

Tagesordnung:

- 1 Bericht der Lokalen Aktionsgruppe Main4Eck Miltenberg e.V. (LAG Main4Eck)
- 2 Bericht der Strukturwandel und Qualifizierung gemeinnützige GmbH (SQG)
- 3 Bericht aus dem Digitalen Gründerzentrum "Alte Schloßerei"
- 4 Bericht aus dem Technologie und Gründerzentrum ZENTEC GmbH
- 5 Anfragen

Tagesordnungspunkt 1:

Bericht der Lokalen Aktionsgruppe Main4Eck Miltenberg e.V. (LAG Main4Eck)

Herr Scherf verweist auf die letzte Sitzung mit dem besonderen thematischen Schwerpunkt Corona-Folgen für die Wirtschaft und den Tourismus. Die Gestaltung der heutigen Tagesordnung ist aus dieser letzten Sitzung heraus entstanden. Unter anderem wurde der Tagungsort ZENTEC festgelegt. Die ZENTEC ist der Ort, der für die enge Kooperation in der Region steht, zu allererst mit Landkreis und Stadt Aschaffenburg. Der Bayerische Untermain ist ein Wirtschaftsraum. Daher wird eng zusammengearbeitet. Dies wird auch im Laufe der Berichte deutlich werden.

Für die Tagesordnung wurden vier verschiedene Themenbereiche ausgewählt, um sowohl von der Organisationsstruktur als auch inhaltlich zu zeigen, wo momentan ganz entscheidende Entwicklungsfelder bestehen, in denen man zusammenarbeitet, und was die Region tut, um den momentan stattfindenden Strukturwandel positiv zu gestalten. Die aktuell sehr gute Beschäftigungssituation und der Fachkräftemangel dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass man sich in einem intensiven Strukturwandel befindet. Zum einen besteht ein sehr hoher Anteil an Arbeitsplätzen im produzierenden Bereich. Miltenberg ist ein industriell geprägter Landkreis. Die Arbeitsplätze drohen durch Automatisierung und Digitalisierung ersetzt zu werden. Hier muss man sich Gedanken über die Weiterqualifizierung der Arbeiter*innen machen. Intensiv ist man ebenfalls am Thema Energieversorgung dran. Es ist eine ganz entscheidende Frage für die Industrie, wo sie ihre (klimaneutrale) Energie in den kommenden Jahren und Jahrzehnten herbekommt.

Herr Scherf erläutert, dass die LAG Main4Eck immer wieder in den Medien zu finden ist, teils in Kooperationen. Mit der LAG gelingt es, Projekte von unten her, nach einem Bottom-Up-Ansatz zu verwirklichen. So werden zum Beispiel Ideen aus der Bevölkerung, von Vereinen, Initiativen und Verbänden eingebracht und diese durch finanzielle Unterstützung ermöglicht. Dabei wird auch die Brücke nach Europa geschlagen, denn von der Europäischen Union fließen Fördergelder in die ländlichen Räume, zu denen in unterschiedlicher Prägung auch der Landkreis Miltenberg zählt. Im Endeffekt handelt es sich nicht nur um eine strukturelle Förderung, sondern gefördert wird, was die Menschen vor Ort auf die Beine stellen, was ihnen wichtig ist, wie sie ihre Heimat gestalten möchten. Durch die LAG wird unmittelbar sichtbar, was die Menschen bewegt und sie zusammenhält.

Frau Kluin als Geschäftsführerin stellt die LAG Main4Eck Miltenberg e.V. gemäß Präsentation vor.

Frau Kluin führt in der Liste der Leaderprojekte unter anderem den Smart Pfad Odenwald aus Amorbach an. Dieser reicht von Mudau bis nach Amorbach und wurde über die Joachim & Susanne Schulz Stiftung beantragt.

Herr Scherf ergänzt, dass es der weltweit größte Mathematik- und MINT-Pfad im Freien ist. Er soll die Begeisterung für mathematisch technologische Dinge wecken. Und da es sich am besten draußen an der frischen Luft und in der Natur denken lässt, ist dies eine große Bereicherung.

Herr Reinmuth fragt, ob es korrekt ist, dass die 1,5 Mio. EUR Fördermittel für den 5-Jahres-Zeitraum 2023 bis 2027 vergeben sind. Damit wären dies 300.000 EUR pro Jahr. Er möchte wissen, ob aus diesen Fördermitteln auch die laufenden Betriebskosten gezahlt werden oder ob dies aus einem anderen Topf erfolgt.

Frau Kluin bejaht die Fördersumme von 1,5 Mio. EUR. Diese Fördermittel stehen wieder zur Verfügung, zusätzlich aber noch 1 Mio. EUR aus dem Windhundprinzip der Fördervergabe. Die LAG verfolgt die Strategie, das gesamte Geld auszugeben, da die LAG am Ende noch einmal Geld erhält. Bezüglich der Betriebskosten führt Frau Kluin aus, dass das LAG-

Management ein eigener Förderantrag ist. Die Kosten werden in Höhe von 60 Prozent der Netto-Kosten übernommen. Dies ist die Förderung. Der Restbetrag muss mit anderen Mitteln finanziert werden, aus den Mitgliedsbeiträgen und den Beiträgen des Landkreises. So erfolgt die Finanzierung der Personalstellen. Bei den Projekten muss der Projektträger die restlichen Mittel aufbringen. Die Selbstverwaltungskosten fließen somit nicht von dem Fördertopf ab.

Herr Scherf ergänzt die Erwartungshaltung, dass mindestens 1,5 Mio. EUR zur Verfügung stehen. Das von Frau Kluin genannte Windhundprinzip bedeutet, dass die LAG Main4Eck schneller ist. Die Aussage „es wird alles ausgegeben“ umschreibt in lapidarer Form, dass keine Projekte gebremst werden. Es wird finanziert, was sich draußen in der Bevölkerung entwickelt. Man setzt darauf, dass von anderen LAGn nicht das gesamte Geld abgerufen wird. Dieses kann dann von der LAG Main4Eck abgeschöpft werden, analog der beiden letzten Förderperioden. So ist man auf die 2,5 bis 2,7 Mio. EUR gekommen. Davon ermutigt, wird die LAG Main4Eck das Verfahren so beibehalten.

Herr Scherf fasst zusammen, dass es einfach Spaß macht zu sehen, wie sich Projekte im Landkreis entwickeln, insbesondere, wenn man durch den Landkreis fährt. Es ist toll, wenn man das Engagement der Menschen unterstützen kann, denn das stärkt eine Region. Allein dies ist schon Resilienz. Wenn man zum Beispiel das Engagement sieht, was sich in den letzten Jahren in Mechenhard getan hat, dieser Durchhaltewillen durch den Förderdschun- gel. Wer einmal mit dem Amt für Denkmalpflege zu tun hatte, weiß, was Hartmut Schmidt mit seinen Naturschutzfreunden durchgemacht und auch Dr. Jürgen Jung in der Begleitung geleistet hat.

Beschluss:

Die Mitglieder des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus nehmen die Ausführungen zur Kenntnis.

Tagesordnungspunkt 2:

Bericht der Strukturwandel und Qualifizierung gemeinnützige GmbH (SQG)

Herr Scherf weist darauf hin, dass in der letzten Sitzung des Ausschusses Frau Ghadhab die SQG präsentiert hat. Herr Fischer hat mittlerweile die Geschäftsführung der SQG übernommen.

In der letzten Ausschusssitzung war nur ein kurzer Bericht möglich gewesen. Aufgrund der daraus resultierenden Fragen erfolgt heute ein ausführlicherer Vortrag. Fragen, beispielsweise zum Vorgehen der SQG, um ihre Dienstleistung für Betriebe und Unternehmen anzubieten, die sich in einem Strukturwandel und Veränderungsprozess befinden oder wie der Veränderungsprozess zum Thema Qualifizierung stattfindet und ob eine gemeinnützige Gesellschaft das überhaupt leisten kann, sollen geklärt werden. Der zweite Aspekt des Vortrages ist, dass vor zwei Jahren aufgrund des Projektes des Freistaates Bayern und des Sozialministeriums auf die Weiterbildungsinitiator*innen der SQG zurückgegriffen wurde, um das Thema Weiterbildung gerade auch in kleineren und mittleren Unternehmen zu etablieren.

Herr Fischer erläutert, dass Frau Ghadhab in Kürze in den Ruhestand geht. Er ist seit dem 1.10.2021 der neue Geschäftsführer und stellt die SQG gemäß Präsentation noch einmal ausführlicher vor.

Herr Scherf zieht das Fazit, dass die Qualifizierungsarbeit im Transfergeschäft und die Weiterbildungsinitiierung eine schwierige Aufgabe sind. Als man sich für dieses Angebot in der Region entschieden hat, war auch klar, dass man genau an die kleinen Betrieben herantreten will, die nicht die unmittelbare Notwendigkeit und damit das Interesse haben. Wenn der Substituierungsdruck, der Druck durch den Strukturwandel, aber zum Tragen kommt, werden im Endeffekt die Menschen ohne Perspektive dastehen. Daher soll man lieber schon in den guten Zeiten in die Qualifizierung gehen. Dies ist noch ein dickes Brett, das es zu bohren gilt.

Frau Münzel führt aus, dass in den Wochenendausgaben der Zeitungen Unmengen an Stellenanzeigen zu lesen sind. Sie fragt, ob Herr Fischer ebenfalls die Wahrnehmung hat, dass der Transfer leichter geworden ist und möchte wissen, in welchen Bereichen noch Schwierigkeiten bestehen, welche Leute trotzdem große Probleme haben, trotz dieser Vielzahl an Stellenangeboten unterzukommen.

Herr Fischer teilt die Wahrnehmung von Frau Münzel. In der Region hat man nahezu eine Vollbeschäftigung mit Blick auf die Stellengesuche und die Arbeitslosenzahlen. Die qualifizierteren Stellen werden viel stärker gesucht als die unqualifizierteren. Herr Fischer glaubt, dass nahezu jeder, der den Willen dazu hat, etwas finden kann. Es gibt gewisse Einschränkungen. Es ist eine Frage der Altersstruktur, die die Betriebe mitgebracht haben. Ältere sind nicht so schnell wieder in einen Arbeitsprozess zu integrieren, teilweise ist es von ihnen auch nicht mehr gewollt. Für alle Stellen, die mit Elektrik zu tun haben, ist derzeit kein Personal zu finden. Ein Hindernis ist oftmals auch die Gehaltsstruktur, die beibehalten werden soll. Dies ist bereits bei einem Wechsel bei leergefegtem Arbeitsmarkt wahrnehmbar. Viele Kunden der SQG stammen aus der Metall- oder Elektrobranche und haben dort einen Tarifvertrag. Sie haben dort gutes Geld verdient, auch als Ungelernte. Das ist dann ein gewisses Hemmnis, um in den Arbeitsprozess wieder einzutreten. Sobald aber das Ende der SQG-Zeit naht, steigt wieder die Bereitschaft. Die SQG hat in all diesen Jahren eine Vermittlungsquote zwischen 70 % und 75 % gehabt. Während Corona lag die Quote bei 54 %, steigt aber aktuell wieder. Bei Herausrechnen der Altersstruktur nähert man sich sehr stark wieder der alten Quote an.

Herr Reichwein möchte wissen, welcher Anteil, prozentual gesehen, zur SQG kommt und sich nicht mehr weiterbilden möchte. Man kann ja durchaus gute Erfolge erzielen, wenn der

Wille zur Weiterbildung besteht. Außerdem möchte er wissen, woher die SQG ihr Hauptklientel bekommt, ob diese von der Agentur für Arbeit kommen oder die Menschen aktiv auf die SQG zugehen.

Herr Fischer schätzt, dass sich ca. 1/3 damit schwertut, etwas Neues anzufangen. Davon sind mindestens 80 % über 55 Jahre alt. Aber man kann oft nicht pauschalisieren. Es liegt an der SQG, wie man diese Menschen packen kann. Nicht bei jeder Person gelingt dies, auch das ist menschlich. Bei späten Austritten mit vielen Betriebszugehörigkeitsjahren haben diese oft eine sehr gute Abfindung erhalten. Dementsprechend besteht kein Handlungsdruck. Auch in diesen Fällen versucht die SQG Ansätze mit einer teils ganz anderen beruflichen Orientierung, eher Neigung und Hobby, aufzuzeigen. Es gibt teils auch jüngere Menschen, die verletzt sind und erst einmal nicht wollen. Diese sind auch nicht durch die SQG zu packen. Somit ist es nicht zwingend immer ein Altersthema. Bei den Älteren ist die Quote natürlich deutlich höher. Herr Fischer erläutert bezüglich der Frage der Klientelgewinnung, dass im Bereich des Transfers sich Arbeitgeber und Betriebsräte im Vorfeld besprechen. Wenn diese in ihren Sozialplänen das Thema Kurzarbeit mit aufnehmen, dann suchen hierfür einen Partner und kommen ggf. auf die SQG zu. Die SQG geht nicht auf diese Betriebe zu und die Agentur für Arbeit darf nicht vermitteln, sondern muss sich neutral verhalten. Es gibt mehrere Transfergesellschaften, aber keine mit solch einer regionalen Präsenz wie die SQG. Jeder, der Transferkurzarbeit machen möchte, muss im Vorfeld auch eine Beratung von der Agentur für Arbeit bekommen. In diesem Fall heißt Beratung, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer in einem gemeinsamen Gespräch von der Agentur für Arbeit über die Vor- und Nachteile aufgeklärt werden. In sehr vielen Fällen ist die SQG zu diesem Zeitpunkt bereits eingebunden. Oftmals haben die Firmen bereits seit vielen Jahren Kontakte zur SQG, sowohl von der Arbeitgeber- als auch der Arbeitnehmerseite, den Betriebsräten. Da ist auch die IG Metall ein Part. Der erste Bevollmächtigte der IG Metall ist gleichzeitig der Aufsichtsratsvorsitzende der SQG. Dies ist ein Geben und Nehmen. Zweiter Stellvertreter bei Aufsichtsratssitzungen ist die Stadt Aschaffenburg, genauso wie die Landkreise Miltenberg und Aschaffenburg oder auch der Verband Bayerische Wirtschaft und die Agentur für Arbeit.

Herr Reinmuth hinterfragt den Eindruck der letzten Sitzung, dass es ein Weiterbildungsangebot im Zuge von Digitalisierung, Veränderung und Wandlung gibt, das die SQG den Betrieben anbietet, von diesen aber nicht wahrgenommen wird.

Herr Scherf verweist auf ein Missverständnis. Es handelt sich nicht um ein Weiterbildungsangebot der SQG, sondern es gibt grundsätzlich ein reichhaltiges Angebot für Weiterqualifizierung. Dies wird aber gerade von kleineren und mittleren Unternehmen nicht nachgefragt. Das war eine Analyse aus der Innovationskommission für Digitalisierung und Strukturwandel. Deswegen kam man auf den Ansatzpunkt, das Projekt der Weiterbildungsinitiator*innen des Freistaates Bayern zu nutzen. Weiterbildungsangebote sollen in Einklang gebracht werden mit den Möglichkeiten zur Qualifizierung im Betrieb, insbesondere bei Angeboten, die von der Wirtschaft nicht abgerufen werden. Daher wurden die Weiterbildungsinitiator*innen bei der SQG angesiedelt.

Herr Reinmuth fragt nach der Zielgruppe der Weiterbildungsinitiator*innen. Ob es nur Großbetriebe sind, die ganze Abteilungen schließen und bevor sie eine Transfergesellschaft gründen müssen, im Vorfeld Weiterbildungsangebote unterbreiten, um das Personal innerbetrieblich weiter zu verwenden. Oder ob auch der kleine Mittelständler betroffen ist, der sich weder vergrößern noch verkleinern möchte, sondern einen Wandel im Arbeitsumfeld hat und digitaler werden muss. Das Thema betrifft seines Erachtens den Bereich Personalentwicklung. Beurteilung von Stelleninhaber*innen, Leistungsfähigkeit, dies ist ein hochsensibler Bereich. Das ist eine Beratung in den Eingeweiden eines Unternehmens, egal welcher Größenordnung.

Herr Fischer schließt sich den Ausführungen an. Zielgruppe sind grundsätzlich alle Betriebe. Es betrifft auch nicht nur den produzierenden Bereich, auch Handel, Dienstleister usw. Die Methodik der SQG ist nicht, dem Betrieb den „richtigen“ Weg zur Digitalisierung aufzuzeigen. Die SQG entwickelt gemeinsam mit der Firma eine mögliche Herangehensweise, zeigt Not-

wendigkeiten und Hilfestellungen auf. Sie benennt die notwendigen Qualifikations- und Schulungsmaßnahmen und welche Bildungsträger und Fördergelder es gibt. Herr Fischer teilt den Eindruck, dass diese Beratung einen sehr sensiblen Bereich betrifft. Daher ist die Verbundstruktur mit dem über Jahre entwickelten Vertrauen so wichtig. Dieses Vertrauen gilt es sich zu erarbeiten. Wenn man die Maßnahmenplanung nur postalisch zusendet und der Empfänger den Partner nicht kennt, wird das automatisch als Werbepost abgelegt. Herr Fischer glaubt, dass auch die SQG hier noch einen besseren Weg finden muss, wie die Weiterbildungsinitiator*innen und auch die SQG dieses Vertrauen schaffen. Die SQG hat Großbetriebe als Kunden nicht nur für den Transfer, sondern es werden auch Betreuung, Beratung, Profiling durchgeführt. Aber es gibt auch kleinere Betriebe. Seit 2019 haben ca. 200 kleinere Unternehmen Kontakt gehabt, aber die SQG hat im Moment noch keinen tiefen Zugang. Es werden mehr Ideen diskutiert. Herr Fischer vermutet, dass derzeit entweder noch nicht die Vertrauensbasis gegeben oder aber die Priorität noch nicht so hoch gesetzt ist. Er findet die kleinen mittelständischen Strukturen sehr gut. Diese benötigen seines Erachtens aber eine Unterstützung. Diese kann man sich über Kammern holen. Oder man ist auch gemeinsam organisiert. Im Handel und im Handwerk ist das ausschließlich so. Im produzierenden Bereichen kennt er das so nicht. Er denkt, über 80 % des Handels ist in einer Einkaufsgenossenschaft Mitglied. Die größten Lebensmittelgeschäfte, die man kennt, wie EDEKA und REWE beispielsweise, sind in Kooperationen und Genossenschaften organisiert. Da haben sich mittelständische Unternehmen zusammengeschlossen, um gemeinschaftlich etwas zu machen. Weil sie zum Beispiel im Schulungsbereich nicht so stark sind. Da gibt es große Konzepte. Der Umgang mit E-Commerce ist ein wichtiges Tool, aber nicht für jeden geeignet. Es gilt darüber nachzudenken, wie die SQG diese Vertrauensbasis generieren kann. Die SQG als neutraler Anbieter ist nicht darauf aus, Ergebnisse zu maximieren. Gelder, die die SQG verdient, verbleiben in der Gesellschaft und werden nicht wie anderswo an einen Gesellschafter ausgeschüttet. Mit diesen Geldern darf die SQG arbeiten, wenn die Gremien zustimmen und die Budgets freigeben. Damit ist eine Vertrauensbasis zu schaffen und in die Tiefe zu kommen. Erstgespräche führt die SQG häufig, aber die Folgeschritte sind stark verzögert im Mittelstand. Gute Ideen bleiben häufig über ein Jahr auf den Schreibtischen der Unternehmen liegen.

Herr Scherf verweist auf den bereits angedeuteten Folgeschritt, dass die SQG sich mit der ZENTEC austauscht. Diese hat die Netzwerke und Zugänge zu den Unternehmen.

Beschluss:

Die Mitglieder des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus nehmen die Ausführungen zur Kenntnis.

Tagesordnungspunkt 3:

Bericht aus dem Digitalen Gründerzentrum "Alte Schloßerei"

Herr Scherf verweist darauf, dass die ZENTEC eine agile, wachsende und dynamische Schwester bekommen hat, das Digitale Gründerzentrum in der alten Schlosserei in Aschaffenburg. Auch ein Produkt der sehr engen und guten Kooperation am Bayerischen Untermain.

Herr Zschka vertritt die Leiterin des DGZ Frau Hock-Döpgen und gibt einen Einblick in die Arbeit des DGZ für die Region Bayerischer Untermain gemäß Präsentation.

Herr Scherf hebt hervor: Zum einen sieht man, dass das DGZ als Gründungsgeschehen eine gute Entscheidung war. Es entwickelt sich eine gute und enge Zusammenarbeit zwischen DGZ und ZENTEC. Wenn jemand eine Gründungsidee hat, ist es vollkommen egal, ob man sich an das DGZ oder die ZENTEC wendet.

Frau Münzel interessiert sich für die Frauenquote als prozentualen Anteil unter den Gründer*innen.

Herr Zschka bestätigt, dass bezüglich des Frauenanteils noch Steigerungspotenzial besteht. Man bewegt sich mit etwa 15 % Frauenquote genau im Bundesdurchschnitt. Ein Schwerpunkt ist, künftige Gründerinnen für das Thema zu begeistern und zu sensibilisieren. Er verweist auf starke und erfolgreiche Gründerinnen in der Region, die als Vorbilder und Multiplikatoren fungieren. Mädchen sollen motiviert werden, selbst zu gründen.

Herr Scherf verweist auf das genannte Potenzial, an Schulen zu gehen und Werbung zu machen. Gerade die Mädchen und junge Frauen brauchen Vorbilder. Auch bei der ZENTEC gibt es das Netzwerk der Gründerinnen.

Herr Gasper weist auf die regelmäßig stattfindenden Gründerinnenseminare hin.

Herr Stürmer ergänzt, dass gerade ein weiteres Format konzeptioniert wird. Hierfür ist man mit den Gleichstellungsbeauftragten der Landkreise Aschaffenburg und Miltenberg, der IHK, der HWK und dem DGZ im Austausch. Der Vernetzungsgedanke soll vorangetrieben werden. Das EU-Netzwerk hat sich vor ca. zwei Jahren aufgelöst, nachdem es 20 Jahre lang bestanden hatte.

Herr Scherf konstatiert, dass es der richtige Zeitpunkt ist, um etwas Neues zu kreieren.

Herr Gasper stellt fest, dass bei der ZENTEC immer wieder Anfragen von Frauen eingehen. Bei genauem Nachfragen nach dem Unterstützungsbedarf besteht dieser oft nicht im digitalen oder technologieorientiertem Bereich, sondern betrifft überwiegend den Handel. Daher erfolgt eine Übergabe an die IHK.

Herr Zschka ergänzt, dass sich viele Frauen in der Elternzeit mit dem Thema Gründung beschäftigen. Auch bei der DGZ führt dies zu Anfragen, die aber nicht in den Bereich digital und innovativ fallen. Als Themenspezialist vermittelt das DGZ weiter, um das Gründertum zu stärken. Im digitalen Bereich sind männliche Gründungen noch dominant. Statistiken belegen, dass Gründerteams, die divers oder von Frauen besetzt sind, oft viel erfolgreicher sind. Es gilt, weiter Vorurteile abzubauen. Männlichen Gründern werden im digitalen Bereich mehr Kompetenzen zugeschrieben, was sich vor allem bei den Investoren auswirkt. Während Frauen erfolgreicher gründen, bekommen die Männer mehr Geld von Investoren.

Frau Münzel lobt das vorhandene Bewusstsein für das Thema.

Beschluss:

Die Mitglieder des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus nehmen die Ausführungen zur Kenntnis.

Tagesordnungspunkt 4:

Bericht aus dem Technologie und Gründerzentrum ZENTEC GmbH

Herr Stürmer und Herr Gasper berichten als Geschäftsführer zur Arbeit der ZENTEC gemäß Präsentation.

Herr Scherf betont die enge Kooperation der drei Gebietskörperschaften sowie das Zusammenwirken mit den Kammern IHK und HWK, den regionalen Banken und dem Freistaat Bayern.

Frau Münzel fragt, was man genau unter Transformation versteht. Neben der digitalen Transformation ist noch eine weitere angeklungen.

Herr Gasper verweist auf den gesamten Transformationsprozess in der Wirtschaft. Die Arbeit wandelt sich. Es ist der komplette Prozess gemeint, auch die Energieversorgung zum Beispiel. Wenn zukünftig, gerade im industriellen Bereich, Wasserstoff eine größere Rolle spielt, dann besteht die Herausforderung nicht nur in der lokalen Herstellung von Wasserstoff, sondern auch in der Logistik des Weitergebens. Es wird eine neue Infrastruktur benötigt. Man muss sich Gedanken machen, wie Wasserstoff bzw. Polyethan über die Rasterwege angelandet werden kann usw. Dies ist ein großer Prozess, der insbesondere die hiesige Region massiv betrifft.

Herr Scherf bestätigt diese Einschätzung aufgrund der Energieintensität der Region. Beim Energieverbrauch ist man im gewerblichen Bereich beim Vielfachen des privaten Energieverbrauches.

Herr Gasper nennt als Beispiel den durchschnittlichen CO₂-Fußabdruck mit 9 Tonnen. Aufgrund der Industrie in der Region liegt man mit 11 Tonnen deutlich darüber. Er lobt Unternehmen, die deswegen bereits früh ihre Prozesse umgestellt haben, um energieeffizienter zu sein. Dies ist ein fortlaufender Prozess. Das kleine Projekt Ökoprotit, was bereits seit 20 Jahren existiert, hat sich in den letzten Jahren fast ausschließlich zu einem Energiethema entwickelt. Kleinere Unternehmen nehmen fortwährend kleine Veränderungen über das gesamte Jahr vor, manch andere dagegen massive Änderungen.

Herr Reinmuth bezieht sich auf die Frage zum Transformationsprozess. Es geht nicht nur um die Digitalisierung. Wenn die Elektromobilität so stark gefördert wird und die Komplexität von einem Fahrzeug, einer Maschine, die aus 300.000 Bauteilen besteht, im Vergleich zu einem Elektromotor, der nur noch aus 200 Bauteilen besteht, dann betrifft es nicht nur den OEM, das Fahrzeugwerk, sondern es betrifft, insbesondere hier, die ganze Struktur. Wenn man keine Härtereien für Platinen mehr braucht, dann benötigt man auch keine Oberflächenbeschichter mehr, keine Automatisierungstechnik für dieses komplizierte Gerät, keine Roboter-technik mehr. Eine Fabrikfläche von 40.000 qm kann man auf 4.000 qm reduzieren inklusive der Beschäftigten. Und das ist ein Transformationsprozess, der nicht nur die betrifft, die direkt an dem Verbrenner, dem Antriebssystem arbeiten, sondern auch die, die außenherum arbeiten. Die ganze Branche ist betroffen. Die letztendlichen Konsequenzen, die auf einen zukommen, kann man noch gar nicht ermessen. Herr Reinmuth begrüßt Firmen wie die ZENTEC, die Ansprechpartner bei Neuorientierung und Wandel, für neue Märkte und Veränderung in den Strukturen sind.

Herr Gasper bestätigt, dass es eine lange Diskussion innerhalb des Steuerungsgremiums zu diesem Netzwerk gab, wie die Ausrichtung sein soll. Man konnte sich lange nicht entscheiden, welche Namen man letztendlich wählt. Es ist eine spannende Zusammensetzung der Partner, da Kammern, Betriebe, aber auch Sozialpartner und Gewerkschaften vertreten sind. Es kommt von allen Seiten Input. Manche Runden dauern länger. Zum Schluss waren sich alle einig, dass man den Prozess als Ganzes sehen muss, nicht nur die Digitalisierung.

Herr Reinmuth verweist auf das Ruhrgebiet, das ebenfalls eine Veränderung durchgemacht hat. So wird es jetzt deutschlandweit kommen.

Herr Reichwein fragt, wie viele Personen mit den wiederkehrenden Angeboten erreicht werden.

Herr Stürmer führt an, dass die gemeinten Sprechstage sehr individuell sind. Hierfür werden Slots, meist am Vormittag, freigehalten. Im Idealfall werden vier Gespräche am Tag geführt. Manche Tage fallen mangels Interesse aus. Etwas Anderes ist das Seminar für Gründerinnen. Dies ist eine klassische Veranstaltung mit mehreren Rednern und einem größeren Publikum mit ca. 10 bis 15 Gründerinnen.

Herr Reichwein meint, dass man trotz Neuausrichtung auch Potenzial benötigt, das man mitnimmt und von der ZENTEC immer wieder als Publikum heranzieht. Dafür ist ein wiederkehrendes Veranstaltungsangebot wichtig, um zu sehen, wer eigentlich teilnimmt.

Herr Gasper begründet, dass man sich für die individuellen Gesprächsangebote ca. 1,5 Stunden Zeit nehmen muss. Die Interessenten müssen an die Hand genommen werden. Teils gibt es auch Nachgespräche und individuelle Betreuung über die Partner. Die von Herrn Reichwein gemeinten Netzwerkrunden wird es weiterhin geben. In manchen Bereichen muss aber deutlich nachjustiert werden. Aus den Netzwerkaktivitäten entstehen teils Beratungsgespräche. Die erste Netzwerkrunde vor Ort nach den Corona-Beschränkungen fing sehr verhalten an. Viele Unternehmen lassen ihre Mitarbeiter*innen noch gar nicht wieder zu Präsenzveranstaltungen gehen. 27 Anmeldungen lagen vor, 25 Teilnehmer*innen waren letztlich da. Die Qualität der Referenten war sehr gut. Man merkt, dass die Leute es vermisst haben. Kurz vor 2 Uhr wurden die Letzten verabschiedet. Dabei ergeben sich natürlich auch Fragen und Gespräche. Es kam das Thema des Digitalchecks zur Sprache. Dafür ist heute der erste Tag und aus dem Kreis der Teilnehmer war auch ein Unternehmen dabei, das sich dafür angemeldet hat. Die großen Netzwerkgeschichten sind das Pfund der ZENTEC. Man hat einen Adresspool von 2.500 bis 3.000 Adressen. Davon wollen ca. 600 aktiv über die Netzwerkarbeiten informiert werden und immer wieder vorbeikommen.

Herr Stürmer ergänzt, dass Herr Gasper für 2022 schon neue Ideen hat. Der Austausch und das Vernetzen müssen in Präsenz stattfinden. Während Corona war dies kaum möglich.

Herr Gasper ergänzt den Hinweis auf die Kooperation mit Bayern innovativ, die man seit ca. einem Jahr aufbaut. Diese sind bekannt in der Region, benötigen aber aktive Partner vor Ort. Es entwickelt sich eine spannende Partnerschaft. Sie haben gute Leute in der Beratung. Es stellt sich die Frage, wie sie in der Region Fuß fassen können, nämlich durch Kooperationen wie mit der ZENTEC oder mit Kompetenzzentren wie dem Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0. Diese sind in Darmstadt und in Augsburg und haben auch schon die ZENTEC besucht. Sie haben ein Beratungsangebot für die Unternehmen und brauchen Partner vor Ort. Wenn diese Schnittstelle stärker bespielt werden kann, kann man damit ein wirklich gutes Angebot für die Unternehmen hier vor Ort schaffen.

Herr Scherf zieht das Fazit, dass es viele spannende Instrumente für die Kreis- und Regionalentwicklung gibt.

Beschluss:

Die Mitglieder des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus nehmen die Ausführungen zur Kenntnis.

Tagesordnungspunkt 5:

Anfragen

Es gab keine Anfragen.

Scherf
Vorsitzender

Mika
Schriftführerin