

**Kleine Anfrage zur schriftlichen Beantwortung  
gemäß § 46 Abs. 1 GO LT  
mit Antwort der Landesregierung**

Anfrage des Abgeordneten Marcel Scharrelmann (CDU)

Antwort des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Bauen namens der Landesregierung

**Ist bei der Neuausschreibung der Repräsentanz des Landes Niedersachsen in den USA alles mit rechten Dingen zugegangen?**

Anfrage des Abgeordneten Marcel Scharrelmann (CDU), eingegangen am 24.03.2026 - Drs. 19/10248, an die Staatskanzlei übersandt am 30.03.2026

Antwort des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Bauen namens der Landesregierung vom 04.05.2026

**Vorbemerkung des Abgeordneten**

Ausweislich der Berichterstattung in der *Hannoverschen Allgemeinen Zeitung* vom 09.01.2026 hatte das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Bauen (MW) in 2025 den Vertrag mit der Deutsche Messe AG über den Betrieb der Repräsentanz des Landes Niedersachsen in den USA nicht verlängert und diesen stattdessen an das Unternehmen OCO Global vergeben.<sup>1</sup>

**1. Ist es zutreffend, dass der Vertrag mit der Deutsche Messe AG 2025 nicht verlängert wurde? Wenn ja, warum?**

Der Vertrag mit der Deutschen Messe AG endete zum 30.11.2025 nach einer vierjährigen Laufzeit. Eine weitere Verlängerung war nicht möglich. Eine neue Ausschreibung der Dienstleistung wurde daher erforderlich.

**2. Trifft es zu, dass die Ausschreibung bezüglich des Betriebs der Repräsentanz des Landes Niedersachsen im August 2025 erfolgte und dann wenige Tage vor Fristende im September um eine Woche verlängert wurde? Wenn ja: Weshalb wurde der Ausschreibungszeitraum verlängert, und welche Angebote lagen bis zum Zeitpunkt der Verlängerung vor?**

Die Vergabeunterlagen wurden Ende Juni 2025 an das Logistik Zentrum Niedersachsen (LZN) übersandt und dort im Laufe des Juli 2025 geprüft. Die Ausschreibung wurde am 08.08.2025 im Vergabeportal des Landes veröffentlicht. Die Angebotsfrist lief bis zum 11.09.2025 und wurde am 08.09.2025 um eine Woche bis zum 18.09.2025 verlängert.

Zum Zeitpunkt der Verlängerung lagen Angebote vor. Es gab eine Bieterfrage mit der Bitte um Fristverlängerung, die über das LZN anonymisiert an das Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Bauen (MW) weitergeleitet wurde. Im MW war daher nicht ersichtlich, wer die Bieterfrage eingereicht hat. Das MW hat die Fristverlängerung gewährt, die für alle am Bieterverfahren teilnehmende Bieter gleichermaßen gilt. Der Auftraggeber ist befugt, über eine Verlängerung der Angebotsfrist im Rahmen seines Ermessensspielraums zu entscheiden.

---

<sup>1</sup> <https://www.haz.de/der-norden/streit-um-usa-vertretung-niedersachsen-setzt-seinen-mini-botschafter-vor-die-tuer-CRCLFLR5HBDFFFRMNZQDRPIC2U.html>

**3. Wann genau wurde die vorgenannte Ausschreibung gegebenenfalls verlängert, und wann ist das Angebot des eingangs benannten Unternehmens eingegangen?**

Das Angebot ist am 05.09.2025 eingegangen.

Ergänzend wird auf die Antwort zu Frage 2 verwiesen.

**4. Hat es im Zusammenhang mit der Ausschreibung zwischen Angehörigen des MW und Vertreterinnen und Vertretern des besagten Unternehmens Kontakte, beispielsweise Treffen oder Videokonferenzen, gegeben?**

Es hat im Zusammenhang mit der Ausschreibung keine Kontakte zwischen dem MW und OCO Global GmbH gegeben.

**5. Kann ausgeschlossen werden, dass in Telefonkonferenzen zwischen Mitarbeitern des MW und Vertreterinnen und Vertretern des besagten Unternehmens Abstimmungen über konkrete Inhalte des Ausschreibungsverfahrens erfolgt sind?**

Ja. Es wird auf die Antwort zu Frage 4 verwiesen.

**6. Trifft es zu, dass die Bewertung der Angebote des Ausschreibungsverfahrens durch eine Jury erfolgte, die ausschließlich aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des MW bestand?**

Ja.

**7. Sollte es eine Bewertungsjury gegeben haben, wie war diese konkret zusammengesetzt?**

Die Jury setzte sich aus Mitarbeitenden der Bereiche Ansiedlung und Außenwirtschaft des MW zusammen.

**8. Wie lautet die aktuelle bzw. jüngst erfolgte Ausschreibung für die Stelle der Repräsentantin / des Repräsentanten Niedersachsens in den USA?**

Die Anforderungen für die/den von dem Auftragnehmer eingesetzte Repräsentantin / eingesetzten Repräsentanten ergeben sich aus der Leistungsbeschreibung, Allgemeiner Teil (Teil A), Nummer 1.13, Ziffern 5 bis 8.

Danach hat die Repräsentantin / der Repräsentant

1. ein abgeschlossenes Hochschulstudium, vorzugsweise im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsförderung, Marketing, Politikwissenschaften oder Rechtswissenschaften vorzuweisen und
2. mindestens drei Jahre Berufserfahrung in der wirtschaftlichen Beratung wie z. B. Wirtschaftsförderung, Wirtschafts- und Politikberatung, wirtschaftsbezogenes Standortmarketing, Wirtschaftsverbände, öffentliche Verwaltung mit Wirtschaftsbezug, Handelskammer, davon mindestens zwei Jahre im internationalen Kontext, vorzugsweise in den USA, nachzuweisen.

Des Weiteren hat die Repräsentantin / der Repräsentant

3. Erfahrung in der Organisation und Durchführung von wirtschaftsbezogenen Veranstaltungen und politisch begleiteten Delegationsreisen sowie
4. folgende Sprachkenntnisse nachzuweisen: Deutsch und Englisch verhandlungssicher, davon eine Sprache als Muttersprache, die jeweils andere Sprache entsprechend dem Sprachniveau „C1“.

**9. Wie lauteten die vorherigen Ausschreibungen?**

Die vorherigen Ausschreibungen waren wortgleich, lediglich der Bereich Rechtswissenschaften wurde in der aktuellen Ausschreibung als mögliches Hochschulstudium zusätzlich aufgenommen.

**10. Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in Chicago hat dem Vernehmen nach eine Rüge zu dieser Ausschreibung erteilt: Trifft dies zu, und wie wurde seitens der Vergabekammer und/oder der Landesregierung damit umgegangen?**

Ein Bieter hat am 31.10.2025 eine Rüge eingereicht. Das LZN als zuständige Stelle hat die Rüge geprüft und mit Schreiben vom 03.11.2025 als unbegründet abgewiesen.

**11. Ist es zutreffend, dass das Konzept für den Betrieb der Repräsentanz vom beauftragten Unternehmen mit 588 Punkten, das Konzept der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer mit 425 Punkten bewertet wurde, obwohl die Deutsch-Amerikanische Handelskammer verschiedene Auslandsrepräsentanzen in den USA leitet, das besagte Unternehmen nicht?**

Dies ist zutreffend, wobei die Anzahl der bereits vorhandenen Auslandsrepräsentanzen der Bieter in den USA kein Kriterium für die Bewertung der Konzepte war.

**12. Mit welchen Maßnahmen plant das beauftragte Unternehmen den Wirtschafts- und Investitionsstandort Niedersachsen in den USA zu bewerben und bekannt zu machen, und warum überzeugten diese gegebenenfalls mehr als die Maßnahmen der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer?**

Die Ausschreibung des Landes Niedersachsen priorisierte neben der Exportförderung ausdrücklich die Ansiedlungsförderung (FDI-Akquise). OCO Global wurde als Partner gewählt, da beide Aufgaben - Investorengewinnung und Exportförderung - gleichwertig und aus einer Hand abgebildet werden. Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammer(n) haben qua institutionellem Auftrag primär einen exportorientierten Ansatz zur Unterstützung der deutschen Wirtschaft im Ausland und stützen sich dabei auf ein Netzwerk aus Mitgliedschaftsstrukturen und Kammerdiensten. OCO Global hingegen operiert als spezialisiertes internationales Wirtschaftsförderungs- und Investmentberatungshaus mit einem proaktiven, datengetriebenen Ansatz, der neben der Beratung bei der Markterschließung explizit auf die Gewinnung von Neuinvestitionen für Standorte ausgerichtet ist - und damit der in der Leistungsbeschreibung geforderten ausgewogenen Balance aus Investoren- und Exportförderung besser entspricht.

OCO Global verfolgt einen integrierten Ansatz aus wirtschaftsbezogenem Standortmarketing, aktivem Netzwerkmanagement und institutioneller Verankerung. Das Land Niedersachsen wird in den USA durch ein umfassendes Portfolio datenbasierter Analysen und zielgruppenspezifischer Kommunikationsmaßnahmen positioniert. Dazu zählen maßgeschneiderte Marketingmaterialien und SWOT- und Benchmark-Analysen zur Herausarbeitung der niedersächsischen Alleinstellungsmerkmale (USPs) gegenüber Wettbewerbsstandorten sowie zielgerichtete Social Media-Kampagnen auf LinkedIn und weiteren Plattformen. Auf Messen, Fachkongressen und Delegationsveranstaltungen tritt OCO Global aktiv als Gesicht Niedersachsens auf, mit Vorträgen, Investment-Cases und Diskussionsbeiträgen. OCO Global verfügt bereits über ein umfassendes Netzwerk zu US-staatlichen Akteuren, Wirtschaftsförderungsagenturen, Kammern, Verbänden, Hochschulen und relevanten Branchenclustern. Im Rahmen der Repräsentanztätigkeit wird dieses Netzwerk systematisch auf Niedersachsen ausgerichtet. Durch branchen- und regionsspezifische Korridore zwischen US-Clustern und niedersächsischen Fokusbranchen (erneuerbare Energien / Wasserstoff, Automotive, Life Sciences, Batterietechnologie, Agrar- und Ernährungswirtschaft) werden Multiplikatoren, Unternehmen und Forschungseinrichtungen beider Seiten gezielt verknüpft. Aufgrund verschiedener Mitgliedschaften in amerikanischen Verbänden und Wirtschaftsfördereinrichtungen verfügt OCO Global über ein umfassendes Netzwerk und Zugang zu lokalen Wirtschaftsförderungsexperten in Countys, Städten und Gemeinden der gesamten USA. Als Partner der European American Chamber of Commerce (EACC)

mit über 750 Mitgliedsunternehmen in europäischen und US-amerikanischen Chapters steht zudem eine wirkungsstarke Plattform für transatlantische Geschäftsanbahnungen zur Verfügung.

Zu der Frage, warum die Maßnahmen des beauftragten Unternehmens mehr überzeugen als die des unterlegenen Bieters, wird ergänzend auf die Antwort zu Frage 11 verwiesen.

**13. Wie und mit welchen Maßnahmen plant das beauftragte Unternehmen potenzielle US-amerikanische Investoren für den Standort Niedersachsen zu identifizieren und zielgerichtet anzusprechen, und warum überzeugen diese gegebenenfalls mehr als die Maßnahmen der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer?**

OCO Global setzt bei der Identifizierung potenzieller Investoren auf einen mehrstufigen, vollständig datenbasierten Prozess, der über die Möglichkeiten einer mitgliedschaftsbasierten Kammerstruktur hinausreichen dürfte. Zum einen kommt dabei eine von OCO Global über viele Jahre entwickelte und kontinuierlich weiterentwickelte Business-Intelligence-Datenbank mit Daten zu über 12 Millionen international expandierenden Unternehmen zum Einsatz. Des Weiteren wird ein innovatives KI-gestütztes Tracking von Investitionssignalen genutzt. So werden firmenspezifische Investitionssignale (z. B. Finanzierungsrunden, Stellenausschreibungen, M&A-Aktivitäten, Pressemeldungen zu Wachstum und Expansion) automatisiert getrackt und in Echtzeit ausgewertet. Unternehmen werden so identifiziert, bevor Wettbewerbsstandorte überhaupt Kenntnis von deren Investitionsabsichten haben. Ergänzt wird die Datenbank durch Zugang zu weiteren speziell auf die Außenwirtschaft ausgerichteten Datenbanken. Auf Basis dieser Dateninfrastruktur erfolgt die Investorenansprache in einem definierten Stufenprozess über branchenspezifische Longlists, individuelle Kurzprofile mit Nutzenargumentation für Niedersachsen, mit dem Ministerium abgestimmte Shortlists zur individualisierten Direktansprache auf Entscheider-Ebene, dem telefonischem Nachfassen bis hin zu persönlichen Folgeterminen. Daneben betreut OCO Global bereits Wirtschaftsförderungsmandate auf beiden Seiten des Atlantiks - sowohl für europäische als auch für US-amerikanische Bundesstaaten (Missouri, Maryland, New York) in Europa. US-Unternehmen, die OCO im Rahmen dieser Mandate bei ihrer Expansion nach Europa begleitet, stellen direkte potenzielle Investoren für Niedersachsen dar - mit bereits etabliertem Kontakt und vorhandener Vertrauensbasis.

Ergänzend wird auf die Antworten zu den Fragen 11 und 12 verwiesen.

**14. Wie und gegebenenfalls mit welchen Maßnahmen sollen niedersächsische Unternehmen beim Markteintritt in den USA von dem beauftragten Unternehmen betreut und begleitet werden? Wie sollen bereits in den USA aktive niedersächsische Unternehmen vor Ort unterstützt werden, und warum überzeugen diese etwaigen Unterstützungsmaßnahmen gegebenenfalls mehr als die Maßnahmen der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer?**

OCO Global begleitet niedersächsische Unternehmen in einem bewährten Drei-Phasen-Modell: Phase 1 - Markt- und Risikoanalyse: Analyse der US-Marktbedingungen, Wettbewerbsanalyse, branchenspezifische Wertschöpfungsketten, explizite Risikofolgenabschätzung (Zölle, Buy-American-Regelungen, regulatorische Besonderheiten). Phase 2 - Individuelle Markteintrittsstrategie: Gemeinsame Erarbeitung einer unternehmensspezifischen Strategie inklusive Präsentationsmaterialien, Unternehmensstory, Identifikation relevanter US-Marktsegmente und Anpassung von Kommunikations- und Vertriebsansätzen an die US-Marktgegebenheiten. Mögliche Eintrittsformen (Distribution, Partnerschaft, Joint Venture, Niederlassung) werden unternehmensspezifisch bewertet. Phase 3 - Aktive Geschäftsanbahnung: Kontaktanbahnung zu Geschäftspartnern, Händlern und Kunden, Organisation von B2B-Kooperationsgesprächen.

Für niedersächsische Unternehmen, die bereits in den USA tätig sind, stellt OCO Global laufende Unterstützung bereit: kontinuierliche Rückmeldung zu regulatorischen Änderungen und Markttrends, Vermittlung von Fachdienstleistern in den Bereichen Recht, Steuern und Personal, Zugang zu branchenspezifischen Experten sowie auf Wunsch Standortanalysen für eine mögliche Erweiterung oder Verlagerung von US-Aktivitäten. Alle Leistungen sind gleichermaßen für exportorientierte Ersteinsteiger wie für bereits vor Ort aktive Unternehmen nutzbar.

Ergänzend wird auf die Antworten zu den Fragen 11 und 12 verwiesen.

**15. Auf welchem Weg plant das beauftragte Unternehmen gegebenenfalls konkrete Bedarfe/Projekte, die für niedersächsische Unternehmen interessant sein könnten, in den USA zu identifizieren, wie sollen diese an passende niedersächsische Unternehmen herangetragen werden, und warum überzeugte dieser Weg gegebenenfalls mehr als der der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer?**

OCO Global identifiziert relevante Exportchancen und Projektbedarfe durch eine strukturell verankerte, permanente Marktpräsenz in den USA. Da OCO Global gleichzeitig US-Bundesstaaten bei der internationalen Vermarktung berät und europäische Regionen beim Markteintritt in die USA begleitet, verfügt das Unternehmen über ein duales Marktverständnis und kennt die Nachfrage- und Angebotsseite des transatlantischen Wirtschaftskorridors aus erster Hand. OCO Global betreibt daher ein aktives, datengestütztes Markt-Scouting im Auftrag Niedersachsens.

Identifizierte Projekte und Bedarfe werden an niedersächsische Unternehmen über regelmäßiges Reporting (monatlich sowie ad hoc) an das Ministerium bzw. Invest in Niedersachsen zur weiteren Veranlassung, vierteljährliche Lageberichte mit konkreten Handlungsempfehlungen zu sektoralen und politischen Entwicklungen, individuelle Branchen-Briefings und B2B-Matchmaking durch zuständige Sektormanager in direktem Austausch mit Clustern, Verbänden und Wirtschaftsförderungen in Niedersachsen sowie Social-Media-Kampagnen, die auf konkrete Potenziale aufmerksam machen, herangetragen.

Ergänzend wird auf die Antwort zu Frage 12 verwiesen.

Zu der Frage, warum der Weg des beauftragten Unternehmens mehr überzeugte als der des unterlegenen Bieters, wird ergänzend auf die Antwort zu Frage 11 verwiesen.

**16. Weshalb wurde der Sitz der Repräsentanz von Chicago nach New York verlegt?**

Die neue Betreiberin OCO Global GmbH verfügt über eine Niederlassung in New York, sodass dort auch der Sitz der neuen Repräsentanz liegt.

**17. Ist der Betrieb der Repräsentanz in New York wirtschaftlicher als der Betrieb der Repräsentanz in Chicago?**

Der Betrieb der Repräsentanz in New York ist um knapp 30 000 Euro/p.a. günstiger als der Betrieb der Repräsentanz in Chicago.

**18. Trifft es zu, dass das beauftragte Unternehmen die niedersächsische Repräsentanz in China (Shanghai) betreibt?**

Ja. Das Land Niedersachsen, vertreten durch das MW, hat seit dem 01.01.2020 einen Dienstleistungsvertrag mit der OCO Global GmbH, Frankfurt, zur Führung der Repräsentanz des Landes Niedersachsen in China am Standort Shanghai.

**19. Trifft es zu, dass kurz nach dem Vergabeverfahren bezüglich der Repräsentanz in den USA ein Mitarbeiter des MW eine zweiwöchige Dienstreise nach China unternommen hat? Wenn ja: In welchem Rahmen sind dabei gegebenenfalls Reisekosten von dem Unternehmen übernommen worden, welches die niedersächsische Repräsentanz in China betreibt?**

Vom 10. bis 21.11.2025 hat ein Mitarbeiter aus dem Bereich Ansiedlung des MW eine Dienstreise zur Repräsentanz nach China unternommen. Ziel der Reise war es, die durch den Repräsentanten

akquirierten potenziellen Investoren zu besuchen und weitere Schritte einer Ansiedlung in Niedersachsen zu erörtern. Im Zuge dieser Reise wurden elf chinesische Unternehmen besucht. Des Weiteren gab es einen Austausch mit dem Handelsministerium der Provinz Anhui - Partnerprovinz des Landes Niedersachsen - zum Thema Wasserstoffwirtschaft.

Die Reisekosten des Mitarbeiters (Flug, Hotel) wurden vom MW übernommen. Die gemeinsamen Reisekosten des Mitarbeiters sowie des Repräsentanten vor Ort (Fahrtkosten für Unternehmensbesuche) sind aus dem Repräsentanzbudget des MW beglichen worden, das der Repräsentanz im Rahmen des Dienstleistungsvertrages für Reisekosten in China zur Verfügung gestellt wird.

**20. Ist beabsichtigt, den Anbieter des Betriebs der Repräsentanz Niedersachsens in Japan zu wechseln?**

Es gibt derzeit keine Veranlassung, den Anbieter des Betriebs der Repräsentanz in Japan während der aktuellen Laufzeit zu wechseln. Diese endet regulär im März 2028. Für den Fall, dass die Repräsentanz in Japan darüber hinaus weiter betrieben werden soll, wird eine neue Ausschreibung erforderlich.

**21. Welche Termine, Treffen oder Gespräche haben gegebenenfalls zwischen dem MW und Vertreterinnen und Vertretern des beauftragten Unternehmens seit Mai 2025 stattgefunden (bitte auflisten nach Termin und Inhalt)?**

Am 19.08.2025 fand im MW ein üblicher Austausch zwischen einer MW-Vertreterin aus dem Bereich Ansiedlung und Vertretern von OCO Global insbesondere zu der Arbeit der Repräsentanz China sowie zu den für das Ansiedlungsgeschäft aktuellen wirtschaftspolitischen Themen statt. In diesem Zusammenhang hat sich MW mit OCO zu aktuellen Trends im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen und möglichen Ansätzen/Best Practices von internationalen Wirtschaftsförderungen ausgetauscht. Ähnliche Termine werden regelmäßig mit den Betreibern der Repräsentanzen und den jeweiligen Repräsentanten entweder online oder persönlich, wenn sie vor Ort sind, durchgeführt.

Ergänzend wird auf die Antwort zu Frage 25 verwiesen.

**22. Welche Termine, Treffen oder Gespräche haben gegebenenfalls zwischen dem Staatssekretär im MW und Vertreterinnen und Vertretern des beauftragten Unternehmens seit Mai 2025 stattgefunden (bitte auflisten nach Termin und Inhalt)?**

Es haben keine solchen Termine, Treffen oder Gespräche mit dem Staatssekretär des MW stattgefunden.

**23. Waren im Rahmen der Delegationsreise des damaligen Ministers für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung, Olaf Lies, in die USA im Jahr 2024 Vertreterinnen und Vertreter von OCO Global Teil der Delegation? Falls ja: Um welche Personen handelte es sich?**

Ausweislich der für das Teilnehmermanagement beauftragten IHK Projekte GmbH Hannover erstellten Teilnehmerliste war keiner der Teilnehmenden von OCO Global.

**24. Wurden im Vorfeld, im Rahmen oder im Nachgang der vorgenannten Delegationsreise Gespräche auf Minister- und/oder Staatssekretärebene mit Vertreterinnen und Vertretern des besagten Unternehmens geführt? Wenn ja: mit welchem Inhalt?**

Solche Gespräche fanden nicht statt.

**25. Wurden im Vorfeld, im Rahmen oder im Nachgang der vorgenannten Delegationsreise Gespräche zwischen Angehörigen des MW und Vertreterinnen und Vertretern des besagten Unternehmens geführt? Wenn ja: mit welchem Inhalt?**

Ein MW-Vertreter des Referates Außenwirtschaft, Startups und Messe war im Rahmen der Aufgabe „Messeförderung“ auf der Expo Real in München zugegen, Vertreter von OCO reisen regelmäßig ebenfalls zu der Expo Real. Dieser Umstand wird seit Eröffnung der Repräsentanz in China genutzt, um auch über die Tätigkeit der Repräsentanz in China zu sprechen - so auch am 07.10.2025. Während des Gesprächs hat der Vertreter von OCO erwähnt, dass sich sein Unternehmen an der Ausschreibung für den Betrieb der Repräsentanz in den USA beteiligt.