpapier

Beste Preise für Industrie, Handel, Gewerbe, Wohnungswirtschaft und Privathaushalte

Gewerbefolien

Kostengünstige und umweltgerechte Wertstoffentsorgung

Andere Abfälle

Zuverlässige Erfassung aller anderen Abfälle zur Verwertung (Glas, Holz, Schrott, E-Schrott)



Günstige Pauschalpreise für Umleerbehälter von 240 l bis 5,5 cbm. Bestellungen direkt im Onlineshop



Bartscherer & Co. Recycling GmbH
Montanstraße 17-21
13407 Berlin

Tel: (030) 408893-0
Fax: (030) 408893-33

www.bartscherer-recycling.de



Erbsen zählen

Die Prinzessin auf der Erbse kennt jeder. Beim Berliner Food-Start-up Vly glaubt man nicht an Märchen – aber an die Kraft der Erbse. Die Idee der Gründer Moritz Braunwarth, Nicolas Hartmann und Niklas Katter: vegane Milchalternativen aus Erbsenprotein. Die Hülsenfrüchte mit vorteilhafter Ökobilanz wachsen in Frankreich. Eine nordrhein-westfälische Molkerei stellt die Vly-Produkte her. Entwickelt aber werden sie an der Mollstraße mitten

in Berlin. Dort testen Mitarbeiterinnen wie Winnie Goede und Alejandra Gómez (Foto, v. r.) neue Rezepturen. Zum Portfolio gehören neben Milch- und Joghurtalternativen seit Kurzem auch Shakes. Dass Vly in Deutschland und drei Nachbarländern mittlerweile in vielen Supermärkten gelistet ist, verdankt sich auch einem TV-Auftritt in der Gründer-Show „Die Höhle der Löwen“. Der ging zwar schief, der Erfolg der Erbse aber geht weiter.



VF Nutrition GmbH

Gegründet wurde Vly 2018, heute zählt das Unternehmen mit Sitz unweit des Alexanderplatzes 25 Beschäftigte.



FOTO: ULRICH SCHUSTER



Konkret dabei

Nachhaltigkeit ist der Dreiklang aus ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten. Die IHK hilft Unternehmen, dies umzusetzen.

IHK-Initiative

Alle Informationen zur Nachhaltigkeitsinitiative der IHK Berlin unter:
ihk.de/berlin/nachhaltige-wirtschaft

KOPF ODER ZAHL



**Alexander
Schirp**

hat zum 1. Oktober die Hauptgeschäftsführung der Unternehmensverbände Berlin-Brandenburg (UVB) übernommen. Der Jurist löst Christian Amsinck ab, der fast 16 Jahre lang den Verband geführt hat.

Alexander Schirp arbeitet seit 1995 für die Unternehmensverbände. Seit 2021 ist er stellvertretender Hauptgeschäftsführer der UVB.



**Björn
Fromm**

ist neuer Präsident des Handelsverbandes Lebensmittel (BVLH). Der selbstständige Edeka-Kaufmann mit drei Märkten in Berlin hat zudem einen Sitz im Aufsichtsrat der Edeka Minden-Hannover. Zugleich ist er Präsident des Handelsverbandes Berlin-Brandenburg (HBB) und Vizepräsident des Handelsverbandes Deutschland (HDE).

8

START-UPS

aus Berlin werden von France Digitale und 18 weiteren Start-up-Verbänden in den „Leading European Tech Scale-ups 2023“ genannt. Es sind: Billie, Clue App, CoachHub, Lingoda, Moss, Pitch, Spryker und Urban Sports Club.

GESAGT

Top-Priorität für Bildung

Die Ergebnisse des IQB-Bildungstrends bestätigen massive Defizite von Schülerinnen und Schülern beim Lesen und Schreiben

„Die Defizite gefährden die Zukunftschancen der Jugendlichen und die Zukunft Berlins als Wirtschaftsstandort gleichermaßen. Die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit Berlins hängt direkt von der Qualität der Bildungseinrichtungen ab. Wenigstens die Sicherung der Mindeststandards in der Bildung muss in Berlin Top-Priorität haben.“



**Stefan Spieker,
Vizepräsident
IHK Berlin**



BERLINER WIRTSCHAFT IN ZAHLEN

Brandenburg marschiert vorweg

Berlins Bruttoinlandsprodukt (BIP) schrumpft im ersten Halbjahr um 0,1 Prozent, das des Nachbarlands wächst dagegen kräftig

6,0%

BIP-Wachstum

erzielt Brandenburg im ersten Halbjahr. Ein wesentlicher Grund: die Investitionen von Tesla.

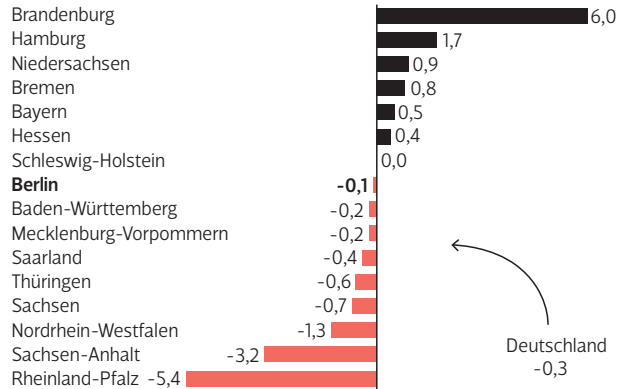


Christian Nestler,

IHK-Experte für Statistik

Tel.: 030 / 315 10-286

christian.nestler@berlin.ihk.de



Grafiken: BW Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

TYPISCH BERLIN

Bitte warten

Als sich 2014 die Tore des ICC schlossen, dachte man an Folgeverwendungen wie Shopping. Oder ein Kasino. Neun Jahre später steht ein Fahrplan hin zum Nachnutzungskonzept: 2024 Start eines internationalen Wettbewerbs; Entscheidung über eine Zukunft in privatöffentlicher Partnerschaft bis 2026. Gut Ding will Weile haben, das gilt auch am Hauptbahnhof. Dort soll das Provisorium des Europaplatzes weichen – nach 19 Jahren. *bw* Was finden Sie typisch? Schreiben Sie uns: bw-redaktion@berlin.ihk.de



75 ZUFRIEDENE MIETER KÖNNEN NICHT IRREN

Campus für Gewerbe und Technologie
AM OKTOGON



PREISGÜNSTIGE BÜRO-NEUBAUFLÄCHEN AM ZUKUNFTSSTANDORT ADLERSHOF

MIETEINHEITEN/GEBÄUDE VON 250 BIS 5.500 M²

+49 30 8891 3322

WWW.MIETEN-IN-ADLERSHOF.DE

MIETANFRAGE@MIETEN-IN-ADLERSHOF.DE

BTB-FERNWÄRME MIT **57% ANTEIL** ERNEUERBARE ENERGIEN



immobilien-experten-ag.

Eine Projektentwicklung der

www.immexa.de

AGENDA



Weniger Bürokratie, mehr Konjunktur

IHK-Gast Christian Dürr, Chef der FDP-Fraktion im Bundestag, mahnt umfassende Reformen an – auch bei Bürokratieabbau und Einwanderungspolitik

VON Holger Lunau

Im zweiten Anlauf hat es geklappt. Nachdem der FDP-Fraktionschef im Deutschen Bundestag, Christian Dürr, im März wegen der Sitzung des Ampel-Koalitionsausschusses kurzfristig absagen musste, stand er nunmehr bei einem Wirtschaftspolitischen Frühstück der IHK Berlin Rede und Antwort. Und der Liberale hielt bei seinem Auftritt, womit die FDP im Allgemeinen verbunden wird: klare Kante zeigen, Widersprüche provozieren, immer mit beiden Augen die Wirtschaft im Blick behalten. Und den 150 Unternehmerinnen und Unternehmern der morgendlichen Veranstaltung gefielen die Äußerungen, die mehrfach mit Beifall bedacht wurden.

„Deutschland steht vor gigantischen Herausforderungen und geopolitischen Veränderungen“, beschrieb Dürr die Lage. Im internationalen Vergleich sei Deutschland als viertgrößte Wirtschaftsmacht der Welt schlecht aufgestellt. Hemmnisse seien insbesondere die überbordende Bürokratie, steuerliche Fragen, hohe Energiepreise und die enormen demografischen Probleme. Vor diesem Hintergrund mache sich die FDP für Reformen stark, auch wenn das in der Ampel-Koalition nicht immer leicht sei und es gesetzliche Erblasten der Vorgängerregierung gäbe.

Ein zentrales Thema war die zunehmende Bürokratie, von vielen Gästen scharf kritisiert. Hier verwies Dürr darauf, dass 57 Prozent der Bürokratie EU-gemacht sind. Er sei ein „glühender Europäer“, betonte der Politiker. Aber auf diesem Feld müssten sich Dinge ändern. Aber: „Was wir dürfen und können, müssen wir einfach machen“, forderte der Fraktionschef mehr Eigeninitiative. Als Beispiel nannte er das von seiner Partei initiierte Bürokratieentlastungsgesetz, mit dem die Aufwände der Unternehmen auf ein historisches Minimum sinken würden. Allerdings seien auch die Bundesländer gefordert, Bürokratie abzubauen. Auch das Planungsbeschleunigungsgesetz werde dazu beitragen, Planungs- und Genehmigungsverfahren schneller abzuschließen. Beim Bau der LNG-Terminals habe Deutschland bewiesen, dass es auch schneller gehen kann.

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz abschaffen
Ein großes Ärgernis für viele Unternehmen ist auch das sogenannte Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, mit dem die Einhaltung menschenrechtlicher Standards in anderen Ländern dokumentiert werden soll. „Als Mittelständler habe ich keine Kapazitäten, die geforderten umfangreichen Nachweise beizubringen“, berichtete der Geschäftsführer der AEMtec GmbH, Jan Trom-



Immer die Wirtschaft im Blick: FDP-Fraktionsvorsitzender Christian Dürr im Ludwig Erhard Haus



Wir sind ein weltoffenes Land, müssen aber sehen, dass Einwanderung nach Recht und Ordnung geschieht.

Christian Dürr
Vorsitzender der FDP-Bundestagsfraktion

mershausen. Zudem seien seine Geschäftspartner oft nur Zwischenhändler und verfügten nicht über die entsprechenden Informationen. Alternativ beliebere er nunmehr US-amerikanische Firmen, denen das Gesetz egal sei. Nach Ansicht von Dürr gehört das Gesetz abgeschafft, weil damit „nur zusätzliches Papier bedruckt wird“.

Zum allgegenwärtigen Fachkräftemangel sagte Dürr: „Deutschland muss lernen, ein modernes Einwanderungsland zu werden.“ Als Beispiele nannte er Kanada und Neuseeland. „Wer Lust hat, durchzustarten, unsere Werte teilt und sich an das Grundgesetz hält, dem sollten wir einen roten Teppich ausrollen“, forderte der Politiker. Die Spannungen in diesem Bereich seien ein „gesellschaftspolitischer Großkonflikt“ und: „Das Einwanderungsthema sollten wir nicht irren Rechten überlassen.“ Vor dem Hintergrund vieler illegaler Einreisen forderte Dürr erneut von den Bundesländern, kein Bargeld mehr an Flüchtlinge zu zahlen. Diese Praxis könne sofort gestoppt werden. Zur Migration von Flüchtlingen sagte Dürr: „Wir sind ein weltoffenes Land, müssen aber sehen, dass Einwanderung nach Recht und Ordnung geschieht.“

Zum Abschluss der Veranstaltung richtete Dürr an die Unternehmerinnen und Unternehmer noch einen Appell. Auf die Kritik von Fröbel-Vorstand und IHK-Vizepräsident Stefan Spieker zur zunehmenden Bürokratie forderte der Liberale-Politiker die Wirtschaft auf, sich öfter erkennbar zu äußern. Denn die Entscheidungen in den Parlamenten würden von Politikern getroffen, auch in Brüssel. Und da falle ihm auf, „dass sich die deutsche Wirtschaft manchmal nicht laut und deutlich genug äußert“.



Lotsen Richtung Forschung

Vor allem für KMU ist es oft schwierig, von Erkenntnissen der Wissenschaft zu profitieren. Extra eingerichtete Büros sollen sie dabei unterstützen

VON *Claudia Engfeld*

80

Forschungsinstitute
und 40 Hochschulen
stehen für die Innovations-
kraft Berlins.

Berlin ist Deutschlands größtes Wissenschaftszentrum. Rund 40 Hochschulen, 80 Forschungsinstitute und fast 250.000 Menschen, die hier studieren, lehren und forschen, sind für die wirtschaftliche Entwicklung und Innovationskraft der Hauptstadt ein entscheidender Standortfaktor. Für viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kann gerade diese Größe und Vielfalt zugleich eine Herausforderung sein: Wo finde ich die passende Forschungsexpertise, wo werden gerade neue Anwendungen

Kooperation: IHK-Präsident Sebastian Stietzel, Wirtschaftssenatorin Franziska Giffey (M.) und Prof. Stefanie Molthagen-Schnöring von der HTW

entwickelt, von denen mein Unternehmen profitieren kann? Wer sind meine Kontaktpersonen?

Der Berliner Senat will die Vernetzung zwischen Berlins Wissenschaft und Wirtschaft weiter stärken und durch KMU-Büros an Berlins Hochschulen gezielt ergänzen. Wie Lotsen sollen die Büros die Orientierung erleichtern, Forschende und Unternehmen zusammenbringen und den Wissens- und Technologietransfer unterstützen. An der Hochschule für Wirtschaft und Technik (HTW) Berlin entsteht nun das erste KMU-Büro in Kooperation mit der Senatswirtschaftsverwaltung und der IHK Berlin. Dafür unterzeichneten die drei Partnerinnen am 9. Oktober ein Memorandum of Understanding. Als Pilotprojekt soll das Büro in einem 18-monatigen Testbetrieb maßgeschneiderte Angebote entwickeln.

Wirtschaftssenatorin Franziska Giffey betonte die Bedeutung der Forschungs- und Wissenschaftslandschaft Berlins für die Wirtschaftsdynamik der Stadt. „Mit der Einrichtung des ersten KMU-Büros nehmen wir ganz gezielt die Bedarfe der mehr als 170.000 Berliner kleinen und mittleren Unternehmen in unserer Stadt in den Blick und wollen ihnen den Zugang zu Innovationen erleichtern“, so Giffey. Dass der Hochschule der Kontakt zu Berliner Unternehmen sehr wichtig sei, hob Prof. Dr. Stefanie Molthagen-Schnöring hervor, Vizepräsidentin für Forschung, Transfer und Wissenschaftskommunikation der HTW: „Mit dem KMU-Büro schaffen wir eine niedrigschwellige Möglichkeit, miteinander in Kontakt zu kommen sowie Ideen für Kooperationen zu entwickeln und umzusetzen. Dafür werden wir in Zukunft noch mehr bei den Unternehmen vor Ort präsent sein.“

IHK-Präsident Sebastian Stietzel wies auf die Schwierigkeit vor allem für KMU hin, sich in der komplexen Hochschulwelt zu orientieren, zumal sie auch nur selten die Möglichkeit haben, eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen zu unterhalten. „Die Folgen schaden dem Wirtschaftsstandort insgesamt, wenn KMU Innovationsprojekte nicht umsetzen können, weil der Zugang zum Wissenschaftspartner fehlt. Hier schafft das neue KMU-Büro Abhilfe.“ ■



Heike Schöning,
IHK-Public-Affairs-Managerin Innovationspolitik
Tel.: 030 / 315 10-331
heike.schoening@berlin.ihk.de

PRÄSIDIUMSMITGLIEDER BEZIEHEN STELLUNG

Hauptstadt-Flugpläne sehen anders aus

In Europa ist Deutschland das Schlusslicht im Luftverkehr – und am Airport der Metropolregion, dem BER, ist das Flugangebot besonders schlecht

Umsteigen in Frankfurt, München oder Paris – das kennen wir. Schon seit jeher müssen wir zwischenlanden, wenn wir nach Los Angeles, Rio, Dubai oder Singapur fliegen möchten. Weltweit einzigartig für die Hauptstadt eines Industrielandes, historisch bedingt durch die Zeit der Teilung.

Den Vielflieger erstaunt die Zwischenlandung aber doch, wenn er nach Luxemburg, Sevilla oder Toulouse fliegen will. Hier sind seit Corona die Direktflüge ab BER gestrichen. Ein Umstand, der den Passagier nicht nur sehr viel Zeit, sondern auch Geld kostet und gleichzeitig die CO₂-Emissionen der Reise deutlich erhöht.

Und, ganz egal, ob als finales Ziel oder zum Umsteigen: Nach Paris, London oder Amsterdam zu kommen, ist nicht mehr so einfach: Easyjet und Ryanair haben Flugzeuge an günstigere Standorte verlagert, Lufthansa die Zubringerflüge nach Frankfurt massiv ausgedünnt, British Airways und Air France ebenfalls die Zubringer zu ihren Drehkreuzen deutlich reduziert.

Der Luftverkehr in ganz Europa ist fast auf dem Vor-Corona-Niveau, nur nicht hier. Deutschland ist das Schlusslicht, denn die Preise für Gebühren, Sicherheit und die Luftverkehrssteuer machen die Bundesrepublik zum Luxusziel. Während die Reduktion bei den innerdeutschen Flügen im Sinne der Nachhaltigkeit sein mag, kommen auch nur noch 23 Prozent der Passagiere an deutschen Flughäfen aus dem Ausland. Bei Ryanair ist Deutschland auf Platz

sechs der größten Märkte, bei Easyjet auf Rang neun – für das bevölkerungsreichste Land Europas eigentlich ein Witz.

Gemeinsam mit den Brandenburger Kammern haben wir 2023 die Unternehmen der Hauptstadtregion nach ihren Bedarfen gefragt – quantitativ online und qualitative Interviews mit den größten Unternehmen. Auch, wenn mancher Flug durch Videokonferenzen und Zugreisen eingespart werden kann: Die befragten Unternehmer sehen die Konnektivität als massiven Wettbewerbsnachteil für ihren Standort. Sie sehnen sich nach Verbindungen in die USA (West- und Ostküste), nach China, Japan, Singapur, Dubai und Südamerika.

Die verlorenen und ausgedünnten europäischen Flugverbindungen gefährden nicht nur die Erholung der Tourismusdestination Berlin, sondern bremsen auch die Wirtschaft. Innereuropäisch sind mehr tägliche Direktflüge in die Hauptstädte Paris, London, Amsterdam und Rom die oberste Priorität der befragten Unternehmen.

Der Senat hat im September am BER getagt und sich zu ihm bekannt. Vielleicht schaffen wir es ja gemeinsam, dass wir uns im Flieger irgendwann hauptstadtgemäß fühlen dürfen? ■



Meinung

In der Kolumne „Auf den Punkt“ positionieren sich im monatlichen Wechsel Mitglieder des Präsidiums zu wirtschaftspolitischen Fragestellungen aus ihrer persönlichen Sicht.

Robert Rückel ist Geschäftsführer der Deutsches Spionage Museum DSM GmbH und Vizepräsident der IHK Berlin



Krisen werfen lange Schatten

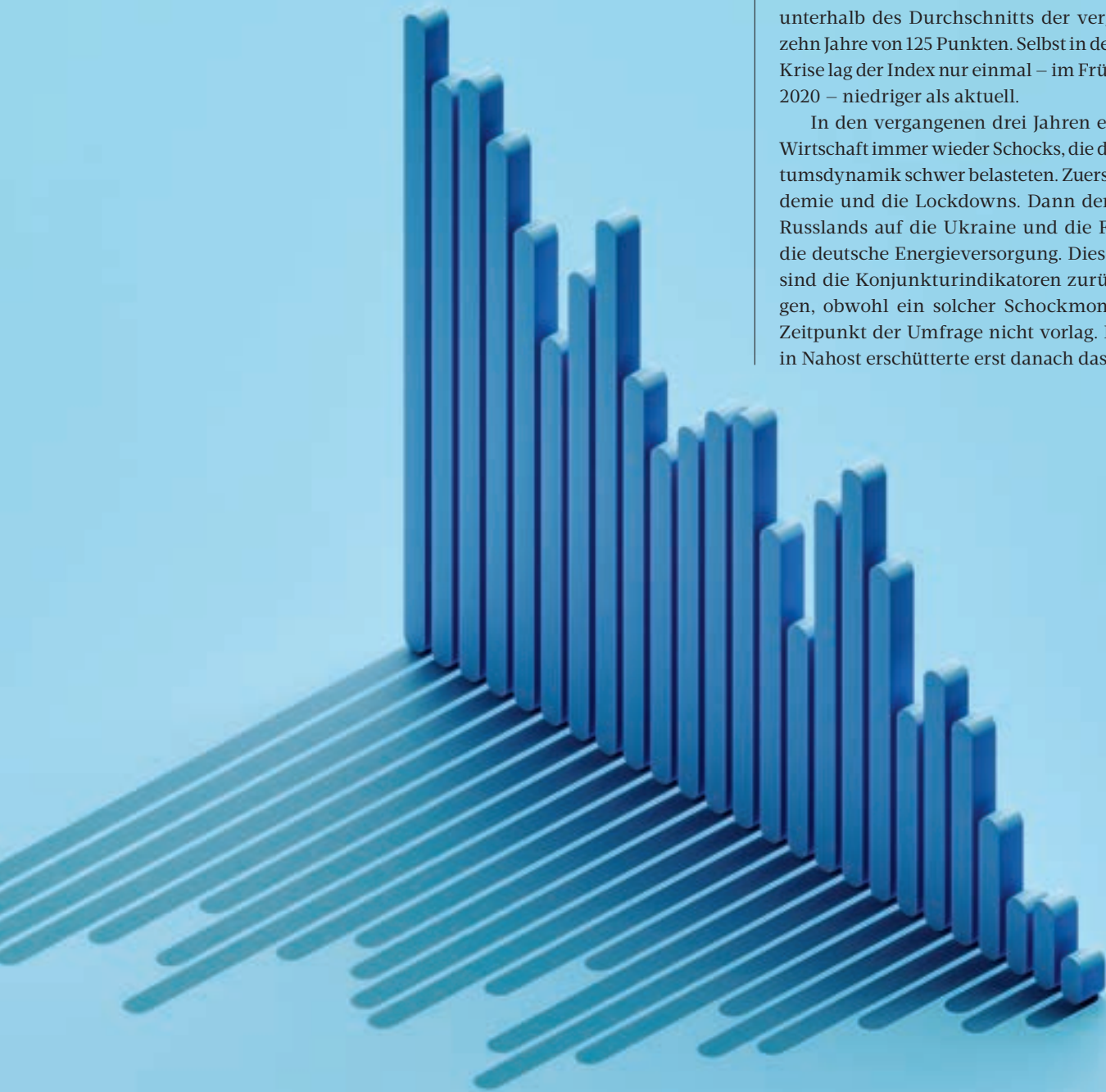
Auch wenn es zum Zeitpunkt der Umfrage keinen aktuellen Schock gab, belasten zahlreiche Probleme das Konjunkturklima der Berliner Wirtschaft

VON *Christian Nestler*

Zum zweiten Mal innerhalb der Jahresfrist kühlt die Konjunktur nach einem kurzen Aufschwung wieder ab. Nachdem die Wirtschaft den vergangenen Winter vergleichsweise gut überstanden hatte, schien im laufenden Jahr ein solides Wachstum von etwa 1,5 Prozent möglich. Doch im ersten Halbjahr sank die wirtschaftliche Leistung der Berliner Wirtschaft sogar leicht um 0,1 Prozent. Die Zahlen des aktuellen Konjunkturberichtes zeigen, dass die Konjunktur im zweiten Halbjahr schwach geblieben ist und in den kommenden Monaten sogar weiter an Schwung verlieren wird.

Der Konjunkturklimaindex zählt 103 Punkte, nach 112 Punkten im Frühsommer. Das ist weit unterhalb des Durchschnitts der vergangenen zehn Jahre von 125 Punkten. Selbst in der Corona-Krise lag der Index nur einmal – im Frühsommer 2020 – niedriger als aktuell.

In den vergangenen drei Jahren erlebte die Wirtschaft immer wieder Schocks, die die Wachstumsdynamik schwer belasteten. Zuerst die Pandemie und die Lockdowns. Dann der Überfall Russlands auf die Ukraine und die Folgen für die deutsche Energieversorgung. Diesen Herbst sind die Konjunkturindikatoren zurückgegangen, obwohl ein solcher Schockmoment zum Zeitpunkt der Umfrage nicht vorlag. Der Krieg in Nahost erschütterte erst danach das Land.



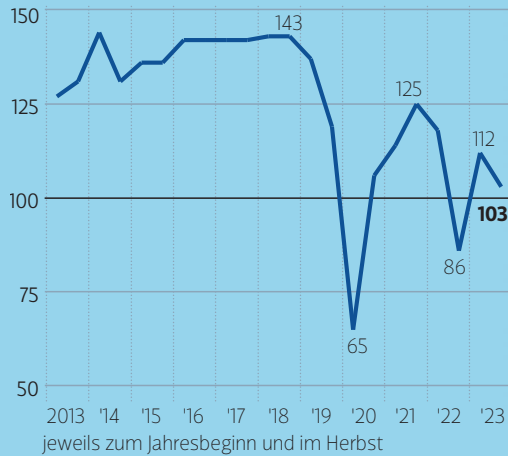
Zunehmend bremsen interne Faktoren die Wirtschaft. Die Sorge um die Entwicklung des Inlandsabsatzes und der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen treibt mehr als die Hälfte der Unternehmen um. Zudem belasten die nach wie vor vergleichsweise hohen Energiepreise zahlreiche Unternehmen, und der Fachkräftemangel bleibt selbst jetzt, in einer konjunkturellen Schwächephase, ein Risiko für mehr als jeden zweiten Betrieb. Entsprechend setzen viele Betriebe ihre Investitionsplanungen on-hold und sehen kaum Spielraum für Personalaufbau. Die Varianz zwischen den Branchen ist dabei recht groß – die Bewertungen in Industrie, Handwerk und Dienstleistungsbereichen wie der IT sind weiterhin recht solide, während sich Handel und Gastgewerbe bereits starkem konjunkturellem Gegenwind ausgesetzt sehen. Über alle Sektoren hinweg ist jedoch unübersehbar, dass die Konjunkturindikatoren weit unterhalb des Niveaus vor der Corona-Krise notieren – und den Weg dahin zurück nicht finden.

Im Mittel zufriedenstellend, aber keineswegs überschäumend, beurteilt die Berliner Wirtschaft die laufenden Geschäfte. Vor allem größere Unternehmen kommen mit dem schwierigeren konjunkturellen Umfeld zufriedenstellend zurecht, während kleinere Betriebe bereits häufiger von schlecht laufenden Geschäften berichten. Der Indikator der Geschäftslage, der sich aus positiven und negativen Einschätzungen ergibt, sinkt von 25 Punkten im Frühsommer auf 19 Zähler. Besserung ist nicht in Sicht, im Gegenteil: Die Berliner Wirtschaft blickt eher pessimistisch in die Zukunft. Der Erwartungsindikator, der sich aus optimistischen und pessimistischen Prognosen berechnet, fällt auf -11 Punkte. Im Frühjahr zählte er noch einen Punkt. Anders als bei der Beurteilung der Geschäftslage unterschieden sich die Erwartungen von größeren und kleinen Unternehmen nicht. Sie sind alle ähnlich skeptisch.

Nach drei Jahren Krisen und externen Schocks geht die Berliner Wirtschaft mit einer gefesselten Wachstumsdynamik in den Jahresendspurt. Die Abfolge von Pandemie, Inflation, steigenden Zinsen und hohen Energiepreisen sowie internationalen Spannungen hat Konsumenten und Produzenten verunsichert und viele ermattet. Der wirtschaftspolitische Rahmen wird von zahlreichen Unternehmen als hemmend wahrgenommen. Es fehlt allgemein an Zuversicht. Diese zu stärken und ihr eine solide Basis zu schaffen, ist die zentrale Aufgabe, der sich die Wirtschaftspolitik stellen müssen.

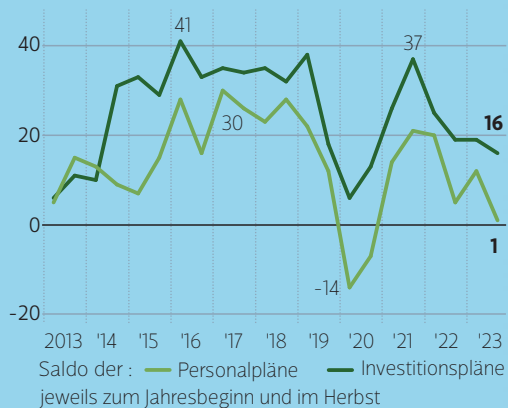
Konjunkturklimaindex der Berliner Wirtschaft

Eine stabile Erholung nach der Abschwächung 2019 und dem Einbruch durch Corona ist nicht in Sicht (IHK, HWK)



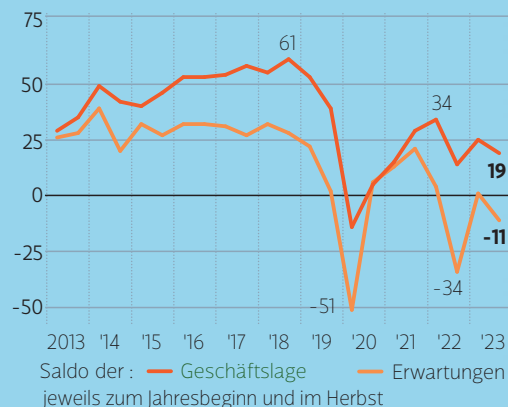
Beschäftigungs- und Investitionspläne

Die Personalpläne blieben nur im Corona-Frühjahr 2020 hinter den aktuellen Werten zurück



Geschäftslage und -erwartungen

Die negativen Erwartungen deuten darauf hin, dass sich die Situation in naher Zukunft nicht verbessern wird



Grafiken: BW

Quelle: IHK Berlin

103

Punkte beträgt der Konjunkturklimaindex der Berliner Wirtschaft in diesem Herbst.

0,1%

im Minus lag Berlins BIP, ein Ausweis der aktuellen wirtschaftlichen Schwäche..

19

Punkte zählt der Saldo der Geschäftslage, sechs Punkte weniger als im Frühjahr.



Christian Nestler,
IHK-Experte
für Konjunktur

Tel.: 030 / 315 10-286
christian.nestler@berlin.ihk.de

”

Die Strom-Produktion ist politisch gewollt verknapppt worden. Wir verteuern Energie völlig sinnbefreit.

Daniel Günther

Daniel Günther beim Wirtschaftspolitischen Frühstück der IHK auf dem Rooftop des Living Berlin

Politik braucht Vertrauen der Bürger

Der Ministerpräsident von Schleswig-Holstein, Daniel Günther, ging auch mit seiner eigenen Partei ins Gericht und plädierte für konstruktiveres Vorgehen

von Holger Lunau



Bei Schleswig-Holsteins Ministerpräsidenten Daniel Günther schrillen die Alarmglocken. Der stetig größer werdende Vertrauensverlust der Bürger in die Politik gefährde den Zusammenhalt in Deutschland, warnte der Politiker bei einem Wirtschaftspolitischen Frühstück der IHK Berlin, das dieses Mal auf dem Rooftop des Living Berlin stattfand.

Teilweise weniger als 20 Prozent Zustimmung für die Ampel-Regierung stimmten bedenklich. Die Politik habe ihren Anteil daran, „dass wir mit Sorgenfalten durch das Land laufen“, sagte er. Dabei ging der CDU-Politiker auch mit seiner eigenen Partei ins Gericht. Es reiche nicht, „dass man nur rummault“, kritisierte Günther in Richtung des CDU-Parteivorsitzenden Friedrich Merz. Und weiter: „Es gelingt nicht, den Leuten zu vermitteln, dass wir es besser machen, wenn wir regieren würden.“ Seine Partei müsse deutlich konstruktiver unterwegs sein, forderte der Ministerpräsident. Hintergrund: Trotz der schlechten Noten für die Ampel schafft es die Union derzeit in den Umfragen nicht, daraus Kapital zu schlagen und an Zustimmung zu gewinnen.

Eindringlich forderte Günther, „die Ärmel hochzukrempeln“. Er betonte, dass es eine Gesellschaft brauche, die veränderungsbereit ist. „Wir müssen Fesseln lösen, zum Beispiel bei Planungsprozessen.“ Da reichten Diskussionen über die Vier-Tage-Woche und Work-Life-Balance nicht. Und dann bekamen auch noch die Medien ihre Schelte ab: „Wir sollten nicht alles schlechtreden, was unser Land in den vergangenen Jahren stark gemacht hat“, sagte der Politiker. Über Leistung sollte als etwas Positives gesprochen werden.

Neue Regularien für den Energiemarkt

Bei seinem rund einstündigen Auftritt vor rund 200 Unternehmerinnen und Unternehmern ging Günther insbesondere auf die Energiepolitik in Deutschland ein. Die Produktion von Strom sei politisch gewollt verknapppt worden. „Wir verteuern Energie völlig sinnbefreit“, sagte der Politiker. Er forderte neue Regularien für den Energiemarkt, auch um Strompreise in Deutschland zu vereinheitlichen. Zugleich räumte er ein, einen Industrie-Strompreis zwar kritisch zu sehen, ihm aber dennoch zuzustimmen. „Ich mache da mit, ich bin ein Egoist“, räumte er freimütig unter Hinweis auf die gegenwärtig wichtigste Industrieansiedlung in Schleswig-Holstein ein. Der schwedische Batterie-zellen-Hersteller Northvolt will im Norden Deutschlands eine Batterie-Fabrik mit rund 3.000 Arbeitsplätzen bauen. ■



IHK-Präsident Sebastian Stietzel leitete die Vollversammlung; Ausschussvorsitzender Paul Wolter (r.) stellte die „Digitaloffensive 2.0“ vor

Moderne Weltmetropole

Digitaloffensive, Rohstoffkreislauf, innovatives Wachstum – Vollversammlung der IHK Berlin beschließt Positionspapier

VON *Holger Lunau*

Die IHK-Vollversammlung (VV) hat in den vergangenen Monaten Positionen zu mehreren wirtschaftspolitischen Themen erarbeitet. Jetzt legten die entsprechenden Arbeitskreise als Ergebnisse von Workshops und Diskussionsveranstaltungen mit Unternehmern, Politikern und Verwaltungsfachleuten Papiere zum „Innovativen Wachstum“, zur „Digitaloffensive 2.0“ und zur „Rohstoffkreislaufwirtschaft“ vor. Bei ihrer Tagung am 28. September verabschiedete die VV diese Ergebnisse als Grundlage für das weitere Handeln der IHK Berlin.

Um der Berliner Wirtschaft innovatives Wachstum zu ermöglichen und Berlin zu einer modernen Weltmetropole zu entwickeln, wurden unter Leitung von IHK-Vizepräsidentin Sonja Jost

acht Handlungsfelder identifiziert. Dazu gehören: Positives wirtschaftspolitisches Mindset, Internationale Standards, Adaptive Stadt, Technologietransfer stärken, Deep Tech ermöglichen, Soziale Innovation fördern, Moderne Förderpolitik sowie EU- und Bundespolitik mitgestalten. Nun geht es darum, diese Bubbles mit konkreten Maßnahmen zum Leben zu erwecken. Dafür soll das Arbeitsprogramm 2024 entsprechend gestrickt werden.

Die Positionen zur „Digitaloffensive 2.0“ (s. auch Seite 20) waren gemeinsam vom federführenden IHK-Ausschuss „Innovative und wissensgetriebene Stadt“ und dem Hauptamt unter Einbeziehung weiterer ehrenamtlich tätiger IHK-Ausschüsse erarbeitet worden. Hier geht es nach Darstellung des Ausschussvorsitzenden, Paul Wolter, um Digitale Verwaltung und Governance (Stichworte: E-Akte und Digitales Bürgeramt), Digitale Infrastruktur, IT-Sicherheit, KI und Schlüsseltechnologien, Datenpolitik (unter anderem Open Data), IT-Fachkräfte und Digitale Bildung (zum Beispiel Ausrichtung der Lehrpläne auf das digitale Zeitalter).

Das Positionspapier „Wertschöpfung zirkulär denken, Rohstoffe sorgsam nutzen, Kreisläufe schließen“ umfasst alle erdenklichen Maßnahmen rund um die Kreislaufwirtschaft. Es enthält Forderungen an die Politik im Land, Bund und auf EU-Ebene, darunter zu Regularien für den Wettbewerb, Standards, Wertschöpfungsketten und Wissenstransfer.

Darüber hinaus billigte die Vollversammlung das Jahresergebnis 2022 der IHK Berlin und erteilte dem Präsidium und der Geschäftsführung Entlastung. ■



Ohne Flächen keine Wirtschaft

In Berlin gibt es immer weniger Gewerbe-Areale.
In einer gemeinsamen Erklärung zeigen 22 Akteure,
wie das Angebot wieder erhöht werden kann

VON *Dr. Mateusz Hartwich*

Die Krisenmeldungen in der Bau- und Immobilienbranche reißen nicht ab. Die Zinserhöhungen verteuern neue wie laufende Projekte, die Preise für Material und Rohstoffe steigen markant, potenzielle Käufer halten sich zurück, auch der Fachkräftemangel macht der Branche sehr zu schaffen, und vor dem Hintergrund der Klimakrise werden die Anforderungen immer komplexer. Die Frage, welche Gebäude wo, in welcher Größenordnung und zu welchen Konditionen auf dem Markt gebraucht werden, lässt sich nur noch schwer beantworten.

Auf eines können sich Politiker und Wirtschaftsvertreter im Grundsatz einigen: Wir brauchen mehr. Mehr neue Wohnungen, mehr Gewerbeflächen, mehr Quartiersentwicklung und mehr Erschließung für mehr Mobilitätsformen. Außerdem mehr Klimaschutz durch weniger Emissionen. Gleichzeitig wissen alle, dass Berlin weniger Flächen versiegeln und weniger Energie verbrauchen darf. Nicht zufällig drehen sich viele Diskussionen um die Aufstockung bestehender Gebäude oder die Umnutzung von Objekten.

Nicht zufällig verkündete daher die GSG Berlin bei der Präsentation ihrer Studie „Gewerbepulsschlag“ Mitte September, dass sich der Fokus zukünftig auf den Bestand richtet. Nicht nur historische Gewerbegebiete und -gebäude müssen den energetischen und technischen Anforderungen angepasst werden, sondern auch solche, die im Bauboom der frühen 1990er-Jahre entstanden sind. Dabei haben sich auch die Ansprüche der Nutzer verändert. Das ist eine große Herausforderung für Projekt- und Bestandsentwickler: Wegen des anhaltenden Trends zum Homeoffice müssen weniger Quadratmeter Bürofläche pro Mitarbeiter



Peter Rau,
IHK-Public-Affairs-
Manager
Tel.: 030 / 315 10-608
peter.rau@berlin.ihk.de



Erklärung
„Berlins Wirtschaft braucht
Flächen zum Wachsen“
unter: ihk.de/berlin/erklarung-wirtschaft-bw



Der Fokus richtet sich auf den Bestand: Gebaut wurden die Bechstein-Höfe für die Herstellung exquisiter Flügel. Heute sitzen in dem GSG-Hof in Kreuzberg innovative Technologie-Betriebe

geplant werden, dafür etwa mehr Gemeinschaftsflächen. Das in einem historischen Bestandsgebäude umzusetzen, ist nicht einfach. Und dabei sind wir noch gar nicht bei „Blue Collar“-Objekten, also klassischen Gewerbegebieten mit Produktion und Logistik, die geschätzt zwei Drittel aller Objekte darstellen.

Die IHK Berlin bemängelt seit Jahren, dass in der Innenstadt solche Gewerbeflächen und -räume verschwinden. Im Grunde finden alle kleine Handwerks- oder Produktionsbetriebe in der Nachbarschaft gut. Doch diese arbeiten oft schon frühmorgens, machen Lärm oder stinken, und da hört die Toleranz der Anwohner auf. Die traditionellen Gewerbehöfe werden immer häufiger zu Wohnzwecken umgenutzt, ausgewiesene Gewerbeflächen für Wohnungsneubau aufgegeben. Allein 170 Hektar Fläche hat die Wirtschaft in den letzten acht Jahren dadurch verloren. Für viele Unternehmen im und auch schon außerhalb des S-Bahn-Rings ist oft die einzige Lösung der Umzug ins Brandenburger Umland. Das verursacht jedoch zusätzliche Verkehre in beide Richtungen – für die Mitarbeitenden und die Zulieferer. Solange diese nicht komplett emissionsfrei erfolgen können, verschlechtert die Verlagerung der Produktion und Logistik außerhalb der Stadt also die CO₂-Bilanz.

Einer gemeinsamen Erklärung für mehr Gewerbeflächen schlossen sich 22 Verbände und Initiativen an. „Will Berlin seine Attraktivität als Wirtschaftsstandort nicht verlieren, braucht es ein Zusammenspiel verschiedener Maßnahmen, die das Gewerbeflächenangebot erhöhen, geeignete Rahmenbedingungen für bezahlbare Gewerbemieten schaffen sowie eine bedarfsgerechte Förderlogik implementieren“, schreiben die Initiatoren. Kurzfristig geht es darum, den Rückgang des Flächenangebots zu stoppen und etwa durch gemischte Nutzungen innovative Maßnahmen zu ergreifen. Die häufig diskutierte, aber in der Praxis noch ausbaufähige Überbebauung von Supermärkten ist ein Beispiel, wie sich Flächenpotenziale generieren lassen. Auch die Verwaltung ist am Zuge – die Sicherung und Erschließung von Gewerbeflächen soll auf Ebene der Senatsverwaltung und der Bezirksämter stärkere Priorität bekommen.

Vielleicht ist die aktuelle Phase auch eine gute Denkpause für die Branche. Nicht nur das „Mehr“, sondern auch das „Wie“ wird eine immer größere Rolle spielen. Das Problembewusstsein scheint jedenfalls vorhanden – bei den Unternehmen und ihren Interessenvertretern. ■



Gemeinsam digitalisieren

Verwaltung, Infrastruktur, Bildung – überall hat Berlin Nachholbedarf. Die Digitalisierungsoffensive 2.0 der IHK gibt dazu Handlungsempfehlungen an den Senat

VON *Henrik Holst*

Gut drei Jahre ist es her, dass die IHK Berlin eine erste Digitalisierungsoffensive präsentiert hat. Im Sommer 2020 befanden wir uns noch inmitten der Corona-Pandemie. Verwaltung, Schulen und Unternehmen mussten schlagartig ihre Prozesse digitalisieren, neue Endgeräte anschaffen, Homeoffice ermöglichen und Infrastruktur ausbauen. Seither ist viel passiert: ChatGPT, Energiekrise, Fachkräftemangel. Dazu eine Wiederholungswahl und ein neuer Senat, in dem die Digitalpolitik zur „Chefsache“ beim Regierenden Bürgermeister erklärt wurde. Grund genug also, um die Digitaloffensive zu aktualisieren und die heutigen digitalpolitischen Bedarfe und Anregungen aus Sicht der Berliner Wirtschaft ein weiteres Mal an die Politik heranzutragen.

35 Handlungsempfehlungen an die Politik

Seit Mai dieses Jahres wurde daher unter Federführung des IHK-Themenausschusses „Innovative und wissensgetriebene Stadt“ und den Ausschussvorsitzenden Paul Wolter und Matthias Patz in einer Reihe von Workshops digitalpoliti-

Lösungen aus der Wirtschaft: IHK-Präsident Sebastian Stietzel (l.) überreichte Kai Wegner und Martina Klement die Digitaloffensive 2.0



Wenn Behörden-Pingpong, Digitalisierungstau und der Mangel an IT-Fachkräften beendet werden sollen, braucht Berlin entschlossene Umsetzung.

Anett Hüssen
IHK-Ausschuss
„Funktionierende
Stadtverwaltung“



Digitaloffensive 2.0
Alle Informationen auf der IHK-Website unter: ihk.de/berlin/digitaloffensive



Henrik Holst,
IHK-Public-Affairs-
Manager Digitalpolitik &
digitale Infrastruktur
Tel.: 030 / 315 10-623
henrik.holst@berlin.ihk.de

sche Bilanz gezogen und aktuelle politische und technologische Entwicklungen diskutiert. Auch weitere IHK-Themenausschüsse wurden aktiv beteiligt. Entstanden ist eine umfassende Publikation mit insgesamt 35 konkreten Handlungsempfehlungen auf sieben Themengebieten, die alle für die Stadt von großer Bedeutung sind: Digitale Verwaltung, Digitale Infrastruktur, Digitale Souveränität und IT-Sicherheit, KI und Schlüsseltechnologien, Datenpolitik, IT-Fachkräfte, Digitale Bildung.

Berliner KI-Ökosystem weiter stärken

Konkret haben die Ausschussmitglieder unter anderem Empfehlungen entwickelt, wie das Berliner KI-Ökosystem weiter gestärkt werden kann, um auch international besser mithalten zu können. Entscheidend hierfür ist eine gezielte Förderung von Start-ups und Technologietransfer, damit Hochschulforschung zu Schlüsseltechnologien wie künstlicher Intelligenz in Berlin verstärkt in die wirtschaftliche Anwendung gelangt. Daniel Zapf, Geschäftsführer der wycomco GmbH wünscht sich hierzu eine klare Vision seitens der politischen Akteure, wie wir Berlin zum Motor dieser Entwicklung machen. „Mit einem Mix aus unbedingtem Willen, Mut, Augenmaß, Schnelligkeit und entsprechenden Ressourcen können wir mitgestalten, statt lediglich Trittbrettfahrer zu sein“, so Zapf.

Ein richtiger Schritt in diese Richtung sind die KMU-Büros, mit denen der Berliner Senat Hochschulen und kleine und mittlere Unternehmen besser vernetzen möchte. Das erste Büro dieser Art startet jetzt in Kooperation mit der IHK Berlin an der HTW (s. S. 12).

Dauerbaustelle Verwaltung

Daneben legt die Digitaloffensive 2.0 auch konkrete Ideen vor, wie die Digitalisierung und Innovationskraft in der Verwaltung erhöht werden können. Schließlich bieten digital verfügbare Verwaltungsleistungen nicht nur eine komfortablere Nutzung für Berliner Unternehmen und Stadtgesellschaft, sondern bedeuten zugleich auch eine erhebliche Effizienzsteigerung und Entlastung für die Verwaltungsmitarbeitenden selbst. So weit die Theorie. In der Praxis kommt die Verwaltungsdigitalisierung jedoch bislang nur schleppend voran.

Bei der Verwaltungsreform verspreche die Berliner Politik seit Jahrzehnten den großen Durchbruch, kritisiert Anett Hüssen, Geschäftsführerin der Hauskrankenpflege Dietmar Depner

GmbH und Vorsitzende des IHK-Themenausschusses „Funktionierende Stadtverwaltung“. An Problemanalysen mangle es nicht, so Hüssen. „Wenn Behörden-Pingpong, Digitalisierungstau und der Mangel an IT-Fachkräften beendet werden sollen, braucht Berlin entschlossene Umsetzung – parteiübergreifend sowie gemeinsam durch Senat und Bezirke.“ Neben klar definierten Zuständigkeiten, einer zentralen Steuerung und verschlankten Entwicklungsprozessen macht sich die Digitaloffensive daher auch für ein Innovations- und Digitalbudget stark, das flexibel genutzt werden kann. Damit hätte die Verwaltung die Möglichkeit, einzelne Digitalisierungsvorhaben, Pilotprojekte oder Prototypen schneller aufzusetzen. Darüber hinaus würde ein solches Budget möglicherweise finanzielle Anreize für Verwaltungsmitarbeitende schaffen, Innovationen und digitale Lösungen anzuregen und umzusetzen.

IT-Personal fehlt überall

Natürlich befasst sich die Digitaloffensive 2.0 auch mit dem allgegenwärtigen Thema des Fachkräftemangels, denn IT-Personal fehlt überall. „Start-ups, Mittelstand und selbst Großunternehmen fällt es immer schwerer, IT-Stellen zu besetzen. Vielerorts fehlt es dadurch an wichtigen Kompetenzen für Digitalisierung und Wachstum“, berichtet Kerstin Ehrig-Wettstaedt, Geschäftsführerin der Ehrig GmbH. Es brauche daher kreative Lösungen, um unsere eigenen IT-Talente aus- und weiterzubilden und in Berlin zu halten, erklärt Ehrig-Wettstaedt. Die Berliner Unternehmen empfehlen daher flexiblere Förderangebote zur Qualifizierung und innovative Weiterbildungsangebote. So sollten etwa die Angebote von Coding School in die Eintrittsplanung aller Berliner Jobcenter eingebunden werden.

Ende Oktober überreichte IHK-Präsident Sebastian Stietzel die Digitaloffensive 2.0 an den Regierenden Bürgermeister, Kai Wegner, und die Berliner Chief Digital Officer, Martina Klement. Mit der aktualisierten Digitaloffensive 2.0 solle Anstoß gegeben werden für einen konstruktiven Dialog über eine Berliner Digitalpolitik, die das riesige Innovationspotenzial und unsere digitalen Talente in und für die Stadt nutzt, so Stietzel. Berlin habe laut dem IHK-Präsidenten zweifelsfrei das Potenzial zur Digital- und Innovationshauptstadt. „Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass Berlin diesen Titel wirklich verdient und digitaler Fortschritt in allen denkbaren Bereichen gelebt wird.“ ■

FOKUS

INHALT

26

Jenseits von China

Sentech Instruments
drängt auf neue Märkte

28

Kurze Wege für Waren

Ferdinand Dameris: Türkei
als sicheres Lieferland

29

Akquise via LinkedIn

Evidentic setzt im Vertrieb
auf soziale Netzwerke

30

„Wir leiden unter den internationalen Krisen“

Dr. Linda und Lorenz Riele,
Robert Riele GmbH & Co.
KG, im Doppel-Interview



GRENZGÄNGER

Bewegte Zeiten für exportorientierte Unternehmen: Um sich gegen internationale Krisen zu wappnen, suchen sie neue Märkte und Kooperationen. Die IHK Berlin hilft ihnen dabei

VON *Eli Hamacher*



Wenn Wirtschaftssenatorin Franziska Giffey über Berlins Exporte spricht, darf eine Zahl nicht fehlen: Die hiesigen Industrieunternehmen erwirtschaften gut 45 Prozent ihres Umsatzes im Ausland. Das zeigt, wie wichtig die Ausfuhren für eine florierende Wirtschaft sind. Doch die schwierige Gesamtlage seit Ausbruch der Corona-Pandemie, seit Beginn des russischen Angriffskrieges auf die Ukraine und den damit verbundenen Auswirkungen auf die internationalen Lieferketten hinterlassen auch Spuren in der Außenhandelsbilanz. Im ersten Halbjahr 2023 sanken die Aus-

Sonja Jost, Geschäftsführerin DexLeChem und Vizepräsidentin der IHK Berlin, sieht, dass die Berliner Wirtschaft Lieferketten neu aufstellt, um das Auslandsgeschäft resilienter gegen Krisen und Lieferengpässe zu machen

fuhren laut Amt für Statistik leicht um 0,4 Prozent auf 8,1 Mrd. Euro, während die Einfuhren in die Hauptstadt um 18,2 Prozent auf 9,9 Mrd. Euro kletterten. Zum Vergleich: Im vergangenen Jahr hatten die Exporte noch um rund vier Prozent zugelegt und die Importe um nahezu zehn Prozent.

Das dicke Plus bei den Einfuhren erklären Experten vor allem mit dem hohen Konsum der Berliner und dem weiter anhaltenden Zuzug. Im Sommer vermeldeten die Statistiker einen neuen Höhepunkt bei der Einwohnerzahl. 3,87 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner waren zum Stichtag 30. Juni dieses Jahres mit Hauptwohnsitz in der Stadt gemeldet. Das waren noch mal knapp 15.580 Menschen mehr als am 31. Dezember 2022.

Unter Berlins Außenhandelspartnern sind vor allem die USA und die EU-Märkte Zugpferde. „Die USA entfalten mit ihren Konjunkturprogrammen eine wirtschaftliche Dynamik, die sich bei den Ein- und Ausfuhren der Berliner Unternehmen positiv niederschlägt“, heißt es in einer Halbjahresbilanz der IHK Berlin. In Europa sind Polen und Italien mit jeweils zweistelligen Steigerungen Wachstumstreiber. Auf der Verliererseite steht China, hinter den USA zweitwichtigstes Abnehmerland. Nach steilen Zuwächsen in den Vorjahren gingen die Exporte in den ersten sechs Monaten gegenüber dem Vergleichszeitraum 2022 erstmals wieder zurück – um knapp 14 Prozent. Die Lage in der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt ist nach Ende der Null-Covid-Politik noch sehr durchwachsen, vor allem wegen der Krise auf dem Immobilienmarkt, schwachen Exporten und einem niedrigen Konsum.

Exportschlager Motorrad

Zu den wichtigsten Exportgütern Berlins zählen laut Investitionsbank Berlin pharmazeutische Erzeugnisse, Fahrzeuge – darunter BMW-Motorräder aus Spandau – sowie Geräte zur Elektrizitätserzeugung und -verteilung. Wichtige Importgüter sind Datenverarbeitungsgeräte sowie elektronische und optische Erzeugnisse.



Leichter wird es für die Unternehmen nicht. Die seit Sommer 2022 stetig und deutlich gestiegenen Zinsen, die Investitionen und die Wirtschaftstätigkeit insgesamt bremsen, das Wegbrechen von Märkten wie Russland, die angespannte Lage in China, aber auch neue Gesetze wie das am 1. Januar 2023 in Kraft getretene Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) stellen die Wirtschaft vor große Herausforderungen. Ziel des neuen Gesetzes ist es, den Schutz der Umwelt sowie der Menschenrechte entlang globaler Lieferketten zu verbessern. Bislang betrifft das LkSG zwar nur Firmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten. Von 2024 an gilt es aber schon ab einer Schwelle von 1.000 Mitarbeitern, sodass dann insgesamt 3.500 Firmen in Deutschland direkt betroffen sind. Indirekt gehören allerdings häufig auch kleinere Unternehmen dazu, die von ihren Großkunden aufgefordert werden, bei den Transparenzpflichten mitzuwirken. Und die EU plant, die Grenze auf 500 Angestellte zu senken. Stammt mindestens die Hälfte des Umsatzes aus Risikoindustrien wie Textil oder Metall, soll die Beschäftigungsgrenze sogar noch einmal auf die Hälfte fallen. Spätestens dann ist das LkSG mittendrin im deutschen und im Berliner Mittelstand.

Für IHK-Präsident Sebastian Stietzel steht fest: „Trotz ihrer internationalen Erfolge ist unsere mittelständisch geprägte Wirtschaft gezwungen, sich an die neuen Realitäten anzupassen, neue Märkte und Kooperationen zu erschließen und sich insgesamt breiter aufzustellen im Auslandsgeschäft.“ Mit vielen Angeboten unterstützt die IHK Berlin ihre Mitglieder dabei, dieser Herausforderung gerecht zu werden. Dazu gehört der Austausch auf der jährlichen Außenwirtschaftskonferenz Berlin-Brandenburg mit Experten und rund 200 Teilnehmenden aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Das Event organisiert die Kammer gemeinsam mit den IHKs in Brandenburg.

Um einen wirtschaftspolitischen Kompass für den künftigen Umgang mit dem wichtigen Handelspartner China bereitzustellen, hat die Bundesregierung im Sommer dieses Jahres erstmals eine ressortübergreifende, umfassende China-Strategie beschlossen. Die IHK Berlin hat deshalb eine neue Website eingerichtet, die den Mitgliedern eine solide Informations- und Kontaktbasis sowie politische Orientierungshilfen durch EU, Bund und Land bieten soll, um Perspektiven im und mit dem Reich der Mitte ausloten zu können. Auch Delegationsreisen nach China wie zuletzt im Juni und Anfang November dieses Jahres sollen die Berliner Wirtschaft unterstützen.



Berlin hat das Potenzial, zur internationalen Marke für nachhaltige Transformation durch Innovation entwickelt zu werden.

Sonja Jost
IHK-Vizepräsidentin

8,1 Mrd.

Euro betrug der Wert der Berliner Exporte im ersten Halbjahr, ein Minus von 0,4 Prozent.



Länder-Informationen
Berliner Wirtschaftsbüros
Peking und New York:
berlinoffice-china.com
berlinoffice-usa.com
Informationen zu China:
ihk.de/berlin/china



Dr. Valentina Knezevic,
IHK-Public-Affairs-
Managerin
Außenhandel
Tel.: 030 / 315 10-243
valentina.knezevic@berlin.ihk.de

Sami Bettaieb,
IHK-Public-Affairs-
Manager Außenhandel
Tel.: 030 / 315 10-241
sami.bettaieb@berlin.ihk.de

Gemeinsam mit der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe sowie der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH erkundet die IHK Berlin zudem weniger erschlossene Märkte. Im September dieses Jahres ging es deshalb nach Indonesien, wo neben der Eröffnung des Future City Hubs in Jakarta vor allem die Förderung von Wirtschafts-/Unternehmenskooperationen, die Entwicklungszusammenarbeit sowie die Vertiefung der Städtepartnerschaft Berlin-Jakarta auf der Agenda standen. Darüber hinaus sollte die Smart City Jakarta Impulse, Innovationen und aktuelle Entwicklungen für Berliner Unternehmen und Politik aufzeigen. Mit der weltweit viertgrößten Bevölkerung von 273 Millionen Menschen ist das Land von hohem wirtschaftlichem Interesse für Auslandsinvestitionen. Zu den Pluspunkten zählt auch die vorteilhafte Altersstruktur: Das Medianalter lag 2022 gerade einmal bei 29,7 Jahren.

Politik soll Chancen eröffnen

Sonja Jost, Geschäftsführerin und Mitgründerin des Start-ups für grüne Chemie DexLeChem sowie Vizepräsidentin der IHK Berlin, unterstreicht: „Die Berliner Wirtschaft stellt ihre Lieferketten neu auf, um nach den Corona-Jahren und wegen des Ukraine-Krieges ihr Auslandsgeschäft resilienter gegen internationale Krisen und Lieferengpässe zu machen. Von der Politik in der EU, im Bund und im Land Berlin brauchen die Berliner Unternehmen eine gleichsam stabilisierende und Chancen eröffnende Außenwirtschafts- und Handelspolitik, um angesichts der Transformationen auf den Weltmärkten bestehen zu können.“ Dafür müssten Hemmnisse im Außenhandel abgebaut und die EU-Freihandelsabkommen mit Zukunftsregionen endlich zum Abschluss gebracht werden. Auch der Senat müsse seine Internationalisierungsstrategie und sein Förderprogramm für die Außenwirtschaft neu ausrichten.

„Berlin hat das Potenzial, mit seiner vielfältigen Unternehmenslandschaft sowie als relevanter Tech-Standort zu einer internationalen Marke für nachhaltige Transformation durch Innovation entwickelt zu werden“, so Jost weiter. „Wenn die Berliner Unternehmen erfolgreich ihre Produkte und Lösungen für nachhaltiges Wirtschaften in die Welt transferieren, leisten sie damit einen Beitrag zu den globalen Nachhaltigkeitszielen und gewinnen neue Geschäftspotenziale.“ Daraus resultiere eine Win-win-Situation für die Welt und die Zukunftsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandorts. ■



Marcel Schulze
ist stellvertretender
Geschäftsführer
der Sentech
Instruments GmbH

Jenseits von China

Die Sentech Instruments GmbH exportiert einen Großteil ihrer Produkte. Um weniger abhängig zu sein, erschließt sich der Anlagenbauer neue Märkte



Gut vernetzt
Der QR-Code führt
zum Unternehmen
auf LinkedIn:



Der chinesische Markt sichert Arbeitsplätze bei uns in Adlershof“, sagt Marcel Schulze, Leiter Applikation und Prozessentwicklung sowie stellvertretender Geschäftsführer bei der Sentech Instruments GmbH. Das 1990 gegründete Unternehmen baut mit aktuell rund 110 Mitarbeitenden auf dem

Wista-Gelände innovative Investitionsgüter für Forschung und Industrie. Die Geräte und Anlagen werden in der Halbleitertechnologie, Mikrosystemtechnik, Photovoltaik, Nanotechnologie und Materialforschung eingesetzt. Die in Berlin gefertigten Anlagen gehen zu 84 Prozent in den Export, davon der Löwenanteil nach China.

Weitere Abnehmer sitzen unter anderem in der DACH-Region, den Benelux-Staaten, Frankreich, USA. Kunden sind große Forschungseinrichtungen wie die Fraunhofer-Gesellschaften, Max-Planck-Gesellschaft oder auch Universitäten, die angewandte Forschung auf dem Gebiet der Mikroelektronik, Quantentechnologie, Optik und Photonik betreiben. Daneben kaufen bei Sentech Instruments mittelständische Halbleiterproduzenten Industriegüter ein.

Japan und Indien im Blick

Während die Konjunktur in der zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt seit Monaten schwächelt, blieb die Sentech Instruments bislang von dem Tief verschont. „In diesem Jahr ist unser Geschäft mit China sehr erfolgreich gelaufen und sogar deutlich über den Erwartungen“, sagt Schulze. Im Sommer dieses Jahres besuchte der Manager die „Semicon China“ in Schanghai, eines der weltweit größten Events der Halbleiterbranche. „Die Messe war extrem gut besucht.“

Man habe jedoch die Auswirkungen des chinesischem-amerikanischen Handelskrieges klar gespürt. „Die Chinesen sind bemüht, möglichst viele Produkte selbst herzustellen, um unabhängiger zu werden. Deshalb wird sehr viel investiert, wovon wir profitieren.“ Die Diskussion über das sogenannte China-Decoupling sowie China-Derisking, also das Bestreben, sich unabhängiger von Deutschlands viertwichtigstem Exportland zu machen, verfolgt Schulze mit gemischten Gefühlen. „Einerseits bietet der große chinesische Markt für uns die Chance, stark zu wachsen. Andererseits sehen wir natürlich auch die Gefahr, die von einer zu großen Abhängigkeit ausgeht.“

Zu weiteren interessanten Märkten in Asien gehört für Sentech Instruments Japan. Auf der Liste der größten Exportpartner Deutschland rangierte das Land in Fernost 2022 laut Statistischem Bundesamt auf Platz 18. „Japan ist zwar kein einfacher Markt. Aber wir arbeiten in Asien mit Vertriebspartnern zusammen, die dort sehr gut vernetzt sind.“ Man merke zudem, dass der allerdings noch geringe Umsatz mit Indien deutlich zunehme. Indien hatte in diesem Jahr China als bevölkerungsreichstes Land der Erde abgelöst und ist unter den großen Staaten das aktuell wachstumsstärkste Land.

Wachstumspotenzial sieht Schulze auch in Europa sowie in den USA. Große Hoffnungen setzt

er unter anderem auf das in diesem Jahr erlassene Europäische Chipgesetz (European Chips Act), das das Halbleiterökosystem in der EU mit Milliardeninvestitionen stärken, die Widerstandskraft der Lieferketten gewährleisten und externe Abhängigkeiten verringern soll, um die technologische Souveränität der EU voranzubringen. „Wir hoffen, dass diese Investitionen auch bei uns zu Umsatz führen.“

Umsatz auf Rekordkurs

Trotz der eingetrübten weltweiten Konjunkturaussichten infolge des Angriffskriegs auf die Ukraine, gefährdeter Lieferketten und China-Flaute erwartet der Berliner Mittelständler ein weiteres Plus beim Umsatz von rund zehn Prozent und damit einen Rekordwert. „Aber natürlich machen uns die trüben Prognosen Sorgen“, räumt Schulze ein.

Importiert wird überwiegend aus Deutschland und Europa, darunter CNC-Fräser, Vakuumpumpen und Kühlaggregate. „Um die Lieferketten zu stabilisieren, versuchen wir, beim Einkauf zu diversifizieren und immer jeweils zwei oder drei Zulieferer zu haben.“ Seit Beginn der Corona-Pandemie hätten sich die Lieferfristen zum Teil deutlich verlängert. „Produkte, die früher in 14 Tagen geliefert wurden, kamen im schlechtesten Fall nach 50 Wochen an.“ ■

”

Um Lieferketten zu stabilisieren, versuchen wir, beim Einkauf zu diversifizieren.

Marcel Schulze

84%

der Anlagen, die bei Sentech Instruments gefertigt werden, gehen ins Ausland, der Löwenanteil nach wie vor nach China.

Design - Bau - Service

Immobilien
mit System

GOLDBECK Niederlassung Berlin-Brandenburg, 14974 Ludwigsfelde, Seestraße 35, Tel. +49 3378 8653-0, berlin-brandenburg@goldbeck.de

GOLDBECK Niederlassung Büro- und Wohngebäude Berlin, 10557 Berlin, Heidestraße 8, Tel. +49 30 2541089-10, berlin-brandenburg@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

 **GOLDBECK**



Birol Becer ist Geschäftsführer der Ferdinand Dameris GmbH & Co. KG und Mitglied im Präsidium der IHK Berlin



Die Türkei ist wegen ihrer Nähe zu Europa für unsere Kunden extrem interessant geworden.

Birol Becer

Kurze Wege für Waren

Bei der Produktion von Textilien setzt die Ferdinand Dameris GmbH & Co. KG vor allem auf die Türkei. Gerade in Krisenzeiten erweist sich das Land am Bosphorus als zuverlässiger Lieferant

B irol Becer hat aufs richtige Pferd gesetzt. Kein Wunder, dass der Berliner Unternehmer trotz schwacher Konjunktur optimistisch gestimmt ist. In diesem Jahr will die Ferdinand Dameris GmbH & Co. KG, die Socken und Strümpfe für Herren, Damen und Kinder, Frotteeartikel wie Handtücher und Unterwäsche sowie T-Shirts und Jeans produzieren lässt und als Großhändler vertreibt, ihren Umsatz deutlich steigern. Was vielen Unternehmen während der Corona-Pandemie die Bilanz verhegelte, davon profitiert der Mittelständler. „Die Textilbranche hat nach Ausbruch von Covid-19 ganz besonders unter den gestörten Lieferketten gelitten“, erklärt der Geschäftsführer.

Und da kommt die Türkei ins Spiel, für Dameris schon lange wichtigster Produktionsstandort. „Die Türkei ist wegen ihrer Nähe zu Europa für unsere Kunden extrem interessant geworden. Das Land liefert zuverlässiger, schneller und krisensicherer als die Wettbewerber in China, Indien, Pakistan oder Bangladesch.“ Der Wunsch der Kunden, aus der Türkei beliefert zu werden, sei nie so groß wie heute gewesen.

Becers Abnehmer sind große deutsche Filialisten aus den Bereichen Lebensmittel und Mode sowie Drogeriemarktketten, die mit ihren Geschäften europaweit vertreten sind, etwa in Polen, Italien, Tschechien oder den Niederlanden. Für sie produziert das 1870 in Rheinland-Pfalz gegründete und seit 2002 in Berlin beheimatete Traditionsunternehmen mit heute 15 Mitarbeitenden neben der Türkei auch in Polen, Italien und Usbekistan. Ein Teil der Waren wird ins 4.000 Quadratmeter große Dameris-Lager in Berlin-Tempelhof geliefert und dort palettiert, um dann die Reise zu den Standorten der europäischen Kunden anzutreten. Der andere Teil geht aus den Fabriken direkt an die Abnehmer.

„Made in Europe“ hat einen guten Klang

Ausgezahlt hat sich für Becer nicht nur die Nähe seiner Produktionsstätten: „Auch die jüngste Diversifizierung des Sortiments ist bei unseren Kunden gut angekommen.“ Das Gros seiner Abnehmer vertreibt die Produkte unter eigenen Labels, ein kleiner Teil firmiert unter den Brands „Dameris seit 1870“ oder „Dameris Home“. Becer: „Seit den großen Lieferproblemen während der Pandemie – China etwa hat monatelang gar nicht geliefert – hat ‚Made in Germany‘ beziehungsweise ‚Made in Europe‘ einen guten Klang. Die Kunden wollen sich verlassen können. Davon profitieren wir als Berliner Unternehmen.“ ■

Akquise via LinkedIn

Der Arzneimittel-Spezialist Evidentic GmbH erwirtschaftet nahezu seinen gesamten Umsatz im Ausland. Vertrieb ist reine Chefsache

Ohne ausländische Märkte würde es die Evidentic GmbH gar nicht geben. Mit rund 90 Prozent erzielt der Mittelständler aus Berlin-Zehlendorf fast seinen kompletten Umsatz außerhalb Deutschlands. Wie für die gesamte exportorientierte Wirtschaft der Metropole sind auch für Evidentic die USA der größte Markt. Es folgen Frankreich und Großbritannien. Die derzeit 310 Auslandskunden kommen aus 37 Ländern. Für die Abnehmer aus der pharmazeutischen Industrie ebenso wie für Auftragsforschungsunternehmen bereitet die 2016 gegründete Evidentic analytisches Probenmaterial auf, sogenannte therapeutische Referenzstandards. Sie werden in frühen Forschungsphasen von Medikamenten benötigt. Welchen Mehrwert der Spezialist mit aktuell nur vier Mitarbeitenden seiner Klientel bietet, erläutert Geschäftsführer Dr. Christian Schmitz: „Als Großhändler kaufen wir im Markt Fertig-Arzneien ein und bereiten diese in kleinen Mengen für die Analytik vor.“

Um den Markt muss er sich keine Sorgen machen. „Bedarf besteht bei allen Pharmafirmen weltweit.“ Doch die meisten Abnehmer seien sehr klein. Und da beginnt die Herausforderung. Um den weltweiten Vertrieb kümmert sich der Chef persönlich. Mehrfach

im Jahr knüpft er Kontakte auf Konferenzen in den USA. Die eigentliche Arbeit findet am Rechner statt. „Ausschließlich über LinkedIn recherchieren wir potenzielle Kunden und schreiben per E-Mail direkt die zuständige Person im Unternehmen an“, so Schmitz. Anfängliche Versuche, Ansprechpartner telefonisch zu kontaktieren, seien gescheitert.

Medikamente in Europa günstiger

Sei das Exportklima Anfang 2023 etwa wegen des Kriegs gegen die Ukraine noch sehr schlecht gewesen, habe es sich im Laufe des Jahres wieder aufgehellt. Die starke Nachfrage aus den USA erklärt Schmitz mit den in Europa deutlich niedrigeren Medikamentenpreisen. Außerdem sei es für die Firmen oft schwierig, an Referenzmaterialien in der gewünschten Qualität zu kommen. Zurzeit vertreibt Evidentic seine Produkte in den USA nur in der Biotech- und Pharma-Hochburg Boston. Der dortige Markt sei größer als der gesamte europäische und ein Grund dafür, warum Evidentic ohne das Ausland nicht überleben könnte. „Wir werden noch das gesamte Jahr 2024 damit beschäftigt sein, alle Firmen in Boston kennenzulernen.“

Gleichzeitig streckt der Unternehmer seine Fühler in andere Regionen aus. China? „Ähnlich wie in Japan ist es nicht einfach, Geschäftskontakte dort aufzubauen“, sagt Christian Schmitz, „sehr großes Potenzial sehe ich speziell in der Biotechnologie, in der China auf dem Weg zur Weltmarktführerschaft zu sein scheint.“ Und ergänzt: „Die Ablösung Indiens als Apotheke der Welt steht in den nächsten Jahren bevor.“ ■

310

Kunden in 37 Ländern weltweit zählt die hoch spezialisierte Evidentic GmbH. Große Erwartungen knüpfen sich an Indien.



Gut vernetzt

Der Unternehmer auf LinkedIn unter dem QR-Code:



Dr. Christian Schmitz ist Geschäftsführer der Evidentic GmbH mit Sitz in Berlin-Zehlendorf



”

Wir treffen die meisten Kunden auf Messen. Dass wir direkt zu den Kunden fliegen, ist die Ausnahme.

Linda Riele

Die Geschwister Linda und Lorenz Riele in der Werkstatt ihrer Manufaktur. Bei der Endmontage der Geräte wird aus Qualitätsgründen viel von Hand gemacht

Linda Riele
Geschäftsführerin

Bevor Linda Riele in das Familienunternehmen eingestiegen ist, hat sie Physik studiert. Sie kümmert sich heute unter anderem um die Weiterentwicklung der Produkte.

Lorenz Riele
Geschäftsführer

Nach dem Abitur hat Lorenz Riele Betriebswirtschaftslehre studiert. Im Unternehmen gehören heute alle Aufgaben rund um den weltweiten Vertrieb der Geräte zu seinen Aufgaben.

„Wir leiden unter den internationalen Krisen“

Dr. Linda und Lorenz Riele produzieren in dritter Generation Photometer, meist für Märkte außerhalb Europas. Die geopolitischen Spannungen verfolgen sie mit Sorge.

VON Michael Gneuss

Die Robert Riele GmbH & Co KG ist ein vor mehr als 75 Jahren gegründetes Traditionsunternehmen aus Hermsdorf. Die Geschwister Linda und Lorenz Riele haben 2018 die Geschäftsführung von ihren Eltern übernommen. Mit ihren Geräten analysieren Krankenhäuser, Labore oder Arztpraxen die Blutwerte von Patienten. Sehr oft liefern sie in schwierige Märkte in Asien, Afrika oder Mittelamerika. Eine langfristige Absatzplanung ist fast ausgeschlossen.

BERLINER WIRTSCHAFT: Robert Riele ist als exportorientiertes Unternehmen bekannt. Wie hoch ist heute Ihre Exportquote?

DR. LINDA RIELE: Sehr hoch, weil wir kaum Photometer in Europa verkaufen. Es gibt nur eine sehr kleine Anzahl von Geräten, die wir in Deutschland zu Lehrzwecken an Schulen für Medizinisch-technische Assistenten liefern.

LORENZ RIELE: Und wir haben ein zusätzliches Produkt, mit dem die Spermiedichte von Tieren gemessen werden kann, das ebenfalls in Deutschland verkauft wird. Rechnen wir dieses Produkt ein, liegt die Exportquote bei etwa 85 Prozent.

Wo liegen Ihre wichtigsten Märkte?

LORENZ RIELE: Libyen, Ägypten, Indien, China und Indonesien sind für uns derzeit die wichtigsten Exportländer, bald kommen voraussichtlich Länder in Zentralamerika hinzu. Wir haben einen neuen

Kontakt in Guatemala, der sich in weitere Länder in der Region ausweiten kann.

In wie viele Länder exportieren Sie?

LORENZ RIELE: Es gibt kaum ein Land in Asien und Nordafrika, in das wir noch kein Gerät geliefert haben. Noch nicht aktiv waren wir in den USA. In Südamerika haben wir bislang auch nur nach Peru exportiert.

Wie schaffen Sie es, als kleines mittelständisches Unternehmen so viele Exportländer zu bedienen? Sie müssen ja ständig auf Reisen sein.

LINDA RIELE: Nein, wir treffen die meisten Kunden auf Messen. Die wichtigsten sind die Medica in Düsseldorf und die Medlab in Dubai. Unser neuer Geschäftskontakt zu Guatemala ist auf der Medica zustande gekommen. Sehr viel können wir heute mithilfe von Online-Meetings machen. Dass wir direkt zu den Kunden fliegen, ist die Ausnahme, aber es ist durchaus wichtig, den persönlichen Kontakt zu guten Kunden zu pflegen.

LORENZ RIELE: Ja, und neben Guatemala steht China jetzt wieder bei uns auf der Agenda. Aufgrund der Pandemie konnten wir jahrelang nicht mehr unsere Kontakte dort besuchen. Im Übrigen liefern wir auch in Krisenregionen, und es ist nicht so selbstverständlich, dorthin zu reisen. Kürzlich bekam ich eine Einladung zu einer Messe nach Libyen, gleichzeitig wurde mir von der Reise abgeraten. »





Photometer vor der Auslieferung: Die Manufaktur in Hermsdorf verlassen nur Geräte, deren Qualität sorgfältig geprüft wurde

Haben Sie direkten Kontakt zu Endkunden, oder arbeiten Sie mit Vertriebspartnern?

LORENZ RIELE: Unser Geschäft ist ein reines B2B-Geschäft. Es läuft alles über Distributoren. Die machen auch das Marketing vor Ort, ebenso den Vertrieb und den Service. Wir haben gar keine eigene Marketing-Abteilung.

Medizintechnik leidet oft weniger unter Konjunkturschwankungen. Wie stabil ist Ihr Geschäft?

LINDA RIELE: Durch die Corona-Zeit sind wir tatsächlich sehr gut gekommen. Aber wir sind in Krisengebieten unterwegs, und wir leiden auch unter den internationalen Krisen. Das kann zu erheblichen Schwankungen führen. In der Vergangenheit war es glücklicherweise so, dass immer auch wieder Geschäfte in neuen Märkten verlorene Umsätze in anderen Staaten ausgleichen konnten.

LORENZ RIELE: Wir haben viele Länder verloren. Früher haben wir sehr viel in den Iran geliefert; auch nach Algerien. Im Sudan und in Afghanistan geht auch nichts mehr. Die Geschäfte mit Saudi-Arabien sind durch den politischen Zwist komplett eingeschlafen, wobei wir uns dort mittlerweile wieder Hoffnungen machen. Der Distributor in Pakistan

würde gern von uns kaufen. Aber da scheitert es an der nötigen Registrierung.

Warum können solche Geschäfte an der Registrierung scheitern?

LORENZ RIELE: Mit regulatorischen Hemmnissen wie zum Beispiel der Registrierung haben wir in vielen Ländern Probleme. Aber wir können uns als deutsches Unternehmen darüber nicht beklagen. Deutschland hat ebenso Regularien für Medizinprodukte in Kraft gesetzt oder sogar damit angefangen. Wir müssen hier sehr aufwendig unser Qualitätsmanagementsystem in zweitägigen Audits überprüfen lassen.

LINDA RIELE: Das ist ein enormer Aufwand und sehr teuer. Als kleineres Unternehmen müssen wir Berater einschalten. Allein würden wir das nicht schaffen. Unternehmen aus dem Ausland, die in Deutschland etwas verkaufen möchten, müssen ihre Produkte natürlich genauso aufwendig registrieren lassen, und dann sagen viele Länder: Gut, aber dann führen wir bei uns eigene Regularien ein, und so müssen wir unsere Produkte in sehr vielen Ländern registrieren lassen. Daraus ergibt sich ein Aufwand, der schon einige Unternehmen zum Aufgeben gebracht hat.

Sie haben China als eines der wichtigsten Exportländer genannt. Bekommen Sie das getrübt Verhältnis zwischen Europa und China zu spüren?

LORENZ RIELE: Uns macht China zu schaffen, weil es eines der Länder ist, die die Märkte mit staatlich subventionierten Billigprodukten fluten. Gleichzeitig hat China aber weiterhin unsere deutlich teureren Produkte in hohen Stückzahlen importiert – aufgrund der höheren Qualität. Als die Regierung dann aber die „China-first“-Politik ausgerufen hat, ist unser Geschäft dort zunächst komplett eingebrochen.

LINDA RIELE: Wir haben aber glücklicherweise einen sehr freundschaftlichen und langjährigen Kontakt zu einem chinesischen Distributor – auch ein Familienunternehmen – und konnten das Geschäft zum Teil wieder aufbauen. Wir haben dafür der Software unserer Geräte die chinesische Sprache beigebracht. Als kleine Firma können wir sehr schnell und flexibel auf entsprechende Kundenwünsche eingehen. Von diesen guten Kontakten und dieser Flexibilität leben wir.

Worin sehen Sie gegenwärtig besondere Risiken?

LORENZ RIELE: Wir sind sehr besorgt in Bezug auf die geopolitischen Spannungen. Das löst bei mir wirklich enormen Stress aus. In Ägypten wird es für uns im Moment sehr schwer, weil dort keine Devisen



Gut vernetzt
Kontakt zu Linda Riele auf LinkedIn über den QR-Code:



mehr vorhanden sind; ebenso in Äthiopien. Gleichzeitig lese ich, dass diese Länder in das BRICS-Bündnis aufgenommen werden. Es ist zu befürchten, dass sich diese Staaten dann auch bei der Wahl ihrer Handelspartner umorientieren.

Zieht „Made in Germany“ noch als Verkaufsargument?

LINDA RIELE: Für den Bereich der Medizin kann ich sagen, dass „Made in Germany“ im Ausland immer noch einen sehr guten Klang hat.

LORENZ RIELE: Wir haben Kunden, die uns immer wieder bestätigen, dass wir für Qualität stehen. Gleichzeitig haben die Distributoren aber auch noch eine günstigere Variante im Portfolio. Und leider zählt in manchen Ländern bei den Endkunden der Qualitätsgedanke nicht mehr so stark, auch weil sie einfach wenig Geld haben. Dann sagt der Kunde: Das billige Produkt geht vielleicht auch. Wer dann Stress mit dem Gerät bekommt und monatelang auf Ant-

wort vom Hersteller warten muss, hat dann mitunter nicht mehr die finanziellen Möglichkeiten, ein hochwertiges Produkt zu kaufen.

LINDA RIELE: Qualität heißt leider auch, dass Kunden, die unsere Geräte kaufen, mitunter für sehr lange Zeit versorgt sind. Bei guter Wartung kommt es vor, dass Riele-Technik mehr als 20 Jahre lang sehr gut funktioniert.

LORENZ RIELE: Wir müssen dennoch sehr genau auf die Kosten achten. Auch für hohe Qualität zahlen Kunden nicht jeden Preis. Wir sind schon fast doppelt so teuer wie die günstigsten Produkte der Konkurrenz. Derzeit ist alles sehr kostenintensiv. Bauteile sind oft gar nicht verfügbar. Daraus ergibt sich das Problem, dass wir im Einkauf viel weiter vorausschauen müssen, ohne zu wissen, wie sich die Absätze tatsächlich entwickeln werden. Das heißt auch: Es wird schwieriger, bei unseren Bezugsquellen „made in Germany“ zu bleiben. Unsere Endfertigung bleibt aber in Hermsdorf. ■

”

Leider zählt in manchen Ländern bei den Endkunden der Qualitätsgedanke nicht mehr so stark.

Lorenz Riele



NEU DENKEN.
MIT VOLLER ENERGIE.

GASAG

MIT UNS LÄUFT'S RUND
IN BERLIN.

Seit über 175 Jahren sind wir da für Berlin. Als zuverlässiger Partner und kompetenter Gestalter der Energiewende. Wann starten Sie mit uns in die Zukunft?

www.gasag.de/engagement

BRANCHEN



Keine Angst vor Offenheit

Kooperationen von Start-ups und etablierten Unternehmen bergen Herausforderungen. Innovationsnetzwerke helfen bei der Überwindung

VON *Christian Nestler*

”

Wir sind in einem Vertrauensrahmen unterwegs, der sich nur über längere Zeit entwickeln kann.

Dr. Sebastian Glende
CEO Youse GmbH



Christian Nestler,
IHK-Public Affairs
Manager Gründungs-
und Start-up-Politik
Tel.: 030 / 315 10-286
christian.nestler@berlin.ihk.de

Links: Der Technologiepark Adlershof bietet Raum für Innovationen und Kooperationen

Rechts: Youse-Gründer Sebastian Glende engagiert sich in einem Netzwerk am Siemensstadt Square

Die Forderung an Start-ups und mittelständische Unternehmen, mehr zu kooperieren, erst recht im Rahmen von Forschung und Entwicklung, darf als gut eingespieltes Standardstück aus dem Repertoire des wirtschaftspolitischen Theaters gelten. Kooperierten sie nur fleißig, so die These, bringe dies Wachstum und Arbeitsplätze mit quasi magischer Sicherheit hervor. Auf dem Papier wirkt es auch recht einfach: Radikal schnelle, innovative Start-ups und etablierte Mittelständler verbinden ihre Stärken. Die Entrepreneurinnen lernen, wie man Produkte in Serie produziert und erfolgreich am Markt platziert, die Mittelständler erhalten Zugriff auf Innovationen am technologischen Rand und unbeschwerter unternehmerische Abenteuerlust.

Was leicht klingt, ist tatsächlich eine der schwierigsten wirtschaftlichen Interaktionsformen. Nicht mehr reine Marktbeziehung, doch auch nicht integrierte Organisationseinheit – sondern eine Zwischenform. Zugleich gilt Kooperation als ideal, um in einer Wissensökonomie rasch zu innovieren, da sie vergleichsweise niedrige Transaktionskosten mit der Eigenschaft verbindet, dem Wissenstransfer einen geschützten Rahmen zu geben. Doch ist sie voraussetzungsvoll – sie bedarf des Vertrauens. Und der Risikobereitschaft.

„Alle sagen, sie wollen kooperieren, aber dann gilt meist: Wasch mir den Pelz, aber mach mich nicht nass“, erklärt Dr. Karsten Jänsch, einer der beiden CEOs der Datalyze Solutions GmbH. Auf eine Kooperation und ihre Partner müsse man sich einlassen. Und

dass sei nicht immer einfach, betont Jänsch. Sein Produkt planitbox.ai optimiert KI-gestützt den Personaleinsatz in Unternehmen, indem es die Qualifikationen der Mitarbeiter effizient mit Aufgaben und Arbeitsplätzen verknüpft.

Nicht jeder Versuch führt zum Ergebnis

Jänsch und seine Kollegen engagieren sich seit Jahren in Innovationsnetzwerken. Nicht immer habe sich das ausgezahlt, und nicht jeder Versuch bei der Suche nach Kooperationschancen führt gleich zum gewünschten Ergebnis. Ausprobieren und Beharrlichkeit sind notwendig. Im Netzwerk des Werner-von-Siemens Centre for Industry and Science (WvSC) hat sich das Engagement allerdings gelohnt. Hier traf Jänsch auf Dr. Sebastian Glende. Der Gründer und CEO der Youse GmbH schätzt am WvSC, dass dieses über Jahre hinweg Kreditabilität aufgebaut hat. „Wir sind hier in einem Vertrauensrahmen unterwegs, der sich nur über längere Zeit entwickeln kann. Die Akteure haben einander kennen- und schätzen gelernt, etwa in verschiedenen Forschungsvorhaben“, erklärt Glende. So etwa auch Datalyze und Youse: Im Rahmen eines größeren Siemens-Projekts, in dem innovative Verfahren zur Wartung von Turbinen entwickelt werden sollen, arbeiten die beiden Unternehmen eng zusammen.

Youse übernimmt darin die User Research und Experience: Wie müssen die neuen »





Dr. Karsten Jänsch (l.) und Jan Rentsch, CEOs der Datalyze Solutions GmbH, engagieren sich in Innovationsnetzwerken

”

Alle sagen, sie wollen kooperieren, aber dann gilt meist: Wasch mir den Pelz, aber mach mich nicht nass.

Dr. Karsten Jänsch
CEO Datalyze
Solutions GmbH

Verfahren und Geräte beschaffen sein, damit Mitarbeitende sie positiv erfahren und optimal nutzen können? Datalyze untersucht, wo in den Prozessen spezifische Qualifikationen in einer bestimmten Quantität benötigt werden. „Derartige große Entwicklungskonsortien sind Gold für die Produktentwicklung eines Start-ups“, erklärt Jänsch.

Von den größeren Partnern lernen junge Unternehmen, wie sich Produkte erfolgreich für den Markt entwickeln lassen. Zudem signalisiert die Zusammenarbeit mit etablierten Industriegroßen, dass eine Gründung innovatives Potenzial hat und zum Partner taugt. „F&E-Konsortien können Science-Tech-Start-ups einen sicheren Entwicklungsraum bieten“, ergänzt Glende. Dafür bedürfe es der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen in Netzwerken mit hoher Reputation.

Was ist die dafür wichtigste Voraussetzung? „Keine Angst vor Offenheit“, sagt Glende. Und was ist das größte Hindernis? „Geringe Kooperationsmotivation“, resümiert Jänsch. Das WvSC schafft den Möglichkeitsraum, in dem eine

vertrauensvolle Zusammenarbeit gelingt und Innovation hervorgebracht wird. Der Verein wurde 2019 in der Siemensstadt Square unter anderem von der Siemens AG, Fraunhofer und der Technischen Universität Berlin gemeinsam mit mehreren KMU und Start-ups gegründet. Die zentrale Idee des WvSC ist es, die Forschung an den Ort der industriellen Wertschöpfung zu holen und so die Innovationsgeschwindigkeit auch der großen Industriepartner zu erhöhen. Zu diesem Zweck werden am WvSC Forschungs- und Innovationsprojekte kollaborativ aus dem Kreis der Vereinsmitglieder und aus dem Netzwerk entwickelt. Zur Umsetzung von interdisziplinären Forschungsprojekten und Bildungsangeboten betreibt der Verein in Berlin einen physischen Campus.

„Mangel an Entscheidungswillen“

„Kleine und mittelgroße Unternehmen müssen sich Innovationen früh von unten holen. Etwa über Forschungs-Spin-offs“, weiß Battist Rábay, Co-Gründer und CEO der Nano-Join GmbH. Die am Zukunfts-ort Technologiepark Adlershof angesiedelte TU-Ausgründung entwickelt innovative Sintermaterialien, die in der Optoelektronik ebenso wie in der E-Mobility

angewendet werden. Start-ups gehören zu diesen Innovationsgebern. Solange das Unternehmen klein, also in seinen Strukturen überschaubar sei, seien die Kooperationspotenziale für beide Seiten recht einfach abzuschätzen, weiß Rábay. Aber schon bei mittelgroßen Unternehmen sei es schwieriger. „Da mangelt es manchmal am unternehmensinternen Überblick und Entscheidungswillen, welche Innovationsprojekte man anpacken sollte.“

Im Verlauf des Gesprächs betont Rábay diesen Punkt immer wieder – dass es eines Partners bedarf, der anpacken will. Der offen ist für Start-ups, ihre Eigenheiten und der eine unkomplizierte Herangehensweise pflegt. „Die Chancen“, so Rábay, „müssen im Vordergrund stehen. Nicht das Risiko.“ Das Denken in Lizenzverträgen und Risikominimierung ersticken kollaboratives Handeln im Keim. Davon abzusehen, verlangt einiges von Entscheidungsträgern in etablierten Unternehmen. Gerade die in Deutschland tradierte Unternehmenskultur umfasst ein Werte-Set, in dem Wagnis und Abenteuer nicht unbedingt an erster Stelle stehen.

Doch auch hier wandeln sich die Werte langsam. Mittelständische Unternehmen engagieren sich häufiger in Innovationsnetzwerken. Diese fungieren als Moderatoren und Vertrauensgeber zwischen potenziellen Kollaborationspartnern und mindern so Informationsasymmetrien und damit Risiken. Dazu gehört neben dem bereits genannten Werner-von-Siemens Centre auch das Innovation Network for Advanced Materials (INAM), in dem Nano-Join aktiv ist.

Gegründet mit dem Anliegen, eine stabile Brücke zwischen anwendungsnaher Forschung und dem Markt zu bauen, hat sich INAM von Beginn auf die Unterstützung wissenschaftlicher Ausgründungen und anderer Hochtechnologie-Start-ups fokussiert. Was ursprünglich als nebenberufliches Projekt der Initiatoren begann, ist mittlerweile zu einer global tätigen Organisation mit mehr als 100 Mitgliedern herangewachsen. Auch wenn sich das Aktionsfeld von INAM im Laufe der Zeit enorm

erweitert hat: Im Zentrum der Aktivitäten stehen nach wie vor die Start-up-Programme AdMaLab, AdMaCom und AdMaCom Scale.

„Der Erfolg unseres Bemühens, Innovationen von der universitären Forschung schneller und zuverlässiger in den Markt zu bringen, steht und fällt mit unseren Partnern aus der Wirtschaft“, sagt Oliver Hasse, Geschäftsführer und langjähriger Unterstützer des Netzwerks. „Nur, wenn es gelingt, frühzeitig die Produktentwicklung auf vorhandene Bedarfe anzupassen, hat eine Gründungsidee langfristig eine Überlebenschance. Insbesondere in unseren Programmen existieren deshalb zahlreiche Möglichkeiten zum Austausch zwischen Gründerteam und potenziellen Kundenunternehmen.“ In der Vergangenheit scheint dies gelungen zu sein: Mehr als 90 Prozent der Start-ups, die seit 2016 in die INAM-Programme aufgenommen wurden, sind wirtschaftlich erfolgreich. ■



”

Kleine und mittelgroße Unternehmen müssen sich Innovationen früh von unten holen.

Battist Rábay
CEO Nano-Join GmbH

O WIE OFFICE, L WIE LAB UND C WIE CAMPUS –

NACHHALTIGE NEUBAU-BÜROFLÄCHEN
IN DEUTSCHLANDS GRÖSSTEM TECHNOLOGIEPARK

O L C
OFFICE LAB CAMPUS
ADLERSHOF

**BTB-FERNWÄRME MIT 57% ANTEIL
ERNEUERBARE ENERGIEN!**

AB 250 M² BIS 10.000 M² MIETFLÄCHE

AUSBAU NACH MIETERWUNSCH

DIREKT AM S-BAHNHOF



immobilien-experten-ag.
www.immexa.de

Eine Projektentwicklung der

VERMIETUNG +49 30 8891 3361

INFO@OFFICELAB-CAMPUS.BERLIN • WWW.OFFICELAB-CAMPUS.BERLIN

3

FRAGEN AN



Ulla Richter-Reichhelm
Co-Gründerin
dieBrettmacher

BW: Was hat Sie inspiriert, Küchenbretter in Städteformen herzustellen?

ULLA RICHTER-REICHHELM: Im Sommer 2022 entdeckten wir ein Schneidebrett in Form unserer Urlaubsinsel. Die Kombination aus Design und Funktionalität hat uns begeistert. Ein Schneidebrett ist unverzichtbar, so können wir auch B2B-Kunden ein Produkt mit täglichem Touchpoint anbieten. Und es kann klimaneutral und nachhaltig produziert werden.

Wie erreichen Sie Klimaneutralität?

Wir setzen auf zertifiziertes Holz aus deutschem Bezug, Ökostrom in der Produktion, kompostierbare Verpackungen und einen klimaneutralen Versandprozess. Wir lassen keinen Raum für zweifelhafte Herstellungsprozesse in fernen Ländern.

Warum kooperieren Sie mit der Werkstatt für angepasste Arbeit?

Diese Zusammenarbeit ist essenzieller Bestandteil unserer sozialen Verantwortung. So arbeiten wir mit Menschen, die vielfältige Talente mitbringen. Wir freuen uns, ihnen sinnvolle Beschäftigung und Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten.



Wahrzeichen im Südwesten Berlins: die frühere Raststätte Dreilinden

Autohaus König kauft ehemalige Raststätte

Seit dem Jahr 2002 steht sie leer, nun soll die einstige Autobahn-Raststätte Dreilinden wieder Gastronomiebetrieb und zudem ein Treffpunkt für Automobilbegeisterte werden. Neuer Eigentümer ist die Autohaus Gotthard König GmbH. Geplant sind am Standort auch Büro-, Meeting- und Eventräume. König-Geschäftsführer Dirk Steeger sieht Dreilinden als ein Wahrzeichen, das sein Unternehmen revitalisieren wolle. Die ursprüngliche Architektur soll vollständig erhalten und wiederbelebt werden. Ohnehin

sind Denkmalschutzauflagen zu beachten. Die Raststätte an der A115, die zum Bezirk Steglitz-Zehlendorf gehört, wurde 1973 eröffnet. Sie steht am ehemaligen Kontroll-Checkpoint Bravo, der für den Transit nach Bayern und Niedersachsen genutzt wurde. Entworfen wurde das dreigeschossige Gebäude vom Architekten Rainer Gerhard Rümmler, bekannt für seine farbenfrohen und visionären Bauten. In Berlin gestaltete er mehrere Bahnhöfe, von denen einige ebenfalls unter Denkmalschutz stehen. **bw**

SAP

Neuer Standort in der Europacity

Der Software-Konzern SAP hat seine neuen Räume in der George-Stephenson-Straße eröffnet. Auf 13 Etagen ist Platz für 1.300 Mitarbeitende. Mehrere Teams werden dort an Zukunftstechnologien feilen: von der Integration generativer KI über maschinelles Lernen bis zu Blockchain- und Cloud-Anwendungen. **bw**

4,7%

LEERSTANDSQUOTE

haben die Immobilienberater von Colliers im dritten Quartal dieses Jahres auf dem Berliner Büromarkt festgestellt. Im Vorquartal lag der Wert bei 4,1 Prozent.

Schuhcreme Eg-Gü wagt von Berlin aus den Neustart

Die Traditionsmarke will mit einer Premium-Produktpalette und einer „Sportline“ auch die junge Kundschaft ansprechen

Eg-Gü – diese Marke ist vor allem Ostdeutschen noch in guter Erinnerung. Der Premium-Schuhcreme-Hersteller wurde 1890 von Egbert Günther im sächsischen Meerane gegründet. Der Markenname ist auf die Anfangsbuchstaben des Gründers zurückzuführen, der mit seiner Firma schnell nach Dresden umsiedelte. In den 1920er-Jahren war Eg-Gü Marktführer in Deutschland. Zu den Geistesblitzen des Gründers zählte, die Pflegepaste in Creme zu verwandeln und in Tuben zu füllen – ein weltweites Novum zu

dieser Zeit. Im Jahr 1972 wurde aus der Eg-Gü-Werke Günther's Söhne GmbH der VEB Schuhpflegemittel Dresden. Der Markenname Eg-Gü wurde bis weit nach der Wende beibehalten. Nun gibt es ein Revival – mit Sitz in Berlin. Rund 20 Artikel sind im Angebot. Mit der Eg-Gü-„Sportline“ widmet sich die Firma explizit den Sport- und Freizeitschuhen, damit auch Sneaker länger wie neu aussehen. Die Produkte sollen die Grundlage einer kompletten Schuhpflegeroutine bilden – von der Schuhcreme bis zum Schuhdeodorant. *bw*

Holoplot

Hörerlebnis aus Berlin

Das in Paradise bei Las Vegas eröffnete Entertainment-Gebäude „Sphere at The Venetian Resort“ setzt auf Sound-Technik aus Berlin. Der Audiospezialist Holoplot hat für das zwei Mrd. Euro teure Objekt im US-Bundesstaat Nevada 1.600 Lautsprecher geliefert. Es ist der größte Auftrag in

der Firmengeschichte. Die Spezialität der Tempelhofer: Sie können den Schall so kontrollieren, dass er auch über größere Distanzen kaum an Lautstärke verliert.

Ein Unternehmensporträt über Holoplot werden Sie in der Dezember-Ausgabe der „Berliner Wirtschaft“ lesen können. *bw*



Die Fassade von „The Sphere“ wird mittels LED zur Animationsfläche

WWW.BARTRAM-BAUSYSTEM.DE

Von der Vision
über zum Projekt.

3000
Referenzen
im Industrie- und Gewerbebau



BARTRAM 
BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

- ✓ Entwurf und Planung
- ✓ Eigenes Fertigteilwerk
- ✓ Festpreis
- ✓ Fixtermin
- ✓ 50 Jahre Erfahrung
- ✓ Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich.

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG
Ziegeleistraße · 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0
Fax +49 (0) 4871 778-105
info@bartram-bausystem.de



MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

 Deutsches
Rotes
Kreuz

**Sauberes
Wasser.**

Überlebens-
wichtig,
aber nicht
selbst-
verständlich.

**Ihre
Spende
hilft!**
www.drk.de

Deutsches Rotes Kreuz e.V.
IBAN: DE53 3702 0500 0005 0233 07
BIC: BFSWDE33XXX



Narendiran Sivanesan Tulanā CEO und Co-Founder

Nach seiner Promotion in Mathematik und anschließendem MBA in Paris sammelte Dr. Narendiran Sivanesan Erfahrungen in den Bereichen KI, Machine Learning und mathematische Modellierung bei der Boston Consulting Group. Gemeinsam mit Dr. Max Barkhausen gründete er im März dieses Jahres das Start-up Tulanā



Ihre Geschäftsidee kurz und knackig ...

Resiliente Planung mit KI!



Welches Problem löst Ihr Start-up?

In einer Welt, dominiert von Lieferkettenschwierigkeiten, Nachfrageschocks und steigenden Preisen, macht Tulanā Planung in der Produktion durch den Einsatz von KI resilienter und kosteneffizienter.



Berlin ist für Unternehmer/-innen?

Eine kosmopolitische Stadt mit vielen interessanten Menschen, deren Administration und Infrastruktur jedoch manchmal zum Haareraufen sind :)



Ihr Rat für junge Gründer/-innen und Unternehmer/-innen?

Ein langer Atem, rausgehen und mit vielen Menschen sprechen und zu guter Letzt auf sich und seine Gesundheit achten.



Welche/-n bekannte/-n Unternehmer/-in würden Sie gerne einmal treffen und warum?

Alex Karp, den CEO von Palantir Technologies. Ich würde ihn gern fragen, warum er ausgerechnet zur Frankfurter Schule promoviert hat.



Was wären Sie wohl, wenn Sie kein Unternehmer wären?

Dann würde ich weiterhin im Bereich KI in der Produktion arbeiten.

Ehrig währt am längsten

Das 75. Jubiläum fiel in die Pandemie, deswegen holte das IT-Systemhaus Ehrig die Feier in diesem Jahr nach

Von der Schreibmaschine bis zur Digitalisierung – in einem Dreivierteljahrhundert erlebte das Familienunternehmen Ehrig eine Transformation der Technologie. „Unsere Großeltern haben im Nachkriegsberlin mit einem Schreibmaschinenhandel den Grundstein für unseren unternehmerischen Erfolg gelegt“, erzählt Torsten Ehrig.

Und wie damals die Gründer, so sind auch er und seine Cousine Kerstin Ehrig-Wettstaedt, die das Unternehmen führen, aufgeschlossen für neue Geschäftsfelder und gesellschaftliche Entwicklungen. „Heute bieten wir Drucklösungen, IT-Sicherheitsberatung, Clouddienstleistungen, IT-Infrastrukturen und umfassenden Service für Bürosysteme an und verbinden die jahrelange Erfahrung mit aktuellen Trends und Lösungen“, erklärt Kerstin Ehrig-Wettstaedt. Das IT-Systemhaus mit Sitz in Berlin Charlottenburg ist Dienstleister für kleine und mittelständische Unternehmen.

Zur Jubiläumsfeier waren zahlreiche Kunden gekommen sowie die Bezirksbürgermeisterin von Charlottenburg-Wilmersdorf, Kirstin Bauch, der IHK-Geschäftsführer Wirtschaft & Politik Henrik Vagt, und die Präsidentin der Handwerkskammer Berlin, Carola Zarth. **bw**



Führen die Geschäfte gemeinsam: Kerstin Ehrig-Wettstaedt und Cousin Torsten Ehrig



Christian Haase,
IHK-Branchenmanager
Digitale Wirtschaft
Tel.: 030 / 315 10-717
christian.haase@berlin.ihk.de

FOTO: EHRIG GMBH

 **Investitionsbank
Berlin**

Erfolg.Fördern.Berlin.

wachsen mit der IBB

Wir haben die passende finanzielle Förderung, damit Dein Unternehmen wachsen kann. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Dein Geschäft langfristig erfolgreich zu machen.

Hotline Wirtschaftsförderung: 030 / 2125-4747

[ibb.de/wachsen](https://www.ibb.de/wachsen)



Weiblich, erfolgreich, bestens vernetzt

Beim Business Ladies Lunch
der IHK Berlin konnten
Unternehmerinnen Kontakte
knüpfen und vertiefen

VON *Katrin Dröse* UND *Dilara Erdem*

Der Erfolg eines Unternehmens basiert nicht allein auf harten Fakten, sondern auch auf starken Beziehungen und verlässlichen Netzwerken. Die Veranstaltungsreihe Business Ladies Lunch der IHK Berlin bringt Unternehmerinnen aus der Hauptstadt zusammen und bietet ihnen die Gelegenheit, genau solche aufzubauen.

Diese Chance wurde beim letzten Lunch wieder begeistert genutzt: 80 Unternehmerinnen, darunter auch Sonja Jost, Geschäftsführerin der DexLeChem GmbH und IHK-Vizepräsidentin, sowie Ina Remmers, Gründerin von

nebenan.de, waren gekommen. Gastgeber Yousef Hammoudah, Executive Director des Fotografiska, stellte die Räumlichkeiten des neu eröffneten Museums für Fotografie, Kunst und Kultur vor. Neben den Häusern in Stockholm, New York und Tallinn ist das Fotografiska in Berlin der vierte Ableger des Fotomuseums.

In dieser inspirierenden Kulisse sprachen die Unternehmerinnen über Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups, den Zugang zu Investoren und darüber, warum es noch immer so schwer ist, als Frau Kapital zu generieren. Auch der Spagat, den eine Führungspersönlichkeit meistern muss, um ihre Mitarbeitenden zu begeistern und gleichzeitig Unternehmens-, aber auch private Ziele im Blick zu behalten, war Thema.

Gerade Unternehmerinnen müssen oft zahlreiche Herausforderungen unter einen Hut bekommen. Oft steht ihnen dabei das Streben nach Perfektion im Weg. Zu diesem Aspekt hatte Yousef Hammoudah einen ganzheitlichen Rat – für Unternehmende jeden Geschlechts: „Wir sollten erkennen, dass die ausschlaggebenden Faktoren für Erfüllung Authentizität und Ausgeglichenheit sind.“

Die IHK Berlin organisiert vielfältige Veranstaltungen, um Unternehmerinnen die Möglichkeit zu bieten, sich auf Augenhöhe zu begegnen, sich gegenseitig zu inspirieren und zu unterstützen, und baut damit ein starkes Frauennetzwerk auf. Berliner Unternehmerinnen sind herzlich eingeladen, Teil des Netzwerkes zu werden. ■



Sonja Jost, Vizepräsidentin der IHK Berlin, spricht zu den Berliner Unternehmerinnen



Gemeinsam stark
Berliner Unternehmerinnen sind eingeladen, Teil des IHK-Frauennetzwerkes zu werden. Infos und Anmeldung unter: ihk.de/berlin/unternehmerinnen



Katrin Dröse,
IHK-Branchen-
managerin
Kreativwirtschaft
Tel.: 030 / 315 10-210
katrin.droese@berlin.ihk.de

Dilara Erdem,
IHK-Branchen-
managerin Tourismus
Tel.: 030 / 315 10-567
dilara.erdem@berlin.ihk.de

Sonja Jost, Yousef Hammoudah und Ina Remmers mit Katrin Dröse und Dilara Erdem von der IHK Berlin (v. l.)

Marktplatz

IMMOBILIEN

SAUER
GEWERBEIMMOBILIEN

Produktionshallen | Büroräume | Werkstattflächen
Logistikimmobilien | Lagerflächen | Bürohäuser
Gewerbegrundstücke (bebaut und unbebaut)

Tel.: 030 / 80 15 07 40

WERNER und SABINE SAUER KG | www.sauer-gewerbeimmobilien.de

ivd Mitglied im

Wir suchen: Büros · Läden · Lager · Hallen · Gewerbeflächen

030 391 05 692 gewerbemakler.kuehnegmbh.de

ivd

PERSONALMANAGEMENT

**Ihr Partner
im
Recruiting**

von Vorständen,
Geschäftsführern &
Fachkräften

**FIRST
CLASS
PERSONALMANAGEMENT**

Seit 23 Jahren

www.firstclasspersonal.de
Tel. 0160/809 18 39

Annette Hempel

SPRACHSCHULE

STARKE
KOMMUNIKATION

Deutsch- &
Englischkurse
für den Unternehmen

AUTHENTISCH
FAIR
100% FLEXIBEL

Speakify 24

0163-2562518
info@speakify24.de
www.speakify24.de

BERLINER
Wirtschaft

Das reichweitenstarke
Wirtschaftsmagazin
für Berlin.

Jetzt
buchen!

Der schnelle
Weg zu Ihrer Anzeige

Telefon: +49 170 3753281
E-Mail: evelyn.claus@axelspringer.com

GEWERBEBAU

BLU

PASST GENAU.
IHR PROJEKT.

www.rrr-bau.de

Ihr neues Firmengebäude soll außergewöhnlich gut aussehen, ihr Unternehmen architektonisch in Szene setzen. Jeden Tag überzeugen. Mit diesen Erwartungen sind Sie bei uns richtig!

QUALITÄT UND FLEXIBILITÄT VON DER BERATUNG BIS ZUR ÜBERGABE

- Individuelle und persönliche Beratung
- Brandschutzfachplanung, Energieberatung
- Komplette Bauantragsplanung
- Statik und Konstruktionsplanung
- Stahlhallenbau mit eigener Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau

RRR STAHL- UND GEWERBEBAU

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH LAGE
Kadettenweg 12 • 12205 Berlin
fon 030 833 53 81 • weinholz@rrr-bau.de
Follow us @

FACHKRÄFTE



Im Ludwig Erhard Haus wurden Themen entlang der gesamten Bildungskette diskutiert

Berlin geht die Bildung an

Klare Worte beim Zukunftsforum „Wirksame Bildung“ in der IHK Berlin, zu dem rund 500 Akteurinnen und Akteure gekommen waren

VON *Sandra Theede*

Anlässlich der diesjährigen Kultusministerkonferenz-Präsidentschaft Berlins veranstaltete die IHK Berlin das Berliner Zukunftsforum „Wirksame Bildung“. Die eintägige Veranstaltung brachte führende Köpfe aus Politik, Bildung, Wissenschaft und Wirtschaft zusammen, um die dringenden Herausforderungen und zukunftsweisenden Lösungen für das Berliner Bildungssystem zu erörtern.

Ziel des Zukunftsforums war es, pädagogische Fachkräfte aus Kitas und Schulen mit Ausbildungsbetrieben, Wissenschaftlern, zivilgesellschaftlichen Initiativen und Politikern zu vernetzen. Die Idee dahinter: Wenn die Akteure entlang der Bildungskette zusammenarbeiten, können sie die vielfältigen Herausforderungen in der Berliner Bildungspolitik bewältigen. Das Forum bot eine Plattform für den Dialog und den Austausch von bewährten Maßnahmen, um die Bildung in Berlin nachhaltig zu stärken.

Zunächst stimmte Ilka Kass, Referentin des Sinus-Instituts, das Publikum mit einem Ein-

blick in die unterschiedlichen Lebenswelten Jugendlicher zwischen 14 und 17 Jahren auf eine wesentliche Zielgruppe von schulischer Bildung ein. Darauf folgte die erste hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion zur aktuellen Bildungskrise, moderiert von dem früheren Kultusminister von Sachsen-Anhalt und heutigem Geschäftsführer der Wider Sense GmbH, Stephan Dorgerloh. Gegenüber der Senatorin für Bildung, Jugend und Familie, Katharina Günther-Wünsch, formulierte IHK-Vizepräsident Stefan Spieker die Sicht der Berliner Wirtschaft: „Es bedarf dringend gezielter Maßnahmen zur Steigerung der Schulqualität und erfolgreichere Übergänge in die betriebliche Ausbildung.“

Neben Norbert Maritzen, dem Vorsitzenden des Berliner Qualitätsbeirats, und Miriam Pech, Schulleiterin der Heinz-Brandt-Schule in Pankow, konnte Tanja Schirmann-Remhof von der Plischka Logistik GmbH aufzeigen, welche Konsequenzen die mangelnde Bildungsqualität für die betriebliche Ausbildung und Fachkräftesicherung hat. Die Berliner Wirtschaft bewegt derzeit auch die Diskussion um die drohende Ausbildungsumlage. Auch auf dem Podium, das sich der Fragestellung „Mit welchen Instrumenten kann Berlin die Ausbildung stärken?“ widmete, wurden klare Worte gesprochen. IHK-Vizepräsidentin Nicole Korset-Ristic und Dieter Mießen, Vorsitzender des IHK-Ausschusses „Bildungsstarke Stadt“, machten gegenüber Arbeitssenatorin Cansel Kiziltepe deutlich, dass eine Ausbildungsumlage nicht die Lösung für die Herausforderungen des Berliner Ausbildungsmarktes sein könne. Diese würde stattdessen besonders die kleinen und mittleren Unternehmen belasten. Unterstrichen wurden die Argumente der Wirtschaft

Sebastian Stietzel,
Präsident der IHK
Berlin, im Gespräch



*Es bedarf
dringend
gezielter
Maßnahmen
zur Steige-
rung der
Schulqualität.*

Stefan Spieker
Vizepräsident der
IHK Berlin



Sandra Theede,
IHK-Public Affairs
Managerin
Tel.: 030 / 315 10-829
sandra.theede@
berlin.ihk.de

*IHK-Vizepräsident
Stefan Spieker (l.) mit
Brandenburgs
Bildungsminister
Steffen Freiberg*



von Dirk Werner, dem Leiter des Themenclusters Berufliche Qualifizierung und Fachkräfte am Institut der Deutschen Wirtschaft Köln. Dr. Sandra Garbade, Geschäftsführerin des Hamburger Instituts für Berufliche Bildung, konnte in der Runde von den Vorteilen für Hamburg berichten, wo alle Kompetenzen für berufliche Bildung unter einem Dach gebündelt sind.

Neben diesen Podiumsdiskussionen fanden auch die weiteren Themen KI, moderiert von Dr. Julia Kleeberger, und Kita, moderiert von Michael Fritz auf der Hauptbühne, großen Anklang. Sie rundeten den politischen Diskurs entlang der Bildungskette ab. In den Praxisforen ging es dann um die konkreten Lösungen aus der Praxis und wie diese erfolgreich im Alltag von Kita, Schule und Ausbildungsunternehmen implementiert werden können. Ein Nachmachen ist hier ausdrücklich erwünscht. Die Veranstaltung bot damit nicht nur wertvolle Erkenntnisse und Inspiration, sondern auch konkrete Anleitungen zur Verbesserung der Bildung in Berlin.

„Berlin ist zwar im Bereich der schulischen Bildung auf einem der letzten Plätze, aber die Stadt hat gleichzeitig riesige Ressourcen in anderen Bereichen“, resümierte Spieker. „Hier haben maßgebliche Bildungsunternehmen ihren Sitz, die bundesweit die Digitalisierung in der Schule vorantreiben und neue Trends setzen – genauso wie eine Vielzahl an Stiftungen und #Sozialunternehmen, die gerade Maßstäbe für neue Formen und Wege des Lernens setzen.“

Das Berliner Zukunftsforum „Wirksame Bildung“ war mit 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmern ein großer Erfolg und zeigt deutlich, dass Berlin bereit ist, die Bildungsherausforderungen der Zukunft anzugehen. Die Zusammenarbeit und das Netzwerk zwischen verschiedenen Akteuren entlang der Bildungskette wird entscheidend sein, um eine wirksame Bildung in der Hauptstadt zu gewährleisten. ■





Ein Fundament für die Zukunft legen

Das Siegel für exzellente Berufsorientierung zeichnet Schulen mit besonderem Einsatz aus. Vier haben es erstmalig erhalten

Die Aula der Kopernikus-Schule in Steglitz war gut gefüllt, als 16 Schulen das Qualitätssiegel für exzellente Berufsorientierung 2023–2027 erhielten. Darunter sind vier Schulen, die von der Staatssekretärin für Bildung, Christina Henke, erstmals ausgezeichnet wurden. Mittlerweile tragen 42 Schulen in Berlin das Siegel. „Die berufliche Orientierung ist ein wichtiger Bestandteil der Schulausbildung“, betonte Henke in ihrer Laudatio. „Jugendliche erkennen dadurch ihre Stärken und besondere Interessen, sie entwickeln berufliche Perspektiven, und sie können den Übergang von der Schule in den Beruf leichter bewerkstelligen.“ Damit würden sie befähigt, später ein selbstbestimmtes Leben zu führen und sich in die Gesellschaft einzubringen, stellte die Staatssekretärin heraus.

Für Betriebe, die sich in der unternehmerischen Berufso-

rientierung engagieren wollen, seien die Siegelschulen erprobte Partner für erste Schulkooperationen, betonte unter anderem Jan Pörksen, Geschäftsführer Bildung & Beruf der IHK Berlin: „Eine gelebte und mit der Wirtschaft vernetzte Berufsorientierung ebnet Schülerinnen und Schülern nicht nur einen optimalen Start in den nächsten Lebensabschnitt. Sie ist vor allem ein ausgewiesenes Qualitätskriterium. Eltern finden auf diese Weise ihre Kinder optimal für die Berufswahl vorbereitet, und Unternehmen erhalten eine zuverlässige Quelle für ihren Fachkräftenachwuchs durch die duale Ausbildung“, so Pörksen.

Die Steuerung des Qualitätssiegels wird von Partner Schule Wirtschaft (PSW) als Landesagentur der Senatsverwaltung für Bildung, Jugend und Familie umgesetzt. **boes**



Christina Henke bei der Verleihung. Insgesamt tragen 42 Berliner Schulen das Siegel



Gut orientiert
Informationen zu beruflicher Bildung unter: bo-berlin.info



Maria Tzankow, IHK-Digital Marketing Managerin

Tel.: 030 / 315 10-272
maria.tzankow@berlin.ihk.de

Kopfhörer auf!
Zur Podcast-Trilogie geht's hier: ihk.de/berlin/pod-spot



IHK-Podcast

Reinhören und Fachkräfte gewinnen

Die dreiteilige Podcast-Serie „FachkräftePartnerschaft“ der IHK Berlin ist nun vollständig. Sie bietet wichtige Informationen und interessante Einblicke zum Thema Fachkräftegewinnung und -sicherung. In der dritten Episode mit dem Titel „International Access & Talents“ erzählen Martin Theobald von der Terrassign GmbH, Rimbert Richter von Codeshift, Alexander Schad von der Aveato GmbH sowie Matthias Zwielong von Martas Hotels und Gästehäuser von ihren Erfahrungen zum Thema Talente. Es geht unter anderem um Fachkräftegewinnung in Ruanda, einem Land mit großem Potenzial, insbesondere in Hinblick auf die Digitalbranche. Aber auch das Reinhören in die ersten beiden Folgen lohnt sich: In Teil 1, „New Work & Attractiveness“, geht es darum, wie wir in Zukunft arbeiten werden und welche Werte dabei eine Rolle spielen. In Teil 2, „Enabling & Transformation“, stehen die wichtigsten Botschaften des diesjährigen Festivals der Berliner Wirtschaft in der IHK Berlin im Fokus. **tza**



Drei Folgen – viele Einsichten: Die IHK-Podcast-Reihe FachkräftePartnerschaft ist komplett

Cleveres Azubi-Marketing

Die IHK Berlin schult Azubis, damit sie in Schulen für Nachwuchs werben. Es gibt noch freie Plätze!

Die Zeit ist reif, aktiv an der Berufsorientierung junger Menschen teilzuhaben. Wie? Mit der Entsendung von Auszubildenden als Ausbildungsbotschafterin oder Ausbildungsbotschafter. Im November bietet die IHK Berlin noch zwei Schulungstermine an, um Auszubildende bestens auf diese spannende Aufgabe vorzubereiten. Unternehmen sollten die Gelegenheit nutzen, um ihre eigenen Auszubildenden dazu zu ermächtigen, Schülerinnen und Schülern die Vorteile einer dualen Ausbildung näherzubringen und sie für ihre beruflichen Möglichkeiten zu begeistern. Denn davon profitieren Betriebe selbst und die gesamte Berliner Wirtschaft.

Die Weiterbildung zur Ausbildungsbotschafterin oder zum Ausbildungsbotschafter stellt eine Win-win-Situation für alle Beteiligten dar: Die Auszubildenden erhalten wertvolle Erfahrungen im Präsentieren und Kommunizieren, während sie ihr Wissen über die Arbeitswelt teilen. Gleichzeitig unterstützen sie junge Menschen dabei, fundierte Entscheidungen für ihre berufliche Zukunft zu treffen.

Um dabei zu sein, melden Betriebe ihre Auszubildenden für die zweitägige Schulung an und stellen sie frei, damit sie in Schulklassen ihren Ausbildungsberuf vorstellen können. Das Projekt wird organisiert und koordiniert von der IHK Berlin. *dima*



Termine begrenzt – schnell anmelden!

Die Schulungen dauern zwei Tage. Termine im November: 9. und 23. sowie 15. und 29. Infos unter: events.ihk-berlin.de/2023-ausbildungs-botschafter



Larissa Knuth,
IHK-Projektmanagerin
Ausbildungs Offensive
Tel.: 030 / 315 10-335
larissa.knuth@berlin.ihk.de
[ihk.de](https://www.ihk.de)



Win-win: Die Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter lernen, sich und ihren Betrieb zu präsentieren, und Unternehmen bekommen die Chance auf neue Azubis

TÜV NORD Akademie

Vorsprung durch Qualifizierung – auch online!



Wissen gibt Sicherheit

TÜV NORD Akademie – Ihr Weiterbildungsspezialist in Berlin

- Viele Seminare auch als Webinar buchbar
- Zugeschnitten auf die Herausforderungen von morgen
- Alle Seminare auch Inhouse buchbar

Einfach schnell und direkt informieren:
T. +49 30 201774-30
akd-b@tuev-nord.de
tuev-nord.de/seminare



GOOD PRACTICE



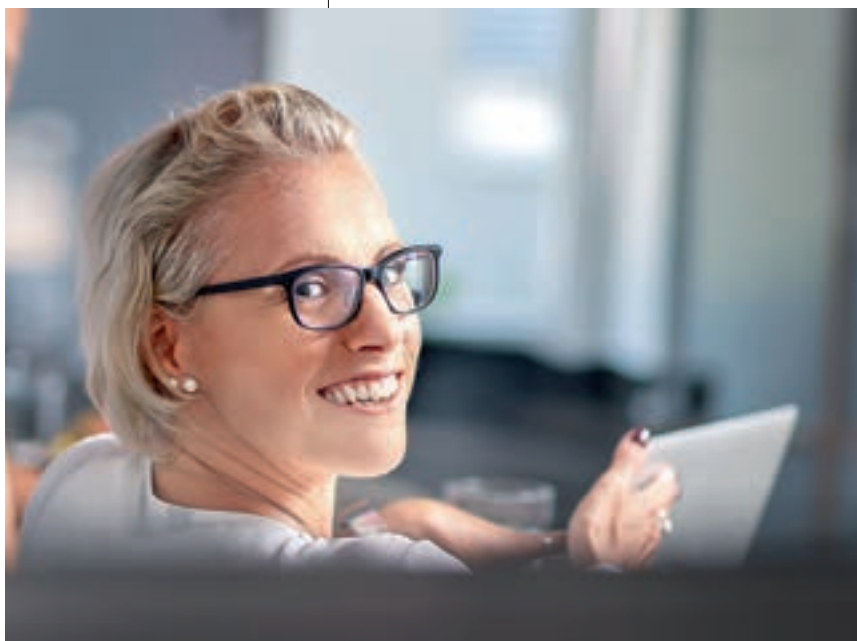
Von Ausbildungsbetrieben für Ausbildungsbetriebe

Folge 10
Berlin.Industrial.Group.

„Frühzeitiger Kontakt lohnt sich“

Stefanie Liebscher, Referentin für Personalmanagement bei der Berlin.Industrial.Group., setzt bei der Gewinnung von Auszubildenden auf persönliche Kontakte

VON *Maren Dingeldein*



Stefanie Liebscher möchte Auszubildenden ermöglichen, Verantwortung zu übernehmen

Die Berlin.Industrial.Group. (B.I.G.) ist ein Zusammenschluss hoch spezialisierter Technologie-Unternehmen und Start-ups. Das Unternehmen bedient globale Industriemärkte mit kundenspezifischen Produkten. An dem Standort in Marzahn arbeiten über 320 Menschen mit viel Herzblut daran, heute die Industrie von morgen zu gestalten.

IHK-AUSBILDUNGSOFFENSIVE: Wie werden junge Menschen auf Sie aufmerksam? Was machen Sie besser und was anders als andere Ausbildungsbetriebe?

STEFANIE LIEBSCHER: Wir finden den persönlichen Kontakt immer am schönsten, um junge Leute anzusprechen. Deshalb sind wir nicht nur auf den klassischen Jobmessen vertreten, sondern besuchen auch zahlreiche Jobtage an Schulen.

Welche Vorteile bietet diese Vorgehensweise für Sie?

Wir können dort unsere Produkte direkt vor Ort präsentieren, und unsere sympathischen Mitarbeitenden geben authentische Einblicke in den Arbeitsalltag. Auf diese Weise haben wir wertvolle Kontakte geknüpft und zu diesem Vorgehen auch sehr positive Resonanz erhalten.

Warum sind Sie als Ausbildungsbetrieb so erfolgreich?

Wir arbeiten selbstorganisiert, schaffen nötige Strukturen und Rituale, um erfolgreich zu sein. Jeder Mitarbeitende übernimmt Verantwortung und treibt Dinge voran, das gilt auch für unsere Auszubildenden. Wir geben ihnen die Werkzeuge, um ihr Bestes zu geben und an spannenden Themen mitzuwirken, die sie später gerne in Erinnerung behalten.

Welchen Tipp geben Sie anderen Ausbildungsunternehmen?

Es wird Jugendlichen viel zu wenig die Chance gegeben, in Unternehmen reinzuschnuppern. Daher bieten wir aktiv Schülerpraktika in fünf unterschiedlichen Fachbereichen an. Diese Möglichkeit wird rege genutzt, was uns sehr freut. Denn wir profitieren auch davon: Wir lernen unsere Auszubildenden von morgen kennen. ■



Teilen Sie Ihre Erfahrung!

Sie möchten auch gerne über Ihre Good Practice berichten? Wir freuen uns über Ihre Nachricht an: ausbildungsoffensive@berlin.ihk.de



*Gut fürs Klima:
Azubis werden geschult,
um Unternehmen
energiefreundlicher zu
machen*

Die Energie- Scouts starten durch

In Workshops lernen Auszubildende die Grundlagen für Energieschutz kennen, um dann im Unternehmen eigene Energieeffizienzprojekte umsetzen zu können

VON *Julia Knack*

Steigende Energiepreise und ein Bewusstsein für ressourcenschonendes Wirtschaften – diese Motive lassen Unternehmen nach Einsparpotenzialen suchen. Frische Ideen für die Steigerung der Energieeffizienz können Betriebe auch in diesem Jahr wieder von ihren Nachwuchsfachkräften erhalten: An drei Workshop-Tagen lernen Auszubildende in dem Energie-Scout-Programm der IHK Berlin und der Berliner Energieagentur die Grundlagen der Energieeffizienz kennen, erfahren mehr über die Ursachen des Klimawandels und wie die Gesellschaft diesem entgegenwirken kann. Nach diesem Input stoßen die Auszubildenden praktische Projekte im eigenen Unternehmen an. Zum Abschluss werden diese vorgestellt, und das beste Team nimmt am bundesweiten Wettbewerb der Energie-Scouts teil.

Energie-Scouts können Azubis des zweiten oder dritten Ausbildungsjahres aller Berufsausbildungen werden, die sich gerne in den Themen Energieeffizienz, Klimaschutz und Ressourcenschonung weiterbilden möchten. Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, bis zu drei Auszubildende anzumelden. Die Teilnahme am Energie-Scout-Programm ist kostenfrei, aber auf 20 Projektteams begrenzt. Veranstaltungen finden zum Teil in Präsenz in der IHK Berlin und zum Teil online als Webinar statt. ■

| Datum | Ablauf | Präsenz/online | Uhrzeit |
|------------|------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------|
| 14.11.2023 | Auftaktveranstaltung | Präsenz (IHK Berlin) | 16–18 Uhr |
| 21.11.2023 | Workshop 1: Energieeffizienz & Klimaschutz, Biologische Vielfalt | online | 9–12.30 Uhr |
| 12.12.2023 | Workshop 2: Projektmanagement & Kommunikation | online | 9–12.30 Uhr |
| 14.03.2024 | Workshop 3: Ideenvorstellung für eigene Projekte | Präsenz (IHK Berlin) | 9–14 Uhr |
| 16.04.2024 | Abschlussveranstaltung – Präsentation der Ergebnisse | Präsenz (IHK Berlin) | noch offen |



Auftakt Energie-Scouts
Die Veranstaltung ist am 14. November von 16–18 Uhr in der IHK Berlin. Infos dazu: berlin.ihk.de/energyscouts



Julia Knack,
IHK-Fachreferentin
Nachhaltigkeit
Tel.: 030 / 315 10-846
julia.knack@berlin.ihk.de

Netzwerken für den Nachwuchs

Die Verbundberatung ist ständig auf der Suche nach neuen Kooperationspartnern – und findet sie. Einer von ihnen ist das Netzwerk Südkreuz

VON Anika Harnoth



Gerd Thomas, Norbert Wittke und Frank Christian Hinrichs, Vorstand Netzwerk Südkreuz, mit Catherina Pieroth, Berliner Abgeordnete Bündnis 90/Die Grünen, und Bezirksstadtrat Matthias Steuckardt (v.l.)



Informationen zur Verbundberatung
 verbundberatung-berlin.de
 marktplatz-verbundausbildung.de



Kerstin Josupeit-Metzner,
 Projektleiterin
 Verbundberatung
 Tel.: 030 / 63 41 52-00
 josupeit@verbundberatung-berlin.de

Die Verbundberaterinnen besuchen regelmäßig Veranstaltungen, um neue Kooperationspartner für die Verbundausbildung zu akquirieren. Als geeigneter Partner erwies sich das Netzwerk Südkreuz, eines der drei erfolgreich etablierten Unternehmensnetzwerke im Bezirk Tempelhof-Schöneberg. Die Verbundberatung hatte bereits im Rahmen der Netzwerkarbeit erste Kontakte mit der Initiative aufgenommen. Sie war auch auf dem Sommerfest in der Malzfabrik dabei, das das Netzwerk für seine Mitglieder sowie seine Partnerinnen und Partner der Bezirkslandschaft ausgerichtet hatte.

Das Thema Fachkräftesicherung ist auch im Netzwerk Südkreuz präsent. Der Arbeitskreis Personal und Ausbildung stellt sich die zentralen Zukunftsfragen: Woher bekommen wir qualifiziertes Personal, und wie können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an Unternehmen gebunden werden? Die Antwort sieht das Netzwerk unter anderem in der Ausbildung. „Gemeinsam Kooperationspartner finden – darum geht es uns“, bringt es Frank Christian Hinrichs, Vorstandsmitglied des Netzwerks und Geschäftsführer der Inno2grid GmbH, auf den Punkt. „Das gilt für alle Unternehmensbereiche, auch für die Ausbildung.“ Das Prinzip Verbundausbildung sei bei den Mitgliedsunternehmen angekommen, und Hinrichs hat sich bereits mit den Verbundberaterinnen darüber ausgetauscht, für welche Unternehmen das Modell infrage kommt.

Auch Gerd Thomas, Vorstand beim FC Internationale Berlin 1980 und ebenfalls Vorstandsmitglied des Netzwerkes Südkreuz, engagiert sich in Sachen Fachkräftesicherung. Gemeinsam mit dem Netzwerk Ausbildung und der Wirtschaftsförderung Tempelhof-Schöneberg richtete der Verein im April 2023 auf dem Sportplatz in Schöneberg erstmals eine Jobmesse unter freiem Himmel aus. Mehr als 1.000 Schülerinnen und Schüler sowie 40 ausstellende Unternehmen waren vor Ort. „Als nächsten Schritt würden wir gern Jobmentoren in Sportvereinen etablieren, wofür wir aber Kooperationspartner benötigen“, so Thomas. Auch hier helfen branchen- und unternehmensübergreifende Lösungen weiter. Hier leistet die Verbundberatung Unterstützung.

Die Verbundberatung wird finanziert durch die Senatsverwaltung für Arbeit, Soziales, Gleichstellung, Integration, Vielfalt und Antidiskriminierung (SenASGIVA), Abteilung Arbeit und berufliche Bildung.

QUALIFIZIEREN MIT DER IHK

Weiterbildung ab November 2023



Sustainable Leadership: Nachhaltigkeitskommunikation, -marketing & -reporting (IHK) (online)

Start: 5. März 2024
(ca. 4 Monate)
2.490 €
Telefon 315 10-822

Green Consultant Film & TV (IHK) (online)

Start: 22. April 2024
(ca. 2 Monate)
Entgelt 2.250 €
Telefon 315 10-822

Fachwirte & Meister

Geprüfte Handelsfachwirte

Start: 6. November
(ca. 24 Monate)
3.490 € (MG), 3.540 € (NMG)
Telefon 315 10-843

Zoll & Internationales

Warenursprung und Präferenzen im Export (online)

8. November (14–17 Uhr)
239 € (MG), 259 € (NMG)

Basiswissen Export (online)

16. November (10–13 Uhr)
199 € (MG), 219 € (NMG)

Ansprechpartnerin für die IHK-Veranstaltungen und Zoll & Internationales

Rafaela Schmidt
rafaela.schmidt@berlin.ihk.de
Infos: ihk.de/berlin/zoll-workshops

Informationen und Anmeldung

ihk.de/berlin/weiterbildung

(MG) = Mitglieder
(NMG) = Nichtmitglieder

AEVO Plus

Wertschätzend beurteilen (online)

9. November (9–13 Uhr)
175 €
Telefon 315 10-768

Lernaufgaben mit Mehrwert (online)

15. November (9–13 Uhr)
175 €
Telefon 315 10-768

Der Azubi als Qualitätsbeauftragter (online)

23. November (9–13 Uhr)
175 €
Telefon 315 10-768

Gründung & Führung

IHK-Sprechstunde Recht für Unternehmen „Arbeitsrecht“ (online)

28. November (9–18 Uhr)
kostenfrei
ihk.de/berlin/sprechstunde-recht

IHK-Sprechstunde Recht für Unternehmen „Gewerbliche Schutzrechte“ (online)

28. November (10–14 Uhr)
kostenfrei
ihk.de/berlin/sprechstunde-gewerbliche-schutzrechte

IHK-Sprechstunde Solarberatung (online)

30. November (9–17 Uhr)
kostenfrei
ihk.de/berlin/solarberatung

Ansprechpartnerin für die IHK-Sprechstunden

Rafaela Schmidt
rafaela.schmidt@berlin.ihk.de

BWL, Steuern & Controlling

Controlling Seminar (online)

Start: 30. November (3 Tage)
690 € (MG), 740 € (NMG)
Telefon 315 10-822

Personal & Recht

Geprüfte Personalfachkaufleute

Start: 1. März 2024
(ca. 16 Monate)
4.330 € (MG), 4.380 € (NMG)
Telefon 315 10-768

Nachhaltigkeit & Innovation

IHK ONLINE Sprint EU-Taxonomie

12. und 19. Januar 2024
(jeweils 9–11.15 Uhr)
289 €
Telefon 315 10-822

Nachhaltiges Lieferkettenmanagement (IHK) (online)

Start: 15. Januar 2024
(ca. 3 Monate)
2.390 €
Telefon 315 10-822

Digitaler Innovations- und Produktmanager (IHK) (online)

Start: 22. Januar 2024
(ca. 2 Monate)
2.190 €
Telefon 315 10-822

IHK ONLINE Sprint Nachhaltigkeitsberichterstattung

15., 22. und 29. Februar 2024
(jeweils 16.30–18 Uhr)
289 €
Telefon 315 10-822

Sustainable Leadership: Nachhaltiges Personalmanagement (IHK) (online)

Start: 19. Februar 2024
(ca. 3,5 Monate)
2.190 €
Telefon 315 10-822

Sustainable Leadership: Nachhaltigkeit in Logistik, Beschaffung & Lieferketten (IHK) (online)

Start: 5. März 2024
(ca. 3,5 Monate)
2.190 €
Telefon 315 10-822

Der Südosten hebt ab

Der BER hat einen größeren Einfluss auf den Verflechtungsraum zwischen Berlin und Brandenburg als jedes andere Infrastrukturprojekt

VON *Rudolf Kahlen*

Terminalnah beginnen am Airport in Schönefeld die Gewerbeareale. Und der Standortfaktor Flughafen reicht weit

Carsten Lohse ist ein Fan des BER. „Ich arbeite gerne auf dem Flughafengelände“, sagt der Geschäftsführer der CL Spedition Berlin, die Luftfracht transportiert. Nahezu täglich bringen seine Kleintransporter und Lkw Waren für Unternehmen – oftmals der Pharma- und Technologiebranche – vom Airport zu Kunden in der Hauptstadtregion. Oder es geht umgekehrt zum BER, wo seine Firma ein 360 Quadratmeter großes Lager unterhält. Von dort aus wird die Fracht den Airlines beigestellt.

Viele Unternehmen profitieren mittlerweile von dem im Herbst 2020 eröffneten Flughafen. Wie sehr Firmen und Forschungseinrichtungen das Umfeld im Südosten Berlins schätzen, zeigt ein Blick auf die dortigen Gewerbeareale. Mareike Lechner, Vorständin der immobilien-experten-ag (immexa), macht den Vorteil am Beispiel des Technologieparks Adlershof deutlich: „Der Standort hat sich in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich gut entwickelt.“ Ihr Unternehmen hat mit dem Office Lab Campus und dem Campus Am Oktogon mehrere Büro- und Gewerbeneubauten entwickelt und zum Gutteil vermietet. Insbesondere aus Gesprächen mit internationalen >



FOTO: GÜNTER WICKER/LIGATUR

Glasfaser für Ihr Unternehmen: Darum lohnt sich der Wechsel.



Für rund 2,5 Millionen Haushalte und Unternehmen in der Region Berlin/Brandenburg baut die Telekom Ihr Glasfasernetz aus.

Foto: Telekom

Schnell – Stabil – Zukunftssicher

Der neue Maßstab für digitales Leben und Arbeiten ist Glasfaser. Jederzeit mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten im Netz verbunden sein, ist heute so selbstverständlich wie nie zuvor. Die Datenmengen steigen und damit auch der Bedarf an leistungsstarken Internet-Verbindungen. Ein Glasfaseranschluss gewährleistet dafür die beste Qualität und Stabilität.

Die wesentlichen Vorteile eines Glasfaseranschlusses speziell für Geschäftskunden sind:

- Schneller Down- und Upload von großen Datenmengen
- Stabile Leistung, auch wenn viele Mitarbeiter den Anschluss zur gleichen Zeit nutzen
- Hohe Bandbreite für Videokonferenzen und die virtuelle Zusammenarbeit im Netz
- Sehr geringe Störungsanfälligkeit

Glasfaser schafft mehr Möglichkeiten

Bei der „Fiber to the home“-Technologie (FTTH) wird die Glasfaserleitung direkt bis ins Gebäude und in Ihre Geschäftsräume verlegt. Das Ergebnis: spürbar schnellere Datenübertragung in Lichtgeschwindigkeit mit bis zu 1 Gbit/s im Download und 200 Mbit/s im Upload und minimale Latenzzeiten. Dazu kommt die hohe Zukunftssicherheit. Denn der Glasfaseranschluss hat genügend Leistungsreserven für aktuelle und kommende Geschäftsanwendungen und auch für datenintensive Technologien wie Virtual und Augmented Reality.

In Deutschland betreibt die Telekom das größte Glasfasernetz mit rund 650.000 Kilometern Umfang und baut dieses mit Hochdruck weiter aus. Davon profitiert besonders der Mittelstand. Denn die digitale Infrastruktur ist entscheidend für Produktion, Handel, Handwerk und Dienstleistungsbetriebe. Mit einer leistungsfähigen Netzinfrastruktur lassen sich oftmals Effizienzvorteile realisieren, die auch die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe stärken.

Glasfaser für Berlin und Brandenburg

Aktuell baut die Telekom das hochmoderne Glasfasernetz für rund 2,5 Millionen Haushalten und Unternehmen in der Region Berlin/Brandenburg. Bis 2030 soll der Ausbau abgeschlossen sein.

Und so einfach geht's

Unternehmen und Selbstständige können auf der Website www.telekom.de/vollglas

prüfen, ob an ihrem Standort Glasfaser bereits verfügbar ist. Das Angebot für Glasfaseranschlüsse reicht dabei vom asymmetrischen 50-Mbit/s- 1Gbit/s Geschäftskunden-Anschluss bis hin zum symmetrischen 1 Gbit/s-Anschluss und lässt sich an die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens anpassen.

Unser Kundenservice berät Sie gerne zu allen Fragen rund um den Glasfaseranschluss. Dies ist bei Ihren persönlichen Ansprechpartner*innen, in unseren Telekom Shops, telefonisch und auch als individuelle Videoberatung möglich.

Die Glasfasertarife der Telekom unterscheiden sich preislich nicht von den herkömmlichen Internet-Tarifen.

Es gilt: gleiche Geschwindigkeit, gleicher Preis.

Dabei profitieren Sie mit Glasfaser von einer höheren Upload-Geschwindigkeit und einer besseren Stabilität bei der Nutzung Ihres Anschlusses, unabhängig davon, wie viele Nutzer*innen in Ihrer Umgebung gerade im Netz unterwegs sind. Der Umstieg auf den Glasfasertarif lohnt sich also in jedem Fall und bietet Ihnen die Flexibilität, jederzeit bedarfsgerecht Internetgeschwindigkeiten bis zu 1 Gbit/s zu wählen.

Glasfaser punktet bei Nachhaltigkeit

Die Telekom betreibt ihr Netz mit 100% Strom aus erneuerbaren Energien. Glasfaser ist gemäß einer Studie des Umweltbundesamtes sehr energiesparrend. Je mehr Unternehmen sich für den Glasfaseranschluss entscheiden, umso mehr Energie kann eingespart werden.

Beratung in der Nähe

Die Telekom berät Sie gerne telefonisch und in den Shops vor Ort, oder über Ihre persönlichen Ansprechpartner*innen zu allen Fragen rund um den Glasfaseranschluss.

- Kostenlos für Geschäftskunden: 0800 33 01300 | für Privatkunden: 0800 22 66100
- In Ihrer Nähe im Shop: shopsuche.telekom.de
- Webseite: telekom.de/vollglas
- Individuellen Gesprächstermin vereinbaren unter telekom.de/gk-beratung



Erleben,
was verbindet.

QR-Code
scannen, um
weitere Infos
zu erhalten



ODER
FRANKFURT

SLUBICE

Wirtschaft ohne Grenzen.
Gospodarka bez granic.



PLATZ FÜR WACHSTUM IN DER HAUPTSTADTREGION

10 + 1 gute Gründe für Frankfurt (Oder)

- (1) Industrie- und Gewerbeflächen für Klein- und Großprojekte
- (2) Gewerbegrundstücke ab 15 €/m²
- (3) Günstige Gewerbemieten
- (4) Hohe Verfügbarkeit von Arbeits-, Fach- und Führungskräften
- (5) Direktzuschüsse bis zu 45 % auf Investitionskosten
- (6) Intermodal: Containerterminal mit täglichen Zugverbindungen in die Europäischen Überseehäfen und die polnischen Wirtschaftszentren
- (7) Vernetzt: 45 Minuten zum internationalen Flughafen Berlin-Brandenburg (BER) sowie zur Gigafactory von Tesla in Grünheide
- (8) Leistungsstark: Infrastruktur für Medienver- und Entsorgung, Kommunikation & Transport
- (9) Modern & Nachhaltig: Industrie- und Logistikpark „Log Plaza Frankfurt (Oder)“ für Logistik und Light Industrial
- (10) Innovativ & International: Europa-Universität Viadrina, Leibniz-Institut für innovative Mikroelektronik (IHP)
- (+1) Ein Ansprechpartner für alle Phasen der Ansiedlung



Investor Center Ostbrandenburg GmbH
Herr Christopher Nüßlein (Geschäftsführer)
Im Technologiepark 1 • 15236 Frankfurt (Oder)
+49 335 60696916 • info@icob.de

www.icob.de

VERLAGSSONDERVERÖFFENTLICHUNG

Mietinteressenten, die nach Adlershof kommen, weiß sie: „Sobald ein Standort auf der Verkehrsachse Innenstadt-Flughafen liegt, gilt er direkt als relevant für eine mögliche Ansiedlung.“

Ob internationales oder heimisches Unternehmen: Wer beispielsweise im BER-Anrainerbezirk Treptow-Köpenick eine Betriebsstätte errichten möchte, kann sich an das Team der Airport Region Berlin Brandenburg wenden. Das vermittelt nach einer Erstprüfung den Kontakt intern weiter zum Location Service der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH. Abteilungsleiterin Nadine Jüdes erklärt: „Die Fachleute dort haben die nötigen Informationen zu verfügbaren Gewerbeflächen in Berlin und sind für deren Vermittlung zuständig.“ Gehe es zudem um Auskünfte zu Finanzierungsfragen und öffentlichen Fördermitteln, werden dafür ebenfalls Experten von Berlin Partner eingebunden (s. S. 56).

Abstimmung über Ländergrenzen

Als hilfreich für regionales Wachstum erweist sich auch das Dialogforum Airport Berlin Brandenburg, das den Austausch über Orts- und Landesgrenzen hinweg mit der Flughafengesellschaft fördert. Vorsitzender ist Oliver Igel. Der Bezirksbürgermeister von Treptow-Köpenick nennt als Beispiel das Quartier Horizn BER City, das im

Wirtschaft braucht bessere Anbindung

IHK-Vizepräsident Robert Rückel fordert Ausbau des Streckennetzes



Luftfahrt Robert Rückel, Vizepräsident der IHK Berlin, bemängelt die Zahl der Langstreckenverbindungen am BER als nach wie vor katastrophal für eine

Hauptstadt: „Die Berliner Wirtschaft braucht die Anbindung von Indien und Südamerika an Berlin sowie weitere Strecken an die US-Westküste, China und die Vereinigten Arabischen Emirate.“ Seit Corona sei auch Berlins Konnektivität zu den Metropolen Europas dramatisch unterentwickelt. „Die Taktung bei bestehenden EU-City-Verbindungen nach Frankreich, Skandinavien und Großbritannien muss wieder massiv erhöht werden.“ (s. auch S. 13)

direkten Umfeld des Airports geplant ist und auf freier Fläche entsteht: „Dadurch ist alles nach besten Standards planbar – sowohl, was die Lebens- und Arbeitsqualität als auch den Klimaschutz anbelangt.“ Das Dialogforum Sorge dafür, dass sich viele Gemeinden, Landkreise und Bezirke bei dieser Entwicklung einbringen.

Lebendiges Quartier am BER

Mittlerweile hat die Vermarktung begonnen. „Das städtebauliche Zukunftsquartier wird einmal 24 Hektar umfassen“, sagt Ilona Koch, Bereichsleiterin Commercial & Real Estate Management des Flughafens Berlin Brandenburg. Dort gebe es genügend Raum für Firmen, Hotels, Kongresse, Coworking, aber auch für Geschäfte und Restaurants, die alle am BER ansässigen Unternehmen nutzen können. Zudem sind umfangreiche Grünflächen geplant. Die Raum- und Umweltplanerin hat im Endausbau „ein lebendiges Quartier“ vor Augen, genau in der Mitte zwischen Adlershof und dem brandenburgischen Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort Wildau gelegen.

Unabhängig von solch langfristigen Planungen am BER hat Spediteur Lohse aktuelle Wünsche an die Flughafengesellschaft. Er hält es für dringend erforderlich, die Kapazitäten für die Luftfracht auszubauen: „Wir benötigen mehr Lagerflächen, mehr Menschen fürs Be- und Entladen der Flieger und mehr Personal beim Zoll fürs schnellere Abfertigen. Außerdem sollten ihm zufolge die Gebühren marktgerechter gestaltet werden

Aus Sicht von Lutz Kaden, Verkehrsexperte bei der IHK Berlin, ist es möglich, das Passagier- und Frachtgeschäft des BER gezielt zu fördern. Sein Vorschlag: „Die City-Verbindungen müssten weiter ausgebaut werden.“ Er empfiehlt dazu ein höheres Budget fürs Umwerben von Fluggesellschaften. Es gehe darum, trotz aller Luftverkehrsgebühren klarzumachen, wie viel es bringe, die Hauptstadtmetropole anzufliegen. „Mehr europaweit und interkontinental angeflogene Städte würden auch der Luftfracht helfen, die ihre Tonnage in Passagierfliegern beistellt“, ergänzt Kaden.

Auch müsse mehr auf nachhaltigen Flugverkehr gesetzt werden: „Dafür ist es wichtig, dass die Maschinen am BER mit Sustainable Air Fuel betankt werden.“ Dabei könne die Energieregion Lausitzer Seenland helfen; Wind- und Sonnenenergie seien nötig, um nachhaltigen Flugkraftstoff klimaschonend herzustellen. Kaden: „Das verbessert die CO₂-Bilanz der Airlines und wird die Attraktivität des BER erheblich steigern.“ Womit auch der Airport-Region gedient ist. ■



Ein Standort auf der Verkehrsachse Innenstadt-Flughafen gilt direkt als relevant für eine mögliche Ansiedlung.

Mareike Lechner
Vorständin immobilien-
experten-ag



Dr. Lutz Kaden,
IHK-Experte für
Verkehr und Mobilität
Tel.: 030 / 315 10-415
lutz.kaden@berlin.
ihk.de



IHRE INVESTITION IN BESTEN HÄNDEN

Ansiedlung
Förderung
Innovation

airport region
berlin brandenburg



MEHR INFORMATIONEN

Eine Kooperation von

WFBB
Wirtschaftsförderung
Brandenburg

**BERLIN
PARTNER**

B

Fördern stärkt den Standort

Auch dank öffentlicher Mittel hat sich die Region im Südosten Berlins wirtschaftlich stark entwickelt. Das gilt beispielhaft für den Technologiepark Adlershof

VON *Rudolf Kahlen*



Welche Förderung passt zu wem und zu welchem Vorhaben: Guter Rat ist wichtig



Fördermittel

Weitere Informationen: foerderdatenbank.de



Sun-Young Kim, IHK-Beraterin
Gründung, Start-ups, Nachhaltigkeit
 Tel.: 030 / 315 10-584
 kim.sun-young@berlin.ihk.de

Mehr als ein Dutzend Neubauten für Büros, Labore, Produktion und Service hat die immobilien-experten-ag (immexa) in Adlershof errichtet, weitere sollen folgen. Vorständin Mareike Lechner weiß, wie sehr öffentliche Mittel einen Standort stärken können. Mithilfe von Fördermitteln sei aus dem ehemaligen Areal der Akademie der Wissenschaften der DDR ein Technologiepark entstanden, „der heute der größte seiner Art in Deutschland ist“, so die Projektentwicklerin. Bei Gesprächen mit Interessenten könnten etwa Hinweise auf Zuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“, kurz GRW, „in einem Fördergebiet wie Adlershof helfen, Unternehmen als Mieter zu gewinnen“.

Entsprechend wichtig sind professionelle Beratungsangebote für Firmen, die eine Betriebsstätte errichten und Erweiterungsinvestitionen

planen. Einen detaillierten Überblick zu Fördermöglichkeiten bietet die Website foerderdatenbank.de. Mitgliedsunternehmen der IHK Berlin wird zudem mit Beratungen geholfen.

Ansprechpartner für Unternehmen in den Anrainerbezirken des BER bei Förderfragen ist auch das Team der Airport Region Berlin Brandenburg. Es vermittelt nach einer Erstprüfung den Kontakt intern weiter zu den Branchenprofis der Wirtschaftsförderung Berlin Partner. „Sie unterstützen beim Beantragen von Fördermitteln und arbeiten eng mit Projektträgern, Förderbanken und potenziellen Finanzierungspartnern auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene zusammen“, erklärt Abteilungsleiterin Nadine Jüdes.

Auch Hausbanken bieten einen vergleichbaren Service. Kathrin Höllerer, Abteilungsdirektorin in der Berliner Sparkasse, sagt: „Unsere Firmenkunden, die investieren möchten, besprechen ihr Vorhaben zunächst mit ihrem Berater oder ihrer Beraterin.“ Gemeinsam mit dem auf Fördermitteln spezialisierten Team würden dann Finanzierungslösungen erarbeitet (siehe unten). ■

Diese Programme können sich lohnen

Kathrin Höllerer, Spezialistin für Fördermittel in der Berliner Sparkasse, gibt Tipps

Finanzierung Der ERP-Förderkredit KMU der KfW Bank ist dank günstiger Konditionen besonders attraktiv für Firmen, die noch keine fünf Jahre alt sind. Empfehlung: sich beraten lassen und Unterlagen wie Jahresabschlüsse zeitnah zusammenstellen.

Zuschuss Für gewerbliche Investitionen in ausgesuchten Regionen kann ein Zuschuss aus der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ beantragt werden. Details verrät die Fördergebietskarte der Investitionsbank Berlin (IBB), die IBB-Wirtschaftsförderung berät. Wichtig: erst beantragen, dann Vorhaben starten!

Check Die Hausbank klärt, ob die Voraussetzungen für eine Förderung erfüllt sind und welche Programme infrage kommen. Entscheidend ist wegen beihilferechtlicher Höchstgrenzen, ob bereits Förderungen in Anspruch genommen wurden.



Mitten in der Boomregion Brandenburg:

An allen großen, internationalen Flughäfen in Europa haben sich die landseitigen und terminalnahen Immobilienflächen zu wichtigen wirtschaftlichen Impulsgebern für die jeweiligen Flughafenregionen entwickelt. Mit einer Grundstücksgröße von 24 ha und einer oberirdischen Geschossfläche von 555.000 m² setzt HORIZN BER CITY neue Impulse und Maßstäbe in der Airport-Region Berlin-Brandenburg.

Flughafen BER startet Entwicklung des Zukunftsquartiers HORIZN BER CITY

Mit der HORIZN BER CITY entfaltet sich in den nächsten 20 Jahren in direkter Nachbarschaft zum Flughafen Berlin Brandenburg ein neuartiger, vielfältiger und klimafreundlicher Stadtlandschaftsraum. Die Flughafen Berlin Brandenburg GmbH (FBB) hat sich zum Ziel gesetzt, die Verbindung urbaner Räume und deren gewerblicher Nutzung weiterzudenken und einen der zentralsten europäischen Innovationsstandorte zu verwirklichen.

Hybrides Nutzungsspektrum mit Kiez-Charakter

Im Herzen der BER CITY, fußläufig zu den Terminals 1 und 2, entsteht ein städtebaulich hochwertiges und lebendiges, mischgenutztes Quartier. Neben Büro-, Hotel- und Kongressnutzungen bietet HORIZN BER CITY großes Potenzial für Zukunftstechnologien, Forschung, Entwicklung und Prototyping sowie kleinteilige Gastronomie, Nahversorgung, Kultur und Edutainment. Autofrei geplant setzt HORIZN BER CITY auf ein emissionsfreies, nachhaltiges Mikromobilitätskonzept. Der südliche Teil der HORIZN BER CITY wurde

bereits mit dem DGNB-Vorzertifikat in Platin ausgezeichnet.

Ein Quartier mit starken Leitbildern

„Uns ist wichtig, dass wir mit HORIZN BER CITY ein zukunftsfähiges Quartier auf die Beine stellen“, macht Ilona Koch, Leiterin Commercial & Real Estate Management bei der FBB, deutlich. „Deshalb trägt die

Vision eines klimafreundlichen Stadtlandschaftsraumes die Entwicklung des Quartiers HORIZN BER CITY.“

Kollaborativer Ansatz – Realisierung im Konzeptverfahren

Das Areal wird in Teilabschnitten realisiert und mit Erbbaurecht vergeben. Der erste Entwicklungsbaustein wird in einem zweistufigen Konzeptverfahren entwickelt. Die FBB lädt europaweit Immobilien-, Investment- und Projektentwicklungsgesellschaften dazu ein, gemeinsam mutige und zukunftsfähige Lösungen zu erarbeiten. „Das Co-Creation-Konzept bringt Fachpersonen zusammen und ermöglicht einen dynamischen Entwicklungsprozess. Das ist auch wichtig, da das Erbbaurecht und die damit verbundene Nutzungsbindung die Vertragsparteien zu langfristigen Partnern macht“, erklärt Koch.

Das Konzeptverfahren hat kürzlich begonnen. Alle Informationen zum Quartier und zum Konzeptverfahren unter:



Leitbilder des Zukunftsquartiers HORIZN BER CITY

www.horzn-ber-city.de

SERVICE

Das digitale Ich aufbauen

Zum Geschäftserfolg gehört ein durchdachter Auftritt in sozialen Medien. Wichtig sind Authentizität, Kontinuität sowie klare Ziele und Themen

VON *Eli Hamacher*



Wie für sie der ideale Auftritt in sozialen Medien aussieht, da muss Miriam Wohlfarth nicht lange überlegen. „Die Beiträge müssen authentisch wirken, aus der eigenen Feder kommen, auf einige wenige Themen fokussiert sein, mindestens einmal pro Woche erscheinen und von guten Fotos in Szene gesetzt werden“, sagt die Geschäftsführerin des FinTechs Banxware, die zu den bekanntesten Köpfen der Start-up-Szene zählt. Seit 2016 ist die Seriengründerin, Buchautorin und Aufsichtsrätin bei LinkedIn aktiv. Dank ihrer vielen Ämter geht der umtriebigen Unternehmerin der Stoff so schnell nicht aus. Sie schreibt über Veranstaltungen, Podcasts, bei denen sie mitmacht, und ihre Kolumnen in Medien zu den Themen Payment and Banking, Start-up-Ökosysteme und FinTechs. Ihr Ziel: „Ich will als Expertin wahrgenommen werden.“

Das klappt und zahlt sich aus. Knapp 32.400 Mitglieder folgen Wohlfarth heute auf der Netzwerk-Plattform, die im Juli 2023 in der DACH-Region 21 Millionen Mitglieder zählte. „Für mich ist das eine ideale Chance, um mit potenziellen Kunden, Partnern, Investoren sowie Mitarbeitern in Kontakt zu treten.“ Dank der gestiegenen Reichweite bekomme Banxware von allen Stakeholdern immer mehr Aufmerksamkeit. „Mein Vertrieb, meine Kaltakquise und Recruiting laufen über LinkedIn. Die Bekanntheit hilft mir auch, wenn ich Kontakte machen möchte.“ Kehrseite der Medaille: Nicht immer kommen positive Reaktionen. „Da muss man auch etwas aushalten können und sich entscheiden, wie man mit negativen Stimmen umgeht“, sagt Wohlfarth.

Passende Netzwerke auswählen

Für Kathrin Koehler, Geschäftsführerin der Digital You Coaching und Training GmbH, ist LinkedIn das Netzwerk, in dem Unternehmerinnen und Unternehmen am meisten für sich erreichen können, wenn sie Botschaften senden und eine Präsenz aufbauen wollen. Alle Branchen und auch die öffentliche Hand sind mittlerweile vertreten. Für Unternehmen, die Personal suchen, sei Xing eine gute Adresse. Eine Ergänzung könne Instagram sein für Menschen, die viele Menschen treffen, gern Fotos machen und sich gern selbst zeigen. X, früher Twitter, hingegen sei eine gute Plattform für die Interaktion mit Journalisten und Menschen, die sich als Meinungsbildner aufbauen möchten. Soll der Auftritt in den Netzwerken erfolgreich sein, empfiehlt Koehler, sich vorab ausgewählte Themen zu überlegen, erste Botschaften zu entwi-



Likes von Personen, mit denen ich noch nicht vernetzt bin, können ein guter Ausgangspunkt für das Knüpfen eines Kontakts sein.

Kathrin Koehler
Digital You Coaching und
Training GmbH

Auch beim Auftritt in sozialen Medien ist es wichtig, glaubwürdig zu sein und sich selbst treu zu bleiben

ckeln und auch feste Zeiten für das Verfassen der Texte sowie das Networking einzuplanen. „Stark loslegen und stark nachlassen, ist die schlechteste Lösung“, warnt die gelernte Journalistin. Zu einer guten Strategie gehören für die zertifizierte LinkedIn-Expertin zudem das Festlegen von Zielen und Zielgruppen, die Auswahl redaktioneller Formate, die man nutzen will, und das Kennenlernen des Tools, etwa die Funktionsweise des Algorithmus, um die Sichtbarkeit erhöhen zu können. Ein gutes Profil zeichne sich durch ein Foto mit direktem und freundlichem Blick aus, es sollte zudem schnell erkennbar sein, was der Nutzer macht oder wofür er steht. „Ein kleiner Köder steigert die Aufmerksamkeit, ein allgemeiner Titel wie Managing Director wirkt nicht ansprechend.“

Mehrwert statt Kühlschranksprüche

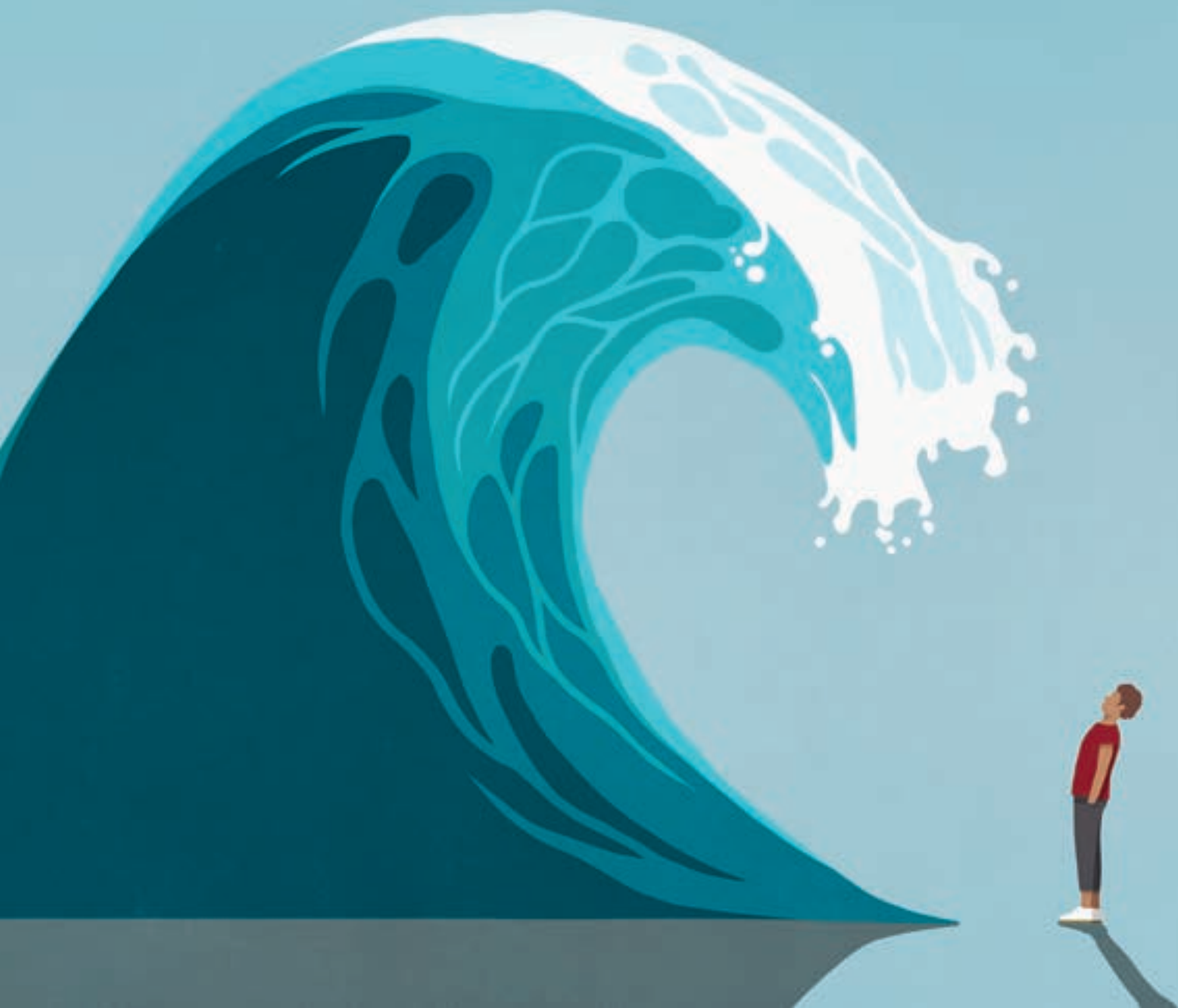
Mit ein bis zwei Postings pro Woche könnten Nutzer eine gute Wirkung erzielen. „Kontinuität ist Erfolgsfaktor Nummer eins.“ Als optimale Länge für ein Posting nennt Koehler rund 800 Zeichen. „Qualität geht vor Quantität. Der Autor sollte Mehrwert liefern und keine Kühlschranksprüche.“ Das Posting solle schließlich der Ausgangspunkt für das digitale Netzwerken sein. Dazu gehört das Kommentieren der Beiträge von anderen Mitgliedern ebenso wie die Reaktion auf Likes oder Feedback zu eigenen Veröffentlichungen. „Likes von Personen, mit denen ich noch nicht vernetzt bin, können ein guter Ausgangspunkt für das Knüpfen eines Kontakts ein.“ Als Faustregel gilt: 50 Prozent der Zeit geht in die Produktion des Contents, 50 Prozent in die Pflege alter und neuer Kontakte. „Nur so kann Networking entstehen.“ Zu den Fallstricken zählt die Expertin, dass noch nicht so erfahrene Nutzer sich von den Auftritten anderer einschüchtern lassen, sich sogar so verbiegen, dass sie nicht mehr sie selbst sind. Bei Einsatz eines Ghostwriters sei es unerlässlich, den eigenen Stil in die Texte zu redigieren.

Miriam Wohlfarth kann sich noch gut an ihren Start bei LinkedIn erinnern. Ein Kollege hatte sie ermuntert, einen Account zu starten. „Anfangs wusste ich gar nicht, was ich schreiben sollte. Aber nach einer Zeit habe ich gemerkt, dass da sehr viel positives Feedback kam.“ Ihrer Kernstrategie ist die Unternehmerin treu geblieben. „Ich tanze nicht auf allen Hochzeiten, sondern konzentriere mich auf meine Kernthemen.“ Bei Themenplanung und Einstellen von Texten und Fotos lässt sie sich mittlerweile von ihrer Assistentin unterstützen. Doch die Texte schreibt sie selbst. Damit ist sie bis heute gut gefahren. ■

Wenn Arbeit sich auftürmt

Viele Gründerinnen und Gründer wissen, dass Druck und Stress dem eigenen Unternehmen schaden können. Aber was hilft dagegen wirklich?

VON *Georg Räth*



Gründer stehen unter enormem Stress. Die hohen Erwartungen an sich selbst, von Mitarbeitern, Kunden oder den Investoren können ziemlich erdrückend sein. Um mehr zu leisten, setzen viele Unternehmer deshalb fälschlicherweise auf noch mehr Arbeit und stellen ihre eigene Gesundheit damit hintenan. Das mag kurzfristig funktionieren, aber langfristig gefährden zu wenig Schlaf, Entspannung und Sport sowie schlechte Ernährung die Leistungsfähigkeit und damit auch das eigene Start-up. So entsteht ein Teufelskreis, der in Erschöpfung, Angstzuständen oder Burn-out münden kann. Klein ist das Problem nicht: 72 Prozent der Gründer und Gründerinnen leiden unter psychischen Problemen.

Wie eine aktuelle Umfrage von Balderton unter 230 Start-ups jetzt ergab, ist den meisten Gründern dieses Problem bewusst. 57 Prozent der Befragten priorisieren es, mehr zu arbeiten, als auf sich selbst zu achten. Und das, obwohl 64 Prozent von ihnen laut Umfrage wissen, damit sich selbst und dem Unternehmen zu schaden. Obendrein glauben nur 17 Prozent der Befragten, dass mehr Arbeit auch in jedem Fall mehr Leistung bedeutet.

Das Problem ist da, die Einsicht ist da, aber warum ändert sich dann nichts? Die Antwort ist vielschichtig. So ist mentale Gesundheit immer noch etwas, das ungern thematisiert wird. Aus Scham, vermeintlich Schwäche zu zeigen – weil es das eigene Ego nicht erlaubt oder gesellschaftlich nicht anerkannt ist –, gibt es nur wenige Personen, die sich öffentlich trauen, zuzugeben, etwa unter Burn-out zu leiden.

Burn-out des Bitpanda-Gründers

Positiv überrascht haben deshalb die offenen Worte von Eric Demuth, der mit Bitpanda ein Milliardenunternehmen leitet. „Im Jahr 2018 hatte ich einen schweren Burn-out. Der äußerte sich weniger in einer ‚klassischen‘ Depression, sondern vielmehr in Form von Angststörungen und Erschöpfung. Burn-out hat viele Gesichter“, so der Gründer vor Kurzem auf LinkedIn. Ein halbes Jahr habe er darunter gelitten.

Demuth sagt, dass es sich immer noch um ein Tabuthema handele und er sich deshalb entschieden habe, seine Geschichte zu teilen. Unter seinem LinkedIn-Post bekommt der Gründer für seine Offenheit viel Zuspruch. Es scheint, als hätten viele nur darauf gewartet, nun auch über ihre eigenen Probleme sprechen zu dürfen.

Demuth ist nicht der Erste, der sich öffentlich zu diesem Thema äußert. Auch Amorelie-Grün-

derin Lea-Sophie Cramer sprach über ihren Burn-out und DHDL-Investor Carsten Maschmeyer über Tabletensucht durch zu viel Druck im Beruf. Aber eine Handvoll Vorbilder reichen eben nicht aus, um Probleme, die viele Menschen und die Mehrzahl der Gründer betreffen, vom Stigma zu befreien.

Auch die Wirtschaftlichkeit leidet

Zudem ist nicht zu erwarten, dass emotionale Betroffenheit zu weitreichenden Verhaltensänderungen in der Start-up-Szene führen wird. Für eine wirkliche Veränderung beim Umgang mit diesem Thema müsste deshalb der wirtschaftliche Aspekt in den Fokus gerückt werden. Denn darauf können sich vermutlich alle Gründer und Gründerinnen einigen: Egal, ob es mir gut oder schlecht geht – das Start-up sollte gute Zahlen schreiben.

Deshalb hier ein paar Daten aus der Balderton-Umfrage, die für jeden CEO interessant sein dürften:

- 57 Prozent der Gründer stimmen stark zu, dass exzessiver Stress verhindert, Probleme zu lösen oder kreativ zu sein.
 - 56 Prozent denken, dass er die Entscheidungsfindung negativ beeinflusst.
 - 46 Prozent glauben sogar, dass konstanter Druck zu einem Team-Burn-out führt.
 - Und 33 Prozent sagen, dass eine Kultur des nicht nachhaltigen Arbeitens die besten Mitarbeiter vergrault und neue Talente fernbleiben.
- Kurzum: Es schadet dem Unternehmen extrem.

Balderton selbst schlägt drei Dinge vor, um mental gesund zu bleiben. Gründer sollten sich um einen Ernährungs-, einen Schlaf-Experten und einen Business-Coach kümmern. Zudem überrascht es nicht, dass Balderton – ein VC – auch die Rolle der VCs für mentale Gesundheit kritisch hinterfragt: So sagen 69 Prozent der befragten Gründer, dass sie sich von ihren Investoren explizit wünschen würden, sie zu ermutigen, mehr Zeit in sich selbst investieren zu können.

Ähnlich sehen das auch die Health-Experten von Accelerate Health. Gegründet unter anderem von der Psychologin Natascha Prieß, bietet das Unternehmen Coachings und Workshops für das Wahren und Wiedererlangen von mentaler Gesundheit. Und obwohl es sich an Gründer richtet, sind die Zielkunden die Investoren: „Mentale Gesundheit ist kein Add-on oder ‚nice to have‘, sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht total relevant“, sagt Prieß. Für Investoren und Gründer zahlt es sich aus, mental fit zu sein. ■

Der Autor

Georg Räh gehört seit 2010 zur Redaktion von Gründerszene/ Business Insider, wo er sich schwerpunktmäßig um Themen wie Gaming und Tech sowie den Podcast „So geht Startup“ kümmert.



Link zur Website der Gründerszene

Die Ursprungsversion des Textes unter: gruenderszene.de (kostenpflichtig).



Christina Lüdtko, IHK-Fachreferentin Gründung, Start-ups und Nachhaltigkeit
Tel.: 030 / 315 10-405
christina.luedtke@berlin.ihk.de

Experten bieten Rat und Tat

Beim IHK-Geschäftsfeld Service und Beratung erhalten Unternehmen wichtige Informationen. Dafür stehen kompetente Ansprechpartner zur Verfügung:



Jan Lukas Rüsing,
Rechtsreferent
Allgemeine Rechtsberatung
Tel.: 030 / 315 10-577
jan.ruesing@berlin.ihk.de

Chris Marc Phung,
Rechtsreferent
Allgemeine Rechtsberatung
Tel.: 030 / 315 10-763
chris.marc.phung@berlin.ihk.de

Georgi Georgiev,
Rechtsreferent
Allgemeine Rechtsberatung
Tel.: 030 / 315 10-470
georgi.georgiev@berlin.ihk.de

UNTERNEHMERFRAGE

Muss eine Heilpraktikerin das Beratungsentgelt nach Widerruf des Vertrags im Nachhinein zurückzahlen?

IHK-ANTWORT VON JAN LUKAS RÜSING

Es klingelt, ich hebe ab. Noch in meine Begrüßung hinein unterbricht mich die Anruferin: „Sie müssen mich retten.“ Ungewöhnlicher Gesprächseinstieg, denke ich und lasse die Frau erzählen: Sie sei Heilpraktikerin und habe eine Klientin, mit der sie seit Anfang August 2022 sehr viele intensive psychologische Beratungen per Telefon durchgeführt habe. Der Erstkontakt und die Terminvergabe erfolgten ausschließlich über WhatsApp. Nun habe es ein persönliches Zerwürfnis gegeben, woraufhin die Kundin Anfang Juni dieses Jahres alle Verträge widerrufen und das gesamte Beratungsentgelt in Höhe von 12.669 Euro zurückgefordert habe.

Wir überlegen gemeinsam: „Hmm, ist ja kein Vertrag über die Lieferung körperlicher Gegenstände, die Beratungsleistung wurde ja schon erbracht – wie soll nun die Kundin ihre Erkenntnisse zurückgewähren, zumal diese mit der Beratungsleistung nachweislich hochzufrieden war, und überhaupt: Es ist schon ganz schön lange her.“ Wir können uns – sie ihrer Intuition und ich meinem „Judiz“ folgend – beide nicht vorstellen, dass an dieser Forderung etwas dran ist.

Bis ich anfrage, juristisch zu prüfen: Auch bei Dienstleistungsverträgen besteht, sofern sie über Fernkommunikationsmittel geschlossen wurden, grundsätzlich ein Widerrufsrecht. Mangels Belehrung durch die Unternehmerin beträgt die Widerrufsfrist nicht 14 Tage, sondern ein Jahr und 14 Tage. Die Unternehmerin kann den Entgeltrückzahlungsanspruch der Kundin nicht mit einem



Anspruch auf Wertersatz für die gewonnenen Erkenntnisse und Einsichten, sofern überhaupt irgendein Richter diese Erkenntnisse als wertvoll einstufen sollte, verrechnen, weil sie auch über einen etwaigen Wertersatzanspruch bei Vertragsschluss nicht belehrt hat und dieser deshalb nicht besteht. Allenfalls kann die Unternehmerin sich vielleicht darauf berufen, dass die Kundin mit der Leistung zufrieden war, der Widerruf aus sachfremden Erwägungen erfolgte und deshalb unbillig ist.

Die Verbraucher-Widerrufsrechte gehen eben doch immer ein kleines bisschen weiter, als man es für möglich gehalten hätte. Am Folgetag melde ich mich also umgehend bei der Anruferin zurück und empfehle ihr dringend, sich einen Anwalt zu nehmen. ■



Am Puls der Zeit

Das Thema Herz-Kreislauf steht im Fokus des „Treffpunkts Gesundheitswirtschaft“ in der IHK

Am 6. Dezember, 14–18 Uhr, findet im Ludwig Erhard Haus die große Branchenkonferenz „Treffpunkt Gesundheitswirtschaft“ statt. Organisiert wird das hochkarätige Event von der IHK Berlin, der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH und dem Cluster Health Capital.

Den Schwerpunkt der Konferenz bilden verschie-

dene Aspekte des Themas Herz-Kreislauf. Dazu erwartet die IHK hochrangige Gäste aus den Vorständen der Unternehmen Biotronik, Pfizer, Berlin Chemie, Siemens Healthineers, Berlin Heart, den Kliniken von Vivantes und Sana sowie dem Deutschen Herzzentrum der Charité. Es wird drei Themensessions und eine Paneldiskussion geben. *moel*

Transparenzregister

Es drohen Bußgelder

Unternehmen, die noch nicht im Transparenzregister eingetragen, dazu aber verpflichtet sind, sollten dies zeitnah nachholen. Das Bundesministerium verwies jetzt angesichts der hohen Zahl säumiger Unternehmen und drohender Bußgelder auf die Notwendigkeit der Eintragung. Für Aktien-

gesellschaften ist die letzte Frist bereits am 31. März, für GmbHs/UG (haftungsbeschränkt) am 30. Juni abgelaufen. Es können Bußgeldverfahren drohen.

Aktuelle Informationen stellt das Bundesverwaltungsamt online bereit unter [bundesverwaltungsamt.de/transparenzregister](https://www.bundesverwaltungsamt.de/transparenzregister). *kir*

Innovationskraft: die Berliner Gesundheitswirtschaft



Lars Mölbitz,
IHK-Key-Account-Manager Industrie und Gesundheitswirtschaft
Tel.: 030 / 315 10-439
lars.moelbitz@berlin.ihk.de

Teilnahme
Anmeldungen zur Branchenkonferenz unter: ihk.de/berlin/tg



Sabine Kirschgens,
IHK-Rechtsreferentin Handels- und Gesellschaftsrecht
Tel.: 030 / 315 10-502
sabine.kirschgens@berlin.ihk.de



Transparenzregister
Unternehmen können sich eintragen unter: [transparenzregister.de](https://www.transparenzregister.de)

Impressum

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer zu Berlin
Fasanenstraße 85, 10623 Berlin
Telefon: 030 / 315 10-0
Internet: www.ihk-berlin.de
E-Mail: bw-redaktion@berlin.ihk.de
Chefredakteurin: Claudia Engfeld (V.i.S.d.P.)
Leitender Redakteur: Holger Lunau

Verlag

Axel Springer Corporate Solutions GmbH & Co. KG
Axel-Springer-Straße 65, 10888 Berlin
Redaktion: Michael Gneuss, Ina Kaifi, Birgit Warnhold, Oliver de Weert (Ltg.)
Telefon: 0151 / 15 08 94 80
E-Mail: berliner.wirtschaft@axelspringer.de
Projektleitung: Ulf Reimer
E-Mail: ulf.reimer@axelspringer.de
Art Direction: Michael Bibl
Bildredaktion: Stefan Beetz
Herstellung: Thomas Künne
Geschäftsführung: Frank Parlow, Lutz Thalmann
E-Mail: newbusiness@axelspringer.de

Anzeigen: Evelyn Claus
Telefon: 0170 / 375 32 81
E-Mail: evelyn.claus@axelspringer.de
Es gilt der Anzeigentarif Nr. 58 (gültig ab 1. Januar 2023)
Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Bezug und Änderungen für IHK-Mitgliedsunternehmen

Telefon: 030 / 315 10-581
E-Mail: datenmanagement@berlin.ihk.de
Die Berliner Wirtschaft erscheint zehn Mal im Jahr. Sie ist das offizielle Magazin der IHK Berlin. Der Bezug der Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.
Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gekennzeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt der IHK Berlin wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Unterlagen und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Über die Verwendung der Materialien entscheidet die Redaktion. Eine Rückantwort ist nicht vorgesehen, wenn nicht individuelle Absprachen dem entgegenstehen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Quellenangabe gestattet. Abbildungen unterliegen dem Urheberrecht und Copyright der Hersteller.

ISSN 0405-5756

Berliner Wirtschaft 11: Ausgabedatum 1.11.2023

Der Ausgabe liegt eine Beilage der Schultz GmbH bei



Forschung trifft Praxis

Personalauswahl KI-gestützt und fair

KI-basierte Anwendungen können Bewerbungsprozesse effizienter gestalten und Personalabteilungen entlasten. Allerdings zeigt sich, dass dies auch zu Diskriminierung führen kann. Geschlecht, Alter, Herkunft – digitale Tools sind immer nur so „fair“ wie die zugrundeliegende Datenlage, das Design und die Auditierung der Technologien. In der Veranstaltung von IHK und IFAF stellen die Professorinnen Aysel Yollu-Tok, HWR Berlin, und Helena Mihaljević, HTW Berlin, ihre Forschungsprojekte vor und zeigen, wie eine faire Personalauswahl gelingen kann. **due**



Pitch Me!

Start-ups stellen ihre Geschäftsideen vor

Auch von Pitches anderer Teams können Gründer lernen. Am 7. November findet im Ludwig Erhard Haus die IHK-Veranstaltung Pitch Me! statt. Vier Start-ups und Gründungsteams stellen ihren (Investoren-)Pitch vor Publikum und einer erfahrenen Fachjury vor, auch Gäste können sich anmelden. Das abschließende Get-together bietet eine weitere Gelegenheit, sich mit allen Anwesenden auszutauschen. Veranstaltungssprache ist Deutsch, die nächsten Pitches finden wieder auf Englisch statt. **bw**



Stefanie Dümmig,
IHK-Geschäftsfeld
Wirtschaft & Politik

Tel.: 030 / 315 10-328
stefanie.duemmig@berlin.ihk.de

Online-Veranstaltung:
22. November von
8.30–9.15 Uhr.
Anmeldung unter:
ihk.de/berlin/ftp-bw



Wer Investoren für seine Idee gewinnen möchte, muss überzeugen. Die IHK bietet Gelegenheit, sich im Pitch zu erproben



Anmeldungen

Für die IHK-Veranstaltung Pitch Me! im Ludwig Erhard Haus am 7. November, 17–19 Uhr, können sich Gäste unter dem QR-Code anmelden:



VORSCHAU | Dezember

In der nächsten Ausgabe:



Perspektiven für eine moderne Verwaltung

Berlins Verwaltung muss deutlich effizienter werden. Damit die Stadt funktioniert, müssen die Verwaltungsstrukturen optimiert werden. Zudem muss die öffentliche Auftragsvergabe modernisiert werden. Welche Ideen Berliner Unternehmen haben.

Rechtsänderungen im kommenden Jahr

Unternehmen müssen sich wieder in vielen Bereichen auf neue Vorschriften und Gesetzesänderungen einstellen. Kurz vor Beginn des neuen Jahres listet die IHK übersichtlich auf, was es 2024 zu beachten gilt.

Wie New Work für alle funktionieren kann

Arbeitsformen sowie die Beziehung zwischen Unternehmen auf der einen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf der anderen Seiten werden neu definiert. Vor allem durch Corona und das Homeoffice hat sich die Veränderung zum mobileren und flexibleren Arbeiten beschleunigt. Wie Betriebe in geeigneter Weise den Wandel in der Arbeitswelt gestalten können.

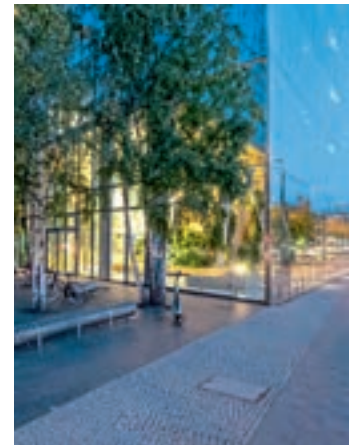
Tanzcafé am Tiergarten

Erst „Schottenhaml“, dann „Moka Efti“-Ableger: Am Kemperplatz traf sich einst die Berliner Gesellschaft. Nicht immer ging es so fein zu, wie es die Top-Adresse des alten Berlin erwarten ließe



FOTOS: ULLSTEIN BILD/ULLSTEIN BILD, STEFAN BEETZ

1927 **Gediegen** Als das „Café Schottenhaml“ am Kemperplatz eröffnete, bestaunte man die Opulenz. Es war nicht die feinste Adresse, aber die Gäste konnten sich fein vorkommen. 1933 übernahm Giánnis „Giovanni“ Eftimiades, Kaufmann aus Italien mit griechischen Wurzeln. Fortan hieß das Lokal „Moka Efti am Tiergarten“.



2023

Gläsern Den mondänen Kemperplatz muss man heute suchen, teils ist er mit dem Sony Center überbaut. An das „Moka Efti“ erinnert hier nichts mehr. Auferstehung feiert das Etablissement mit Stammhaus an der Friedrichstraße in der Serie „Babylon Berlin“, deren vierte Staffel gerade mit großem Zuschauererfolg lief.



Ihr Foto in dieser Rubrik
Haben Sie ein altes Bild zu einem Berliner Wirtschaftsthema? Machen Sie an der gleichen Stelle ein neues und schicken Sie uns beide. berliner.wirtschaft@axelspringer.de



*Eindringlinge
in Berliner
Gewässern: Roter
Amerikanischer
Sumpfkrebs
(gr. Foto) und
Chinesische Woll-
handkrabbe*

... dem Sumpfkrebs?

Sie überrennen Berlin seit Jahren und bedrohen die heimische Tierwelt: die Chinesische Wollhandkrabbe, der Kamber- und der Marmorkrebs. Oder der Rote Amerikanische Sumpfkrebs, dem die Senatsverwaltung für Mobilität, Verkehr, Klimaschutz und Umwelt nun zu Leibe rückt. Ein Dienstleister soll sich auf Basis der EU-„Verordnung über die Prävention und das Management der Einbringung und Ausbreitung invasi-

ver gebietsfremder Arten“ mit dem Zangenträger befassen.

Untätig war man behördlicherseits nicht: Umgesetzt wurden die Maßnahmen M2 („Entnahme“) und M6 („Gezielte Förderung von natürlichen Gegenspielern“), M5 („Ablassen oder Verfüllen und Neuanlage von Stillgewässern“) zumindest erprobt. Trotzdem hat der Krebs Tiergarten- und Havel- sowie Spree-, Landwehrkanal und Havel. Vorläu-

figes Fazit: „Die weitere Ausbreitung der Art über Berlins große Wasserstraßen zu verhindern, ist nicht mehr möglich.“ Bleiben noch M3 („Schaffung von Pufferzonen“) und M4 („Errichtung von Krebsperren oder Erhaltung bestehender Barrieren“).

Oder aufessen: Das Start-up Holycrab hatte sich der Krebse als Delikatesse angenommen. Zurzeit aber stockt der Nachschub auf dem Teller: 2023 gilt ein Fangverbot. **bw**



Wenn Firmenkonto, dann Berliner Sparkasse.

**Professioneller
Zahlungsverkehr und
beste Beratung. Online,
am Telefon oder vor Ort.**

**Für Neukunden
3 Monate kostenfrei.**

berliner-sparkasse.de/firma



KOLJA KLEEBERG & HANS-PETER WODARZ



PALAZZO

15 JAHRE BERLIN

DIE DINNER-SHOW IM SPIEGELPALAST



Wir
machen
aus Ihrem
Event ein
Fest!

09. NOVEMBER BIS 10. MÄRZ

Perfekt für Feiern im kleinen Kreis und Exklusiv-Events mit bis zu 370 Personen.

Wir beraten Sie gerne! Infos unter: www.palazzo.org

