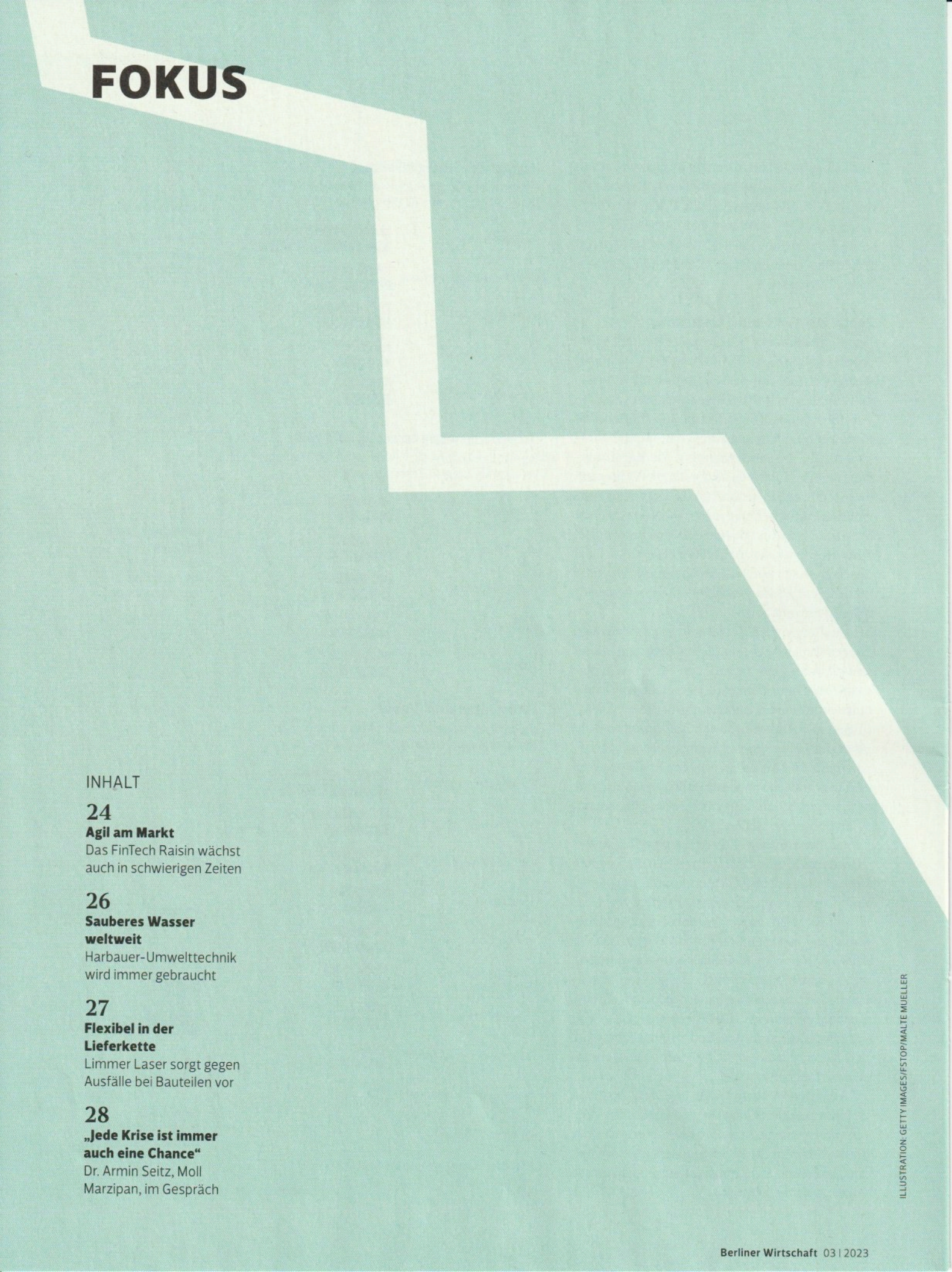


# FOKUS



## INHALT

**24**

### **Agil am Markt**

Das FinTech Raisin wächst auch in schwierigen Zeiten

**26**

### **Sauberes Wasser weltweit**

Harbauer-Umwelttechnik wird immer gebraucht

**27**

### **Flexibel in der Lieferkette**

Limmer Laser sorgt gegen Ausfälle bei Bauteilen vor

**28**

### **„Jede Krise ist immer auch eine Chance“**

Dr. Armin Seitz, Moll Marzipan, im Gespräch



# KRISENFEST

Mit vereinten Kräften stemmen sich Berlins Unternehmen gegen aktuelle Bedrohungen. Die kleinteilige, vielfältige Struktur des Wirtschaftsstandorts erweist sich dabei als Vorteil

VON *Almut Kaspar*





**B**esser als befürchtet ist die Wirtschaft in der Hauptstadt durch die Krisen des vergangenen Jahres gekommen. Das Wachstum in Berlin betrug voraussichtlich 2,5 Prozent und lag damit deutlich über dem Bundesdurchschnitt von 1,7 Prozent, die Zahl der Insolvenzen hat sich im Vergleich zu 2019 nicht erhöht. „Kein anderes Bundesland hat mehr neue sozialversicherungspflichtige Beschäftigte verzeichnet“, sagt Michael Biel, Staatssekretär in der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe, „und auch bei den neuen Betrieben liegen wir in allen Kategorien über dem Bund.“ Ein

*Für Sonja Jost, Vizepräsidentin der IHK Berlin und Gründerin des grünen Chemie-Start-ups Dex-LeChem, zählt, dass die Politik in Krisen die Situation von Unternehmen versteht und schnell handelt*

Wachstum werde auch in diesem Jahr erwartet, wenngleich auf niedrigerem Niveau.

Auch der aktuelle Konjunkturbericht der Industrie- und Handelskammern in Berlin-Brandenburg bestätigt, dass die Wirtschaft in der Metropolregion den Tiefpunkt, auf den der Konjunkturklimaindex im Herbst gefallen war, hinter sich gelassen hat (siehe S. 14). Die Geschäftslage der Unternehmen habe sich verbessert, heißt es im Bericht: „Angesichts der äußerst pessimistischen Erwartungen, die zu Beginn des vierten Quartals das Bild dominierten, ist das eine erfreuliche Entspannung der Lage.“ Die Berliner Wirtschaft

blicke weit weniger skeptisch als noch im Herbst auf das kommende Halbjahr – mit besseren Geschäften rechnen aktuell 23 Prozent der Betriebe, vor vier Monaten waren es nur neun Prozent.

„Das alles fällt nicht vom Himmel, das ist harte Arbeit, die wir gezielt unterstützen“, sagt Staatssekretär Biel. „Für den Neustart nach Corona haben wir gemeinsam mit der IHK und vielen Partnern ein 330-Millionen-Förderprogramm aufgelegt, und dieses läuft 2023 weiter. Dazu kommen gut 425 Millionen Euro für Liquiditätshilfen, die Heizkostenhilfe für Öl, Kohle und Pellets, von der auch Gewerbetreibende profitieren, und das bald startende Energiekosten-Zuschussprogramm für KMU – insgesamt eine Dreiviertelmilliarde Euro als Schutzschirm und klares Bekenntnis zum Wirtschaftsstandort.“ Dass sich die Wirtschaft in Berlin noch vergleichsweise gut in den Krisen behauptet, bestätigt für Wirtschaftssenator Stephan Schwarz „die besondere Resilienz unseres Standorts“.

#### Schocks aushalten

Ökonomische Resilienz, so die Definition von Experten der Bertelsmann Stiftung, sei „die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, vorbereitende Maßnahmen zur Krisenbewältigung zu ergreifen, unmittelbare Krisenfolgen abzumildern und sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen“. Und unternehmerische Resilienz ist nach Gablers Wirtschafts-





lexikon „die Eigenschaft eines Unternehmens, externe Schocks oder Verwerfungen der sozialen, wirtschaftlichen oder politischen Rahmenbedingungen anzupassen“. Zwischen Resilienz und Robustheit unterscheidet der Wirtschaftswissenschaftler Markus Brunnermeier und vergleicht Resilienz mit dem Schilf, das im Sturm nachgibt, aber wieder zurückfedert, das sich biegt, aber nicht bricht – im Gegensatz zur robusten Eiche, die dem Sturm bewegungslos trotzt oder, wenn er stärker wird, umfällt.

Resilient ist ein Unternehmen, wenn es zum Beispiel auf Digitalisierung setzt, auf einem expandierenden Markt unterwegs ist und strukturell wächst – wie die FinTech-Gruppe Raisin mit eigener Bank und ihren Geldanlage-Plattformen (siehe S. 24). Wenn es Produkte und Dienstleistungen im Portfolio hat, die vor allem von der öffentlichen Hand nachgefragt werden – wie die Harbauer Umwelttechnik (siehe S. 26). Oder wenn es gefragte Medizintechnik anbietet und Wert auf Qualität und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten legt – wie Limmer Laser (siehe S. 27).

Was früher als Schwäche und Nachteil der Berliner Wirtschaft ausgelegt wurde, erweist sich schon länger als Stärke und Vorteil: Die zahlreichen kleinen und mittleren Unternehmen und ein buntes Puzzle an Branchen statt eines dominanten Industriesektors sorgen in ihrem Zusammenspiel für eine Dynamik, die auch gegen Krisen besser schützt. Staatssekretär Michael Biel erlebt die lokale Wirtschaft als wendig und innovationsfreudig, „was sicherlich mit unserer Innovations- und Kreativlandschaft zusammenhängt und mit der Sogwirkung unserer Stadt auf Talente“.

Zur wachsenden Resilienz der Wirtschaft trägt auch die IHK bei. „Die IHK tut ihr Bestes, die Berliner Mitgliedsunternehmen gerade auch in Krisenzeiten zu unterstützen – im Service genauso wie im Bereich der politischen Interessenvertretung“, sagt IHK-Vizepräsidentin Sonja Jost. „Hier ist das Ziel, dass die Politik die Situation der Unternehmen versteht und möglichst schnell, effektiv und unbürokratisch Verbesserungen herbeiführt – zum Beispiel durch die Ausarbeitung und Anpassung der Hilfsmaßnahmen zur Abfederung der gestiegenen Energiekosten.“ Damit die IHK die Sorgen und Nöte der Betriebe adressieren kann, sei es auch so wichtig, „dass möglichst viele Unternehmen Feedback an die IHK geben – zum Beispiel über die Teilnahme an themenspezifischen Umfragen“.

#### PLUS Punkte

- 1 2022 wuchs Berlins Wirtschaft um 2,5 Prozent
- 2 Die Hauptstadt ist Spitze bei neuen Jobs
- 3 Innovationen, Kreativität und Sogwirkung auf Talente gegen die Krise
- 4 Land stützt Unternehmen mit 750 Mio. Euro



#### IHK-Kontakt zum Thema Kriegsfolgen

Zu Fragen, die sich infolge des Kriegs in der Ukraine ergeben, können Unternehmen sich an die IHK wenden: [energiekrise@berlin.ihk.de](mailto:energiekrise@berlin.ihk.de)



*Geopolitische Spannungen treffen uns hart, und es ist absehbar, dass sie eher zu- als abnehmen.*

**Sonja Jost**  
IHK-Vizepräsidentin

Die IHK informiere ihre Mitgliedsunternehmen mit Übersichtsmaterial zu den aktuell wichtigsten Themen und führe zahlreiche Info-Veranstaltungen durch, die zur Stärkung der langfristigen Widerstandsfähigkeit beitragen sollen. So werde beispielsweise zu Fördermitteln im Bereich Energieeffizienz und zu Energie- und Umweltmanagement-Systemen beraten.

„Außerdem“, so Vizepräsidentin Jost, „hat die IHK seit März vergangenen Jahres einen anlassbezogenen Newsletter zu bundes- und landespolitischen Maßnahmen zur Bewältigung der Energiekrise sowie ein Postfach für Fragen der Unternehmen zu den Auswirkungen des Ukraine-Kriegs eingerichtet – ähnlich wie bereits zur Hochphase der Corona-Pandemie.“ Die Liste könne man noch lange so weiterführen. „Ich selbst bin immer wieder beeindruckt davon, was die Kolleginnen und Kollegen aus Haupt- und Ehrenamt über ihr Tagesgeschäft hinaus alles auf die Beine stellen und mit welchem großem Engagement sie sich für unsere Unternehmen einsetzen.“

#### Sorge vor geopolitischen Spannungen

Die Berliner Politik habe viele Unternehmen in vielen Krisen tatkräftig unterstützt, erkennt die IHK-Vizepräsidentin an. Jetzt müsse sie sich auf eine weitere mögliche Krise einstellen. Berlin sei als Exportregion stark auf stabile internationale Beziehungen angewiesen, sagt Sonja Jost. „Deshalb treffen uns geopolitische Spannungen hart, und es ist heute schon absehbar, dass sie eher zu- als abnehmen, beispielsweise mit China.“ Die Politik, sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene, sei nun gefordert, auf die damit verbundenen Probleme zu reagieren und Lösungen zu finden. „Eine Neuausrichtung der Außenwirtschaftspolitik, die die Erhöhung der Resilienz der Wirtschaft zur Folge hat, ist dringend notwendig.“

Je besser das Zusammenspiel von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft funktioniert, desto höher fällt auch die urbane Resilienz aus, die eine Stadt nachhaltiger und zukunftssicherer macht. Dass beispielsweise die Strom-, Wasser- und Energieversorgung derzeit in Berlin gewährleistet ist, führt Wirtschaftsstaatssekretär Michael Biel auch auf die Energiespar-Anstrengungen der Einwohnerschaft und der Unternehmen zurück. „Hier zeigt sich wieder: Herausforderungen geht man am besten gemeinsam an.“ Für die langfristige Versorgungssicherheit sei es notwendig, „die Transformation und den Ausbau erneuerbarer Energien konsequent voranzutreiben – zusammen mit der Berliner Wirtschaft“. ■



400

Partnerbanken in 30 Ländern hat Raisin. Insgesamt betreut das FinTech 30 Mrd. Euro von 850.000 Kunden.

# Agil am Markt

Das FinTech Raisin ist auch in schwierigen Zeiten gewachsen – durch Kapitalgeber, Fusionen und Übernahmen. Diversifikation und Schnelligkeit sind gefragt

**B**ekannt wurde das vor über zehn Jahren gegründete FinTech-Unternehmen Raisin durch seine Geldanlage-Plattform WeltSparen: Über die können Kunden ihr Ersparnis bei Banken im europäischen Ausland anlegen, die für Tages- oder Festgeld mehr Zinsen zahlen als deutsche Institute. Das Geschäftsmodell überzeugte schnell Investoren wie den Wagniskapitalgeber und PayPal-Mitgründer Peter Thiel, die Deutsche Bank oder das US-Finanzinstitut Goldman Sachs, die dem Start-up mit zig Millionen Euro unter die Arme griffen. Damit konnte Raisin ein rasantes Wachstum hinlegen.

## Eine eigene Bank

Heute hat das Unternehmen über 850.000 Kunden und arbeitet in rund 30 Ländern mit etwa 400 Partnerbanken zusammen. „Ende des vergangenen Jahres haben wir die Marke von 30 Milliarden Euro in vermittelten Spareinlagen überschritten“, sagt Raisin-CFO und -Mitgründer Dr. Frank Freund. 2019 übernahm Raisin die Frankfurter MHB-Bank, die seitdem als Raisin Bank AG firmiert und eine hundertprozentige Tochter der Raisin GmbH ist. „Mit der Übernahme haben wir unsere Wertschöpfungskette umfassend erweitert, indem wir die Infrastruktur für das Kerngeschäft durch unsere eigene Bank abdecken können“, erläutert Geschäftsführer Freund. „Wir sind damit in diesem Bereich nicht weiter auf externe Partner angewiesen – zusätzlich bietet die Bank diese Infrastruktur und damit verbun-

dene Dienstleistungen auch anderen Technologie-Unternehmen an.“

Schlagzeilen machte 2021 die Fusion mit dem Hamburger Konkurrenten Deposit Solutions, der damit die Anlageplattform Zinspilot einbrachte. „Die Integration von Deposit Solutions in Raisin war ein logischer Schritt, denn während Raisin Vorreiter im B2C-Bereich der Sparprodukte war, lag die Stärke von Deposit Solutions primär auf der B2B-Seite“, sagt Frank Freund. Die Fusion der beiden eigenständigen Unternehmen zu einem der größten Open-Banking-FinTechs in Europa sei also die Fusion zweier komplementärer Unternehmen gewesen. „Neben der Konsolidierung eines Wettbewerbers war für die Beschleunigung unseres Wachstums aber vor allem die Zinswende von Bedeutung, durch die wir gegenüber dem Gehalts- und Girokonto, auf dem Verbraucherinnen und Verbraucher den größten Teil ihres Geldes unverzinst liegen lassen, ein langfristiges, nachhaltiges und konkurrenzfähiges Angebot anbieten können.“

Das Angebot beschränkt sich schon lange nicht mehr auf die Vermittlung von Tages- oder Festgeldern, sondern ist ausgeweitet worden auf ETF-basierte Investment- und Vorsorgeprodukte. Auch Finanzinstitute nutzen inzwischen die Raisin-Plattform für eigene Marktplätze, wie beispielsweise die Deutsche Bank mit ihrem Deutsche Bank Zinsmarkt. „Wir sind durch die breite Aufstellung des Unternehmens und die stetige Erweiterung der Wertschöpfung sehr resilient gegen Krisen“, sagt Geschäftsführer Freund. „Aktuell profitieren wir in der Produktkategorie, die den Kern unseres Geschäfts ausmacht, von der Zinswende.“ Sparprodukte wie Tages- und Festgelder hätten seit dem Ansteigen der Zinsen durch die Leitzinserhöhungen stark an Attraktivität in allen Märkten gewonnen. „Auch im B2B-Geschäft, also auf der Seite der Banken, die ihre Produkte auf unserer Plattform anbieten oder Kundengelder über diese einsammeln möchten, sehen wir eine konstant steigende Nachfrage.“

Dass sein Unternehmen so gut durch die Krisen kommt, führt Raisin-CFO Frank Freund nicht nur auf das Wachstum und die Diversifikation über verschiedene Produkte, Dienstleistungen und Märkte zurück, sondern auch auf seine Beschäftigten: „Unser engagiertes Team schafft es, sich schnell jeder Marktsituation anzupassen und stetig das Produkt und die Marke zu optimieren – das alles festigt unsere Stellung im Markt und beschert unserem Geschäftsmodell eine starke Resilienz.“ ■

”

Aktuell profitieren wir im Kern unseres Geschäfts von der Zinswende.


Dr. Frank Freund



Gut vernetzt  
Sie finden Dr. Frank Freund auf LinkedIn über den QR-Code:





A portrait of Dr. Frank Freund, a man with a beard and mustache, wearing a grey herringbone blazer over a light blue shirt. He is smiling and has his arms crossed. The background is a blurred outdoor setting.

Raisin-CFO  
Dr. Frank Freund  
setzt auf sein  
flexibel agierendes  
FinTech-Team





Geschäftsführer  
Axel Bernstorff  
trotzt mit der  
Harbauer GmbH  
aktuellen Krisen



**Gut vernetzt**  
Der QR-Code führt zu  
Axel Bernstorff auf  
LinkedIn:



**60**

**umwelttechnische  
Anlagen** betreut  
das Unternehmen in  
Deutschland.

# Saubereres Wasser weltweit

Umwelttechnik-Spezialist  
Harbauer arbeitet überwiegend  
im öffentlichen Auftrag.  
Trinkwasserschutz ist losgelöst  
von Konjunkturverläufen

**D**ie Harbauer GmbH saniert Grundwasser sowie Fluss- und Seegewässer. Sie bereitet Trink- und Prozesswasser auf, reinigt Luft und – gemeinsam mit der Berliner Stadtreinigung – auch Böden, Bauschutt oder Schlämme. Rund 60 umwelttechnische Anlagen unterschiedlicher Größenordnung betreut und wartet das Unternehmen bundesweit – 50 davon sind selbst errichtet, für den Rest gibt es Betreiberverträge. „Wir fahren die Anlagen – von kleinen Container-Einheiten bis zu Großanlagen in entsprechenden Hallen – mit voll ausgestatteten Werkstattfahrzeugen an“, erklärt Geschäftsführer Axel Bernstorff, „damit die meisten Betriebs- und Wartungsarbeiten oder Reparaturen direkt vor Ort durchgeführt werden können.“

Wenn die Umwelttechnik von Harbauer zum Einsatz kommt, geht es vor allem um kontaminiertes Grundwasser an alten Industriestandorten oder auf den Flächen ehemaliger Chemie- und Pharmaunternehmen. Aber auch um Pestizid-Kontaminationen im Umfeld von Trinkwasserschutzgebieten. Zunehmend würden, so Harbauer-Chef Bernstorff, Prozesswasser-Anlagen nachgefragt, die das Recycling von Abwasser hin zu nutzbarem Brauchwasser ermöglichen. „Unsere Einsatzschwerpunkte sind die neuen Bundesländer, Norddeutschland und der Düsseldorf-Raum.“

Beauftragt wird Harbauer zumeist von Bund, Ländern und Kommunen, weil die Kontaminationen meist Jahrzehnte zurückliegen, die Werke, die sie verursacht haben, nicht mehr existieren oder sie zu DDR-Zeiten in staatlicher Hand lagen. „Da unsere Kundschaft in erster Linie die öffentliche Hand ist und wir in der Regel langfristige Aufträge abarbeiten, sind wir bislang relativ gut durch die Krisen gekommen“, sagt Bernstorff. Die Expertise der Berliner bei der Beseitigung von Schadstoffen aus dem Wasser, speziell Arsen und Fluorid, ist auch in Indien und Kenia gefragt, wo Harbauer bereits diverse Trinkwasseraufbereitungsanlagen gebaut hat.

Das wirtschaftliche Engagement für eine saubere Umwelt, davon ist Axel Bernstorff überzeugt, trägt maßgeblich zur Resilienz seines Unternehmens bei. „Schließlich sind die von uns betriebenen Anlagen fast immer im Zusammenhang mit dem Schutz von Trinkwasser-Ressourcen zu sehen – die Abschaltung dieser Anlagen hätte eine drohende Verunreinigung der angrenzenden Grundwasserkörper zur Folge.“ Und die stünden für die Trinkwasserversorgung dann nicht mehr zur Verfügung. ■



# Flexibel in der Lieferkette

Limmer Laser fertigt hochpräzise Medizintechnik. Damit Kunden verlässlich versorgt werden können, müssen sich die Adlershofer gegen Ausfälle bei Bauteilen absichern

**A**uf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von medizinischer Lasertechnik und dem damit verbundenen Zubehör ist die Limmer Laser GmbH spezialisiert. Die in Adlershof produzierten Lasergeräte erlauben eine hochpräzise Chirurgie, die Kundschaft des Unternehmens reicht von großen Universitätskliniken bis hin zu spezialisierten Privatpraxen. Weil Limmer Laser auf eine optimale Produktqualität setzt und deshalb auf verlässliche Lieferanten angewiesen ist, muss sich das Unternehmen in Krisenzeiten so resilient wie möglich aufstellen.

Einen großen Teil der krisenbedingten Probleme habe man durch vorausschauende Planung abfangen können, sagt Geschäftsführer Björn-Frederic Limmer. „Vor allem auf die gestörten Lieferketten mussten wir sehr flexibel reagieren: Gab es manche Teile nicht mehr, mussten Alternativen oder neue Fertigungswege wie 3D-Druck gefunden werden, und wurden Teile verspätet geliefert, haben wir mit unseren Kunden Lösungen gefunden, das abzufedern.“ Hilfreich sei dabei nicht nur die jahrzehntelange Erfahrung im Geschäft gewesen, sondern auch die Struktur des Unter-

nehmens, wodurch man schnell reagieren könne. „Letztlich konnten wir durch kluge Lösungen sogar deutlich wachsen und oft schneller liefern als der Wettbewerb.“

## Wachsendes Auslandsgeschäft

50 Prozent des Geschäfts von Limmer Laser wird im Inland gemacht, die andere Hälfte im Ausland. „Der deutsche Markt ist für uns sehr wichtig, um nah am OP zu sein und so die täglichen Einsätze unserer Produkte perfekt zu kennen“, so Limmer. Das Auslandsgeschäft, in dem über Händler verkauft wird, sei ein wichtiges Standbein, das in Zukunft weiter wachsen werde. „Zur Resilienz gehört für uns maßgeblich, Schwankungen in einzelnen Bereichen durch andere ausgleichen zu können.“

Das wichtigste Gerät im Limmer-Laser-Portfolio ist der CO<sub>2</sub>-Laser Unilas Touch, mit dem in HNO, Gynäkologie und Dermatologie operiert wird. „Darüber hinaus wird zunehmend unser neuer Diodenlaser Diolas Newton nachgefragt, der beispielsweise bei Krampfadern, in der Proktologie oder Urologie zum Einsatz kommt.“ Die Geräte, die ständig weiterentwickelt werden, sollen gut bedienbar, modern und vor allem leise sein – „das geht mit neuester Technologie wesentlich besser als früher“. Qualität und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten trügen zur Resilienz maßgeblich bei: „Deshalb werden wir weiterempfohlen.“ ■

”

*Wir mussten Alternativen oder neue Fertigungswege wie 3D-Druck finden.*

**Björn-Frederic Limmer**



## Gut vernetzt

Das Unternehmen finden Sie auf LinkedIn unter dem QR-Code:



*Björn-Frederic Limmer ist Geschäftsführer von Limmer Laser*

