

# RIK Lausitz erneut mit großer Resonanz

Die Auswahlphase für den 3. Wettbewerb läuft, im Sommer startet Runde 4



Zwei Projekte wurden für das Industriegebiet Guben eingereicht. Foto: Stadt Guben



### 3. Wettbewerb in Zahlen

- › 69 Projekteinreicher
- › 9x Gesundheitswirtschaft
- › 9x Wasserstoffwirtschaft
- › 31x ressourceneffiziente Kreislaufwirtschaft
- › 19x Fachkräftesicherung -Fachkräfteanwerbung

Finanzielles Projektvolumen 18.1 Mio. EUR  
 Beantragtes Fördervolumen 10.9 Mio. EUR

[www.wirtschaftsregion-lausitz.de](http://www.wirtschaftsregion-lausitz.de)

Zum nunmehr 3. Ideen- und Projektwettbewerb gab es wieder eine große Beteiligung von Unternehmen und Akteuren, die aufgefordert waren, umsetzungsreife und praxisnahe Projektskizzen einzureichen.

Jetzt startet die Bewertungs- und Auswahlphase. Ausgewählte Projekteinreicher bekommen dann die Aufforderung zur Antragseinreichung. Spürbar ist, dass Unternehmen das Bundesmodellvorhaben mittlerweile besser einordnen können. „Wir fördern keine Machbarkeitsstudien oder reinen Wissenschaftsprojekte. Wichtig ist die Strukturwirksamkeit der Umsetzungsmaßnahmen. Letztlich werden alle Anträge hinsichtlich klar definierter Bewertungskriterien geprüft.“, so Norman Müller von der Wirtschaftsregion Lausitz GmbH.

Aufgrund der geänderten Richtlinie werden erstmals auch größere Projekte

möglich. 14 eingereichte Verbundvorhaben nutzten dies, sodass auch Maßnahmen mit bis zu 2,5 Mio. € projektbezogener Kosten, aufgeteilt auf unterschiedliche Partner, beantragt worden sind. Norman Müller sieht dies positiv: „Das BMWi hat hier schnell reagiert. Dies schafft neue Möglichkeiten, die das Programm bisher so nicht abgebildet hat. Besonders innerhalb der Aufrufe Gesundheitswirtschaft und ressourceneffiziente Kreislaufwirtschaft profitierten Projekteinreicher davon“.

Wesentlich scheint das Programm auch vor dem Hintergrund der Regionalisierung von Fördermitteln im Rahmen des Strukturstärkungsgesetzes. Für Norman Müller besteht darin auch eine wichtige Funktion: „Die Durchdringung der Gesamtregion in der Ansprache über einzelne Aufrufe, dem Bewertungs-, Qualifizierungs-, Beteiligungs- und Auswahlprozess bis letztlich zur Zuwendungserteilung bedeutet auch eine verbesserte Routine im Zusammenwirken regionaler Akteure.“ Erfahrungen, die aus seiner Sicht erst mit dem Ausrollen der Bundesmittel im Rahmen des Strukturstärkungsgesetzes richtig greifbar werden.

Fest steht schon jetzt: Das regionale Verfahren zur Beförderung von Umsetzungsmaßnahmen mit finanzieller Unterstützung des Bundes kommt nicht mehr ins Stocken. Getreu dem Motto: Nach dem Wettbewerb ist vor dem Wettbewerb, sind bereits Beratungsgespräche für den Mitte des Jahres angedachten 4. Ideen- und Projektwettbewerb vereinbart. Ab April stehen dann bei der Wirtschaftsregion Lausitz GmbH auch zwei weitere Mitarbeiter zur Verfügung. ☒

### Hintergrund: Regionales Investitionskonzept (RIK) Lausitz

Mit den Mitteln aus dem Förderprogramm „Unternehmen Revier“ werden auf Grundlage des RIK Lausitz regionale Ansätze und Projekte gesucht, die Beiträge zur Strukturentwicklung im Lausitzer Revier leisten. Im Schwerpunkt geht es darum, neue Technologie- und Kompetenzfelder in der Region zu befördern und alternative Pfade der regionalen Wertschöpfung zu entwickeln. Die Projektideen müssen innovativ sein und gehen meist mit einer Geschäftsfelderweiterung oder Neugründung einher. Die Wirtschaftsregion Lausitz GmbH ist einer von vier deutschen Regionalpartnern des Bundes, die sich um die Organisation der Projektwettbewerbe und -bewertung und -umsetzung kümmern. Für die finanztechnische

Umsetzung ist der Abwicklungspartner Landkreis Spree-Neiße zuständig.

### Richtlinie zum Förderprogramm angepasst

Die Richtlinie zur Förderung von Maßnahmen zur Strukturanpassung in Braunkohlerevieren im Rahmen des Bundesmodellvorhabens „Unternehmen Revier“ wurde am 15.11.2019 geändert. Die Zuwendungen sind Anteilfinanzierungen und betragen je Antragsteller und Einzelprojekt max. 200.000 € sowie je Verbundprojekt maximal 800.000 €. Die Abrechnung auf Kostenbasis wird möglich und die Gemeinkosten werden pauschaliert abgerechnet. Die Wertgrenze, ab der Vergaberecht anzuwenden ist, wird von 100.000 € auf 200.000 € erhöht. Der Zuwendungsempfänger hat

Aufträge nur an fachkundige und leistungsfähige Anbieter nach wettbewerblichen Gesichtspunkten zu wirtschaftlichen Bedingungen zu vergeben. Soweit möglich sind dazu mindestens drei Angebote einzuholen. Verfahren und Ergebnisse sind zu dokumentieren.

### Start vierter Ideen- und Projektwettbewerb

Mitte des Jahres 2020 wird der nächste Wettbewerb starten. Bisher festgelegt sind Aufrufe zu den Themen „Produktentwicklung/ Geschäftsfelderweiterung“ und „Energiewende vor Ort – Energiewende im Quartier“. Projektskizzen können dann wieder innerhalb einer zweimonatigen Zeitfrist bei der Wirtschaftsregion Lausitz GmbH eingereicht werden. ☒

# ISIMKO nimmt kritische Netzwerke in den Fokus

Das bewilligte RIK-Projekt zeigt beispielhaft, wie Strukturentwicklung gelingen kann

Die ISIMKO GmbH in Cottbus ist ein familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen. Als herstellerunabhängiger Dienstleister plant und realisiert das Unternehmen Projekte im Bereich der Informations- und Sicherheitstechnik sowie Medien- und Kommunikationstechnik vorwiegend für Industriekunden. Seit der Gründung 1990 als Ingenieurbüro mit sieben Mitarbeitern ist das Unternehmen auf heute über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten Cottbus, Berlin, Dresden und Spremberg/Schwarze Pumpe gewachsen.

Die geschäftliche Aufstellung des Unternehmens ist zu einem bedeutenden Teil auf den Großkunden LEAG ausgerichtet. Kritische Netzwerke wurden fast ausschließlich für die Tagebaue und Kraftwerke errichtet und betreut. Die LEAG und früher Vattenfall war größter Auftraggeber der Firma. Rahmenverträge boten Planungssicherheit. Der geplante Braunkohleausstieg zwingt ISIMKO dazu, für die betroffenen Mitarbeiter neue Märkte zu erschließen. Viele Mitarbeiter des Unternehmens sind indirekt oder teilweise in Projekte mit der LEAG involviert.

Mitte März 2020 erhielt das Unternehmen nun offiziell einen Zuwendungsbescheid im Rahmen des Bundesmodellvorhabens „Unternehmen Revier“ des BMWi. Mit dieser Zuwendung wird die Investition des Unternehmens (Eigenmittelanteil 40%) als Anteilsfinanzierung (Förderquote 60%) aus den Fördermitteln mit knapp 200.000 Euro unterstützt.

„Mit unserem Regionalen Investitionskonzept (RIK) Lausitz wurde der Einstieg in das Bundesmodellvorhaben „Unternehmen Revier“ geschafft. Es werden konkrete teilregionale Ansätze und Projekte gefördert, die Beiträge zur Strukturentwicklung im Lausitzer Braunkohlerevier leisten. Im Vordergrund stehen dabei innovative Ideen, die alternative Pfade der regionalen Wertschöpfung eröffnen“, so Norman Müller, Projektleiter der Wirtschaftsregion Lausitz GmbH.

Mit dem bewilligten Projektvorhaben „Errichtung eines Test- und Vorführzentrums sowie Marketingmaßnahmen für die Realisierung der Infrastruktur kritischer Netzwerke für industrielle und öffentliche Auftraggeber“ möchte ISIMKO Räumlichkeiten zu einem Test- und Vorführzentrum für die technische Realisierung kritischer Netzwerke, z.B. für öffentliche Verkehrsnetze oder Stadtwerke, errichten.

Die Investition umfasst Netzwerktechnik der neusten Generation und auch



„Wichtigstes Ziel der Geschäftsführung ist es, im Rahmen der Neuausrichtung alle Arbeitsplätze zu erhalten und den Standort Cottbus zu sichern.“

Diego Noack, Geschäftsführer ISIMKO GmbH



Kritische Netzwerke hat ISIMKO bisher vor allem für den Tagebaubetreiber LEAG betreut. © ISIMKO



Künftig soll die Realisierung kritischer Netzwerke für öffentliche und weitere industrielle Auftraggeber ausgebaut werden. © ISIMKO

Hard- und Software für Präsentationen und Schulungen sowie die Standortvernetzung. Im Test- und Schulungszentrum sollen eigene Mitarbeiter weitergebildet und umgeschult werden. Darüber hinaus soll dies anderen Unternehmen als externe Dienstleistung ebenfalls angeboten werden. Dies soll der „Türöffner“ für das Unternehmen

werden, sein technisches Know-how zu erhalten, auszubauen und in neue Geschäftsfelder zu überführen. Gerade der Aufschluss von neuen Kunden wird damit ermöglicht und schafft neue geschäftliche Perspektiven. Einher gehen diese Maßnahmen mit einer Marketingstrategie, die ebenfalls zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. ⊗