



Wir können Zukunft im Saarland!

Wirtschaftsstaatssekretär Jürgen Barke im Gespräch

Das Saarland kann Zukunft und es gibt trotz Krise, gute Gründe optimistisch nach vorn zu schauen. Das AKW Journal hat darüber mit Jürgen Barke gesprochen. Er ist Staatssekretär im saarländischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr.

Herr Barke, mal unabhängig von der Corona-Krise, wo liegen die größten Herausforderungen für die Saarwirtschaft?

Das Saarland ist drittgrößter Automotive-Standort in Deutschland. Die Automobilunternehmen und die Zulieferbetriebe befanden sich schon vor der Corona-Krise in einer schwierigen Umbauphase. Die Pandemie hat diesen Prozess noch weiter verschärft mit weiteren Absatzrückgängen und einem Rückgang der Arbeitsplätze. Ein Wandel ohne Brüche wird sehr schwer, aber das heißt nicht, dass es aussichtslos ist oder wir einfach alles lassen sollten wie es ist.

Die Hängepartie um den Brexit hat ebenfalls deutliche Bremsspuren in der exportorientierten saarländischen Wirtschaft hinterlassen. Immerhin war Großbritannien mal wichtigster Handelspartner des Saarlandes. Das hat sich wegen der lang anhaltenden Unsicherheit drastisch geändert. Das Handelsvolumen ist bereits um ca. 20 Prozent zurückgegangen, auch wenn der harte Brexit zum Jahreswechsel in letzter Minute abgewendet werden konnte.

Die Stahlbranche als Schlüsselindustrie steht durch den Green Deal der EU und der damit verbundenen Senkung von Treibhausgasen vor riesigen Herausforderungen. Die Umstellung auf grüne Wasserstofftechnologie funktioniert zwar technisch gesehen, aber die Zeit ist für eine realistische Umsetzung sehr knapp. Alleine die Energiekosten sind so gigantisch, dass die Wettbewerbsfähigkeit der hiesigen Unternehmen sehr stark gefährdet wäre. Mehr Zeit, faire Regeln sowie neue Produkte und neue Märkte sind für die Zukunftssicherung der saarländischen Stahlunternehmen unabdingbar.

Und dann die Corona-Krise, die manche Branchen allen voran den Einzelhandel, die Veranstaltungswirtschaft, die Gastronomie und Hotellerie in eine bisher noch nie gekannte Existenzkrise gebracht hat.

Bund und Land unterstützen die Wirtschaft mit gigantischen Hilfsprogrammen, versuchen alles, um das Schlimmste zu verhindern. Doch die Corona-Krise wird noch dauern und Hilfen können nicht endlos gezahlt werden. Wie soll das weitergehen?

Ziel aller unserer Bemühungen ist es, die Unternehmen durch die Krise zu bekommen, das heißt, das Eigenkapital stärken, die Liquidität sichern und möglichst viele Arbeitsplätze erhalten. Für letzteres gibt es das Instrument der Kurzarbeit, von der im Saarland schon im ersten Lockdown stark Gebrauch gemacht wurde.

Zu den Bundeshilfen haben wir seitens des Landes eine Reihe von zusätzlichen Maßnahmen als Soforthilfe aufgelegt. Dazu gehören zum Beispiel das Sofortkreditprogramm, wenn Kredite der KfW-

Bank nicht mehr greifen, Bürgschaften des Landes, die landeseigene Eigenkapitalgesellschaft zur vorübergehenden Beteiligung an kriselnden Unternehmen, das Tilgungshilfeprogramm, wenn Kredite der betroffenen Unternehmen von den Banken nicht weiter gestundet werden, oder das Sonderprogramm für die Veranstaltungswirtschaft. Wir haben seit Beginn der Krise gemeinsam mit Betroffenen individuelle und flexible Lösungen auf den Weg gebracht. Wir sind in der Lage, innerhalb von 24 Stunden mit einem unverschuldet in Not geratenen Unternehmen, den Banken, dem Steuerberater und uns eine Lösung anzuvisieren.

Ich möchte an dieser Stelle nicht unerwähnt lassen, dass es sicherlich zu einer Marktberreinigung kommen wird. Aber es kommt darauf an, dass zukunftsfähige Unternehmen nicht wegen einer Pandemie oder staatlichen Maßnahmen zur Eindämmung unter die Räder kommen. Was die Seite der Beschäftigten angeht, haben wir seit Dezember eine Gesellschaft für Transformationsmanagement, die Mitarbeiter für Unternehmen qualifiziert, die Fachkräfte suchen. Auch das ist eine Chance für die Zukunft.

Mitten in der Krise kam die ermutigende Nachricht der SVOLT-Ansiedlung. Nach der Entscheidung des Küchenherstellers nobilia ein erneuter Lichtblick für das Industrieland Saarland. Was sind die Gründe?

Dass es uns gelungen ist, unter mehr als 30 konkurrierenden Standorten in Europa den Zuschlag für SVOLT zu bekommen, ist wegweisend für das Saarland. Wir sind ein Industriestandort der Zukunft und haben dafür einiges zu bieten. Es gibt eine Reihe von Kriterien, die ansiedlungswillige Unternehmen für ihre Entscheidung zu Grunde legen. Wir verfügen über passende Flächen, qualifiziertes Personal, entsprechende internationale Zulieferunternehmen im Radius von 500 km, liegen mitten in Europa mit Zugang zu den wichtigen europäischen Absatzmärkten, die entsprechende Verkehrsinfrastruktur und wir liefern SVOLT die schlüsselfertigen Gebäude. Zugegebenermaßen braucht man im Ansiedlungsgeschäft auch das Glück des Tüchtigen und man muss zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle sein.

Was die tatsächlichen Realisierungschancen angeht, bin ich sehr optimistisch. SVOLT hat bisher alle angekündigten Projekte umgesetzt, ist ein solventes Unternehmen, hat bereits Kundenkontrakte und ist auf einem Zukunftsfeld unterwegs mit allein 1.500 Mitarbeitern in der Forschung und Entwicklung. Natürlich kann die globale Politik weltweit negative Implikationen mit sich bringen wie Sanktionen, Strafzölle oder Strafandrohungen gegen ein Land. Das gehört nun einmal zum allgemeinen Lebensrisiko dazu und hat nichts mit China zu tun.

Wie geht es weiter mit SVOLT?

Wir hoffen, dass 2023 die ersten Batterien produziert werden. Das ist ein sportliches Unterfangen, aber ich bin zuversichtlich. Viele Maßnahmen laufen dafür parallel. Das Unternehmen sucht Personal für die erste und zweite Führungsebene. Wir verhandeln mit den Grundstückseigentümern und vieles mehr.

Wichtig ist die Signalwirkung, die in den Markt geht: Wir bauen im Saarland mit an der Mobilität der Zukunft. Das sollte positive Auswirkungen auf die anderen Automotive-Unternehmen im Saarland haben.

Es gibt also einige große Erfolge in der jüngsten Ansiedlungspolitik im Saarland. Wie sieht die Strategie dazu aus?

Wir haben mit der landeseigenen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (gwSaar) mit Projektentwicklern in der Industrie ein geeignetes Instrument, um zu den wichtigsten

Industrieländern intensive Kontakte zu pflegen. Hinzu kommen unsere Netzwerkpartner in der ganzen Welt. So sind wir zum Beispiel sehr gut vernetzt, wissen, wer große Bauprojekte plant, und wissen damit auch um die Investitionsbereitschaft von Unternehmen.

Wir bieten potentiellen Ansiedlungskandidaten das an, was sie aus unserer Sicht suchen.

Dazu gehört als ein wichtiger Punkt in der Ansiedlungspolitik das Vorhalten entsprechender Industrie- und Gewerbeflächen. Das sind mögliche neu zu erschließende Flächen, aber auch die so genannten brown fields, sprich brachliegende Flächen, auf denen schon mal Industrie angesiedelt war. In der Praxis ist es so, dass dort nicht unbedingt ein zweites Mal große Industrieunternehmen ansiedeln. Vielmehr entstehen Mischgebiete aus Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Wohnraum. Im Übrigen haben wir einen Masterplan 2.0 für Industrieflächen erstellt.

Lassen Sie mich an dieser Stelle nochmals betonen, dass wir im Saarland trotz der vielen Unwägbarkeiten, Herausforderungen und der Corona-Krise durchaus optimistisch nach vorne schauen sollten. Wir haben Zukunft und können den Strukturwandel schaffen. Die jüngsten Ansiedlungserfolge geben Anlass zu Optimismus und sind eine echte Chance. Wir müssen sie aber konsequent nutzen.