

Wirtschafts magazin

10 | 2024

www.giessen-friedberg.ihk.de

Mitmachen.
Mitbewegen.
Mitgewinnen.



Industrie- und Handelskammer
Gießen-Friedberg

Die Unternehmer-Mitmachorganisation



Karriere mit Lehre

Rund 1.300 Ausbildungsbetriebe
im IHK-Bezirk



Engagement im Ehrenamt

Gemeinsam für die
regionale Wirtschaft

Seite 22

Waschraum-Service aus der Wetterau

Zu Besuch bei Ille Papier-Service
in Altenstadt

Seite 34

Hundert Jahre Betten-Lenth

Familienbetrieb in
vierter Generation

Seite 42



Björn Walther ist Leiter des Kompetenz-Centers Rewe Mitte.

Die Zukunft hat begonnen

Am 1. August hat in Hessen das neue Ausbildungsjahr angefangen. Auch bei Rewe war dies für viele junge Schulabgänger oder Quereinsteiger der Stichtag für den Start in einen neuen Lebensabschnitt: Rund 400 junge Menschen haben sich für eine der 13 Berufsausbildungen entschieden, die die Rewe-Zweigniederlassung Mitte anbietet. Damit ist Rewe Mitte weiterhin einer der größten Ausbilder in Hessen. Unser Ziel ist es, für den eigenen Bedarf auszubilden – auch für Führungspositionen, sowohl in den Rewe-Märkten als auch in Vertrieb und Logistik. Voraussetzungen für eine Ausbildung bei Rewe sind ein entsprechender Schulabschluss sowie Teamfähigkeit, Freude an der Arbeit mit Lebensmitteln und natürlich Spaß am Umgang mit Menschen beziehungsweise unseren Kundinnen und Kunden, denn mit ihnen haben es die Auszubildenden schließlich tagtäglich zu tun. Der Handel ist und bleibt ein sehr spannendes Berufsfeld, das eine Vielzahl von interessanten Aufgaben bietet.

Der allseits beschriebene Fachkräftemangel ist auch für uns ein großes Thema. Und nicht jedem ist bewusst, dass eine Ausbildung

im Supermarkt oder in der Logistik so viel mehr bedeutet, als Ware einzuräumen. Deshalb freuen wir uns umso mehr, dass auch in diesem Jahr wieder so viele junge Leute ihren Weg zu Rewe gefunden haben.

In diesem Sinne wünsche ich allen neuen Auszubildenden im gesamten IHK-Gebiet einen guten Start ins Berufsleben und viel Erfolg für ihren beruflichen Werdegang. Und allen auszubildenden Unternehmen herzlichen Glückwunsch zu den neuen Mitarbeitern. Denn nicht nur für die Azubis, auch für die Betriebe hat mit dem Einstieg des Nachwuchses die Zukunft begonnen.

Björn Walther



Titelbild: Neils & Kraft, REWE,
Petra A. Zielinski/
IHK GI-FB



Ausbildung bei Rewe 12

Kaufmännische Berufe sind gefragt, aber auch elf neue Azubis für die Ausbildung zum Berufskraftfahrer hat Rewe Region Mitte eingestellt.

AUFMACHER

- 6 DIHK-Umfrage: Azubi-Mangel weitert sich aus**
Bei der Nachwuchsgewinnung sollten Unternehmen auf persönliche Kontakte setzen.
- 9 Auszubildende dringend gesucht!**
Viele Betriebe sind noch auf der Suche nach qualifiziertem Nachwuchs.
- 10 „Aktuell haben wir rund 1.300 auszubildende Betriebe in unserem Bezirk“**
Interview mit IHK-Ausbildungsberaterin Sandra Kraft
- 12 Ausbildung mit vielen Facetten**
400 Azubis in 13 Berufsbildern haben ihre Ausbildung bei Rewe Region Mitte begonnen.
- 14 Breites Spektrum abwechslungsreicher Berufe**
Auch bei Neils & Kraft ist das neue Ausbildungsjahr gestartet.
- 15 Berufsorientierung lohnt sich**
Schüler der Singbergschule in Wölfersheim konnten ihr sicheres Auftreten üben.

WIRTSCHAFT UND POLITIK

- 16 Harte Zahlen: Einkommen von Selbstständigen auf Talfahrt**
Während das Pro-Kopf-Einkommen in Hessen gestiegen ist, verzeichnen Unternehmen und Selbstständige niedrigere Einnahmen.
- 17 Starke Erhöhungen der Realsteuer-Hebesätze in Hessen**
Aus Sicht des HfHK kommen die Erhöhungen zur Unzeit.
- 18 „Wir müssen Investitionen in die Infrastruktur sicherstellen“**
Interview mit Hessens Wirtschaftsminister Kaweh Mansoori

IHK-SERVICE

- 21 Zukunftssichere Qualifizierung in Künstlicher Intelligenz**
Der Zertifikatslehrgang „KI-Manager (IHK)“ startet im Januar.

- 22 Mitmachen – Mitbewegen – Mitgewinnen: Engagement im Ehrenamt**
Bei einer interaktiven Netzwerkveranstaltung stellten sich die IHK-Geschäftsbereiche den neuen und alten Mitgliedern der IHK-Vollversammlung vor.
- 24 Veranstaltungskalender**
- 24 Veränderungen im Handelsregister**
- 25 Internationaler Fachkräfte Nexus**
Am 9. Oktober geht es um die Personalrekrutierung aus dem Ausland.
- 25 KI-Einführungsworkshop**
Der Kurs findet im Makerspace Gießen am 14. November statt.
- 26 Delegation aus Nigeria zu Besuch bei der IHK**
Vor allem das duale Ausbildungssystem und das Thema Kompetenzentwicklung waren von Interesse.
- 27 Umfrage zur IT-Branche in der Region Gießen-Friedberg**
Mit spezifischen Daten möchte die IHK die Bedeutung der IT-Wirtschaft präzise erfassen.
- 28 Dauerbrenner Fachkräftemangel**
Bericht vom jüngsten Treffen des Regionalausschusses Vogelsberg
- 29 Stabwechsel im IHK-Regionalausschuss Vogelsberg**
Torsten Schneider übernimmt den Vorsitz von Mark Philipp.
- 31 Chinesische Investoren zeigen Flagge**
In Friedberg hat der Gabelstaplerhersteller Heli seinen neuen Europahauptsitz und ein Forschungszentrum eröffnet.



Foto: Amrei Pfeiffer/HMWVW

Wohnen, Leben und Arbeiten in Hessen 18

Kaweh Mansoori, Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum, im Interview. Investitionen in die Infrastruktur stehen weit oben auf seiner Prioritätenliste.



Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB

Mit Mett-Kreppeln ins Fernsehen 36

Zwei Schwestern, Theresa und Anna Katharina Rank, leiten in sechster Generation die Bäckerei Rank in Nidda. Mittlerweile kommen sogar „Kreppel-Touristen“ aus Leipzig oder Köln angereist.

Chancen in den USA 44

Mit ihren Niederlassungen vor Ort sind Pegasus Spiele und ROVEMA in den USA erfolgreich. Ein wichtiger Faktor ist die Nähe zum Kunden, auch die Zeitverschiebung ist kein Thema mehr.



Foto: ROVEMA

AUS DER REGION

- 32 **Effizientere Möbelproduktion dank „digitalem Schatten“**
Mit einer neuen IT-Lösung hat der König + Neurath die Daten seiner Maschinen und Anlagen immer im Blick.

IM FOKUS

- 34 **Dynamisches Familienunternehmen**
Ille Papier-Service ist einer der drei Preisträger des IHK-Unternehmenspreises 2024.
- 36 **Zwischen Schoko-Hörnchen-Index und Mett-Kreppeln**
Die Bäckerei Rank setzt mit kreativen Ideen neue Akzente.
- 40 **Gießen muss funktionieren**
Der Gewerbeverein Gießen Aktiv wünscht sich eine langfristige Perspektive für die Stadt.
- 41 **Mobilfunkantennen auf Gewerbedächern**
Netzbetreiber suchen nach neuen Standorten.
- 42 **Hundert Jahre Betten-Lenth**
Das Traditionsunternehmen aus Gießen feiert sein 100-jähriges Jubiläum.
- 44 **Nah am Kunden**
Vertreter der beiden Unternehmen Pegasus Spiele und ROVEMA berichten von ihren Erfahrungen auf dem US-Markt.

PERSONALIEN

- 48 **Jubiläen**
- 48 **Aus Büro-Funk wird Hees**
Die Hees GmbH hat das mittelständische Unternehmen Büro-Funk aus Gießen übernommen.

IMPRESSUM

- 50 **Autoren dieser Ausgabe**
- 50 **Vorschau**

Wir bitten um freundliche Beachtung der Beilagen:

Deisenroth & Söhne GmbH & Co. KG,
Schwabenröder Str. 64, 36304 Alsfeld

Wortmann AG/IT made in Germany,
Bredenhop 20, 32609 Hüllhorst



Rund 400 Auszubildende lernen bei Rewe Region Mitte die Vielfalt des Einzelhandels kennen. Jan Damaske hat sich für die Ausbildung zum Berufskraftfahrer entschieden und das Geschehen vom Lkw-Führerhaus aus im Blick (siehe S. 12).

DIHK-Umfrage: Azubi-Mangel weitet sich aus

Azubis dringend gesucht – mehr denn je ist das leider für viele Unternehmen eines der drängenden Probleme, wie die Ausbildungsumfrage 2024 der Deutschen Industrie- und Handelskammer zeigt. Bei der Nachwuchsgewinnung sollten Unternehmen auf persönliche Kontakte setzen.

In ihrer Ausbildungsumfrage 2024 meldet die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) einen Höchststand für die Zahl der Betriebe, die nicht genug Nachwuchs finden. Der Untersuchung zufolge konnten 49 Prozent aller Ausbildungsbetriebe im Bereich der Industrie- und Handelskammern (IHKs) nicht alle Ausbildungsplätze für das Ausbildungsjahr 2023/2024 besetzen. Das bedeutet eine Steigerung von zwei Prozentpunkten gegenüber dem Jahr zuvor und einen neuen Rekordwert. Mehr als ein Drittel (35 Prozent) der Betriebe mit Besetzungsschwierigkeiten gibt sogar an, sie hätten keine einzige Bewerbung erhalten. Hochgerechnet gingen damit knapp 30.000 Ausbildungsbetriebe leer aus. Besonders betroffen sind die Industrie, das Gastgewerbe, der Handel, die Verkehrsbranche und das Bau-gewerbe.



Achim Dercks

Die Zahlen aus der DIHK-Ausbildungsumfrage 2024, an der sich mehr als 13.000 Unternehmen beteiligt haben, unterstreichen nach den Worten des stellvertretenden DIHK-Hauptgeschäftsführers Achim Dercks „die wachsenden Herausforderungen“ auf dem Ausbildungsmarkt. „Die Lage ist für viele Unternehmen angespannt – unabhän-

gig von der aktuell schlechten Konjunktur und den strukturellen Herausforderungen. Denn trotz schwacher Wirtschaftslage suchen die Betriebe infolge des demografischen Wandels händeringend nach Auszubildenden“, berichtet Dercks. „Aber es fehlt in den meisten Branchen an Nachwuchs. Die kleinen Betriebe haben am meisten zu kämpfen. Der Fachkräftemangel fängt bereits bei den Auszubildenden an.“

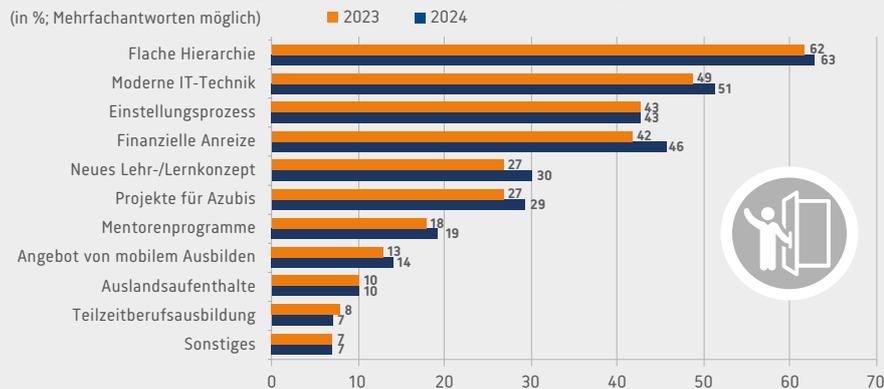
Authentizität der eigenen Belegschaft nutzen

Um junge Menschen für die eigene Branche oder den Beruf zu interessieren, setzen die Unternehmen mittlerweile auf die unterschiedlichsten Möglichkeiten, potenzielle Auszubildende anzusprechen. Die Praxis zeigt, dass vor allem der persönliche Kontakt und die persönliche Ansprache erfolgreich sind. Neben der eigenen Webseite als wichtigster Plattform (86 Prozent) lernen über 70 Prozent der Betriebe ihre künftigen Azubis durch Initiativen wie Schnuppertage, Job-Messen und Praktika kennen.

„Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind als Botschafter für den eigenen Betrieb unterwegs“, sagt Dercks. 73 Prozent der Unternehmen nutzen die Authentizität der eigenen Belegschaft, um erfolgreich auf sich aufmerksam zu machen. Diese analogen Kommunikationskanäle böten die Möglichkeit, tiefere und persönliche Beziehungen aufzubauen. ▶

Inwiefern haben Sie in den vergangenen Jahren Ihre Ausbildung verändert, um sich als Ausbildungsbetrieb attraktiv für zukünftige Azubis zu machen?

(in %; Mehrfachantworten möglich)



Quelle: DIHK-Ausbildungsumfrage 2024

Die Azubi-Suche hat sich aber längst auch ins Digitale verlagert. „Junge Menschen nutzen die Social-Media- und Berufsplattformen sehr intensiv. Das ist ihre gewohnte Umgebung – und dort aktiv zu sein, lohnt sich auch für die Betriebe“, rät der stellvertretende DIHK-Hauptgeschäftsführer. „Mehr als die Hälfte der Unternehmen betreiben aktives Marketing über Social Media. Mit innovativen Rekrutierungsmaßnahmen und verbesserten Ausbildungskonzepten ziehen die Betriebe so Aufmerksamkeit auf sich und präsentieren sich modern.“

Maßnahmen-Mix ist entscheidend

Wichtig für junge Menschen ist auch der Arbeitsalltag im Ausbildungsbetrieb selbst. Deshalb legen die Betriebe vermehrt Wert auf flache Hierarchien, attraktive IT-Ausstattung, finanzielle Anreize, Auslandsaufenthalte oder neue Lern- und Lehrkonzepte. „Die Unternehmen verstärken ihre Bemühungen für einen attraktiven Ausbildungsplatz weiter. Mit einem breiten Mix an Maßnahmen engagieren sie sich für die Ausbildung, ihren Nachwuchs und ihre künftigen Fachkräfte“, erläutert Dercks.

Die Gründe für den Auszubildenden-Mangel insgesamt sind vielfältig. Vor allem drückt der demografische Wandel, denn die jüngeren Generationen werden faktisch schrumpfen. Zudem fehlt den jungen Menschen aber auch die Berufsorientierung. Dabei geht es nicht nur um die Frage, welchen Beruf sie erlernen wollen, sondern auch um Unsicherheiten, die mit dem neuen Lebensabschnitt zusammenhängen. „Hilfreich“ wäre es nach Dercks' Einschätzung, wenn bereits in den Schulen für die Berufsorientierung ausreichend Zeit eingeplant sei. „Wirtschafts-, Finanz- oder MINT-Themen müssen im Unterricht eine größere Rolle spielen.“

Auch die IHK-Organisation setzt ihre bundesweite Azubi-Kampagne „Ausbildung macht mehr aus uns“ fort und informiert

Konnten Sie im Jahr 2023 alle angebotenen Ausbildungsplätze besetzen?

(Ergebnisse differenziert nach Branchen, sortiert nach Nein-Antworten 2023)



Branche	Nein (2023)	Nein (2022)
Industrie (ohne Bau)	56 %	56 %
Gastgewerbe	54 %	62 %
Handel	53 %	50 %
Verkehr (Transport / Logistik)	52 %	55 %
Baugewerbe	52 %	48 %
Durchschnitt	49 %	47 %
Sonstige Dienstleistungen	43 %	40 %
Banken / Versicherungen	42 %	45 %
Gesundheit / Pflege	41 %	36 %
IT	39 %	33 %
Unternehmensorientierte Dienste	39 %	31 %
Veranstaltungswirtschaft	34 %	33 %
Immobilien	34 %	13 %
Medien	33 %	28 %

Quelle: DIHK-Ausbildungsumfrage 2024

junge Menschen und deren Eltern über die duale Ausbildung in IHK-Berufen.

Betriebe bieten Starthilfe, IHKs Orientierung

Die jungen Schulabgänger müssen aber auch bereit sein für eine Berufsausbildung. Notwendige Voraussetzung dafür ist, dass sie ein Minimum an Mathematik- und Deutschkenntnissen sowie Lernbereitschaft und Umgangsformen mitbringen. Nur so kann die Ausbildung für die Azubis und für die Betriebe gelingen. Die jüngsten Pisa-Studien oder der Nationale Bildungsbericht zeigen jedoch, dass es zunehmend an einer soliden Grundbildung mangelt und sich schulische Leistungen von Jahr zu Jahr verschlechtern.

„Unser Bildungssystem muss an dieser Stelle besser werden“, mahnt Achim Dercks. „Die Unternehmen nehmen aus der Not heraus immer mehr selbst in die Hand und unterstützen junge Menschen mit Startschwierigkeiten auf vielfältigste Weise.“ Das reiche von Nachhilfe in Deutsch und Mathematik über sozialpädagogische Dienste bis hin zu Coaching-Programmen zur Verbesserung von Selbstmanagement und Motivation. „Wir müssen gemeinsam die Anstren-

gungen ausbauen und die potenziellen Azubis und die Betriebe besser zusammenbringen“, fährt er fort. „Das geht am besten über praxisnahe und niedrigschwellige Angebote.“

Viele Industrie- und Handelskammern böten mittlerweile solche Projekte zur Berufsorientierung an: Bustouren in die Unternehmen, virtuelle Betriebseinblicke, Ausbildungspartys oder Schulkooperationen. „Denn eins ist klar“, so Dercks: „Ohne junge Nachwuchskräfte fehlt uns bald die Basis für unsere Industrie, für den Mittelstand, für die kleinen Betriebe – und damit für den Wohlstand auch der jungen Generationen.“ ■

ONLINE

Die ausführlichen Ergebnisse der DIHK-Ausbildungsumfrage 2024:



IHK-Azubi-Kampagne „Ausbildung macht mehr aus uns“



Auszubildende dringend gesucht!

Am 1. September sind die meisten hessischen IHK-Auszubildenden in ihr erstes Ausbildungsjahr gestartet. Viele Betriebe sind aber noch auf der Suche nach qualifiziertem Nachwuchs.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Von A wie Automobilkauffrau bis Z wie Zerspanungsmechaniker reicht das breitgefächerte Angebot an Ausbildungsberufen. Aktuell bilden über 12.500 IHK-Unternehmen in Hessen junge Menschen in rund 150 Berufen aus. Dabei übersteigt das Angebot die Nachfrage. Da Unternehmen auch nach dem offiziellen Start des Ausbildungsjahres noch einstellen, besteht für Unentschlossene noch immer die Möglichkeit einer Karriere mit Lehre.

Im Durchschnitt sind IHK-Auszubildende 20 Jahre alt. 18 Prozent von ihnen haben einen Hauptschulabschluss, 45 Prozent die mittlere Reife und weitere 28 Prozent die Fachhochschulreife oder das Abitur. Fast zwei Drittel aller IHK-Azubis in Hessen sind männlich. Aktuell plagen Nachwuchssorgen jedes zweite hessische IHK-Unter-

nehmen. Laut IHK-Konjunkturumfragen stellt der Fachkräftemangel ebenfalls für jedes zweite Unternehmen ein Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung dar. „Wir brauchen jeden, der an einer guten und qualitativ hochwertigen IHK-Ausbildung interessiert ist, in unseren Mitgliedsunternehmen“, unterstreicht Kirsten Schoder-Steinmüller, Präsidentin des Hessischen Industrie- und Handelskammertages (HIHK).

Schere zwischen Angebot und Nachfrage

Auf Bundesebene blieben im vergangenen Jahr rund 73.400 Ausbildungsstellen unbesetzt, was einem neuen Höchstwert entsprach. Gleichzeitig hatten etwa 63.700 junge Menschen keinen Ausbildungsplatz gefunden. Ob eine Suche erfolgreich verläuft oder ein offener Ausbildungsplatz besetzt werden kann, hängt laut Berufsbildungsbericht

stark mit der Region und der Branche zusammen, in der ein Ausbildungsplatz angeboten wird. So sind Stellen im Kfz-Gewerbe, in der Softwareentwicklung, der Medientgestaltung, der Raumausstattung, der Tierpflege und im Büromanagement stark gefragt. Andere Branchen hingegen, wie beispielsweise das Hotel- und Gaststättengewerbe, haben mehr Probleme, ihre offenen Stellen zu besetzen.

Umso mehr gilt es für Jugendliche mit Interesse an einer Ausbildungsstelle, möglichst mobil und flexibel zu sein, sowohl mit Blick auf die Region als auch den Wunschberuf. Zugleich sind Ausbildungsbetriebe dazu aufgerufen, jungen Menschen eine Chance zu geben, die auf den ersten Blick keine Wunschkandidaten sind. ■

KONTAKT



Sebastian Möbus
Tel.: 06031/609-3040
E-Mail: sebastian.moebus@giessen-friedberg.ihk.de

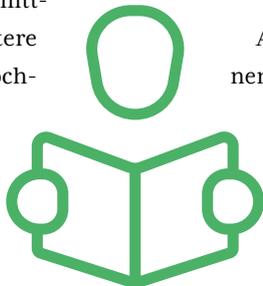


Foto: Andreas Bender/IHK GI-FB



Wir als IHK Gießen-Friedberg beschreiten viele unterschiedliche Wege, um junge Menschen für die duale Ausbildung zu begeistern. Unser Ziel ist es, noch mehr junge Menschen und Unternehmen zusammenzubringen. Denn gerade in Zeiten eines verstärkten Fachkräftemangels kommt einer qualifizierten Ausbildung eine Schlüsselrolle zu.“

Rainer Schwarz, Präsident der IHK Gießen-Friedberg

„Aktuell haben wir rund 1.300 ausbildende Betriebe in unserem Bezirk“

Wie es der IHK Gießen-Friedberg gelingt, Ausbildungsplatzsuchende und Unternehmen zusammenzubringen, erläutert Ausbildungsberaterin Sandra Kraft.

Frau Kraft, welche Maßnahmen ergreift die IHK Gießen-Friedberg, um junge Menschen und Unternehmen zusammenzubringen?

Wichtig ist es, junge Menschen frühzeitig für das Thema Ausbildung zu begeistern, Berufsorientierung sollte bereits in den Schulen beginnen. Aus diesem Grund sind seit Anfang vergangenen Jahres die vom Landkreis Gießen finanzierten Ausbildungsbotschafter Gießen in unserem Auftrag unterwegs. Im Rahmen der Berufsorientierung an allgemeinbildenden Schulen informieren bei diesem spannenden Projekt Auszubildende im zweiten oder dritten Ausbildungsjahr über ihre Ausbildungsberufe. Großer Vorteil ist, dass die Auszubildenden auf Augenhöhe mit den Schülerinnen und Schülern kommunizieren und Fragen, wie

beispielsweise nach dem beruflichen Alltag, aus ihrer Perspektive beantworten können. Seit den Sommerferien sind die Ausbildungsbotschafter auch an den allgemeinbildenden Schulen im Vogelsbergkreis im Einsatz. Dort führen wir das Projekt in Kooperation mit der Kreishandwerkerschaft durch.

Mit einer Willkommenslotsin für Geflüchtete sowie zwei Mitarbeiterinnen für die Themen Inklusion und passgenaue Besetzung hat der IHK Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung drei Beratungsstellen geschaffen, die erheblich zur Integration von Menschen mit Behinderung oder ausländischen Mitbürgerinnen und Mitbürgern beitragen.

Umfangreiche Informationen über das regionale Ausbildungsangebot finden

zukünftige Auszubildende in der Broschüre „Schule und was dann?“, die jedes Jahr aktualisiert und kostenfrei an alle allgemeinbildenden Schulen verteilt wird. Den Standort der Ausbildungsbetriebe in unserem IHK-Bezirk zeigt der Ausbildungsatlas auf unserer Internetseite auf. Ausbildungsplatzsuchende finden dort den Standort der Ausbildungsbetriebe und die angebotenen Ausbildungsberufe.

Im Rahmen unserer Nachvermittlungskampagne schreiben wir alle Ausbildungsbetriebe an und erfragen noch offene Ausbildungsplätze. So gelingt es uns bereits seit Jahren, viele Ausbildungs- und Praktikumsplätze zu akquirieren. Diese werden anschließend in der regionalen Presse und im Internet veröffentlicht. Ein weiteres

Großer Andrang beim Berufswegekompass



Reger Betrieb herrschte an den rund 50 Ausstellerständen beim Berufswegekompass 2024. Zahlreiche Schulklassen informierten sich am 18. September in der Stadthalle Friedberg über die vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten bei den teilnehmenden Unternehmen.

Erfolgsmodell ist unsere Ausbildungsmesse Berufswegekompass. Darüber hinaus sind wir Ausbildungs- und Weiterbildungsberater auf zahlreichen weiteren Messen zu Gast.

Welche Berufe sind in unserem IHK-Bezirk besonders gefragt? Welche weniger?

Da sieht es bei uns ähnlich wie im deutschen Durchschnitt aus: Im kaufmännischen Bereich sind es die beiden Berufe im Handel – Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Verkäufer/-in –, die von den Ausbildungsbetrieben in großer Zahl angeboten werden. Die Kaufleute für Büromanagement und die Industriekaufleute werden ebenfalls stark nachgefragt und sind bei den Schülerinnen und Schülern sehr beliebt. Im Bereich Industrie werden neben dem Zerspanungsmechaniker oder dem Elektroniker für Betriebstechnik aktuell vor allem IT-Berufe, wie beispielsweise der Fachinformatiker stark nachgefragt. Besonderes Interesse zeigen junge Leute für den Beruf Kaufmann/-frau für Marketingkommunikation. Da der Beruf nicht so häufig ausgebildet wird, übersteigt die Nachfrage hier regelmäßig das Angebot. Auf dem Vormarsch ist auch der Beruf Tierpfleger/-in. In diesem Berufsbild nehmen wir für ganz Hessen die Prüfungen ab. Spannende, weniger bekannte Ausbildungsberufe sind der Baustoffprüfer oder der Gestalter für immersive Medien.



Sandra Kraft, Ausbildungsberaterin bei der IHK Gießen-Friedberg

Wie viele Unternehmen im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg bilden aus? Hat ihre Anzahl in den vergangenen Jahren zugenommen?

Die Zahl der Ausbildungsbetriebe in Stadt und Land Gießen sowie der Wetterau und dem Vogelsberg ist in den vergangenen Jahren auf hohem Niveau stabil geblieben. Aktuell haben wir rund 1.300 ausbildende Betriebe in unserem Bezirk.

Wie viele junge Menschen haben im vergangenen Jahr im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg eine Ausbildung begonnen?

Nach dem Einbruch in der Corona-Pandemie, in der leider auch keine Berufsorien-

tierung stattfinden konnte, geht es wieder deutlich aufwärts. Zum Stichtag 30. September konnten wir im vergangenen Jahr 2.021 neu eingetragene Ausbildungsverträge verzeichnen, 22 mehr als im Jahr zuvor. Wir hoffen, wieder an unseren Vor-Corona-Erfolg – 15 Jahre stetiger Anstieg an Ausbildungsverträgen – anknüpfen zu können.

Wie ist die Tendenz?

Gerade vor dem Hintergrund eines demografischen Wandels werden Fachkräfte dringender denn je gesucht. Und: Die Generation der Babyboomer wird spätestens in zehn Jahren in Rente gehen. Sehr viele unserer Betriebe handeln an dieser Stelle vorausschauend, in dem sie für den eigenen Bedarf ausbilden und sich so ihren eigenen Fachkräftenachwuchs sichern. Denn sehr viele junge Menschen halten nach der Ausbildung ihrem Unternehmen die Treue. Ob die Auszubildenden bleiben oder woanders eine neue Herausforderung suchen, hängt natürlich stark vom Unternehmen ab. An dieser Stelle spielen vor allem Ausbilder eine entscheidende Rolle. Sie haben eine Vorbildfunktion und prägen den weiteren beruflichen Verlauf der Auszubildenden erheblich mit.

Gibt es Unternehmen, die auch nach dem offiziellen Stichtag Auszubildende einstellen?

Ja, uns liegen oftmals bis Dezember noch Ausbildungsverträge vor. Auch zu diesem Zeitpunkt ist der Einstieg in die Berufsausbildung noch sinnvoll, da somit unnötige Wartezeiten bis zum nächsten Ausbildungsstart vermieden werden. Einzige Herausforderung ist, dass die Berufsschule schon begonnen hat und die Auszubildenden den Lernstoff nacharbeiten müssen. Mit Unterstützung der Ausbildungsbetriebe ist dies jedoch in den meisten Fällen gut leistbar.

Das Interview führte Petra A. Zielinski. ■

KONTAKT

Sandra Kraft
Tel.: 06031/609-3065
E-Mail: kraft@giessen-friedberg.ihk.de



Ein ausführlicher Bericht zum Berufswegekompass folgt in der November-Ausgabe dieses Magazins.



Foto: Petra A. Zielinski/IHK GI+FB

Ausbildung bei Rewe macht Spaß. Mit den Auszubildenden Amy Wetmore (Bildmitte) und Jan Damaske (rechts) freuen sich Anja Loewe, Björn Walther und Carsten Bayer.

Ausbildung mit vielen Facetten

400 Auszubildende in 13 Berufsbildern haben zum 1. August ihre Ausbildung bei Rewe Region Mitte begonnen. Neben einer bestmöglichen Begleitung garantiert das Unternehmen die Übernahme bei guter Leistung.

VON PETRA A. ZIELINSKI

„Wir bieten eine große Bandbreite unterschiedlicher Ausbildungsberufe an“, unterstreicht Björn Walther, Leiter des Kompetenz-Centers Rewe Mitte in Rosbach. Dabei umfasst das breite Spektrum sowohl kaufmännische als auch Handwerksberufe und reicht vom Kaufmann im Einzelhandel über die Fachkraft für Lagerlogistik bis hin zum Fleischer. Ein großer Teil der Auszubildenden arbeitet in den Märkten.

Zu allen Ausbildungen gehören ein umfangreiches, auf den jeweiligen Beruf zugeschnittenes Seminarprogramm sowie E-Learning-Angebote. „Hierbei können sich die jungen Frauen und Männer ihre Zeit

selbst einteilen und ortsunabhängig lernen“, betont Walther. Themen sind unter anderem Warenkunde, Nachhaltigkeit, Ernährungslehre oder „Fit im Job“. Darüber hinaus durchlaufen die jungen Leute – je nach Berufsbild – die unterschiedlichsten Abteilungen des Unternehmens.

Unternehmen kennenlernen

„Unsere Auszubildenden kennen sich bestens aus und wissen immer, wo was zu finden ist“, erklärt Anja Loewe, Leiterin Unternehmenskommunikation Rewe Mitte. Eine von ihnen ist Amy Wetmore, die vor einem Jahr ihre Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement begonnen hat. „Als Spre-

cherin meiner Realschule in Florstadt habe ich schon immer gern geplant und organisiert“, berichtet sie. „Mein Wunsch, in einem Büro zu arbeiten, hat sich erfüllt.“ Einem Bewerbungsgespräch, bei dem sich die junge Frau „sehr wohlfühlt hat“, folgte ein Probetag in Rosbach. „Ich habe sofort eine Zusage bekommen“, freut sich Amy Wetmore. Auch die etwa einstündige Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln macht ihr nichts aus. Bald hofft sie, den Führerschein in der Tasche zu haben, um schneller an ihrem Arbeitsplatz zu sein. Aktuell arbeitet Amy Wetmore in der Unternehmenskommunikation, sie war aber auch schon im Einkauf, in der Qualitätssicherung, der Buchhaltung, dem Recruiting, dem Lager und in einem

Rewe-Markt tätig. „Hier kann man einfach alles machen“, fasst sie zusammen. Auf die Frage, wie es nach ihrer Ausbildung weitergehen soll, antwortet die junge Frau: „Ich möchte definitiv bleiben.“

Kaufmännische Berufe gefragt

Das Unternehmen hat keine Probleme, Auszubildende im kaufmännischen Bereich zu finden. „Wir haben gute Zuläufe“, unterstreicht Björn Walther, der 1994 selbst seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei Rewe in Rosbach absolviert hat. Die Übernahmequote bei Rewe liegt zwischen 75 und 80 Prozent. „Leider nimmt die Anzahl junger Menschen, die nach der Ausbildung ihrem Unternehmen erhalten bleiben, ab. Einige wollen einfach danach mal etwas anderes machen. Nicht wenige kommen aber zu uns zurück.“ Zudem würden viele Studienabbrecher oder -absolventen, die als Aushilfen angefangen hätten, eine Ausbildung beginnen. „Diese Entwicklung ist dem gesellschaftlichen Wandel geschuldet“, weiß Walther.

Rewe verzichtet auf Einstellungstests. „Wenn eine Bewerbung einen guten Eindruck macht, laden wir den Bewerber zum Gespräch ein“, sagt Walther. Wichtiger als Noten sei für ihn, dass möglichst keine unentschuldigten Fehltage im Schulzeugnis stehen. Die meisten Frauen und Männer würden sich mittlerweile digital bewerben. „Wir versuchen, den Bewerbungsprozess so einfach wie möglich zu gestalten.“

Berufskraftfahrer gesucht

Schwieriger hingegen ist es, Auszubildende in der Logistik oder im Handwerk zu finden. Vor allem das Bild des Berufskraftfahrers ist aufgrund der unüblichen Arbeitszeiten negativ behaftet. „Unsere Fahrer wis-

sen schon montags, was sie in der Woche erwartet“, betont Carsten Bayer, Transportleiter Region Mitte. Zwar hätten Berufskraftfahrer keine 38,5-Stunden-Woche, aber abends sei jeder zu Hause. Bereits seit 2013 bildet Rewe Berufskraftfahrer aus. Mit fünf Auszubildenden – darunter eine Frau – wurde damals begonnen. Sonja Diehl, eine ehemalige Auszubildende zur Bäckerin, fährt noch immer für Rewe.



Ist ins zweite Lehrjahr gestartet:
Amy Wetmore

Aktuell zählt das Unternehmen 89 Fahrer, darunter 34 Auszubildende und vier Frauen. Elf von ihnen haben am 1. August dieses Jahres mit der Ausbildung begonnen. „Eigentlich wollten wir 17 Personen einstellen“, bedauert Bayer. Zugangsvoraussetzung für Auszubildende ist der Pkw-Führerschein. Doch während beim Pkw begleitetes Fahren ab 17 Jahren (B17) möglich ist, gilt diese Regelung nicht für den Lkw. „Für angehende Berufskraftfahrer in der dualen Ausbildung gibt

es aktuell nur eine Empfehlung, das begleitende Fahren einzuführen“, kritisiert Bayer. Den Lkw-Führerschein erwerben die Auszubildenden bei Rewe nach etwa neun Monaten. „Während ihrer Ausbildung steht ihnen immer ein Pate – ein erfahrener Fahrer – zur Seite.“ Berufskraftfahrer werden an allen drei hessischen Standorten – neben Rosbach auch in Breuna und Raunheim – in Zusammenarbeit mit Partnerfahrerschulen ausgebildet, sowohl die Fahrerschulung als auch die Berufsschule finden im Block statt.

Nicht nur am Steuer

Der Beruf des Berufskraftfahrers umfasst viel mehr als nur Fahren, auch Routenplanung, Entfernungen messen sowie das Be- und Entladen gehören dazu. Während der Ausbildung lernen die jungen Menschen alles vom Wareneingang über die Kommissionierung und Lagerhaltung bis hin zum Warenausgang und zur Disposition. Sie erhalten ein Lkw-Fahrsicherheitstraining sowie Seminare unter anderem zu den Themen wirtschaftliche Fahrweise, digitaler Tacho oder Sozialvorschriften. Da vor allem kaufmännisches Rechnen einigen Auszubildenden Probleme bereitet, werden sie sowohl vor der Zwischen- als auch vor der Abschlussprüfung von Markus Woeschka – der auch ehrenamtlicher IHK-Prüfer ist – vorbereitet.

Einer, der für seinen Beruf brennt, ist Jan Damaske. Der junge Mann aus Hamburg, der seiner Familie in die Wetterau gefolgt ist und bei Rewe seinen Traumjob gefunden hat, befindet sich im zweiten Ausbildungsjahr. Sein Ziel: Berufskraftfahrer werden. „Ich bin gern unterwegs und liebe es, im Lkw zu fahren.“ Auch kaufmännisches Rechnen stellt für ihn keine Hürde dar. „Das ist für einen guten Schüler durchaus machbar.“

Breites Spektrum abwechslungsreicher Berufe

Auch bei Neils & Kraft ist am 1. August das neue Ausbildungsjahr gestartet: 16 junge Frauen und Männer haben ihre Ausbildung an den Unternehmensstandorten Gießen, Hungen, Wetzlar und Lützellinden begonnen. Hinzu kommen drei Jahrespraktikanten.



Foto: Neils & Kraft

Gehen für Neils & Kraft an den Start: die frischgebackenen Auszubildenden

VON PETRA A. ZIELINSKI

Mit einer Firmenpräsentation und einer Kennenlernrunde, die von den Ausbildungsbeauftragten Leon Schorge und Stefan Bußmann (kaufmännische Ausbildungsberufe) und Jakob Görg (gewerbliche Ausbildungsberufe) gestaltet wurde, sind am 1. August 19 junge Menschen in ihre Ausbildung beziehungsweise ihr Jahrespraktikum bei der Neils & Kraft GmbH gestartet. Dabei arbeiten elf der frischgebackenen Auszubildenden in gewerblich-technischen Berufen, die anderen im kaufmännischen Bereich. „Wir haben vier Automobilkaufleute, eine Fachkraft für Lagerlogistik und einen Kaufmann für Digitalisie-

rungsmanagement“, berichtet Leon Schorge. Dieser Beruf, der im August 2020 den Informatikkaufmann ersetzt hat, wird bei Neils & Kraft erstmals ausgebildet. Aktuell absolvieren rund 50 junge Menschen eine Ausbildung in dem Mercedes-Benz-Autohaus.

Leichte Kontaktaufnahme

„Wir haben etwa 100 Bewerberinnen und Bewerber pro Jahr“, unterstreicht Schorge. Dabei ließe die Qualität der Bewerbungen eher zu wünschen übrig als die Quantität, die nur leicht rückläufig sei. Fast alle Interessenten werden bei Neils & Kraft zu einem Einstellungstest eingeladen, etwa 20 kom-

men zum Bewerbungsgespräch. Ziel ist es, auch jungen Menschen, deren Zeugnisse nicht so gut sind, eine Chance zu geben. „Im gewerblichen Bereich bewerben sich die meisten für den Beruf des Kfz/Nfz-Mechatronikers, im kaufmännischen Bereich als Automobilkauffrau/-mann“, weiß Leon Schorge.

Wert legt das Unternehmen auch darauf, den Bewerbungsvorgang einfach zu gestalten. „Ein schneller Erstkontakt ist uns sehr wichtig“, sagt Schorge. Aus diesem Grund befindet sich auf der Webseite www.neils-und-kraft.de ein Bewerbungsportal. Für 2025 werden bereits jetzt wieder neue Auszubildende gesucht. ■



Janine Beyer, Boris Kimes und Raid Nashef (von links) freuen sich über die positive Resonanz der Schülerinnen und Schüler.



Boris Kimes erläutert den Jugendlichen Kommunikations- und Präsentationstechniken.

Berufsorientierung lohnt sich

Eigeninitiative hat die Singbergschule in Wölfersheim bewiesen, als sie sich mit der Bitte um Unterstützung an den IHK-Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung gewandt hat.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Eine gute Selbstdarstellung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Für die jährlich stattfindenden „Methodentage“ ihrer Schule war Organisatorin Janine Beyer auf der Suche nach einem kompetenten Referenten, der ihren Schülerinnen und Schülern moderne Präsentations- und Kommunikationstechniken vermitteln kann. Raid Nashef, Teamkoordinator im IHK-Geschäftsbereich Aus- und Weiterbildung, stellte den Kontakt zu Management-Trainer Boris Kimes her, mit dem die IHK Gießen-Friedberg bereits seit Jahren erfolgreich und vertrauensvoll zusammenarbeitet. „Normalerweise arbeite ich mit Erwachsenen und in Unternehmen, wie zum Beispiel Microsoft“, erzählte Kimes seinen jungen Zuhörern. Dass er aber auch ein gutes Händchen für die 75 Schülerinnen und Schüler der E-Phase (11. Klasse) hatte, wurde bereits nach wenigen Minuten deutlich. Aufgeteilt in Gruppen, lernten die Jugendlichen an vier Vormittagen, was wichtig für eine gelungene Präsentation und einen guten Auftritt ist.

„Rhetorik ist wie ein Anzug, den man aus- und wieder anziehen kann“, machte

Boris Kimes deutlich und nannte Beispiele für Menschen, die sich in der Öffentlichkeit perfekt präsentieren können, obwohl sie eigentlich eher introvertiert sind. „Eine gute Selbstdarstellung ist karrierefördernd“, unterstrich der Trainer. Er riet seinen interessierten Zuhörerinnen und Zuhörern dringend dazu, in der Schule das Fach „Darstellendes Spiel“ (DS) zu belegen, um ein sicheres Auftreten zu erlangen.

Sicheres Auftreten

In Kleingruppen sollten die Schüler eine Präsentation zu einem Thema vorbereiten, das sie begeistert. Vorbereitend rief Kimes die Schüler unter anderem dazu auf, Augenkontakt zu halten, aufrecht zu stehen, zu lächeln sowie laut und verständlich zu sprechen. Die Themenauswahl der Jugendlichen war breit gefächert und reichte von „Taylor Swift“ über „Urlaub“ bis hin zu „Arteriosklerose“. Nach der Vorbereitung, der Durchführung sowie einem gegenseitigen Feedback stand am Ende eine Schlussreflexion über die aufgezeichnete Präsentation. Bei einer weiteren Übung war es die Aufgabe der Schüler, einen Mitschü-

ler zu „verkaufen“ und dabei stark zu übertrieben. Ergebnis: Das, was den Präsentierenden innerlich übertrieben vorkam, wirkte in der Außenwahrnehmung gerade richtig, wie die Übenenden dann auch im Video erkennen konnten.

„Das war heute eine völlig neue Erfahrung“, freute sich der 17-jährige Dominik, der „so einen Workshop noch nie mitgemacht hat“. Als Thema der Präsentation hatte seine Gruppe „Urlaub“ gewählt und „ganz Freestyle“ viel Interessantes zusammengetragen. Larissa (16 Jahre), die in derselben Gruppe war, betonte, wie hilfreich es war, zu erfahren, wie die eigene Mimik und Gestik beim Publikum ankommt.

Raid Nashef freute sich über die gute Resonanz. „Ich finde es wünschenswert, dass weitere Schulen der herausragenden Idee der Singbergschule folgen und junge Menschen durch praxisnahe und berufsorientierte Workshops fit für ihren Weg in Ausbildung und Beruf beziehungsweise ins Erwachsenenleben machen.“ Weitere Themen der Methodenwochen zum Eintritt in die Oberstufe waren psychische Gesundheit, ökologische Bildung und digitale Kommunikation. ■

Harte Zahlen: Einkommen von Selbstständigen auf Talfahrt

Während das Pro-Kopf-Einkommen in Hessen gestiegen ist, verzeichnen Unternehmer und Freiberufler niedrigere Einnahmen.

VON ELKE DIETRICH

Wie die neuesten Zahlen des Statistischen Landesamtes zeigen, stieg das Pro-Kopf-Einkommen in Hessen zwischen 2021 und 2022 um 4,9 Prozent. Dies ist hauptsächlich auf höhere Arbeitnehmerentgelte und gestiegene Vermögen zurückzuführen. Im Gegensatz dazu gingen die Betriebsüberschüsse und Einkommen von Selbstständigen pro Kopf im gleichen Zeitraum um 7,9 Prozent zurück.

Die Auswirkungen zeigen sich bereits: Die Anzahl der Selbstständigen in Deutschland nimmt seit über zwölf Jahren kontinuierlich ab. Während die Bevölkerung zwischen 2012 und 2023 von 80,4 auf 84,5 Millionen gestiegen ist (+5,1 Prozent), ging die Zahl der Selbstständigen im selben Zeitraum von 4,5 auf 3,9 Millionen zurück (-14,2 Prozent). „Die Zahlen bestätigen, dass sich die Rahmenbedingungen für Unternehmertum immer weiter verschlechtern. Hier muss die Politik dringend gegensteuern“, betont Matthias Leder,

Hauptgeschäftsführer der IHK Gießen-Friedberg, und fordert mutige Maßnahmen zur Beseitigung der Überregulierung, der unverständlichen Regelungen und der hohen Steuer- und Abgabenbelastungen für Unternehmen. ■

KONTAKT



Elke Dietrich
Tel.: 0641/7954-4100
E-Mail: elke.dietrich@giessen-friedberg.ihk.de

Anzeige

Neuheiten in Sozialversicherung und Lohnsteuer IKK Südwest lädt zum Seminar Sozialversicherung 2024/2025

IKK Südwest
Meine Wohlfühlkasse.

Das Sozialversicherungsrecht in Deutschland ändert sich stetig – entsprechend wichtig ist es immer auf dem aktuellen Stand zu sein.

Deshalb bietet die IKK Südwest auch dieses Jahr die **kostenfreien IKK Südwest Seminare Sozialversicherung zum Jahreswechsel** an, um Unternehmer, Personaler und Steuerberater über wichtige Änderungen zu informieren. Außerdem gibt es einen Impulsvortrag zum Thema „Wohlfühlen am Arbeitsplatz“. In Gießen finden Ende November zwei Termine statt.

Folgende Fachthemen sind geplant:

Sozialversicherung

- Mindestlohn
- Pflegeunterstützungs- und -entlastungsgesetz (PUEG)
- Elektronischer Datenaustausch

Zudem werden ausgewählte Themen aus den Bereichen „Lohnsteuer“ und „Arbeit/Soziales“ präsentiert.

Impulsvortrag

Sich auf der Arbeit wohlfühlen ist sehr wichtig, da es die Produktivität steigert, das Wohlbefinden fördert und langfristige Stress reduziert, deshalb widmet sich der diesjährige Impulsvortrag dem Thema **Wohlfühlen am Arbeitsplatz**.

Termine in Gießen und als Live-Stream

Wann: **Donnerstag, 28. November 2024**, 10.00 – ca. 12.00 Uhr und 14.00 – ca. 16.00 Uhr.

Wo: AKZENT Hotel Köhler, Westanlage 33-35, 35390 Gießen

Alle, die nicht die Möglichkeit ha-



ben, an den genannten Terminen teilzunehmen, können sich für den Live-Stream registrieren, dieser findet am **12. Dezember 2024** zu unterschiedlichen Uhrzeiten – **10:00 Uhr** und **14:00 Uhr** – statt.

Die Seminarinhalte werden im Anschluss digital mit allen Teilnehmenden geteilt.

Detaillierte Informationen und das Teilnahmeformular finden Sie unter: www.ikk-seminare.de oder einfach scannen:



Starke Erhöhungen der Realsteuer-Hebesätze in Hessen

Zahlreiche Kommunen haben in diesem Jahr die Grundsteuer B und die Gewerbesteuer erhöht. Aus Sicht des Hessischen Industrie- und Handelskammertages treffen die Erhöhungen die Unternehmen zur Unzeit.

Die hessischen Kommunen haben in diesem Jahr besonders kräftig an der Steuer-schraube gedreht, wie der Bund der Steuer-zahler Hessen berechnet hat. Demnach haben 119 der 421 Städte und Gemeinden in Hessen die Grundsteuer B erhöht, darunter zwölf Kommunen um 300 Punkte und mehr. Auch bei der Gewerbesteuer gab es zahlreiche Steuererhöhungen. Nachdem im Jahr 2023 in 38 hessischen Kommunen der Hebesatz für die Gewerbesteuer angehoben wurde, setzten 2024 bereits 83 ihren Gewerbesteuer-Hebesatz weiter hoch.

Der durchschnittliche Grundsteuer-Hebesatz beträgt in Hessen nun 543 Prozent und damit 34 Punkte mehr als im Vorjahr. Der durchschnittliche Gewerbesteuer-Hebesatz in Hessen beträgt 396 Prozent und damit vier Punkte mehr als im Vorjahr.

Kirsten Schoder-Steinmüller, Präsidentin des Hessischen Industrie- und Handelskammertages, betrachtet die Entwicklung mit großer Sorge: „Im Jahr 2023 lag das Gewerbesteueraufkommen in Hessen bei rund 7,4 Milliarden Euro, das Grundsteuer-aufkommen bei über 1,3 Milliarden Euro und damit um jeweils 3,1 Prozent höher als im Vorjahr. Im ersten Halbjahr 2024 stiegen die Einnahmen aus diesen kom-

munalen Steuern gegenüber den Ergebnissen in den ersten Halbjahren 2023 und 2022 weiter an. Aber obwohl die Kommunen Rekord-einnahmen bei den kommunalen Steuern erzielt haben, reicht es nicht.“ Als Grund nennt sie die weiter steigenden Aufgaben der Kommunen, die der Bund beschließt, aber die Kommunen bezahlen müssen.

Finanzprobleme der Kommunen belasten Wirtschaftsstandort

„Diese Steuererhöhungen treffen die Unternehmen zur Unzeit“, kritisiert Schoder-Steinmüller. „Fachkräftemangel, die Inflation und eine hohe Bürokratiebelas-

tung drücken auf die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft. Die kommunalen Steuererhöhungen gefährden diese noch weiter.“ Die Finanzprobleme der Kommunen könnten nicht immer weiter durch Steuererhöhungen gelöst werden, ohne den Wirtschaftsstandort Hessen zu gefährden. Die Lösung müsse auf der Ausgabenseite erfolgen. Die Reduzierung von Verwaltungsaufgaben, der Abbau bürokratischer Regelungen und die konsequente Überprüfung der Effizienz bei der Verwendung von Steuermitteln seien dringend geboten. „Außerdem sollte die Gewerbesteuer, die den Kommunen und den Unternehmen keine Planungssicherheit gibt, durch einen höheren Anteil der Kommunen an der Einkommensteuer ersetzt werden“, forderte Schoder-Steinmüller. ■

ANZEIGE



Wir sind **aktiv**
FÜR IHRE GESUNDHEIT

Werden auch Sie aktiv!



Wir unterstützen Sie gerne dabei, die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter zu fördern und zu erhalten – mit unseren kostenfreien Seminaren und Vorträgen zum Wohlfühlen.

www.ikk-jobaktiv.de

ikk Südwest | **JOBaktiv**
Gesund arbeiten

Lahnstraße 3c
35398 Gießen
Tel.: 06 41/26 55-9300



Foto: Amrei Pfeiffer/HMWVW

Seit dem 18. Januar 2024 ist der Jurist Kaweh Mansoori Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum sowie stellvertretender Ministerpräsident.

„Wir müssen Investitionen in die Infrastruktur sicherstellen“

Kaweh Mansoori, Hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum sowie stellvertretender Ministerpräsident, spricht darüber, wie das Wohnen, Leben und Arbeiten in Hessen wieder attraktiver werden kann.

Herr Mansoori, Menschen wünschen sich attraktive Wohn-, aber auch Lebensräume. In unseren Innenstädten und Ortskernen sieht es traurig aus. Es gibt viel Leerstand. Die IHKs versuchen, zur Belebung der Zentren beizutragen, zum Beispiel durch die Initiative „Heimat shoppen“, für die Sie in Hessen Schirmherr sind. Wo sehen Sie Möglichkeiten, hier etwas zum Positiven zu wenden?

Die Situation in den Innenstädten treibt mich massiv um. Wir haben in dem gemein-

samen Bündnis, an dem die IHKs beteiligt sind, klar formuliert: Es geht nicht nur um die Innenstadt als Wirtschaftsfaktor oder Handelsplatz, sondern um Begegnungsräume, wo sich unterschiedlichste Menschen treffen. Ich halte das für essenziell für unsere freiheitliche Demokratie. Es gibt vielfältige Initiativen, teilweise zusammen mit den IHKs, wie das Programm „Zukunft Innenstadt“ oder der Wettbewerb „Ab in die Mitte“, die niedrigschwellig Innovation fördern und kreative Ideen anregen. Schon mit

kleinen Maßnahmen ist es möglich, öffentliche Räume enorm aufzuwerten. In dem Bündnis sprechen wir auch darüber, wie die Förderprogramme des Landes angepasst werden müssen und wo man in Zukunft Schwerpunkte setzt. Wir sammeln in ergebnisoffenen Prozessen kluge Ideen, wie es weitergeht. Ich glaube, allen Akteuren ist bewusst, dass es für eine Gesellschaft nicht gut ist, wenn unterschiedliche Menschen sich nicht mehr begegnen, sondern unter sich bleiben.

Wir sprechen viel darüber, wie die Menschen leben und was sie für Bedürfnisse haben. Dazu gehört auch, zügig von A nach B zu kommen. Das ist in unserem Ballungsraum nicht immer einfach, weder für Menschen noch für Waren. Schiene, Straße, Radwege – es gibt reichlich Verbesserungspotenzial, aber auch Finanzierungsgrenzen. Wie wollen Sie die hessische Verkehrsinfrastruktur zukunftsfähig aufstellen?

Ich bin selbst in einer Flächenkommune groß geworden. In meinem Ortsteil ist der Bus sonntags viermal in die Kreisstadt Gießen gefahren. Jetzt lebe ich mitten in der Stadt Frankfurt. Da werde ich alle vier Minuten von der U 4 abgeholt. Die Lebenswirklichkeiten sind sehr unterschiedlich in Hessen. Aber alle Menschen haben einen Anspruch darauf, mobil zu sein. Und für die unterschiedlichen Bedarfe etwas anzubieten, das braucht eben auch eine Vielfalt in der Verkehrspolitik. Beim Auto wird es eher darum gehen, nachhaltigen Antriebstechnologien eine stärkere Chance zu geben, indem wir zum Beispiel die Ladeinfrastruktur für E-Mobilität stärker ausbauen. Je dichter besiedelt das Gebiet ist, desto stärker ist die Bedeutung des ÖPNV, auch die der Schiene. Da spielen Preis und Verlässlichkeit eine große Rolle. Ich bin glühender Verfechter des Deutschlandtickets. Da werden zum ersten Mal Bus und Bahn aus der Perspektive der Fahrgäste gedacht, die nicht mehr überlegen müssen, gilt mein Ticket oder gilt es nicht. Wichtig ist vor allem,

dass wir in der Infrastruktur Verlässlichkeit bieten: moderne Individualmobilität da, wo wir nicht in der Taktzahl mit Bussen und Bahnen fahren können, Zwischenangebote wie Bürgerbusse und Ruf-Taxis und einen guten, attraktiven, eng getakteten ÖPNV im dicht besiedelten Gebiet – so wird, glaube ich, das Verkehrsthema gelöst.

hinweg Mittel für die Zukunftsinvestitionen bereitstellen, die notwendig sind, damit die Wirtschaft wächst. Nur wenn wir Wachstum generieren, ist sichergestellt, dass wir ausreichend Mittel haben für Förderprojekte und soziale Politik, die mir persönlich als Sozialdemokrat auch sehr wichtig ist.



Ich würde gern mit den großen Arbeitgebern der Region darüber sprechen, was wir tun müssen, damit sie sich stärker im Bau von Werkwohnungen betätigen.“

Kriegen wir es auch finanziert?

Wir müssen es finanzieren. Für die Wirtschaft spielt eine marode Verkehrsinfrastruktur eine Riesenrolle. Eines der schlimmsten Beispiele, das mir einfällt, ist die Bergshäuser Brücke in Nordhessen. Die wird vom Netz gehen, bevor die neue Brücke da ist. Das ist verkehrspolitisch und wirtschaftspolitisch eine Katastrophe. So etwas darf uns nicht passieren. Da wird Wohlstand vernichtet. Deswegen muss man jetzt im Zuge der Haushaltskonsolidierung sehr darauf achten, nicht an den falschen Ecken und Ende zu sparen, sondern – soweit das möglich ist – Investitionen in die Infrastruktur sicherzustellen. Ich finde die Diskussion auf der Bundesebene, so etwas wie einen Infrastrukturfonds einzurichten, sehr sinnvoll. Damit könnten wir über Haushaltsperioden

Es gibt noch ein Seitenthema zur Mobilität: Besonders groß ist der Fachkräftemangel bei unseren Logistikunternehmen. Was kann man tun, um Menschen für die Verkehrsbranche, für die Logistikbranche zu begeistern?

Wir haben einen runden Tisch, wo es primär um die Personalbedarfe im Busverkehr geht. Aber die Erkenntnisse, die wir da sammeln, sind für die Verkehrsbranche insgesamt von großer Relevanz. Ich glaube, wir müssen deutlich schneller werden bei der Integration von Arbeitskräften aus dem Ausland. Der Erwerb der Sprache muss schneller gehen, Führerscheine müssen möglicherweise schneller anerkannt werden. Ich will es aber verknüpfen mit anderen Zuständigkeiten, die ich habe. Es ist gerade ein neuer Tarifvertrag für den Busbereich abgeschlossen worden. Da liegt der Lohnneckwert bei

— ANZEIGE —

proEconomy plus

Das Verpflegungskonzept für Industrie und Verwaltung

Telefon: 06428/9241-0
www.giescatering.de

KEIN
EINHEITSBREI!

GIES
Catering

ErlebnisCatering, mit uns bekommen Sie Abwechslung auf den Teller!

Regional, nachhaltig und gesund ... So isst man heute. Ob Veggie, Trendy oder saisonale Aktionswochen, Sie werden erstaunt sein über die kulinarische Vielfalt. Mitarbeiter- und Kundenbindung auf die leckere Art.

Wir bieten Verpflegungskonzepte für mittelständische Unternehmen an, auch ohne eigene Küche.

20,14 Euro. Die frei finanzierte Wohnung in Frankfurt kostet 19 bis 20 Euro pro Quadratmeter. Wie soll ein Busfahrer von dem Gehalt so eine Wohnung bezahlen? Deswegen müssen wir im niedrigpreisigen Segment Wohnungen anbieten. Ich würde gern mit den großen Arbeitgebern der Region darüber

unterschiedlichen Ansätze zusammenbringen – einfaches Baurecht, geförderten Wohnungsbau, aber auch Werkwohnungen für Betriebsangehörige – werden Menschen, die 20 Euro die Stunde verdienen, Wohnungen finden, sich in der Region ansiedeln und Lkw und Busse fahren.



Ich bin glühender Verfechter des Deutschland-tickets. Da werden zum ersten Mal Bus und Bahn aus der Perspektive der Fahrgäste gedacht.“

sprechen, was wir tun müssen, damit sie sich stärker im Bau von Werkwohnungen betätigen. Vielleicht ist die neue Wohnungsgemeinnützigkeit, die der Bund auf den Weg bringt, ein Schlüssel, um über dieses Thema ins Gespräch zu kommen. Tochtergesellschaften von Unternehmen, die keinen anderen Zweck verfolgen, als preisgünstige Wohnungen für die eigenen Beschäftigten zur Verfügung zu stellen, und damit gar kein Geld verdienen wollen, könnten zumindest steuerbegünstigt gestellt werden, damit daraus ein Geschäftsmodell werden kann, das sich wirtschaftlich trägt. Nur wenn wir diese

... und in den Städten einkaufen, sich begegnen – hier schließt sich der Kreis. Das bringt uns zu der Frage, was für Sie als Radikal-Pragmatiker, wie Sie sich selbst nennen, so wichtig ist, dass Sie damit gleich anfangen wollen?

Wir packen vieles gleichzeitig an, weil es gleiche Prioritäten hat. Mit Blick auf die wirtschaftliche Lage hat die Bauwirtschaft eine große Chance, insgesamt die Konjunktur zu verbessern. Deswegen haben wir ganz schnell die Kommission Innovation im Bau eingesetzt. Ich glaube an den Effekt von einfacherem Baurecht und wir werden dafür zeitnah

erste Vorschläge auf den Tisch legen. Ich habe auch früh die gleichzeitige Entbürokratisierung des Tariftreue- und Vergaberechts in Hessen und die Verbindung mit guter Arbeit und fairen Löhnen verknüpft. Da werde ich den Gesetzentwurf noch in diesem Jahr präsentieren. Das Ziel ist, dass die Eintrittshürden für Unternehmen niedriger werden, dass die Bürokratie abgebaut wird, dass der Anwendungsbereich des Gesetzes kleiner wird und wir dort, wo das Gesetz Anwendung findet, insgesamt für fairen Wettbewerb sorgen. Es kann nicht sein, dass Bauunternehmen in Hessen Steuern zahlen und diese Bauaufträge finanzieren, sich aber anschließend nicht darauf bewerben können, weil sie immer unterboten werden von anderen, die sich nicht an die Löhne halten, die hier bei uns bezahlt werden. Das zusammenzubringen ist Ziel des Gesetzes und das sind zwei gewichtige Beispiele, wo wir in diesem Jahr noch Antworten geben.

Wir freuen uns darauf und bedanken uns sehr für das Gespräch.

Das Interview führten Birgit Arens und Frank Achenbach, IHK Offenbach. ■

ANZEIGEN

Aufgepasst!

Erreichen Sie Ihre B2B-Kunden direkt mit einer Anzeige im Wirtschaftsmagazin der IHK Gießen-Friedberg.

bereits ab
255 €



WIRTSCHAFTSMAGAZIN

**Ihre Werbemöglichkeiten
im IHK Wirtschaftsmagazin**

Wir beraten Sie gern!

**anzeigenverkauf@mdv-online.de
Tel.: 0641/3003 – 214/ - 223/ - 101**

Zukunftssichere Qualifizierung in Schlüsseltechnologie

Künstliche Intelligenz verändert die Wirtschaft. Der Zertifikatslehrgang „KI-Manager (IHK)“ qualifiziert Fach- und Führungskräfte, damit sie diese Technologie im Unternehmen effektiv nutzen können.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Künstliche Intelligenz (KI) ist nicht mehr nur ein Schlagwort, sondern eine Technologie, die tiefgreifende Veränderungen in Wirtschaft, Arbeit und Gesellschaft bewirkt. Doch noch herrscht in vielen Unternehmen Unkenntnis oder Unsicherheit darüber, wie KI genau funktioniert und wie das eigene Unternehmen von ihrem Innovationspotenzial profitieren kann. Welche KI-Anwendungen sind die richtigen für das Unternehmen?

Inmitten des digitalen Wandels benötigen Unternehmen Fachleute, die wissen, wie sie die Möglichkeiten von KI gezielt nutzen können. „Vor diesem Hintergrund bietet der neue Zertifikatslehrgang ‚KI-Manager‘ genau die Qualifizierung, die Unternehmen benötigen, um sich zukunftssicher aufzustellen“, erklärt Raid Nashef, Teamkoordinator Weiterbildung der IHK Gießen-Friedberg. Der Kurs richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Projektleiter sowie Entscheider, die als Innovations- und Digitalisierungstreibende das Thema KI im eigenen Unternehmen voranbringen möchten.

Praxisnah und umfassend

Der Lehrgang umfasst sieben Trainingsmodule, die über 64 Lehrgangsstunden als Live-Online-Training sowie etwa 25 Stunden als Selbstlernstudium organisiert sind. Die Inhalte sind praxisnah und zukunftsorientiert. Zu Beginn wird ein grundlegendes Verständnis für KI als transformative Techno-

logie vermittelt, einschließlich des aktuellen Stands und der Bedeutung für Wirtschaft und Gesellschaft. „Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sollen ein tieferes Verständnis entwickeln, wie KI eigentlich funktioniert. Dabei stehen die Themen maschinelles Lernen und neuronale Netze als Kern von KI im Fokus“, erläutert Nashef.

Auch das Innovationspotenzial von KI im Unternehmenskontext wird beleuchtet, sei es im Marketing, in der Logistik, im Finanzwesen, in der Forschung oder in der Produktion. Darauf aufbauend lernen die Teilnehmer, wie generative KI-Tools effektiv eingesetzt und an die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden können. Die Planung der Einführung von KI erfordert umfassende Vorbereitungen, wie den Aufbau von Wissen im Unternehmen und die Definition von klaren KI-Zielen. Die Teilnehmer lernen, KI-Anwendungsfälle wie eine Customer-Journey und eine Priorisierungsmatrix zu finden und zu bewerten.

Zuletzt stehen die Implementierung und der Betrieb von KI-Anwendungen im Mittelpunkt. Der digitale Abschlusstest rundet den Lehrgang ab, gefolgt von einer Kurzpräsentation der Projektarbeiten und einer Diskussionsrunde sowie einem persönlichen Feed-

back-Gespräch. Alle erfolgreichen Absolventen erhalten ein digitales IHK-Zertifikat (Badge).

Strategische Impulse setzen

Die Teilnehmer des Lehrgangs entwickeln eine strategische Sichtweise auf die Einsatzmöglichkeiten von KI im Unternehmen. Zu den erworbenen Kompetenzen gehört, konkrete Anwendungsfelder zu identifizieren sowie eine langfristige KI-Vision und Roadmap zu erstellen. „Absolventen unseres KI-Zertifikatslehrgangs können somit zu zentralen Beratern und Initiatoren werden, die nicht nur Projekte planen und steuern, sondern auch bereichsübergreifende strategische Impulse setzen“, erklärt Nashef. So sichern sie sich und ihren Unternehmen nicht nur Wettbewerbsvorteile, sondern gestalten auch aktiv die digitale Transformation mit.

Der Lehrgang setzt keine Vorkenntnisse in KI voraus und kann daher von allen interessierten Fach- und Führungskräften besucht werden. Mit dem Online-Zertifikatslehrgang „KI-Manager (IHK)“ haben sie die Möglichkeit, eine Schlüsselqualifikation für die Zukunft zu erwerben. ■

Die ersten Online-Zertifikatslehrgänge zum „KI-Manager (IHK)“ starten im Januar 2025. Zur Anmeldung:



KONTAKT



Raid Nashef
Tel.: 06031/609-3125
E-Mail: raid.nashef@giessen-friedberg.ihk.de

Mitmachen – Mitbewegen – Mitgewinnen: Engagement im Ehrenamt

„Gemeinsam für die regionale Wirtschaft“ war das Motto einer interaktiven Netzwerk- und Motivationsveranstaltung, bei der sich die IHK-Geschäftsbereiche den neuen und alten Mitgliedern der IHK-Vollversammlung vorstellten. Fazit: Engagement ist wichtig.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Rund 30 Unternehmerinnen und Unternehmer aus den drei zur IHK Gießen-Friedberg gehörenden Landkreisen Gießen, Wetterau und Vogelsberg informierten sich Ende Juni über die Möglichkeiten, im Ehrenamt aktiv zu sein. „Die IHK lebt vom Mitmachen“, betonte IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder gleich zu Beginn der Veranstaltung und veranschaulichte anhand von Ehrenamtsauftritten, was „Mitmachen – Mitbewegen – Mitgewinnen“ bedeutet. In einer Vorstellungsrunde forderte er die Teilnehmer auf, sich erst nach ihren Wahlgruppen, dann nach ihren Landkreisen sowie nach der Dauer ihrer Zugehörigkeit zur Vollversammlung der IHK Gießen-Friedberg zusammenzufinden.

900 ehrenamtliche Prüfer

Im Anschluss daran war das Hauptamt an der Reihe, sich vorzustellen. „Unsere drei Säulen sind die Weiterbildung, die Ausbildung und das Prüfungswesen“, erklärte Kai Schelberg, Leiter des Geschäftsbereichs Aus- und Weiterbildung, die Aufgaben des mit 27 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern größten Geschäftsbereichs. Neu hinzugekommen seien die Fachberaterinnen für Inklusion und passgenaue Besetzung sowie der Willkommenslotse.

Dass zum IHK-Bezirk Gießen-Friedberg 1.300 Ausbildungsbetriebe gehören und pro



Jahr 3.500 Abschlussprüfungen abgenommen werden, erklärte sein Stellvertreter Sebastian Möbus. „Wir haben aktuell 5.000 Auszubildende in 130 unterschiedlichen Berufen.“ Sein Dank galt den rund 900 ehrenamtlichen Prüfern. „Es wäre schön, weitere Vollversammlungsmitglieder für dieses Ehrenamt zu gewinnen.“

Von Multimedia bis Antriebstechniken

Raid Nashef, Teamkoordinator Weiterbildung, verwies neben dem Angebot der Weiterbildungsberatung auf die vielen Veranstaltungen in den verschiedensten Unterrichtsformaten: von berufsbegleitenden Prüfungslehrgängen über Zertifikatslehrgänge und Tagesseminaren bis hin zu Inhouse-Schulungen.

Die IHK-Geschäftsbereiche Existenzgründung, Unternehmensförderung, Innovation und Umwelt sowie Standortpolitik stellte Frank Wendzinski vor. Der Leiter der beiden Geschäftsbereiche wies vor allem auf die vielen unterschiedlichen Arbeitskreise von Multimedia über alternative Antriebstechniken bis hin zu Vertrieb und Sensorsystemen hin. Hier können sich Unternehmerinnen und Unternehmer vernetzen und vom Wissensvorsprung profitieren.

Ziel des Geschäftsbereichs Standortpolitik sei es „die Welt zurechtzurücken, sodass Unternehmer in ihr vernünftig wirtschaften können“, sagte Wendzinski. Als Beispiel nannte er die Resolution zum Thema „Mobilität der Zukunft in Gießen“, die im Regionalausschuss Gießen erarbeitet wurde. Darüber hinaus verwies er auf das „Projekt IHK-Baustellen-Portal“ sowie auf den Handels- und



Matthias Leder im Gespräch mit Claudia Claussen

Mittelstandsausschuss und den Arbeitskreis Verkehr.

Hilfe in Rechtsbelangen

Bürokratieabbau hat sich der Geschäftsbereich Recht und Steuern auf die Fahnen geschrieben, den Robert Malzacher gemeinsam mit seinem Stellvertreter, Rechtsanwalt Sven Sudler, vorstellte. Zu dem Geschäftsbereich zählen unter anderem die Arbeitskreise Personal und – neu ins Leben gerufen – Immobilienwirtschaft. „Die Schwerpunkte unserer Tätigkeit liegen im Gesellschafts-, Arbeits-, Wettbewerbs- und Gewerberecht sowie im Sachverständigenwesen“, erläuterte Sudler. „Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen ohne spezialisierte Rechtsabteilung stellen wir eine wichtige Unterstützung dar“, ergänzte Malzacher.

Die drei Tätigkeitsschwerpunkte des Geschäftsbereichs International – Interessensvertretung, Hoheitliche Aufgaben, Dienstleistung und Service – erläuterte Tim

Müller. Der Leiter des Service-Centers und stellvertretende Leiter des 17 Mitarbeiter zählenden Geschäftsbereichs nannte dabei konkrete Zahlen, beispielsweise, dass im vergangenen Jahr 13.857 bescheinigte Außenwirtschaftsdokumente ausgestellt worden sind. Über Beteiligung seitens der Unternehmer freue sich sowohl der Arbeitskreis China als auch der Exportleiterkreis, bei denen die IHK Gießen-Friedberg die Federführung innehat. Unter den rund 40 vom Geschäftsbereich International organisierten Veranstaltungen zähle das „Zollforum Mittelhessen“, zu dem die IHK Gießen-Friedberg gemeinsam mit dem Hauptzollamt Gießen lädt, zu den größten. Darüber hinaus wies Müller daraufhin, dass die IHK Gießen-Friedberg in diesem Jahr nicht nur zum zweiten Mal Ausrichter der B2B-Konferenz „The World meets in Giessen“ gewesen sei, sondern darüber hinaus auch Afrika-Kompetenzzentrum sei.

Mitgliedermeinung zählt

Der Geschäftsbereich Zentrale Aufgaben zeichnet verantwortlich für Personalmanagement, Firmendatenverwaltung, Beitragswesen, Finanzbuchhaltung, Datenverarbeitung, Innere Dienste und Kundenbetreuung, wie Carsten Kromeier berichtete. Ein Bindeglied zwischen der IHK Gießen-Friedberg und ihren Mitgliedsunternehmen bildet Kundenberaterin Aline Cloos, die sich im Anschluss vorstellte.

„Die IHK Gießen-Friedberg hat tolle Unternehmer, die stets daran arbeiten, dass unsere Region erfolgreich bleibt“, unterstrich IHK-Vizepräsident Jochen Ruths. Kräftige Unterstützung erhielten sie dabei vom Hauptamt. „Die Meinung unserer Mitglieder ist uns wichtig.“ Aus diesem Grund käme der Regionalausschuss Wetterau zweimal pro Jahr bei einem der Mitgliedsbetriebe zusammen. „Insbesondere durch den Sachverstand unserer Mitarbeiter sind wir immer Teil der Lösung“, unterstrich Matthias Leder. „Unsere Themen orientieren sich an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Mitglieder. Als Sprachrohr der regionalen Wirtschaft setzen wir uns in allen Bereichen für ihren Nutzen ein.“

Auftakt für verschiedene Formate

Wie Jochen Ruths gehört auch Claudia Claussen bereits seit fünf Wahlperioden der Vollversammlung an. Sie ist unter anderem im IHK-Arbeitskreis Unternehmerinnen sowie im deutschlandweiten Netzwerk Business Women IHK aktiv, die sich mehrmals jährlich online sowie einmal pro Jahr zum Netzwerktag treffen. Das jüngste Treffen der Business Women IHK, bei dem die IHK Gießen-Friedberg wieder mit einer großen Frauengruppe vertreten sein wird, fand am 12. und 13. September in Erfurt statt.

Auch IHK-Präsident Rainer Schwarz rief die Vollversammlungsmitglieder zur Mitarbeit auf. „Die Aktivitäten von Industrie- und Handelskammern basieren im Wesentlichen auf dem ehrenamtlichen Engagement der Mitgliedsunternehmen – sei es in der Vollversammlung oder in den zahlreichen Ausschüssen oder Arbeitskreisen. Bewegen Sie etwas, indem Sie mitmachen und unsere Arbeit sowie die Entwicklung der regionalen Wirtschaft aktiv mitgestalten. So helfen Sie nicht nur der Region, sondern oftmals auch sich selbst.“ Diese Veranstaltung bildet den Auftakt für verschiedene weitere Mitmachformate. ■



Immer bereit, das IHK-Ehrenamt zu unterstützen: die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des IHK-Hauptamtes

Veranstungskalender

Online-Lehrgänge

31.10.2024– Recruiting Specialist (IHK)
19.11.2024 VA: 14469

Lehrgänge in Friedberg

10.10.2024– Data Analyst Prozessoptimierung (IHK-Zertifikats-
29.11.2024 lehrengang, hybrid)
VA: 14472

05.11.2024– Social Media Manager (IHK)
15.11.2024 VA: 13132

Tagesseminare in Friedberg

09.10.2024 Sachkundeprüfung für freiverkäufliche Arzneimittel
VA: 5159680

10.10.2024 Sprechtag zur Unternehmensnachfolge
VA: 14178

10.10.2024 Korrespondenztraining für Azubis
VA: 14243

25.10.2024 Sachkundeprüfung für freiverkäufliche Arzneimittel
VA: 5159680

04.11.2024 Komplettpaket Basiswissen
VA: 14256

04.11.2024 Business Plan Workshop, Modul 1
VA: 14261

06.11.2024 Finanzierung, Bankgespräch und
Förderprogramme, Modul 2
VA: 14265

06.11.2024 Sachkundeprüfung für freiverkäufliche Arzneimittel
VA: 5159680

Tagesseminare in Gießen

07.10.2024 Arbeitskreis Personal
VA: 12916090

08.10.2024 Lieferantenerklärung: Bedeutung, Regeln,
Konsequenzen
VA: 14088

09.10.2024 Der Trennungsprozess-Wie gestalte ich Kündigung
und Aufhebungsvertrag richtig?
VA: 14004

09.10.2024 Internationaler Fachkräfte Nexus (Hybridveranstal-
tung)
VA: 14464

11.10.2024 Sachkundeprüfung für freiverkäufliche Arzneimittel
VA: 5159680

15.10.2024 Export- und Zollabwicklung EU und Drittländer –
Praxisorientierte Anwendung
VA: 14083

17.10.2024 Akkreditiv
VA: 14098

Tagesseminare in Gießen

18.10.2024 Coaching in der Ausbildung
VA: 14232

21.10.2024 IT-Sicherheit: Zusammen eine Firma hacken
VA: 14454

29.10.2024 Das richtige Einreihen von Waren in den Zolltarif
VA: 14100

04.11.2024 Export für Fortgeschrittene – Vertiefte Zollpraxis
und Techniken
VA: 14080

06.11.2024 Weiterbildung für Wohnimmobilienmakler, Teil 1:
Grundlagen Maklergeschäft
VA: 13990

06.11.2024 Reisekostenrecht und Bewirtungskosten
VA: 13979

06.11.2024 Existenzgründung für Mitbürger mit internationa-
len Wurzeln
VA: 15907

Weiterbildungsangebote anderer Anbieter finden Sie bspw. unter:
www.hessen-weiterbildung.de, www.wis.ihk.de, www.kursnet.de etc.

www.ihk.de/giessen-friedberg,
Veranstaltungen
Für ausführliche Informationen geben Sie
bitte die Veranstaltungsnummer (VA) in
das entsprechende Suchfeld ein.



Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr

Termine: 19.11.2024/
12.12.2024/28.01.2025
Ort: IHK-Seminar-
räume, Hanauer
Straße 5, Friedberg
Anmeldung: erbeten

KONTAKT



Corinna Huhle
Tel.: 06031/609-2015,
E-Mail: [corinna.huhle@
giessen-friedberg.
ihk.de](mailto:corinna.huhle@giessen-friedberg.ihk.de)

Veränderungen im Handelsregister

Das Handelsregister wird bei den Amtsgerichten geführt und dient der Rechtssicherheit im Handelsverkehr. Hier werden alle tatsächlichen und rechtlichen Verhältnisse vollständig und zuverlässig nachgewiesen. Die aktuellen Bekanntmachungen finden Sie auf der Webseite www.handelsregister.de. Außerdem enthält die Website die Genossenschafts- und Partnerschaftsregister sowie die Vereinsregister aller Bundesländer und darüber hinaus die Registerbekanntmachungen (Veröffentlichungen).

IHK LIVE-ONLINE - Webinare 2024

Uhrzeit, wenn nicht anders angegeben:

8:30 Uhr bis 13:00 Uhr (mit halbstündiger Pause)

Einwahldaten: folgen nach Anmeldung

09.10.2024	Informationsveranstaltung für Existenzgründer VA: 14218
09.10.2024	Herausforderungen im Change-Prozess VA: 14345
09.10.2024	Website-Check VA: 14358
09.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute für Büromanagement, AP Teil 2, Fach: WiSo VA: 15882
10.10.2024	Steuerliche Pflichten und Haftungsrisiken für GmbH-Geschäftsführer VA: 14396
10.10.2024	Prüfungsvorbereitung Industriekaufleute AP, Fach: Geschäftsprozesse VA: 15883
10.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute im Einzelhandel, AP Teil 1, Fach: Warenwirtschaft und Kalkulation VA: 15897
14.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute im Einzelhandel, AP Teil 1, Fach: WiSo VA: 15891
16.10.2024	Das Ausfuhrverfahren ATLAS VA: 16037
17.10.2024	Prüfungsvorbereitung Industriekaufleute, AP Fach: WiSo VA: 15885
17.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement, AP Teil 2 (V0 2020), Fach: KSG und POG VA: 15887
22.10.2024	Moderne Geschäftskorrespondenz VA: 14152
23.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement, AP Teil 2 (V0 2020), Fach: WiSo VA: 15888
28.10.2024	Informationsveranstaltung für Existenzgründer VA: 14219
28.10.2024	Prüfungsvorbereitung Kaufleute im Einzelhandel, AP Teil 2, Fach: Geschäftsprozesse im Einzelhandel VA: 15898
01.11.2024	Exportkontrolle in der Praxis VA: 14356
05.11.2024	Ethische KI - Kann KI nachhaltig und fair sein? VA: 14346
06.11.2024	Lieferantenerklärung - Spezialseminar für Ein- käufer VA: 14093

Internationaler Fachkräfte Nexus

Personal aus dem Ausland rekrutieren

Der „Internationale Fachkräfte Nexus“ ist eine IHK-Veranstaltungsreihe, die Personalvermittler von internationalen Fachkräften mit interessierten Unternehmen zusammenbringt. Am 9. Oktober stellen Bayar Bayrakci und Umut Günc, Gründer der SWL-Company, ihr Vermittlungsangebot vor: „Study.Work.Life“ rekrutiert internationale Fachkräfte aus allen Branchen für Unternehmen in ganz Deutschland. Der umfassende Vermittlungsprozess deckt alle erforderlichen Schritte inklusive der Wohnungssuche bis über den ersten Arbeitstag hinaus ab und wird von einem nachhaltigen Integrationskonzept begleitet. Ein Talentpool mit Personal aus dem Mittelmeerraum und Asien ermöglicht den schnellen Zugang zu qualifizierten Fachkräften mit guten Deutschkenntnissen und Motivation.

Datum: 9. Oktober 2024

Uhrzeit: 17:00–19:30 Uhr

Ort: online sowie IHK Gießen-Friedberg, Lonystraße 7, 35390 Gießen

Die Veranstaltung findet hybrid statt und ist für alle Teilnehmer unverbindlich und kostenfrei. Die Anmeldung ist über die Dokumentnummer 14464 oder über den QR-Code möglich.



KONTAKT



Andreas Mertenbacher
Tel.: 06031/609-3155
E-Mail: andreas.mertenbacher@giessen-friedberg.ihk.de

KI-Einführungsworkshop

Datum: 14. November 2024

Uhrzeit: 18:00 bis 20.00 Uhr

Ort: Makerspace Gießen, Walltorstraße 57, Gießen

Online-Anmeldung erforderlich

Der Kurs vermittelt den Teilnehmern die Grundlagen und Anwendungsgebiete von KI. Sie lernen das sogenannte Machine-Learning kennen und trainieren selbst über eine leicht zu nutzende Oberfläche ein KI-System. Am Ende können sie den Trend besser einordnen und haben verstanden, was Künstliche Intelligenz bedeutet. Keine Vorkenntnisse notwendig.



Delegation aus Nigeria zu Besuch

Eine nigerianische Delegation war Anfang September zu Gast bei der IHK Gießen-Friedberg. Die Vertreter aus Politik und Wirtschaft interessierten sich vor allem für das duale Ausbildungssystem und das Thema Kompetenzentwicklung.

VON BÁRBARA DOS SANTOS

In der ersten Septemberwoche begrüßte Hessen eine Delegation von mehr als 30 Teilnehmern aus Nigeria, organisiert von der Auslandshandelskammer Lagos und unterstützt von der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg. Unter den Teilnehmern befanden sich Vertreter aus den nigerianischen Bundesstaaten Ogun State und Oyo State, darunter Balogun Ademola Olankanmi, Minister für Gemeindeentwicklung und Genossenschaftswesen von Ogun State, mit mehreren Vertretern des Ministeriums sowie Geschäftsführer von Unternehmen und weitere Interessierte.

Die exklusive Reise zielte darauf ab, den Wissenstransfer im Bereich duale Berufsausbildung zu fördern, moderne Strategien zu erkunden, bewährte Praktiken auszutauschen und potenzielle Kooperationen im Bereich der Kompetenzentwicklung aufzubauen.

Zu Beginn ihrer Reise besuchte die Delegation die IHK Gießen-Friedberg. Hauptgeschäftsführer Matthias Leder hieß die Teilnehmer herzlich willkommen und hob sowohl vergangene als auch aktuelle Aktivitäten der IHK in Nigeria hervor. Er betonte die wachsende Bedeutung Afrikas für Deutschland, insbesondere im Hinblick auf die Fachkräftegewinnung.

Robert Malzacher, Geschäftsführer International, und Tim Müller, stellvertretender Geschäftsführer International, gaben der Delegation tiefere Einblicke in das deutsche Kammerwesen und die Bedeutung der IHK für die Mitgliedsunternehmen. Sie verwiesen auch auf das Kompetenzzentrum Afrika der



IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder begrüßt Vertreter aus Politik und Wirtschaft der nigerianischen Bundesstaaten Ogun State und Oyo State.

IHK, das deutsche Firmen unter anderem bei einem Markteintritt schwerpunktmäßig nach Nigeria, aber auch in andere Länder des Kontinents unterstützt. Kai Schelberg, Geschäftsführer Aus- und Weiterbildung, präsentierte den Besuchern das duale Ausbildungssystem in Deutschland.

Berufsausbildung und Networking im Fokus

Wichtige Stationen der Reise waren die gewerbliche Berufsschule Theodor-Litt-Schule in Gießen, der Antriebstechnikhersteller FESTO an der Technischen Hochschule Mittelhessen in Gießen, das Berufsbildungswerk Südhessen in Karben, die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit in Eschborn sowie die Hessische Landesstelle für Technologiefortbildung in Groß-Gerau. Der Wissensaustausch

wurde durch Vorträge, Betriebsführungen und Diskussionen gefördert.

Das duale Bildungssystem in Deutschland zeichnet sich durch die enge Zusammenarbeit von Firmen, Berufsschulen und dem Staat aus und dient als globaler Maßstab für effektive Ausbildung. Die Delegierten gewannen wertvolle Einblicke, die ihnen halfen, ihre eigenen Initiativen zur Qualifikationsentwicklung zu verbessern.

Ein weiterer Schwerpunkt der Reise lag im Netzwerken. Die Teilnehmer hatten die Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Kooperationen für zukünftige Initiativen zur Kompetenzentwicklung auszuloten. ■

KONTAKT



Barbara Dos Santos
Tel.: 0641/7954-3535
E-Mail: barbara.dossantos@giessen-friedberg.ihk.de

Umfrage zur IT-Branche in der Region Gießen-Friedberg

Mit spezifischen Daten möchte die IHK die Bedeutung der IT-Wirtschaft präzise erfassen.

Die IHK Gießen-Friedberg setzt sich seit Jahren aktiv für die wirtschaftliche Entwicklung und das Wachstum der Region ein. Ein zunehmend wichtiger Bereich ist die IT-Wirtschaft. Um diese besser zu verstehen und gezielt zu fördern, führt die IHK nun eine umfassende IT-Branchenumfrage durch, die ein aktuelles und detailliertes Bild der IT-Landschaft in der Region Gießen-Friedberg liefern soll.

Mit spezifischen Daten möchte die IHK die Bedeutung der IT-Wirtschaft präzise erfassen und ihre Interessenvertretung gezielt gestalten. Erfasst werden Informationen zu Unter-

nehmensstruktur und -größe, angebotenen IT-Dienstleistungen und -Produkten sowie zu Markttrends und Herausforderungen. Auch der Fachkräftebedarf und bestehende Kompetenzlücken werden untersucht, um ein umfassendes Bild der Bedürfnisse und Potenziale der Branche zu erhalten. Dies trägt zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung der Region bei und unterstützt das Wachstum des IT-Sektors im IHK-Bezirk Gießen-Friedberg.

Die Teilnahme der IT-Unternehmen ist entscheidend, um ein genaues Bild der aktuellen Situation sowie der zukünftigen

Bedürfnisse der Branche zu zeichnen. Die gesammelten Daten werden vertraulich und anonymisiert behandelt.

Die Umfrage ist gestartet und endet am 18. Oktober 2024. Die Teilnahme ist unkompliziert über den QR-Code möglich.



KONTAKT



Christian Thiel
Tel.: 06031/609-2020
E-Mail: christian.thiel@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE

Sie haben die kühle Büroatmosphäre satt?

Unsere Wärmepumpen heizen die Stimmung auf!

- ✓ effizient
- ✓ umweltschonend
- ✓ kostengünstig



Jetzt Termin vereinbaren!
+49 6101 986880
frio.de



Mehr Infos ↗

Dauerbrenner Fachkräftemangel

Einmal mehr beschäftigte sich der Regionalausschuss Vogelsberg mit dem Thema Fachkräftemangel. In der Region dauert es besonders lange, offene Stellen zu besetzen. Ob Künstliche Intelligenz einen Ausweg bietet?

VON SIMON DEVENTER

Bei der konstituierenden Sitzung des IHK-Regionalausschusses Vogelsberg gab es viel zu besprechen. Am 11. Juli trafen sich die Mitglieder erstmals unter der Leitung des neuen Vorsitzenden Torsten Schneider in den Räumen der Sparkasse Oberhessen in Lauterbach. Der Regionalausschuss bietet eine Plattform zum Vernetzen der regionalen Unternehmerschaft sowie zum Austausch über aktuelle wirtschaftliche Belange untereinander und mit der IHK.

„Die Ergebnisse des Einwohnerzensus 2020/21 kamen etwas überraschend für den Vogelsbergkreis. Die Zahlen sind von 106.000 auf 101.000 Einwohner gesunken. Dieser Rückgang wird Auswirkungen auf Infrastruktur und Zuwendungen haben“, berichtete Jens Mischak über die Herausforderungen und Perspektiven der Region. Der Landrat des Vogelsbergkreises erläuterte zudem, dass die Suche nach qualifizierten Fachkräften immer schwieriger werde. Im hessischen Durch-



Setzen sich für den Vogelsbergkreis ein (v.l.): Walter Ritz, Michael Schneider und Christian Schmidt

schnitt brauche es 150 Tage, einen geeigneten Kandidaten für eine offene Stelle zu finden. Im Vogelsbergkreis seien es durchschnittlich 177 Tage. „Doch es gibt auch einiges, was Unternehmen tun können, um ihre Situation zu verbessern“, erklärte Mischak. Er empfahl etwa die Ausbildungsmesse „Check dein Job“ im März kommenden Jahres sowie die Zuhilfenahme der Ausbildungsbotschafter von IHK und Kreishandwerkerschaft.

Selbstbewusstsein der Region stärken

Die Suche nach neuen Mitarbeitern war auch Thema des anschließenden Austauschs. Es sei nicht nur immer schwerer, freie Stellen zu besetzen, bei jungen Arbeitnehmern bestünde auch eine erhöhte Fluktuation.

Dabei habe der Vogelsbergkreis einiges zu bieten, wie die Teilnehmer des Regionalausschusses betonten. „Nicht nur zeichnet sich der Vogelsberg durch eine hohe Lebensqua-

Digitale Experten Kammer

Die Digitale Experten Kammer (DEK) besteht aus Digitalisierungsspezialisten und richtet sich an digital interessierte Unternehmen und Institutionen aus dem Mittelstand. Sie verfolgt das Ziel der gegenseitigen Unterstützung und Befähigung im Bereich der digitalen

Technologien. Weitere Informationen finden Sie hier:

Bürokratie bekämpfen

Die IHK Gießen-Friedberg verfolgt das Ziel, Bürokratie für Unternehmen zu reduzieren. Zu diesem Zweck sammelt sie Beispiele unverhältnismäßiger Bürokratie, um diese der Politik vorzustellen. Über Fälle unverhältnismäßiger Bürokratie, die Ihr Unternehmen betreffen, können Sie hier berichten:



lität aus, auch haben wir hier ein hochwertiges Handwerk, das überregional sehr gefragt ist“, betonte Walter Ritz von der Sparkasse Oberhessen. Überdies habe man in der Vergangenheit erfolgreiche Projekte zur Stärkung der Region vorangebracht. Zum Beispiel sei in Kooperation mit dem AlsGuthaben eine FeldatalGuthaben Karte geschaffen worden. Die Guthabekarte binde die Einwohner an die Region und unterstützte und stärke die regionale Wirtschaft durch jährlich steigende Umsätze, ergänzte Michael Schneider, Vorsitzender des Gewerbevereins Feldatal.

Ein weiteres Thema war der immer größere bürokratische Aufwand für Unternehmen. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung belaste mittelständische Unternehmen und viele blickten sorgenvoll auf das baldige Inkrafttreten der NIS-2-Richtlinie, mit der ein gemeinsames Sicherheitsniveau von Netz- und Informationssystemen gewährleistet werden soll. Zudem verzögere die Bürokratie viele Prozesse, was sich erheblich auf den Geschäftsfluss auswirke.

Daten sind das neue Gold

Sowohl im Bereich Fachkräftemangel als auch bei der Bearbeitung von Papierkram könnte Künstliche Intelligenz (KI) Abhilfe schaffen, wie Janis Milde, Referent für Innovationstransfer der IHK Gießen-Friedberg, berichtete. „Speziell auf das Unternehmen zugeschnittene Anwendungen können beispielsweise bei der Fehlerdiagnostik oder Prozessoptimierung unterstützen und den Arbeitskräften so Zeit für ihre wesentlichen Aufgaben verschaffen.“

Ein Praxisbeispiel hatte Christian Schmidt mitgebracht: Der Geschäftsführer

von GO! Express & Logistics Gießen GmbH berichtete, wie er KI in der Planung von Lieferwegen verwendet und so späte Einzelfahrten für kurzfristige oder entlegene Bestellungen erheblich reduzieren konnte.

„Für Unternehmen, die Lust auf KI haben, aber noch keine klare Herangehensweise, bieten wir die Digitale Experten Kammer an.“

Stabwechsel im IHK-Regionalausschuss Vogelsberg

Torsten Schneider übernimmt den Vorsitz von Mark Philippi.

Mit einem herzlichen Dank und großer Anerkennung hat der IHK-Regionalausschuss Vogelsberg seinen langjährigen Vorsitzenden Mark Philippi verabschiedet. Fünf Jahre lang leitete Philippi das Gremium mit großem Engagement und setzte sich unermüdlich für die Belange der Unternehmen im Vogelsberg ein. Nun übergab er den Staffelstab an Torsten Schneider, der mit frischem Elan und klaren Zielen den Vorsitz übernimmt.

Philippi hat während seiner Amtszeit maßgeblich zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Vogelsberg beigetragen. Insbesondere seine Rolle als Krisenmanager während der Corona-Pandemie bleibt unvergessen: Mit Mut machenden Videokonferenzen und einer ständigen Erreichbarkeit bot er den Unternehmen in der Region Stabilität und Zuversicht. Als kompetenter Ansprechpartner für die Politik vertrat er die Interessen der lokalen Wirtschaftsakteure und setzte sich intensiv für die Sicherung von Fachkräften sowie nachhaltiges Wirtschaften ein.

Hier kann man in entspannter Runde alle Fragen im Bereich Digitalisierung an Experten stellen,“ erklärte Milde. ■

KONTAKT



Daniel Kaiser
Tel.: 06031/609-2010
E-Mail: daniel.kaiser@giessen-friedberg.ihk.de



Foto: Philippi-Reisen

IHK-Geschäftsführer Frank Wendzinski (r.) und Torsten Schneider (l.), der neue Vorsitzende des Regionalausschusses Vogelsberg, bedanken sich bei Mark Philippi für sein starkes Engagement über Jahre hinweg mit einem Präsentkorb. ■

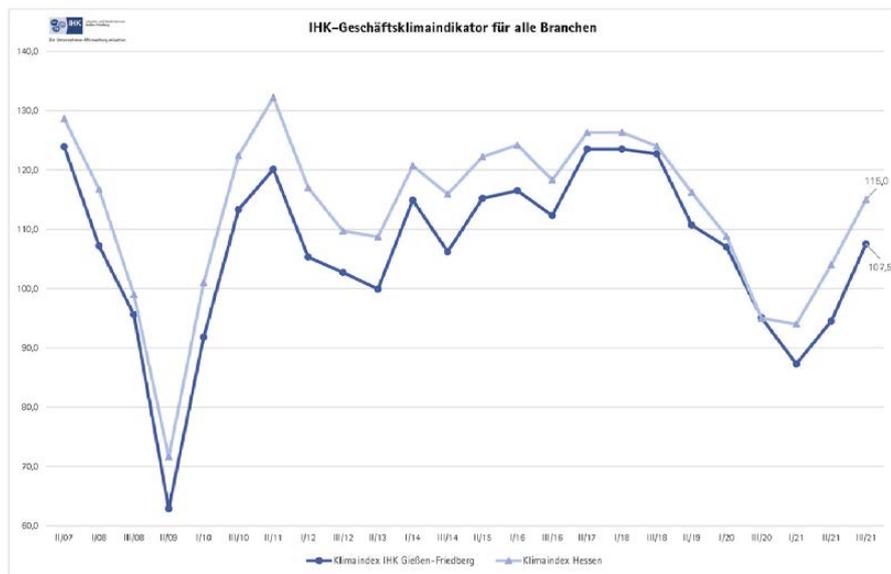
Der Regionalausschuss Vogelsberg bedankt sich bei Philippi für sein herausragendes Engagement und die erfolgreiche Führung des Gremiums. ■

ANZEIGEN

Andre-Michels.de **STAHLHALLEN**
Kompetenz + Rat 02651. 96200

M&M *Your Way to Languages*
Müller & Meier
Fremdsprachentraining
mm.sprachen@t-online.de
www.yourwaytolanguages.de
0641-39 03 58

- ◆ Einzel-/Gruppentraining
- ◆ Firmenseminare
- ◆ Übersetzungen



Verschaffen Sie Ihrer Stimme Gehör IHK-Konjunkturumfrage sucht Mitmacher

Ihre Einschätzung zählt

Keine andere Umfrage bildet die Stimmung der Unternehmen in den Landkreisen Gießen, Vogelsberg und Wetterau so exakt ab wie die Konjunkturumfrage der IHK Gießen-Friedberg.

Die IHK setzt sich, basierend auf den Ergebnissen der Umfrage, bei Politik und Verwaltung gezielt für die unternehmerischen Interessen ein. Die Anliegen der Unternehmen werden 1:1 weitergetragen. Und die Politik erfährt auf direktem Weg, was die Unternehmen bewegt. Damit lassen sich Fehlurteile viel leichter vermeiden.

Rund 1.000 regionale Unternehmen werden bereits befragt und beantworten dreimal im Jahr die Fragen zu ihrer individuellen konjunkturellen Lage. Bundesweit sind über 27.000 Unternehmen beteiligt.

Abgefragt wird im Multiple-Choice-Verfahren die jeweilige Einschätzung der aktuellen und zu erwartenden geschäftlichen Situation, darunter auch die Beschäftigungs-, Investitions- und Exportpläne.

Die Daten werden vertraulich behandelt, die Auswertung erfolgt anonymisiert.

Der Konjunkturbericht wird in den Medien, im IHK-Wirtschaftsmagazin und auf der Internetseite der IHK publiziert.

- ✓ 3 x im Jahr
- ✓ anonym
- ✓ online



So machen Sie mit

Dürfen wir Sie künftig zur aktuellen konjunkturellen Lage befragen? Das würde uns sehr freuen!

Wenden Sie sich dazu bitte an eine der folgenden IHK-Ansprechpartnerinnen:

Dr. Gabriele Reinartz
Tel.: 06031 / 609-1125
Email: reinartz@giessen-friedberg.ihk.de

Dipl.-Volkswirtin Doris Steininger
Tel.: 06031 / 609-1100
Email: doris.steininger@giessen-friedberg.ihk.de



www.ihkgifb.de/konju

Chinesische Investoren zeigen Flagge

In Friedberg hat der chinesische Gabelstaplerhersteller Heli seinen neuen Europahauptsitz und ein Forschungszentrum eröffnet.

VON DORIS STEININGER

Der chinesische Gabelstaplerhersteller Heli hat in Friedberg seinen Europahauptsitz eröffnet. „Die Eröffnung des neuen Heli Europe Headquarters und des Heli European R&D Centers in Friedberg belegt das Vertrauen der chinesischen Investoren in unsere Region und ist eine hervorragende Entscheidung“, erklärte Matthias Leder, IHK-Hauptgeschäftsführer, bei der offiziellen Eröffnung der Räumlichkeiten des Unternehmens in Friedberg. Die Wahl auf Friedberg sei nicht zufällig gefallen. Die Region zähle zu den innovativsten und zukunftsfähigsten Wirtschaftsstandorten Deutschlands und passe perfekt zur Innovationskraft von Heli und zu dessen Engagement in Forschung und Entwicklung. Die Nähe zum Frankfurter Flughafen, dem Tor zum europäischen Binnenmarkt mit rund 450 Millionen Verbrauchern, sei dabei, wie so oft bei Ansiedlungen in Mittelhessen, ein strategischer Vorteil. Hessen zeichne sich durch eine lange Tradition im Handel, der Industrie und im Dienstleistungssektor aus und beheimate viele zukunftsorientierte Hightechunternehmen, führte der Hauptgeschäftsführer aus. Chinesische Unternehmen fänden hier ein willkommenes Umfeld vor, denn in keinem anderen Bundesland Deutschlands sei so viel chinesisches Kapital investiert wie in Hessen.

Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Gießen-Friedberg steht seit vielen Jahren für Weltoffenheit und internationale Zusammenarbeit. In diesem Sinne organisiert die IHK regelmäßig internationale Netzwerkkonferenzen, wie zuletzt „The World meets



Als eine „hervorragende Entscheidung“ bezeichnet Matthias Leder die Ansiedlung des chinesischen Unternehmens Heli in Friedberg.

in Giessen“ im Juni, bei der über 100 Teilnehmer aus Afrika, Asien, Lateinamerika und Europa ihre Unternehmen präsentierten und am „B2B-Matching“ teilnahmen. Ver-

anstaltungen und Programme, wie der „China-Tag“, fördern den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen deutschen und chinesischen Unternehmern. ■

ANZEIGE

**Lernen im Büro oder im Home-Office?
IT-Schulungen in Live-Online-Trainings
oder individuelle Inhouse-Kurse**

Alle Themen und Termine unter <https://edv-seminar.net>



SAP-Schulungen
MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Teams, Access, ...
Grafik: Adobe Photoshop, Illustrator, InDesign, Affinity Photo, Designer, Publisher, ...
HCL Notes/Domino,
Programmiersprachen,...

dk-Computerschule Dillmann & Kriebs
<https://edv-seminar.net> – info@edv-seminar.net



Foto: LeClic Fotografie Vanessa Kaub

Effizientere Möbelproduktion dank „digitalem Schatten“

Fast 100 Jahre alt und ganz auf der Höhe der Zeit: Mit einer besonderen IT-Lösung kann der Büromöbelhersteller König + Neurath aus Karben jederzeit auf die Daten seiner Maschinen und Anlagen an allen Standorten zugreifen und damit seine Produktionsprozesse besser überwachen und steuern.

VON DETLEV SPIERLING

Beim Büromöbelhersteller König + Neurath aus Karben wird die Produktion von Tischplatten jetzt per Smartwatch überwacht. Um auf die Produktions- und Prozessdaten seiner Maschinen und Anlagen zugreifen und diese damit effizienter steuern und überwachen zu können, hat der Büromöbelhersteller im Frühjahr 2024 seine erste Produktionsstraße mit einer neuen IT-Lösung ausgestattet, die die Rhein-Main Solutions GmbH entwickelt hat, ein 2016 gegründetes mittelständisches Software-Unternehmen mit Sitz in Aschaffenburg.

Diese spezielle Industrie-4.0.-Software namens RIXeye analysiert und überwacht bestimmte Prozessparameter und visualisiert die Ergebnisse auf einer Smartwatch.

Hierfür hat König + Neurath eine Produktionsstraße für die Tischplattenfertigung ausgebaut, die aus folgenden Komponenten besteht: dem Flächenkommissionierlager, der Roboterzelle zur Vereinzelung, zwei Bohr- und Frästationen zur Konfektionierung, der Prüfstation, einer Reinigungsanlage und der sogenannten Palettierung, bei der Tischplatten gestapelt werden. Als Nächstes sollen das Hochregallager und die Pulverbeschichtungsanlage von König + Neurath an das RIXeye-System angebunden werden.

Daten im Blick, Kosten im Griff

David Schuch, verantwortlicher Projektleiter bei König + Neurath, erwartet durch

die IT-Lösung jährliche Einsparungen von 65.000 bis 70.000 Euro, vor allem durch die vorbeugende Früherkennung oder Reduzierung möglicher Maschinenausfälle (Predictive Maintenance) und durch die Überwachung der Produktionsanlagen, aber auch dadurch, dass künftig einzelne Mitarbeiter in der Fertigung für andere Aufgaben eingesetzt werden können.

Mithilfe von Lösungen wie RIXeye können produzierende Unternehmen einfach auf die Produktions- beziehungsweise Prozessdaten von Maschinen zugreifen – und erhalten damit auch einen leichten Einstieg in die Industrie 4.0. RIXeye erzeugt einen „digitalen Schatten“ der angeschlossenen Maschinen und Anlagen. Den Unterschied zum digitalen Zwilling erläutert Helmut Baden, Geschäftsführer von Rhein-Main Solutions:



Foto: Knud Dobberke

Das Hochregallager von König + Neurath soll künftig eine Smartwatch überwachen.

„Ein digitaler Zwilling ist eine digitale Repräsentation eines real vorhandenen Objekts. Eine digitale Straßenkarte ist etwa ein digitaler Zwilling eines Straßennetzes. Ein digitaler Schatten dagegen enthält die für einen definierten Einsatzzweck relevanten Rohdaten und verarbeitete Daten eines Objekts – zum Beispiel die Verkehrsdaten in einer digitalen Straßenkarte.“

Das Zauberwort heißt „Predictive Maintenance“

Die im digitalen Schatten enthaltenen Daten stehen dann für das „Condition Monitoring“ und die „Predictive Maintenance“ zur Verfügung. Schon 2017 hat der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) in einer Studie gezeigt, dass „Pre-

AUS DER REGION

dictive Maintenance“ – die „vorausschauende Wartung“ – eine der zentralen Innovationen von Industrie 4.0 ist. Denn durch die kontinuierliche Messung und Auswertung kritischer Betriebsparameter können Abweichungen als Anomalien erkannt und damit Maschinenausfälle verhütet werden. Auch die Restlebensdauer von Maschinenkomponenten kann relativ zuverlässig prognostiziert werden.

Darüber hinaus kann RIXeye aus den Rohdaten auch zusätzliche Kennzahlen berechnen. Stehen genug Daten zur Verfügung (aus Maschinen, Anlagen, Datenbanken), sind direkt in dem System auch KPI-Berechnungen möglich. Vorhersagen für künftige Werte werden über Regressionsanalyse bestimmt. Der Empfang von Datenpunkten, die Anzeige von Dashboards und der Versand von automatisch generierten Nachrichten kann von den Kunden selbst konfiguriert werden. ■

ANZEIGE

JETZT TICKETS SICHERN!

Kreativ 30 Jahre Welt

Die Erlebnis- und Einkaufsmesse für Basteln, Handarbeit & DIY

31.10.–3.11.2024

Messe Offenbach

kreativ-welt.de

Medienpartner:

Frankfurter
Neu Presse

Frankfurter Rundschau

OFFENBACH-POST

Hanauer Anzeiger

Gießener Allgemeine

Wetterauer Zeitung

HNA

Partner:

Offenbach am Main
OF
Wirtschaftsförderung

Dynamisches Familienunternehmen

Ob im Gastronomiebereich, in Betrieben oder öffentlichen Einrichtungen – Produkte von Ille Papier-Service sind fast überall zu finden. Das Altenstädter Unternehmen ist einer der drei Preisträger des IHK-Unternehmenspreises 2024.

Auf dem diesjährigen Jahresempfang der IHK erhielten die Firmen Hotel K7 GmbH & Co. KG, Ille Papier Service GmbH und Cursor Software AG den Unternehmenspreis 2024. Die Gewinner werden im Wirtschaftsmagazin im Unternehmensporträt vorgestellt. Das Porträt von K7 ist bereits erschienen, Cursor Software folgt in der Novemberausgabe 2024.

Ille Papier-Service hat einen Hauptsitz in Altenstadt und beliefert Kunden in der ganzen Welt.

Fotos: Ille Papier Service

VON PETRA A. ZIELINSKI

Maßgeschneiderte Hygienelösungen „made in Germany“, dafür steht die inhabergeführte Ille Papier-Service GmbH. 1965 von Helmtraud Blatz, geborene Ille, und ihrem Mann Willy als Anbieter für Aussteuerware gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem professionellen Waschraum-Service-Spezialisten entwickelt. Mittlerweile zählt das in der Wetterau verwurzelte dynamische Familienunternehmen über 30 Service-Niederlassungen in Europa. Von dort aus werden etwa 40.000 Kunden in der ganzen Welt beliefert. Zu dem breitgefächerten Angebot zählen neben Produkten für Waschraumhygiene – vom Toilettenpapierspender bis hin zu Duft- und Seifenspendern – auch die Ausstattung von Bädern in Hotelzimmern mit Duschgel, Kosmetiktüchern, Sauberlaufteppichen und vielem mehr. Aber auch in Fußballstadien, Schulen, Krankenhäusern oder Kreuzfahrtschiffen sind „Big Willy“ und Co. zu finden.

Individuelle Lösungen

Die schlechte Ausstattung von Toiletten und Waschräumen in den 1970er-Jahren nahm Firmengründer Willy Blatz zum Anlass, gezielt Branchenlösungen anzubieten. Im persönlichen Gespräch mit den Kunden wurde eine individuelle Produktpalette entwickelt, die den jeweiligen Anforderungen entsprach. „Man muss seinen Elfenbeinturm verlassen und rausgehen“, wird Willy Blatz noch heute gern zitiert. Seit 2010 ist seine ältere Tochter Marion Gottschalk geschäftsführende Gesellschafterin. Die studierte Volkswirtin und Philosophin verantwortet die Bereiche Finanzen, Personal und Organisation. Unterstützt wird sie dabei von ihrem Mann Eric Gottschalk, der für Logistik und Produktentwicklung zuständig ist, sowie von Andreas Trostmann, der dem Unternehmen bereits seit 30 Jahren angehört und –

wie Marion Gottschalk gerne erzählt – „jeden unserer Kunden kennt“.

Dass Mitarbeiter Ille Papier-Service bis zur Rente erhalten bleiben, ist kein Einzelfall. „Wir setzen uns gegenseitig für einander ein. Das Wohlergehen unserer Mitarbeiter



Marion Gottschalk

ist uns wichtig.“, betont Marion Gottschalk. Nicht umsonst wurde Ille mit dem IHK-Unternehmenspreis ausgezeichnet, der in diesem Jahr den Schwerpunkt „Attraktiver Arbeitgeber“ hatte. So wird seitens der Führungskräfte genauestens darauf geachtet, wie die einzelnen Teams zusammengesetzt sind. „Um gut zu arbeiten, muss die Chemie einfach stimmen.“ Alle Mitarbeiter erhalten eine zusätzliche private Krankenversicherung. Optimale Rahmenbedingungen werden durch eine moderne Ausstattung mit Arbeitsmitteln geschaffen, die der Gesundheit der Mitarbeiter dienen und ihnen die Arbeit erleichtern sollen.

Ausbildung hat einen hohen Stellenwert

Großen Wert legt das Unternehmen auch auf die Ausbildung junger Menschen. Aktuell absolvierten insgesamt 50 Frauen und

Männer ihre Ausbildung bei Ille. Ausgebildet wird in den unterschiedlichsten kaufmännischen Berufen, hinzu kommen Lagerberufe und der Servicefahrer. „Das Berufsbild des Servicefahrers ist vielen jungen Menschen leider noch unbekannt. Dabei ist der Beruf, bei dem man die Hälfte der Ausbildungszeit im Fahrzeug und die andere im Büro verbringt, sehr spannend“, weiß die Geschäftsführerin. Am Herzen liegt ihr auch das „StudiumPlus“. Neben betriebswirtschaftlichen und IT-Studiengängen bietet Ille zum kommenden Semester erstmals das duale Studium zum Wirtschaftsingenieur an.

Um junge Leute zu gewinnen, nimmt Ille regelmäßig an Ausbildungsmessen, wie dem IHK-Berufswegekompass, teil. Hinzu kommen Bewerbertrainings und Präsentationen an regionalen Schulen sowie die Speed-Dating-Tage. Ein voller Erfolg war auch der gemeinsam mit anderen in Altstadt ansässigen Betrieben organisierte „Tag der Waldsiedlung“, zu dem Realschüler und Abiturienten eingeladen waren. Ende September bat das Unternehmen zu einem Tag der offenen Tür ausschließlich für Mitarbeiter, bei dem diese die Möglichkeit hatten, ihrer Familie den eigenen Arbeitsplatz zu zeigen. „Die meisten unserer Mitarbeiter kommen aus der Region“, weiß Marion Gottschalk.

Wichtig ist ihr, dass sich die Mitarbeiter weiterentwickeln können, ohne dabei das Unternehmen wechseln zu müssen. „Wir bieten spannende Entwicklungs- und Aufstiegschancen“, erklärt Marion Gottschalk. Beim Einsatz von Geflüchteten helfen sowohl externe als auch interne Weiterbildungen, um die Mitarbeiter zu integrieren.

„Wir müssen nicht geografisch expandieren, um zu wachsen“, erklärt sie abschließend. „Der Markt bietet ein riesiges Potenzial.“ Ziel ist es, organisch zu wachsen und sich weiter im europäischen Markt zu behaupten. ■



Bäckermeister Christian Rank ist für die komplette Produktion verantwortlich.

Foto: Marian Hartmann, WEITBLICK | GmbH & Co. KG

Zwischen Schoko-Hörnchen-Index und Mett-Kreppeln

Zwei Schwestern, eine fast 200 Jahre alte Bäckerei und Kreppel, die es ins Fernsehen geschafft haben: Anna Katharina und Theresa Rank führen nicht nur ein traditionsreiches Familienunternehmen, sondern setzen mit kreativen Ideen neue Akzente.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Anna Katharina Rank ist Wirtschaftswissenschaftlerin, Theresa Rank Medienkauffrau. Keine schlechten Voraussetzungen also, um ein Unternehmen zu führen. Aber eine Bäckerei? „Klappt prima“, sind sich die beiden Schwestern einig. Doch so klar, wie sie es jetzt aussprechen, war keineswegs, dass sie die fast 200 Jahre alte Bäckerei in der nunmehr sechsten Generation weiterführen würden. Denn in die Fußstapfen von Vater Thomas Rank, Bäcker- und Konditormeister,

wollte zunächst keine der beiden treten. „Ich habe einige Jahre im Vertrieb bei einem großen Konzern gearbeitet und auch Theresa war in einem anderen Unternehmen. Aber wir haben die Bäckerei einfach vermisst“, blickt Anna Katharina Rank zurück. Kein Wunder, denn schon als Kinder haben sie mit viel Spaß im Café geholfen und dafür von den Kunden das ein oder andere Zwei- oder Fünf-Mark-Stück zugesteckt bekommen.

Im Café und hinter dem Verkaufstresen finden die Kunden die beiden Schwestern auch heute noch regelmäßig. „Es ist uns ein-

fach wichtig, Teil des Teams zu sein. Wir sind ein Familienbetrieb und das soll man auch sehen. Außerdem gehört das zur Kundenbindung, viele kommen genau deswegen zu uns“, ist sich Anna Katharina Rank sicher. „Die Familie und die Bäckerei sind eins“, fügt Theresa Rank hinzu. Ihr Mann Christian Rank ist Bäckermeister und Produktionsleiter. Mutter Simone sei „das Herz der Bäckerei“. Sie halte Theresa den Rücken frei, betreue die Kinder und übernehme Schichten, wenn nötig. Vater Thomas stehe noch regelmäßig in der Backstube, über- ▶



Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI+FB

Die Schwestern Theresa und Anna Katharina Rank (v.l.) leiten den Familienbetrieb in Nidda in sechster Generation.

nehme zum Beispiel die Sonntage. Beide stunden immer als Back-up zur Verfügung, ebenso als gute Ratgeber. Genauso wie Oma Erika.

Herausforderung Familienbetrieb

Dabei hatten die beiden Schwestern durchaus Respekt vor der familiären Zusammenarbeit und der Übergabe von der vorherigen Generation. Doch bisher laufe es gut: „Bei Entscheidungen, die getroffen werden müssen, gibt es eigentlich keine großen Diskussionen“, erzählt Anna Katharina Rank. Lediglich die Verkürzung der Öffnungszeiten des Hauptladens von 5 bis 18 Uhr auf 5 bis 16 Uhr sei ein größeres Thema gewesen. Der Hauptumsatz werde jedoch morgens und am Vormittag generiert, ab 16 Uhr sei eher wenig los. Und wer nach 16 Uhr doch noch etwas brauche, könne das in der Rank-Filiale im Supermarkt noch bis 20 Uhr kaufen. Daher sei die Entscheidung wirtschaftlich sinnvoll, aber auch personell notwendig gewesen.

Insgesamt 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in den drei Filialen und zwei mobilen Verkaufswagen. „Es könnten mehr sein. Wir haben gute Erfahrungen gemacht mit Schüleraushilfen. Teilweise bleiben sie bis zum Ende ihres Studiums. Aber sonst ist kaum Personal zu finden. Aktuell haben wir sechs Bäcker, acht wären nötig“, erklärt Theresa Rank und fügt hinzu: „Gerade als Familienvater sind das durchaus gute



In der Faschingszeit kein seltener Anblick: Das Fernsehen ist zu Gast.

Arbeitszeiten, weil man nachmittags viel mehr Zeit mit den Kindern verbringen kann als in einem klassischen Nine-to-five-Job.“ Das komme auch ihren Kindern zugute. Die beiden Schwestern selbst hätten jeweils einen festen freien Tag in der Woche, das werde in aller Regel auch eingehalten. „Außerdem unterrichte ich noch einen Tag in der Woche an der Frankfurt University of Applied Sciences. Die akademische Arbeit macht mir Spaß und ist ein notwendiger Ausgleich zum Alltag, bietet aber auch immer wieder Herausforderungen“, gibt Anna Katharina Rank zu.

Seit Anfang 2024 ist Anna Katharina Rank Mitglied der IHK-Vollversammlung. Die Verbindung zur IHK hergestellt habe ihr Großvater Werner, der ebenfalls Mitglied der Vollversammlung war, berichtet sie. Im Rahmen ihrer Bachelorarbeit zum Thema „Social-Media-Marketing im Handwerk“ habe sie ein Interview mit IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder geführt. Als Mitglied der Vollversammlung wolle sie die kleinen Unternehmen vertreten und diesen eine Stimme geben.



Für ihre Kreppel ist die Bäckerei Rank überregional bekannt – nicht zuletzt wegen der kreativen Kreationen wie dem Mettkreppel.

Erfolgsstory Social Media

Social Media begleiten Anna Katharina Rank nach wie vor. Denn – wie soll es anders sein – sie ist für die Pflege des Facebook- und Instagram-Kanals der Bäckerei zuständig. „Wenn Anna Katharina eine Story gepostet hat, führt das auch mal dazu, dass sich plötzlich eine bestimmte Sorte Brot besonders gut verkauft“, schmunzelt Theresa Rank. Dabei ist den beiden Schwestern wichtig, so zu sein, wie „im echten Leben“ und keine Perfektion, keine Hochglanzfotos zu zeigen. Das komme auch bei der Community nicht an. „Unsere erfolgreichste Kampagne war aber eine Kombination aus Können, Glück und Zufall: der Mett-Kreppel“, gibt Anna Katharina Rank offen zu.

Bereits seit sechs Jahren gehört der Mett-Kreppel in der Faschingszeit fest zum Sortiment. „Am 11.11. geht’s los, ab dann ist der Mett-Kreppel in der Auslage. Jedes Jahr würden bundesweite und hessische Medien Schlange stehen, um über den Mett-Kreppel zu berichten. Es gebe aber jedes Jahr auch einen neuen „kreativen“ Kreppel, der zusätzlich zu den klassisch gefüllten Kreppeln im Sortiment sei, zum Beispiel den Thunfisch-Kreppel.

Entstanden sei die Idee mit den Mett-Kreppeln auf einer Faschingsitzung nachts um drei Uhr, erzählt Anna Katharina Rank. Inzwischen kämen die Ideen für neue Kreationen aus allen Ecken. Über die Füllung für den „Hessenkreppel“, Handkäs mit Musik, habe die Community entschieden. „Am bes-

Fotos: Anna Katharina Rank





Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB

Das Team beim Verkauf zu unterstützen gehört für Anna Katharina Rank trotz der vielen anderen Aufgaben einfach dazu.

ten ist immer die Reaktion der Kunden, wenn sie in den Kreppel beißen und feststellen, dass er wirklich schmeckt. Manchmal gibt es sogar richtige ‚Kreppel-Touristen‘, die extra aus Leipzig oder Köln kommen, weil sie die Berichte im Fernsehen gesehen haben. Die Kunden lassen sich von unserer Freude und dem Spaß anstecken“, fügt Theresa Rank hinzu.

Verkaufsschlager vom Großvater

Trotzdem steht für die beiden Schwestern fest: Kreppel gibt es nur zur Kreppel-Zeit. Ansonsten sei der Verkaufsschlager „Ranks

Bestes“, ein Roggenbrot mit Natursauerteig, das Großvater Werner vor über 65 Jahren kreiert habe. In den vergangenen Jahren habe sich vor allem die Nachfrage nach Snacks, also zum Beispiel belegten Brötchen und Ähnlichem, extrem positiv entwickelt. Die Produkte in der Snack-Theke und Brötchen seien alles, was auch am Tag nachproduziert werde. „Ansonsten gilt: Was weg ist, ist weg. Häufig verrät uns unser ‚Schoko-Hörnchen-Index‘, ob es ein guter Verkaufstag wird. Sind sie schon mittags ausverkauft, ist der Tag meistens gut“, sagt Anna Katharina Rank.

Denn einfach hat es auch die Bäckerei Rank, trotz Mett-Kreppel-Berühmtheit,

nicht. „Die vergangenen Jahre waren sehr fordernd. Wir hatten einige große Baustellen vor der Haustür und waren gerade am Investieren, um uns zukunftsfähig aufzustellen, dann kam Corona“, blickt Theresa Rank zurück. Als regionaler Nahversorger habe die Bäckerei zwar nicht komplett schließen müssen, aber der ganze Café-Betrieb sei weggebrochen. Gut durch die Corona-Zeit seien sie vor allem mithilfe der zwei mobilen Verkaufsstellen gekommen. Außerdem habe sich ausgezahlt, dass ihnen langfristige Lieferbeziehungen, Nachhaltigkeit und Loyalität wichtig seien. Da fast alle Rohstoffe und Produkte aus der Region kämen, habe es keine Lieferschwierigkeiten gegeben. „Und wir wollen nicht meckern, uns geht es gut. Aber nur, weil wir viel unternehmen und aktiv sind. Wir verkaufen Spaß und Lebensfreude. Probleme haben die Leute genug, die brauchen sie nicht von uns“, schmunzelt Anna Katharina Rank. Ideen hätten sie noch viele.

Ob die Bäckerei Rank auch in der siebten Generation ein echter Familienbetrieb bleibt, steht in den Sternen. Aber die Söhne von Theresa tragen schon mit ihren zwei und sechs Jahren mit großem Spaß fleißig Tüten durchs Café und zaubern den Kunden ein Lächeln ins Gesicht – wie es die Tradition verlangt. Die Chancen stehen also gut. ■

ANZEIGE

Erweitern Sie Ihr Recruiting auf Social Media und generieren Sie Bewerberdaten*

SOCIAL MEDIA

Erreichen Sie zukünftige MitarbeiterInnen auf den Kanälen, auf denen sie sich in ihrer Freizeit aufhalten.

*Kein eigenes Social-Media-Profil notwendig.

Erfahre mehr unter:

📧 stellenanzeigen@mdv-online.de

☎ **0641 3003-214, -223 oder -101**



Im Gespräch mit Christian Thiel (r.) von der IHK Gießen-Friedberg erläutert Robert Balsler seine Ziele als Vorstandsvorsitzender des Gewerbevereins Gießen Aktiv.

Gießen muss funktionieren

Eine langfristige Perspektive, die die gesamte Stadt berücksichtigt – das ist das Ziel, zu dem der Gewerbeverein Gießen Aktiv einen Beitrag leisten möchte. Dafür bedarf es eines konstruktiven Austauschs zwischen Stadt, Gewerbe und der Öffentlichkeit.

VON SIMON DEVENTER

„Eine funktionierende Stadt braucht einen funktionierenden Handel“, erläutert Robert Balsler. Der Eigentümer von Juwelier Balsler und Vorstandsvorsitzende des Gewerbevereins Gießen Aktiv setzt sich seit Jahren für ein ganzheitliches Konzept in der Innenstadtentwicklung ein. Dies zeigt sich auch in der Vernetzung des Vereins.

Der Verein Gießen Aktiv ist Gesellschafter der Gießen Marketing GmbH und damit an zahlreichen Veranstaltungen in der Gießener Innenstadt beteiligt. „Mit Gießen Marketing veranstalten wir die verkaufsoffenen Sonn-

tage und das Stadtfest in Gießen“, erläutert Balsler. Der nächste verkaufsoffene Sonntag sei der Krämermarkt, der vom 4. bis 6. Oktober stattfindet. Bei herbstlicher Stimmung lade die Stadt hier zum Bummeln und Genießen regionaler und internationaler Delikatessen ein. Zusätzlich finde währenddessen die Aktion „Heimat shoppen“ der IHK Gießen-Friedberg statt. Auch den Business-Improvement-District in Gießen habe der Verein vor 18 Jahren mitinitiiert und pflege hier weiterhin regen Austausch. Gemeinsam habe man unter anderem das Fußgängerleitsystem im Seltersweg entwickelt.

„Besonders bedeutend ist natürlich die Kommunikation mit der Stadt. Wichtig sind hier nicht nur die Gespräche untereinander, sondern auch, wie wir unsere Pläne der Öffentlichkeit darstellen“, sagt Balsler. Als Beispiel nennt er die Sanierungsarbeiten im Seltersweg. Hier habe man sich gemeinschaftlich bemüht, die Bedeutung des Anschlusses der oberen Straßenhälfte an das Fernwärmenetz offen zu kommunizieren. Auch sei seit kurzem mit Stefan Krause-Santiago ein neuer City-Manager bei der Wirtschaftsförderung Gießen eingestellt, der die ganzheitliche Stadtplanung unterstütze.

Ein Thema, das selbst ein Jahr nach Abbruch noch nachhallt, ist der Gießener Verkehrsversuch. „Wir haben uns damals klar dagegen positioniert. Der erschwerte Zugang für außerstädtische Kunden hat der Innenstadt nachhaltig geschadet“, stellt Balsler fest. Doch jetzt gelte es, nach vorn zu schauen. Aus den Auseinandersetzungen im Rahmen des Verkehrsversuchs sei ein offener und konstruktiver Austausch mit der Stadt hervorgegangen, der weiterhin Bestand habe. Auch verfüge Gießen nun in weiten Teilen über ein modernisiertes Ampelnetz. „Beispielsweise ab der Kreuzung Licher Straße/Grünberger Straße ist die Fahrt durch das neue Ampelsystem spürbar flüssiger geworden“, berichtet Balsler.

„Wir haben aktuell 80 Mitglieder. Den Großteil machen Gastronomen und Schausteller aus“, erklärt Balsler. Eine Herausforderung für die Beteiligung des Handels an der Innenstadtentwicklung sei der hohe Filialisierungsgrad im Seltersweg gewesen. Doch inzwischen habe man sich gut arrangiert.

Etwas sorgenvoller blickt Balsler auf die Altersstruktur des Gewerbevereins. „Noch geht es, aber irgendwann fällt die uns auf die Füße“, betont er. Deshalb sei es wichtig, auch jüngere Unternehmer für die ehrenamtliche

Termin

Die nächste Mitgliederversammlung von Gießen Aktiv e.V. findet am **Montag, 4. Nov. 2024 im neustädter, Gießen** (1. OG zwischen H&M und KULT – ist ausgeschildert) statt. **Auch Nichtmitglieder sind herzlich eingeladen!**

Vortrag von Stefan Krause-Santiago (Beginn 19 Uhr)

„Der heiße Stuhl – der neue Gießener City Manager stellt sich vor“

Heimat shoppen

Mit der Initiative „Heimat shoppen“ möchten die IHKs deutschlandweit den lokalen Einzelhandel und die Gastronomie stärken, damit wieder mehr Menschen vor Ort kaufen. Im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg findet das diesjährige „Heimat shoppen“ bereits zum vierten Mal statt.

Weitere Informationen finden Sie hier:



Arbeit zu begeistern. „Gießen hat in Mittelhessen die größte Bedeutung für den Handel. Mit dem Gewerbeverein möchten wir diese Position festigen und ausbauen“, erklärt der Vorstandsvorsitzende. ■

KONTAKT



Christian Thiel
Tel.: 06031/609-2020
E-Mail: christian.thiel@giessen-friedberg.ihk.de

Mobilfunkantennen auf Gewerbedächern

Netzbetreiber suchen händeringend nach Standorten für neue Mobilfunkantennen. Infrage kommen dafür auch Gewerbeflächen und -gebäude.

Die Mobilfunkversorgung in Hessen muss verbessert werden. Hierzu werden zusätzliche Mobilfunkantennen auf freien Flächen und Gebäuden benötigt. Besonders gewerblich genutzte Gebäude sind hierfür interessant. Ungenutzte Dachflächen können an Netzbetreiber als Antennenstandort vermietet werden.

Ein neues Standorterfassungstool in Hessen erleichtert nun die Suche nach geeigneten Standorten und ermöglicht es Eigentümern, ihre Liegenschaften anzubieten. Die erfassten Daten werden datenschutzkonform

verarbeitet und den relevanten Mobilfunkunternehmen zur Verfügung gestellt. Diese prüfen die Standorte und kontaktieren die Eigentümer bei Bedarf.

Das Standorterfassungstool ist ein Angebot des Landes Hessen, das den Austausch zwischen Grundstückseigentümern und Mobilfunkunternehmen ermöglicht. Die Standorteingabe ist mit wenigen Klicks auf folgender Webseite möglich:



ANZEIGE



OTTO QUAST

Bauunternehmen Siegen
Weidenauer Straße 265
57076 Siegen

- Hochbau
- Straßen- und Tiefbau
- Schlüsselfertigbau
- Betonfertigteile
- Spezialtiefbau
- Trinkwasserbehälter
- Bauwerterhaltung
- Ingenieurbau
- Konzeption



Die Inhaber von Betten Lenth in Gießen:
Marion und Peter Nagel

Foto: Betten-Lenth GmbH

Hundert Jahre Betten-Lenth

Ein Traditionsunternehmen auf dem Schiffenberger Weg in Gießen feiert ein seltenes Jubiläum: Betten-Lenth. Die Strategie, das Geschäft stets den wirtschaftlichen Veränderungen anzupassen, könnte der Schlüssel zu diesem besonderen Erfolg gewesen sein.

VON GABRIELE REINARTZ

„Wir sind in Gießen eines der relativ wenigen Geschäfte aus dem Fachhandels-Mittelstand, das übrig geblieben ist. Wir sind sehr stolz darauf, 100 Jahre geschafft zu haben; und wir sind auch überzeugt davon, noch weitere Jahre zu bestehen“, sind sich Peter Nagel und seine Frau Marion, Inhaber der Gießener Betten-Lenth GmbH in vierter Generation, einig. Ihre Tochter Christina, die unter anderem im Prüfungsausschuss der IHK Gießen-Friedberg ist, steht bereits in den Startlöchern, um den Staffelstab von ihnen zu übernehmen.

Zusammen wollen Eltern und Tochter in den kommenden Monaten die Geschäftsabläufe, Sortimente und das Personal auf eine noch tragfähigere Basis stellen, damit Betten-Lenth auch zukünftige Anforderungen stemmen kann, wie zum Beispiel den Generationenwechsel. „Wie viele andere Unternehmen in Deutschland haben auch wir Probleme, gutes Personal zu finden. Wenn uns Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Teil nach mehr als 30 Jahren Betriebszugehörigkeit verlassen, dann werden wir ihre Aufgaben auf die anderen übertragen“, erzählt der Inhaber. „Von den derzeit zehn Angestellten gehen in den nächsten fünf Jahren zwei oder drei in Rente. Auch die müssen ersetzt werden.“ Ihre Nachfolger müssten auch andere, neue Fähigkeiten mitbringen: Zum Beispiel sollten sie sich mit dem Aufbau und der Pflege eines Online-Shops auskennen, ohne den es heutzutage nicht mehr geht, oder mit der Präsenz bei Social Media.

Auszubildende zu finden sei ebenfalls schwierig. „Als primär stationärer Handel können wir kein Homeoffice bieten, was aber sehr gefragt ist. Ein anderes Problem ist, dass unsere Anforderungen an Auszubildende hoch sind: Sie müssen die deutsche Sprache beherrschen, um Aufträge schreiben zu können. Sie müssen mathematische Kenntnisse mitbringen, um Angebote und Rechnungen schreiben zu können. Sie müssen zuverlässig sein, damit sichergestellt ist, dass sie die Ware pünktlich ausliefern. Dass sie ordentlich auftreten müssen, versteht sich von selbst“, zählt Peter Nagel auf. „Leider ist unsere Branche bei den Auszubildenden, die diese Erwartungen erfüllen könnten, nicht sonderlich gefragt.“ Das liege zum Teil an den starren Arbeitszeiten, die sie hätten.

Alles begann mit einem Aussteuergeschäft

Das Gründungsjahr von Betten-Lenth kam durch eine Anfrage der IHK ans Licht. 1974 erhielt der damalige Eigentümer, Heinrich Lenth, ein Schreiben der Industrie- und Handelskammer, in dem er gebeten wurde, dieser das Gründungsdatum des Geschäftes mitzuteilen. Er gab den 1. Juli 1924 an, sodass dieses Datum von der IHK vermerkt und veröffentlicht wurde. (Die ersten Anfänge des Geschäftes gehen sogar bis in die 1870er-Jahre zurück.)

Bis in die 1970er-Jahre hinein handelte es sich um ein Aussteuergeschäft in der Bleichstraße 35, in dem Meterware Stoff verkauft wurde, um daraus Bettwäsche, Kopfkissenbezüge und Ähnliches zu fertigen. Heinrich Lenth, der das Geschäft von sei-

nem Vater nach dem Zweiten Weltkrieg übernommen hatte, fügte dem Sortiment Daunendecken als Ware hinzu und eröffnete einen weiteren Standort am Seltersweg. Obwohl die Räumlichkeiten kleiner waren als in der Bleichstraße, verkaufte er dort das gleiche Sortiment. Jahre später kam noch ein Geschäft im City Center in sichtbarer Lage hinzu mit deutlich größeren Räumen, sodass sich dort das Angebot um Matratzen und Bettgestelle erweiterte.

Kunden kommen aus ganz Mittelhessen

1987 übernahmen schließlich Peter Nagel und seine Ehefrau Marion das Geschäft. Seine Eltern, Alsfelder Geschäftsfreunde von Heinrich Lenth und ebenfalls Inhaber eines Bettengeschäftes, hatten es diesem 1978 abgekauft.

Heute gibt es nur noch einen Standort, und zwar den im Schiffenberger Weg 76. „Hier haben wir genügend Raum und auch Parkmöglichkeiten vor der Tür für unsere Kunden und unsere Transporter“, betont Peter Nagel. Ein großes Standbein sei die Federbettenreinigung. „Unsere Kunden kommen aus ganz Mittelhessen, von Schotten und Grünberg bis nach Bad Nauheim.“ Denn Betten-Lenth ist weit und breit das einzige Geschäft, das diesen Service noch anbietet.

Ebenfalls neu und eine Investition in die Zukunft seien der Fuhrpark und das Warenwirtschaftssystem, das in diesem Jahr vollständig modernisiert wurde. „Seit Corona geht es wieder bergauf. Wir freuen uns auf das, was kommen mag“, sagt Nagel. ■



Messteam der Tochtergesellschaft ROVEMA North America

Nah am Kunden

Die Größe des Marktes und die hohe Kaufkraft sind entscheidende Gründe für deutsche Unternehmen, in den USA Handel zu betreiben. Pegasus Spiele und ROVEMA, ein Hersteller von Verpackungsmaschinen, profitieren von ihren Niederlassungen vor Ort.

VON GABRIELE REINARTZ

Seit die Pegasus Spiele GmbH im September 2021 eine Tochterfirma in den USA gegründet hat, hat das Wetterauer Unternehmen auch direkten Zugang zum dortigen Marktvolumen. Geleitet wird der Standort in Eagan/Minnesota von einem Muttersprachler mit einem Team von vier weiteren US-Amerikanern. Die Präsenz unterstreicht die Ernsthaftigkeit der Friedberger, mittelfristig den US-Markt mit seiner hohen Kaufkraft erobern zu wollen. „Wir sind durch die Expertise unseres marktkundigen Teams und durch unseren Vertrieb vor Ort näher an den Kunden und am Marktgeschehen. Ein anderer Vorteil ist, dass die Zeitverschiebung zu Deutschland

jetzt entfällt und damit keine Beeinträchtigung mehr darstellt. Vorher hatten wir täglich nur ein Zeitfenster von wenigen Stunden, in denen wir den US-Markt bearbeiten konnten beziehungsweise in denen wir für die US-Amerikaner erreichbar waren“, zählt Geschäftsführer Andreas Finkernagel die Vorteile der Vor-Ort-Präsenz auf.

In der riesigen Größe des US-Marktes sieht Finkernagel eine Herausforderung. „Unsere Chance, hohe Umsätze in den USA zu erzielen, ist groß. Allerdings ist sie an drei Voraussetzungen gekoppelt. Erstens, im Vertrieb weite Distanzen zurückzulegen. Zweitens, sehr intensives Marketing zu betreiben, denn noch ist das deutsche Unternehmen Pegasus Spiele im US-Markt weniger bekannt

als hierzulande. Und drittens, große Ketten als Abnehmer zu gewinnen.“

Umkämpfter Spielmarkt

Eine weitere Herausforderung ist der generelle Unterschied zwischen dem deutschen und dem US-Spielmarkt. Letzterer sei noch nicht so „etabliert“. Eine Spielerszene gebe es dort erst seit wenigen Jahrzehnten. „In Deutschland existieren flächendeckend Spieläden oder Ketten, die Spielwaren führen und ein breites Sortiment von Kinder- bis Expertenspielen anbieten“, erläutert Finkernagel. Der Wermutstropfen: Der deutsche Markt ist deutlich umkämpfter, da preissensibler, was bedeutet, dass der deut-



Team von Pegasus Spiele North America

sche Kunde möglichst günstig kaufen will. Diese Haltung kennt der US-Markt nicht, jedoch: „Der Markt in den USA ist zweigeteilt. Es gibt entweder Spieleläden mit Experten-, Kenner- und ein wenig Familienspielen. Oder es gibt Toys-Stores, die Familienspiele und Kinderspiele führen.“ Dies habe Einfluss auf den Vertrieb, der damit ebenfalls zweigeteilt erfolgen müsse. „Der Aufwand ist einfach höher, weil beide Vertriebsschienen bespielt werden müssen. Außerdem braucht es eine gewisse Varianz im jeweiligen Sortiment, um für die beiden Kanäle auch ausreichend spannend zu sein“, erklärt er.

Alles in allem zeigt sich Finkernagel mit der bisherigen Entwicklung in den USA zufrieden. „Unser Team leistet gute Arbeit, es geht voran. Allerdings spüren wir schon, dass der US-Markt zunehmend umkämpfter wird, was vor allem an den unglaublich vielen Neuheiten liegt. Dennoch erwarten wir uns von der zweiten Jahreshälfte ein sehr gutes Weihnachtsgeschäft.“

Und auch dies zahlt sich im wahrsten Sinne des Wortes für Pegasus Spiele aus: der Verbreitungsradius englischsprachiger Spiele wächst stetig. „Mit unseren englischen Versionen können wir die ganze spielende Welt erreichen, vor allem in den USA, in Kanada, Australien und Großbritannien, aber auch in vielen anderen Ländern. Somit ist eine Niederlassung in einem englisch-

sprachigen Raum naheliegend. Und die USA haben einfach die bedeutendste Marktgröße“, bringt es Finkernagel auf den Punkt.

ROVEMA blickt positiv in die Zukunft

Die ROVEMA GmbH aus Fernwald hat seit den frühen 1980er-Jahren eine Niederlassung in Norcross/Georgia. Die Initiative ging vom damaligen Gouverneur des Bundesstaates aus. Er besuchte die ROVEMA-Eigentümer in Fernwald, um sie von einer Niederlassung in der Region zu überzeugen. „Wir haben eine starke Präsenz in den USA, um auf lokaler Ebene unsere Technik, unseren Service und Vertrieb sowie den Verkauf unserer Ersatzteile zu potenzieren“, verrät Florian Lude, Vertriebschef bei ROVEMA. „Im Grunde genommen nehmen wir das Beste aus unseren deutschen Verpackungsmaschinenlösungen und vertreiben es mit lokalem Know-how, flankiert von einem starken Kundenservice.“ Das Ergebnis: ROVEMA verfügt über einen ausgezeichneten Kundenstamm mit einer langen Historie als geschätzter Partner. Zu den Kunden von ROVEMA zählen einige der bekanntesten US-amerikanischen Konsumgüterunternehmen.

„Aktuell kämpfen die US-Unternehmen mit einem Arbeitskräftemangel in der verarbeitenden Industrie. Die Automatisierung

ist daher für die meisten Unternehmen ein wichtiges Thema. Weil wir komplette automatisierte Verpackungslösungen anbieten, ist dies ein entscheidender Faktor für unseren Erfolg“, berichtet Lude.

Die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2024 ist aus Sicht der Fernwalder sehr positiv verlaufen. „Wir blicken auf einen sehr guten Auftragseingang sowie auf aussichtsreiche Geschäftsentwicklungen“, verrät Lude. Von der zweiten Jahreshälfte erwarte ROVEMA eine weitere starke Entwicklung, sogar mit dem Ausblick, über den gesteckten Zielen abzuschließen.

Die USA seien einer der Schlüsselmärkte und mit am stärksten wachsend. Daher werde dieser Markt auch in den nächsten Jahren im Fokus der ROVEMA-Aktivitäten stehen. „Wir werden sowohl unseren Vertrieb als auch unseren Service weiter ausbauen“, sagt Lude. ■

ANZEIGE

HALLEN

Industrie | Gewerbe | Stahlbau



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



09932 37-0
mail@wolfsystem.de
www.wolfsystem.de

– Verlagsextra Weihnachtsfeiern –

Eventplanung – So wird die Firmenfeier ein Top Event

FOTO: ADOBE STOCK

Ist der Sommer vorbei, rückt bei vielen Unternehmen die Planung einer Weihnachtsfeier in den Fokus. Vielleicht wird auch der gebührende Abschied eines langjährigen Mitarbeiters, ein Online-Event für den Launch eines Produkts, die nächste Teamparty geplant – völlig egal: Die Eventplanung stellt viele vor ungeahnte Herausforderungen.

Bei jeder Veranstaltung stellen sich im Vorfeld diverse Fragen: Welche Art von Veranstaltung ist es? Wo soll sie stattfinden und wer nimmt teil? Was darf sie insgesamt kosten und was wird benötigt? Häufig müssen Dienstleister beauftragt und Bestellungen getätigt werden. Dabei ist es auch enorm wichtig, genug Zeit für die gesamte Planung einzukalkulieren und notfalls Ausweichpläne zu haben, sollte etwas kurzfristig schiefgehen.

Firmen- oder Online-Events müssen außerdem beworben werden, sollten diese öffentlich sein, und bedürfen dann auch einiger technischer Ausstattung. Für diese Veranstaltungen kann es letztlich auch relevant sein, den potenziellen Erfolg im Nachhinein zu messen. Vorab müssen demnach Ziele definiert und Kennzahlen festgelegt werden, mit denen man herausfindet, wie gut das Event gelungen ist. Selbst Sicherheitsfragen und rechtliche Bestimmungen sind in der Planung ein Thema, was diese im Grundsatz äußerst komplex macht.

All das kostet sehr viel Zeit, Einfallsreichtum und Geld. Insbesondere beim ersten Event tritt schnell eine enorme Überforderung ein, wenn man nicht weiß, wo man am besten anfängt, was benötigt wird und wie die technische Umsetzung erfolgen muss. Klare Checklisten helfen hier.

Ort und Zeit der Veranstaltung festlegen

- Den gewünschten Veranstaltungsart recherchieren und einen möglichen Termin festlegen, an dem dort Räume gebucht werden können. Dabei Preise vergleichen.

Suche nach Dienstleistern und Lieferanten

- Im nächsten Schritt suchen Planer sämtliche Dienstleister und Lieferanten, von denen Dekoration, Catering, Musik und vieles mehr bezogen werden kann, und buchen diese für den entsprechenden Tag.

Teilnehmerkoordination und Kommunikation mit allen Beteiligten

- Bei Firmen- und Online-Events kann die Teilnehmerliste schnell unübersichtlich werden. Teilnehmeranmeldungen sowie deren Zahlungen bei kostenpflichtigen Events immer im Blick behalten.
- Auch Sonderwünsche der Gäste berücksichtigen.

Technische Organisation

- Insbesondere bei Online-Events, aber auch hinsichtlich der Technik bei Präsenzveranstaltungen, darauf achten, was zu tun ist. Bei Konferenzen über Video-Plattformen sollte man beispielsweise die geeignete Plattform wählen und die nötigen Tools bedienen.
- Auch die Moderation und das Teilnehmermanagement müssen geklärt sein.

Überschreitet die Eventplanung die eigenen Ressourcen, kann man Dienstleister oder auch eine virtuelle Assistenz engagieren. Die Belastung sinkt, während die Effizienz steigt. Wer den Erfolg einer Veranstaltung auswerten will, kann auch dies problemlos abgeben. Hierbei wird bei allem ausschließlich die geleistete Arbeitszeit in Rechnung gestellt.

Dolce by Wyndham Bad Nauheim: Weihnachten mit Stil

FOTOS: DOLCE BY WYNDHAM BAD NAUHEIM

Kulinarisches und Kulturelles in der Adventszeit im Dolce: Das Vier-Sterne-Hotel kreiert besondere Arrangements, um für Firmen und deren Mitarbeitende das Jahr mit viel Genuss und Entertainment ausklingen zu lassen. Die Komplettpakete eignen sich für Weihnachtsfeiern ab zehn Personen. Die Weihnachtspauschalen „Klassisch“ oder „Deluxe“ beschenken den Kolleginnen und Kollegen unvergessliche Stunden im stilvollen Ambiente. Im separaten, festlich dekorierten Veranstaltungsraum mit Weihnachtsbaum – zum Beispiel im historischen Jugendstil-Theater, im Spiegelsaal oder im Irish Pub – erwartet die Belegschaft ein Drei-Gänge-Menü oder Buffet mit zwei Hauptgerichten. Die „Deluxe“-Version verwöhnt die Gäste zusätzlich mit einer dreistündigen Getränkepauschale sowie Gebäck aus der hotel-eigenen Weihnachtskonditorei. Glühwein oder Sekt als Apéritif vorab sind ebenfalls inklusive.

Entertainment at its best

Gerne unterstützt das Dolce-Team bei der Planung eines besonderen Rahmenprogramms als zusätzliches Highlight – egal, ob Musik, Tanz oder Show-Einlagen. Passende Events im Jugendstil-Theater können ebenfalls integriert werden – zum Beispiel das Konzert der „Tenors di Napoli“ am 30. November, das live aufgeführte Märchen „3 Haselnüsse für Aschenbrödel“ am 12. Dezember oder Filmmusik von Hans Zimmer bei „Lords of the Sound“ am 15. Dezember. Falls gewünscht, können Unternehmen unter der großen Arkade sogar wetterunabhängig einen eigenen Weihnachtsmarkt realisieren.

Wer es statt besinnlich lieber spannend mag, lädt sein Team am 5. Dezember zum Krimi-Dinner ein. Beim Stück „Tödliche Sitzung – Mord im Vereinsvorstand“ tauchen die Gäste im Dolce in ein Verbrechen ein und nehmen dank professioneller Schauspieler-Crew aktiv an der Lösung des Kriminalfalls teil. All das, während sie ein delikates Menü genießen. Die abwechslungsreiche Kombination aus Dinner und Unterhaltung macht die Weihnachtsfeier zum unvergesslichen Event.

Anschließend können alle gemeinsam den Tag bei einem Drink in der Emotions Bar & Lounge ausklingen lassen. Ist der Heimweg zu lang, stehen insgesamt 159 Zimmer und Suiten zum Übernachten zur Verfügung. Am nächsten Morgen sorgt ein reichhaltiges Frühstücksbuffet für Stärkung. Wellness-Fans relaxen im Dolce Day Spa mit finnischer Sauna, Bio-Sauna, Dampfbad, Fitnessbereich und Babor Beauty Salon.

Soll das eigene Team hochmotiviert ins neue Jahr starten, so bietet sich im Haus jeweils im Januar die Möglichkeit, ein Kick-off-Meeting mit einem Besuch des Internationalen OVAG-Varietés zu kombinieren. Des Weiteren lassen sich auf dem weitläufigen Hotelgelände Firmenjubiläen das ganze Jahr über kreativ in Szene setzen.



Dolce by Wyndham Bad Nauheim
Elvis-Presley-Platz 1, 61231 Bad Nauheim
06032/303511
feiern@dolcebadnauheim.com
dolcebadnauheim.com/feiern

DOLCE
HOTELS AND RESORTS®
BY WYNDHAM
BAD NAUHEIM

Jubiläen

25-jähriges Arbeitsjubiläum

Adolf Lupp GmbH + Co KG, Nidda	
Daniel Gall	01.08.2024
Alexander Binzel Schweisstechnik GmbH & Co. KG, Buseck	
Emil Schubert	01.10.2024
Branopac GmbH, Lich	
Carmen Hollmichel	15.10.2024
Lupp Netzbau GmbH, Bad Vilbel	
Brane Cica	04.10.2024
terra infrastructure GmbH, Alsfeld	
Armin Fröhlich	01.08.2024
Marco Schäfer	01.08.2024
Throm GmbH, Büdingen	
Daniel Seipel	01.09.2024

100-jähriges Firmenjubiläum

Betten Lenth, Gießen 01.07.2024

WAS WIR FÜR SIE TUN!

Ihr Unternehmen besteht seit 25, 50, 75 oder gar 100 Jahren und mehr? Auf Wunsch stellen wir Ihnen kostenfrei eine Urkunde aus. Weitere Informationen finden Sie unter www.giessen-friedberg.ihk.de, Dok.-Nr. 3180638



Aus Büro-Funk wird Hees

Die Hees GmbH hat das mittelständische Unternehmen Büro-Funk aus Gießen übernommen.

Mit Wirkung zum 26. Juli 2024 hat die Hees GmbH das mittelständische Unternehmen Büro-Funk mit Sitz in Gießen auf die Unternehmensgruppe verschmolzen. Die Übernahme war bereits zu Jahresbeginn erfolgt, nun wurde die Umfirmierung vollzogen. Mit dem geplanten Umzug in den gerade entstehenden Neubau im Gewerbepark Heyligenstaedt soll im Jahr 2025 auch die Zusammenlegung der beiden Standorte in der Karl-Kling-Straße und der Marburger Straße erfolgen. Geschäftsführer Sebastian Leipold sieht in dem neuen Standort eine große Chance: „Indem wir unsere beiden Gießener Standorte im kommenden Jahr zusammenlegen, nutzen wir künftig nicht nur die Synergien zur besseren Zusammenarbeit, sondern schaffen auch für unsere Mitarbeiter vor Ort attraktive und hochmoderne Arbeitswelten.“ ■

Die beiden Hees-Geschäftsführer Florian (r.) und Sebastian Leipold bauen die Präsenz am Standort Gießen und damit in Nord- und Mittelhessen aus.



Foto: Hees GmbH

Büromöbel und mehr

Interior Design für Büro- und Praxisräume

Ergonomische Arbeitsplatzkonzepte

Konzepte für Verwaltung und Lager

Design für Heim, Küche und Co.

art&office

KONZEPTE FÜR OBJEKT & RAUM

Darmstadt Gießen Mannheim
06151 375770 0641 31051 0621 8109469

www.art-office.de

Unsere Shops:
buerado.de
sofawunder.deart-office-shop.de
sitzsackfabrik.de
praxiseinrichtung-hessen.de

Arbeitskleidung



LOVATEX
WORKWEAR & MORE

Helmershäuser Str. 28
63674 Altenstadt
Tel. 0 60 47 - 6 81 61
Öz: Mo.-Fr.: 8 - 17 h

Bitte aktuellen Katalog anfordern!

www.lovatex.de

WORKWEAR | OUTDOOR-KLEIDUNG | BERUFSSCHUHE | ARBEITSSCHUTZ u.v.m.

Buchhaltung



Beate Bahlk
Bürodienstleistungen
geprüfte Bilanzbuchhalterin (IHK)

Buchungen lfd. Geschäftsvorfälle
Lfd. Lohn- und Gehaltsabrechnung
Fakturierung
Textverarbeitung
allgemeine Büroarbeiten
Farbkopien

Bingenheimer Str. 32 · 61203 Reichelsheim · Tel. 0 60 35/70 99 313
Fax 0 60 35/70 99 329 · E-Mail: buero@bahlk.de · www.bd-bahlk.de

Der perfekte Zeitpunkt für das Wesentliche ist jetzt!

Individuell vor Ort oder in unserem Büro erledigen wir für Sie das Kontieren und Verbuchen von Rechnungen, das interne und externe Abrechnungswesen inkl. Zahlungsverkehr. Ihre Projektabrechnung sowie allgemeine Büro- und Sekretariatsarbeiten.

Personalengpass? Wir unterstützen Sie gerne, damit Sie effektiv mehr Zeit haben.

Katja Kschuk · Effektivzeit-Bürodienstleistung

Am Meisenring 5 · 61197 Florstadt
Telefon: 0 60 41 / 82 35 41 · Fax: 0 60 41 / 82 35 42
www.effektivzeit.de · E-Mail: katja.kschuk@effektivzeit.de

Papier- und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH

Hermes/GLS-Paketshop 

Papier- und Bürobedarf

Bismarckstr. 31 · 61169 Friedberg · Tel. (06031) 5367 · Fax (06031) 91574
Internet: www.papier-holler.de

...und nachts den Bürokrampf?

Renate Fritz
Bilanzbuchhalterin (IHK)
Betriebswirtin (VWA)

Zahlenwerkstatt
Mit uns können Sie rechnen!



bietet Support in Finanz-, Personal- und Rechnungswesen im Rahmen des §6 StBerG - nicht nur für kleinere Betriebe - vor Ort oder in meinem Büro.

Am Weinberg 13 · 63654 Büdingen · Tel. 06041-9601199
Mobil 0163-8235147 · renate.fritz@zahlenwerkstatt.de

Anzeigenannahmeschluss Ausgabe November 2024: **10. Oktober 2024**

anzeigenverkauf@mdv-online.de, Tel.: 0641/3003-214, -223, -101

WIRTSCHAFTSMAGAZIN der IHK Gießen-Friedberg

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg
Vertreten durch
Herrn Dr. Matthias Leder und Herrn Rainer Schwarz
Postfach 11 12 20, 35357 Gießen, Lonystraße 7, 35390 Gießen

Redaktion

Doris Steininger, Chefredaktion (V.i.S.d.P),
Telefon: 06031/609-1100
E-Mail: doris.steininger@giessen-friedberg.ihk.de
Simon Deventer, Telefon: 06031/609-1115
E-Mail: simon.deventer@giessen-friedberg.ihk.de
Ann-Kathrin Oberst, Telefon: 06031/609-1105
E-Mail: ann-kathrin.oberst@giessen-friedberg.ihk.de
Gabriele Reinartz, Telefon: 06031/609-1125
E-Mail: reinartz@giessen-friedberg.ihk.de
Petra A. Zielinski, Telefon: 06031/609-1920
E-Mail: petra.zielinski@giessen-friedberg.ihk.de
Internet: www.giessen-friedberg.ihk.de

Anzeigenpreisliste Nr. 1 gültig ab 1.11.2021

Verlag

Mittelhessische Druck & Verlagshaus GmbH & Co. KG,
Marburger Straße 20, 35390 Gießen

Anzeigenverkauf

Karin Hilscher (Verkaufsleitung)
Tel.: 0641/3003-101

Tel.: 0641/3003 -214, -223
anzeigenverkauf@mdv-online.de

Anzeigenverantwortlich

Jens Trabusch
anzeigenleitung@mdv-online.de

Layout

Satzstudio Scharf, 35638 Leun
www.satzstudio-scharf.de

Druck

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, 34121 Kassel

Das IHK-Wirtschaftsmagazin ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK. Fotomechanische Vervielfältigungen von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den innerbetrieblichen Gebrauch des Beziehers gestattet.

AUTOREN DIESER AUSGABE

Frank Achenbach

IHK Offenbach

Birgit Arens

IHK Offenbach

Simon Deventer

IHK Gießen-Friedberg

Elke Dietrich

IHK Gießen-Friedberg

Ann-Kathrin Oberst

IHK Gießen-Friedberg

Gabriele Reinartz

IHK Gießen-Friedberg

Bárbara dos Santos

IHK Gießen-Friedberg

Detlev Spierling

freier Journalist

Doris Steininger

IHK Gießen-Friedberg

Petra A. Zielinski

IHK Gießen-Friedberg

THEMEN-VORSCHAU

Neue Wege erkunden

Existenzgründung im IHK-Bezirk

Familienbetrieb in der Wetterau

Küchenstudio Preusser bietet ausgefeilte Kochwelten an

Folgen Sie
uns auch auf
LinkedIn!

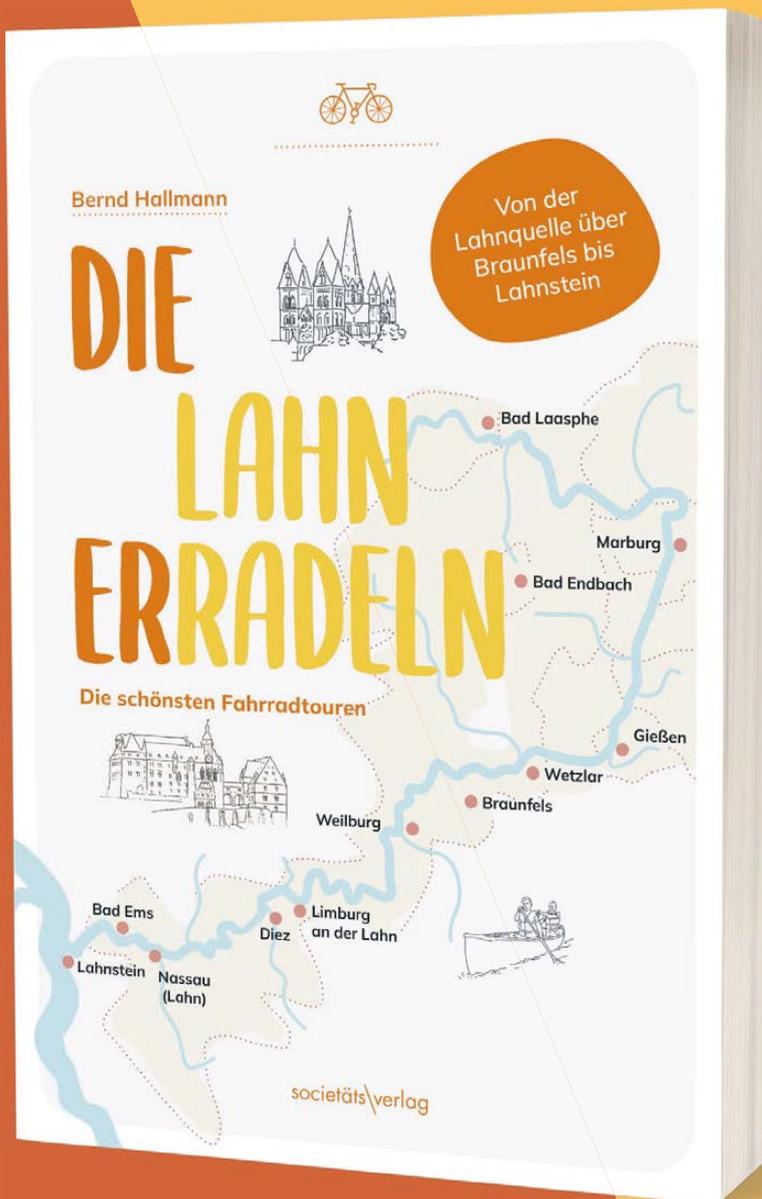


DER NEUE NEWSLETTER

Besser
informiert sein!



DIE LAHN MACHT LAUNE!



245 Kilometer vom Rothaargebirge bis an den Rhein: Radeln Sie durch weite naturbelassene Gebiete und an Weinbergen entlang durch malerische Städte und Dörfer. Das alles auf gut ausgebauten und größtenteils flachen Radwegen. Die Etappen sind maximal 35 Kilometer lang, damit noch genügend Zeit bleibt für Besichtigungen, eine spontane Einkehr und die vielfältigen Outdoor-Aktivitäten entlang des beschaulichen Flusses.

Bernd Hallmann · Die Lahn erradeln
ISBN 978-3-95542-474-9 · 18,00 €

**JETZT IM
HANDEL ODER
UNTER
[WWW.SOCIETAETS-
VERLAG.DE](http://WWW.SOCIETAETS-
VERLAG.DE)**

societäts\verlag

MIT UNS ERREICHEN SIE DIE RICHTIGEN



1,3 Mio

Von allen 3,0 Millionen Inhaberinnen, Inhabern und Geschäftsführungen im Mittelstand können Sie 1,3 Millionen über die IHK-Zeitschriften erreichen.

Das sind 43 Prozent. Damit erreichen Sie mit den IHK-Zeitschriften die richtigen Entscheiderinnen und Entscheider im Mittelstand. Mehr dazu auf:

www.rem-studie.de

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!



WIRTSCHAFTSMAGAZIN

☎ 0641 3003-214/-223/-101

✉ anzeigenverkauf@mdv-online.de

Mediadaten und Archiv unter:

<https://www.ihk.de/giessen-friedberg/service/medien/wirtschaftsmagazin>