



Geschäftsstrategie 2019-2023

der Berlin Partner für Wirtschaft
und Technologie GmbH

Stand 19. November 2018

Unsere Mission

Wir arbeiten für Innovation und Wachstum in Berlin

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH (Berlin Partner) ist Berlins Gesellschaft für Wirtschafts- und Technologieförderung und für die Vermarktung des Standorts Berlin. Berlin Partner leistet einen maßgeblichen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung Berlins zu einer innovativen und wirtschaftlich starken Stadt.

Als privatwirtschaftliche Gesellschaft und Public Private Partnership stehen hinter Berlin Partner sowohl der Senat des Landes Berlin als auch unsere Partner – Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen –, die sich für Innovation und Wachstum in Berlin engagieren.

Mit unserer Expertise bieten wir maßgeschneiderte Services und eine exzellente Vernetzung am Standort Berlin. Wir arbeiten dabei eng, vertrauensvoll und abgestimmt mit Senat und Senatsverwaltungen, Bezirken, Investitionsbank Berlin, Kammern, Verbänden, der Wissenschaft und der Wirtschaftsförderung in Brandenburg zusammen.

Wir fokussieren uns auf innovative Unternehmen und Unternehmen mit hoher Wertschöpfung als unsere Haupt-Zielgruppe. Wir stärken Berlin auch durch Einbeziehung weiterer entscheidender Zielgruppen in unsere Kernaufgaben: Hochschulen und Forschungseinrichtungen, NGOs und Fachkräfte.

Wir vermarkten die Stärken und Chancen Berlins regional, national und international, um Unternehmen und die weiteren Zielgruppen für die Hauptstadtregion zu begeistern und zu gewinnen.

Unser Ziel ist, Berlin bei seiner wirtschaftlichen Entwicklung zu unterstützen und Lösungen für die Herausforderungen der wachsenden Stadt mitzugestalten. Wir begleiten Projekte, in denen Unternehmen (etablierte Unternehmen und Startups) konkrete Innovations- und Wachstumsentscheidungen für Berlin oder die Hauptstadtregion treffen.

Unser Team steht den Unternehmen bei ihren Standortprojekten mit Kompetenz, Engagement, Interkulturalität und Kreativität zur Seite. In unserer Arbeit leben wir Wertschätzung, Vertrauen und Transparenz – und unsere große Leidenschaft für Berlin.

Unsere Positionierung

Was wir tun

Unser Kerngeschäft besteht aus Ansiedlungsmanagement, Bestandsentwicklung, Innovationsmanagement und Marketing für den Standort Berlin. Zusätzliche Aktivitäten außerhalb unseres Kerngeschäfts wollen wir begrenzen oder bepreisen.

Worauf wir uns fokussieren

In allen Kernaufgaben fokussieren wir uns auf innovative Themen und Zielgruppen mit hoher Innovationskraft oder hoher Wertschöpfung.

Unser Fokus richtet sich auch in Ansiedlungsmanagement und Bestandsentwicklung auf innovative Unternehmen sowie Unternehmen mit hoher Wertschöpfung, für die wir unseren Einsatz und unsere aktive Ansprache steigern. Für andere Unternehmensanfragen etablieren wir abgestufte Service Levels.

Zu unserem Fokus zählen – in Abstimmung mit anderen Akteuren – das Moderieren und Stärken von Zukunfts- und Technologiethemen in den Clustern und für Berlin sowie die Umsetzung dieser Themen mit den Unternehmen. Unsere fachlichen und vertrieblichen Kompetenzen für diese Nutzbarmachung von Zukunftstrends werden wir ausbauen.

Für wen wir leisten

Die Veränderungen in unseren Umfeldern verlangen unser stärker gestaltendes Vorgehen für Berlin. Neben Unternehmen als Haupt-Zielgruppe werden für Unternehmensbetreuung sowie Standort- und Clusterentwicklung in Berlin auch Hochschulen und Forschungseinrichtungen, NGOs und Fachkräfte immer wichtiger und werden von uns verstärkt und systematisch adressiert.

Unser Marketing für den Standort Berlin wendet sich primär an Unternehmen sowie verstärkt an die weiteren Zielgruppen Fachkräfte und Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie NGOs – sowie im Image-Marketing auch an die relevante Öffentlichkeit.

Was wir für Berlin auf den Weg bringen

Wir sind kein politischer Akteur. Politik und Verwaltung sind Auftraggeber und Adressat für unsere Standortentwicklungs-Expertise. Mit dieser Expertise bringen wir uns in die Diskussion mit Politik, Verwaltung und Stakeholdern zur Weiterentwicklung ausgewählter Rahmenbedingungen für Unternehmen und die weiteren Zielgruppen am Standort Berlin ein.

Welche Allianzen wir stärken

Zu Ansiedlungsmanagement und Bestandsentwicklung wollen wir unsere Kooperation mit der Wirtschaftsförderung in Brandenburg intensivieren, um die Chancen und Herausforderungen der wachsenden Hauptstadtregion für die Unternehmen gemeinsam zu nutzen beziehungsweise zu meistern.

Im globalen Standortwettbewerb wollen wir unsere Kooperationen und Partnerschaften mit internationalen Standorten ausbauen. Mit dieser Vernetzung und unserer internationalen Marktexpertise wollen wir Ansiedlungsunternehmen und Unternehmen aus Berlin verstärkt unterstützen.

Unsere Kernaufgaben

Ansiedlungsmanagement

Strategisches Ziel – Ansiedlung in Berlin und in der Hauptstadtregion

Wir akquirieren die für die Cluster und Schwerpunktbranchen relevanten Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie NGOs, fördern ihre Ansiedlungsentscheidung für Berlin oder die Hauptstadtregion und begleiten sie als zentraler Ansprechpartner für den kompletten Ansiedlungsprozess.

Leitlinien zur Erreichung des strategischen Ziels

- Wir identifizieren und priorisieren die Zielgruppen entsprechend der Kriterien zur Fokussierung.
- Wir bieten den Ansiedlungsunternehmen maßgeschneiderte Services für die Umsetzung der Projekte an. Wir unterstützen beim Zugang zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen und zu Zukunftsthemen, insbesondere aus den Masterplänen der Cluster, sowie bei der Suche nach Fachkräften.
- Wenn Unternehmen in Berlin keinen Standort finden, bieten wir gemeinsame Unterstützung mit der Wirtschaftsförderung in Brandenburg an oder geben die Projekte dorthin weiter.
- Wir stärken unsere Präsenz im Ausland durch weitere Partnerschaften an internationalen Standorten, um die Ansiedlungsunternehmen an Berlin heranzuführen.
- Wir kennen die projektbezogenen Entwicklungen und Anliegen bei den Ansiedlungsunternehmen. Mit diesen Erkenntnissen und unserer Standortexpertise bringen wir uns in die Diskussion mit Politik, Verwaltung und Stakeholdern zu ausgewählten Rahmenbedingungen in Berlin ein.
- Die Zufriedenheit aller Kunden bei der Ansiedlung ist ein zentraler Maßstab für unsere Arbeit.

Bestandsentwicklung

Strategisches Ziel – Betreuung der Berliner Unternehmen

Wir betreuen die für die Cluster und Schwerpunktbranchen relevanten in Berlin ansässigen Unternehmen systematisch und lotsen sie als zentraler Ansprechpartner durch die vielfältigen Angebote der Berliner Wirtschafts- und Technologieförderung, damit sie wichtige Expansions- und Standortsicherungsprojekte in Berlin oder in der Hauptstadtregion umsetzen.

Leitlinien zur Erreichung des strategischen Ziels

- Wir identifizieren und priorisieren im Key Account Management und im Unternehmensservice Berliner Bezirke die Berliner Unternehmen entsprechend der Kriterien zur Fokussierung. Damit wir eine ausreichende Betreuungstiefe für die besonderen Wachstumsbedarfe der Unternehmen sicherstellen können, wollen wir die Ziellisten im Key Account Management und im Unternehmensservice Berliner Bezirke begrenzen.
- Wir bieten den Berliner Unternehmen maßgeschneiderte Services für die Umsetzung der Projekte an. Wir unterstützen beim Zugang zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen und zu Zukunftsthemen, insbesondere aus den Masterplänen der Cluster, sowie bei der Suche nach Fachkräften. Wir unterstützen die Unternehmen im Rahmen des Konzepts Internationale Wirtschaftskooperation bei ihren internationalen Aktivitäten.
- Wenn Unternehmen in Berlin keinen Standort finden, bieten wir gemeinsame Unterstützung mit der Wirtschaftsförderung in Brandenburg an.
- Wir stärken unsere Präsenz im Ausland durch weitere Partnerschaften an internationalen Standorten, um Unternehmen aus Berlin an diese Standorte heranzuführen.
- Wir kennen die aktuellen projektbezogenen Entwicklungen und Anliegen bei den Berliner Unternehmen. Mit diesen Erkenntnissen und unserer Standortexpertise bringen wir uns in die Diskussion mit Politik, Verwaltung und Stakeholdern zu ausgewählten Rahmenbedingungen in Berlin ein.
- Die Zufriedenheit aller Kunden in der Bestandsentwicklung ist ein zentraler Maßstab für unsere Arbeit.

Innovationsmanagement

Strategisches Ziel – Initiierung von Wissens- und Technologietransfer

Wir sorgen für gezielte Vernetzung von für die Cluster und Schwerpunktbranchen relevanten Unternehmen und Hochschulen und Forschungseinrichtungen in der Hauptstadtregion. Wir initiieren und begleiten konkrete Innovationsprojekte und steigern so Innovationskraft, Technologieentwicklung, Wettbewerbsfähigkeit und Wertschöpfung in den Clustern.

Leitlinien zur Erreichung des strategischen Ziels

- Wir verantworten gemeinsam mit Brandenburg das Clustermanagement der innoBB für die Cluster der Hauptstadtregion und koordinieren die Themen für die Zusammenarbeit in und zwischen den Clustern.
- Wir identifizieren und priorisieren die Zielgruppen entsprechend der Kriterien zur Fokussierung und vernetzen diese. Wir entwickeln und initiieren

systematisch Innovationsprojekte der Unternehmen in Kooperation mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen, und zwar in den Handlungsfeldern der Cluster und clusterübergreifend. Für die Initiierung von Verbänden mit Partnern außerhalb Berlins nutzen wir unsere internationalen Kontakte und Netzwerke.

- Wir übernehmen die Konsortialführerschaft bei herausragenden Innovationsprojekten mit strategischer Relevanz für Berlin als Innovationsstandort.
- Wir aktualisieren systematisch unser eigenes Markt- und Technologiewissen, um Markttrends und Zukunftsthemen für Berlin erkennen, moderieren und stärken zu können. Dafür bauen wir unsere Kompetenzen kontinuierlich aus und stimmen uns mit der Technologiestiftung Berlin ab.
- Wir kennen die Markt- und Technologietrends und Zukunftsthemen. Mit diesen Erkenntnissen und unserer Clusterexpertise bringen wir uns in die Diskussion mit Politik, Verwaltung und Stakeholdern zu ausgewählten Rahmenbedingungen in Berlin ein.
- Die Zufriedenheit aller Kunden im Innovationsmanagement ist ein zentraler Maßstab für unsere Arbeit.

Marketing für den Standort Berlin

Strategisches Ziel – Zielgerichtetes Marketing für den Standort Berlin, die Hauptstadt Berlin und die Hauptstadtregion

Wir steigern die Standortwahrnehmung Berlins und unserer Hauptstadtregion durch regionale, nationale und internationale Vermarktung insbesondere als innovative und lebenswerte Metropole voller Zukunftschancen. Unsere Zielgruppen sollen so immer stärker von Berlin angezogen werden.

Leitlinien zur Erreichung des strategischen Ziels

- In Abstimmung mit visitBerlin und Kulturprojekte Berlin erhöhen wir im Imagemarketing den Bekanntheitsgrad der Hauptstadtregion auch in der relevanten Öffentlichkeit.
- Wir bauen das Talent Marketing aus und zielen auf Fachkräfte aus dem In- und Ausland, damit diese verstärkt in Berlin und bei den Unternehmen ankommen können.
- Wir binden unsere Partner und das lebendige Netzwerk unserer Public Private Partnership mit Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen der Stadt konkret ein, damit sie als Botschafter und Kommunikationskanal mitwirken.

Umsetzungsperspektive 2019

Identifizierung von innovativen Unternehmen sowie Unternehmen mit hoher Wertschöpfung

Berlin Partner präzisiert seine Schritte zur Einstufung der Unternehmen entsprechend der Kriterien zur Fokussierung. Die Ziellisten insbesondere für Ansiedlungsmanagement und Bestandsentwicklung werden überarbeitet und konsolidiert. Die individuelle Bewertung der Unternehmen soll auf der Basis eines gemeinsamen Verständnisses der Einstufung erfolgen. Ausschlaggebend ist die Expertenentscheidung der Accountmanager.

Etablierung abgestufter Service Levels

Für die kundenorientierte Bearbeitung von Unternehmensanfragen außerhalb der definierten Zielgruppen werden die Service Levels, eine abgestimmte Kommunikation und Unterstützungsleistungen präzisiert. Schnittstellen zur Weiterleitung an Service Partner und private Anbieter werden gegebenenfalls mit diesen abgestimmt.

Kooperation mit Brandenburg zu Ansiedlungsmanagement und Bestandsentwicklung in der Hauptstadtregion

Berlin Partner und WFBB kooperieren auf wichtigen Feldern der Wirtschafts- und Technologieförderung. Angesichts der Chancen und Herausforderungen für die Unternehmen in der wachsenden Hauptstadtregion strebt Berlin Partner eine strategische Weiterentwicklung der Zusammenarbeit mit der WFBB an. Ziel ist eine weitergehende Transparenz zu Projekten und zu Ansiedlungs- und Bestandsentwicklungsstrategien sowie eine Stärkung des gemeinsamen operativen Vorgehens bei Unternehmensprojekten, die sich für das jeweils andere Bundesland interessieren, insbesondere aber bei Projekten von Unternehmen, die in Berlin keinen Standort finden.

Identifizierung der Zielgruppe NGOs

Es werden NGOs identifiziert, die die Cluster in der Hauptstadtregion stärken. Für die neue Zielgruppe werden Herangehensweise und Services entwickelt. Die Ansiedlung von NGOs wird sich auf wirtschafts- und innovationsnahe Akteure und unternehmensnahe Strukturen konzentrieren.

Weiterentwicklung des Ziel- und KPI-Systems

Die Fokussierung in allen Kernaufgaben auf innovative Themen und Zielgruppen mit hoher Innovationskraft oder hoher Wertschöpfung ist mit einer Weiterentwicklung des Ziel- und KPI-Systems verbunden. Eine Verschiebung von Quantität zu Qualität und von Wachstum zu Innovation führt zu neuen Gewichtungen und Vorgaben im Zielsystem sowie zu veränderter Kommunikation der Ergebnisse der Geschäftstätigkeit. Die Fokussierung bei Projekten, die Rolle in der Standortentwicklung, die Ansiedlung von NGOs und die Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung in Brandenburg werden im KPI-System abgebildet.

Weiterentwicklung der agilen Organisation

Die Herausforderungen des komplexen Umfelds von Berlin Partner werden auch mit einer zunehmend agilen Aufstellung der Gesellschaft beantwortet. Die Umsetzung von ad-hoc-Projektchancen und von Aktivitäten mit landespolitischer Bedeutung außerhalb der definierten Zielgruppen und -themen wird vereinfacht. Wesentlicher Schlüssel für die agile Organisation sind personelle und budgetäre Freiräume, die in die Planung eingebaut werden, sowie die Integration des Innovationsmanagements in die institutionelle Förderung. Für die Projektteams sollen agile Arbeitsmethoden weiter gefördert werden. Die Geschäftsprozesse von Berlin Partner werden weiter digitalisiert.

