



GESCHÄFTSSTRATEGIE

2021-2023

der Berlin Partner für Wirtschaft
und Technologie GmbH

Stand: 1. Januar 2021

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, Non-Profit-Organisationen (NPOs) 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, NPOs 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 NPOs - 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 NPOs, 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 2021

Kooperation mit Brandenburg zu Ansiedlungsmanagement und Bestandsentwicklung in der Hauptstadtregion

Berlin Partner und die WFBB haben ihre intensive strategische und operative Zusammenarbeit in einer neuen Kooperationsvereinbarung manifestiert. Im Rahmen der Kernaufgaben sind die Themenfelder Fachkräfte und Flächen für Unternehmen in der Hauptstadtregion sowie die Vermarktung des Flughafenumfeldes BER besondere Schwerpunkte. Die Herausforderungen bei Großprojekten, die Standortvorteile beider Bundesländer einbeziehen, werden gemeinsam gelöst.

Integration der Zielgruppe NPOs

Die Zielgruppe der Non-Profit-Organisationen (NPOs), die die Cluster in der Hauptstadtregion stärken, wird in alle Kernaufgaben integriert. Nächster Umsetzungsschritt ist es, die Definition der Zielgruppe zu präzisieren und in Abstimmung mit den anderen Akteuren im Land Berlin umzusetzen. In dem Zug wird die zentrale Koordination bei Berlin Partner strukturell abgebildet.

Internationalisierung

Berlin ist ein international gut vernetzter Standort. Während und nach der Pandemie muss die Erreichung internationaler Unternehmen, Partner und Standorte sichergestellt werden. Präsenzveranstaltungen und Geschäftsreisen werden zunehmend durch digitale oder hybride Formate abgelöst. Für Leitmesse der Cluster sind weiterentwickelte Geschäftsmodelle zu erwarten. Chancen und Herausforderungen dieser Entwicklung werden in einer Marktbearbeitungsanalyse abgebildet, die auf die digitale bzw. hybride Zielkundenansprache sowie das Marketing fokussiert.

Weiterentwicklung der agilen Organisation

Berlin Partner hat auf die Herausforderungen der Pandemie agil und umgehend reagiert und die Geschäftstätigkeit im Lockdown kurzfristig auf die akuten Unterstützungsbedarfe aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung angepasst. Die Teams von Berlin Partner setzen die Kernaufgaben zunehmend digital bzw. hybrid flexibel um. Auf Basis der Digitalen Strategie von Berlin Partner werden Management- und Supportprozesse mit einem zentralen Enterprise Content Management System weiter digitalisiert.

Weiterentwicklung der nachhaltigen Organisation

Für Berlin Partner ist Nachhaltigkeit eine wesentliche Säule in der Strategie- und Geschäftsentwicklung. So werden die Gesellschaft aber auch der Standort zukunftsfähig aufgestellt. Berlin Partner hat ein Nachhaltigkeitsmanagement etabliert und strebt Klimaneutralität an. Die eigene Nachhaltigkeitskompetenz ermöglicht eine Lotsenfunktion zur Unterstützung der Zielgruppen in den Kernaufgaben zur nachhaltigeren Aufstellung am Standort Berlin. Nachhaltigkeit ist selbstverständlicher Teil der Unternehmenskultur und der Unternehmenskommunikation.

