

Wirtschaftsmagazin

www.ihk.de/giessen-friedberg



GRÜNDUNG

Start-ups bringen neue Energie

SEITE 6

ENERGIESYMPOSIUM

**IHK fordert
verlässliche Energiepolitik**

SEITE 18

AK WIRTSCHAFT UND SICHERHEIT

**Drohnen sind
im Mittelstand angekommen**

SEITE 28

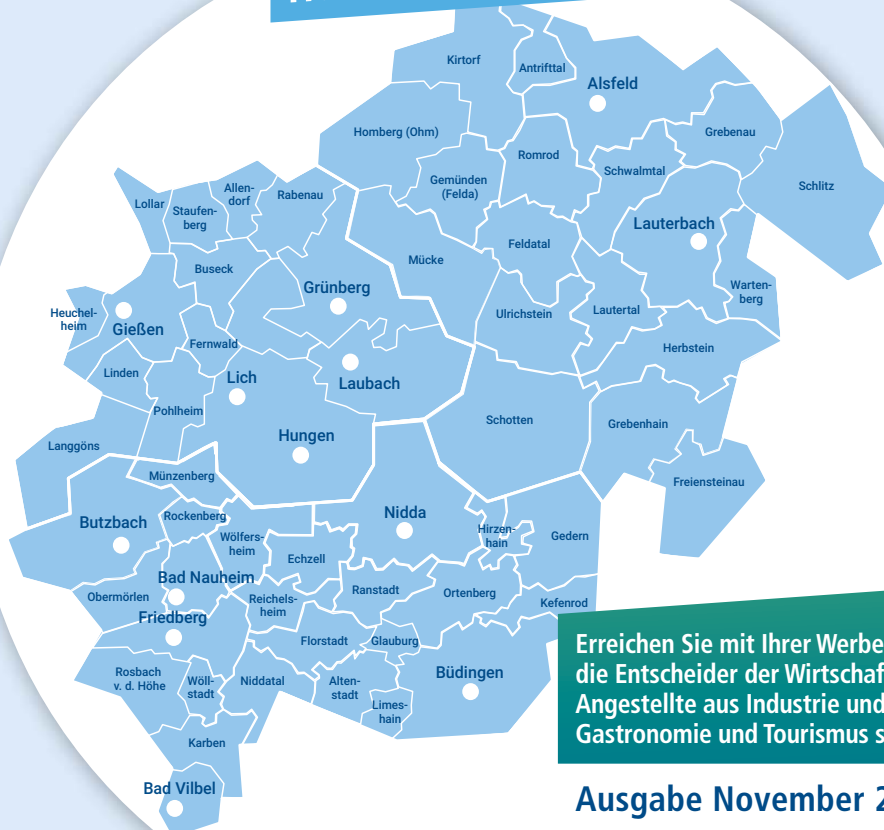
EINZELHANDEL

**Die Innenstadt
muss attraktiv sein**

SEITE 42

Wirtschaftsmagazin

Ihr Medium für eine gezielte Ansprache



Adressierte
Zustellung an alle
IHK-Mitglieder im
Verbreitungs-
gebiet

Erreichen Sie mit Ihrer Werbeanzeige oder Beilagenstreuung direkt die Entscheider der Wirtschaft: Inhaber, Geschäftsführer und leitende Angestellte aus Industrie und Bau, Handel und Verkehr, Dienstleistungen Gastronomie und Tourismus sowie Banken und Versicherungen.

Ausgabe November 2026

Marktplatz (Sonderthemen/Branchenansprache):
Nutzfahrzeuge/Gewerbeflächen, Gewerbeimmobilien

IHK-Thema:

IHK-Ausbildungsmesse Karriere-Kick

Anzeigenschluss: Montag, 12. Oktober 2026

Erscheinungstermin: Montag, 2. November 2026



Erscheinungsweise: 11 x im Jahr
Anzeigenschluss: jeweils um den 10. des Vormonats

Anzeigenbeispiele:

1/1 Seite	1/2 Seite	1/4 Seite	1/6 Seite
185 x 260 mm hoch	185 x 128 mm quer	43 x 260 mm hoch 185 x 65 mm quer	58 x 123 mm
OP 1.990,00	OP 1.080,00	OP 625,00	OP 460,00

Weitere Formatgrößen und Preise finden Sie in unseren Mediadaten.

Änderungen der oben genannten Themen bleiben vorbehalten.



Tempo in den Wandel bringen

In meinen Gesprächen mit Unternehmen in Hessen wird mir immer wieder eins klar: Es gibt aktuell nicht nur jede Menge Herausforderungen – sondern auch viele gute Lösungsansätze und den Mut, sie umzusetzen! Start-ups sind dabei das sprichwörtliche „Salz in der Suppe“. Sie bringen Tempo in den Wandel, indem sie disruptive Technologien und skalierbare Geschäftsmodelle vorantreiben.

Innovationen entstehen dabei selten im Alleingang, sondern dort, wo Menschen mit unterschiedlichen Erfahrungen gemeinsam an konkreten Herausforderungen arbeiten. Für uns als Innovationsberatung der hessischen IHKs ist es essenziell, Start-ups zu beraten und sie mit etablierten Unternehmen zu vernetzen, wovon beide Seiten profitieren: Start-ups gewinnen erste Kunden, Zugang zu Märkten und wertvolles Praxiswissen. Mittelständische Unternehmen erhalten neue Impulse und Lösungsansätze – oft schneller, als sie diese allein entwickeln könnten. Aus einem Pilotprojekt kann so eine langfristige Partnerschaft entstehen.

Damit aus guten Ideen tragfähige Unternehmen werden, brauchen Gründerinnen und Gründer mehr als Kapital und Fachkräfte. Entscheidend ist ein Start-up-Ökosystem, das passende Beratungs- und Förderangebote bereitstellt und Kontakte zu potenziellen Kunden und Partnern ermöglicht. Die Gründungsinitiative Mittelhessen und Akteure wie Lovedis schaffen dafür in dieser Region eine starke Grundlage.

Start-ups sind das „Salz in der Suppe“ – und sie arbeiten an dem, was der Philosoph Karl Popper auf eine einfache Formel brachte: Alles Leben ist Problemlösen.



Frank Irmscher
Leiter IHK Hessen innovativ

Wirtschaftsmagazin

Oktober 2026

THEMA DES MONATS

Start-ups

- 7 Schnell und praxisbezogen:**
Wie Lovedis den Mittelstand mit Start-ups verbindet
- 9 Software aus Mittelhessen bringt KI**
auf firmeneigene Rechner
- 10 Flächendeckende Solarenergie**
für die Wetterau
- 12 Trick-Art: Erleben, staunen**
und lernen im Seltersweg
- 14 Start-up aus dem Klassenzimmer**
- 16 Neue Motive für die**
Selbstständigkeit

WIRTSCHAFT TRIFFT POLITIK

- 18 IHK Gießen-Friedberg fordert**
verlässliche Energiepolitik
Versorgungssicherheit und
wettbewerbsfähige Energiepreise
standen im Mittelpunkt des
IHK-Energiesymposiums.
- 20 Energiekosten: Jedes dritte große**
Industrieunternehmen wandert
schon ab
Ergebnisse des DIHK-Energie-
wende-Barometers 2026
- 22 Die Steuerreform bringt**
keine Entlastung
Die IHK Gießen-Friedberg kritisiert
die Steuerpläne der Koalition.
- 23 Wettbewerb mit China: Betriebe**
spüren wachsenden Druck
Ergebnisse einer DIHK-
Sonderumfrage

#MITTELPUNKT – UNSERE VERANSTALTUNGEN

- 24 Seminare, Lehrgänge und Veranstal-**
tungen der IHK Gießen-Friedberg



32

Der Tourismus im Lahntal ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor: 2025 erzielte die Branche rund 1,4 Milliarden Euro Umsatz.



38

Persönliche Beratung und eine individuelle Auswahl sind wichtige Stärken des stationären Einzelhandels – die Wirtschaftsmagazin-Redaktion sprach mit Händlern.

28

Drohnen sind im Mittelstand angekommen und werden bereits bei Inspektionen, Vermessungen und der Suche nach Personen eingesetzt.

SERVICEKOMPASS

26 Herausfordernde Sprechsituationen meistern

Interview mit Tanja Kohl über mehr Gelassenheit in Prüfungen, Vorträgen und Vorstellungsrunden

NAMEN UND NACHRICHTEN

28 „Drohnen sind im Mittelstand bereits angekommen“

Interview mit Jan-Eric Putze, Geschäftsführer der Droniq GmbH, über den Nutzen der Flugobjekte für den zivilen und militärischen Bereich

30 Vom Fachwissen zum Gutachten: Perspektiven im Sachverständigenwesen

Bericht vom Sachverständigen-Bewerbertag in Dillenburg

32 Tourismus sorgt für 1,4 Milliarden Euro Umsatz im Lahntal

Das 1. Tourismusforum Lahn beleuchtete die Potenziale der Reisebranche für die Region.

34 FrauenWirtschaftsForum 2026: Was Sport und Unternehmertum verbindet

Eine Veranstaltung des IHK-Arbeitskreises Unternehmerinnen am 3. November 2026 in Gießen

35 IHK gratuliert

36 Als Start-up die eigene Idee präsentieren und durchstarten

Am 21. November 2026 findet die Gründungsmesse Mittelhessen statt.

37 „Oberhessen – da muss ich hin“

Die Landesgartenschau 2027 verspricht an 165 Tagen mehr als 1.500 Veranstaltungen.

IM FOKUS

38 Was tun im Zeitalter von Konsumkrise und Online-Shops?

Zu Besuch bei zwei Einzelhändlern in Butzbach und Friedberg

42 „Die Innenstadt muss attraktiv sein“

Interview mit Jochen Ruths, Mitinhaber des Modehauses Ruths und Präsident des Handelsverbands Hessen

IM PORTRÄT

44 „Politik, Geschichte und Bücher über die Baustellen dieser Welt“

Viel Beratung auf kleiner Fläche bietet die Uptodate Fachbuchhandlung GmbH im Gießener Südviertel.

IMPRESSUM

50 Autoren dieser Ausgabe

50 Vorschau

Wir bitten um freundliche Beachtung der Beilage:

WORTMANN AG | IT Made in Germany,
Bredenhop 20, 32609 Hüllhorst



IHK-Magazin
online lesen:



INNOVATIVE START-UPS

Unternehmensgründung als Motor für die Wirtschaft

Von neuen Firmen am Markt profitiert die regionale Wirtschaft. Wir stellen beispielhaft verschiedene Geschäftsideen vor, die zuletzt zur Umsetzung kamen. Darüber hinaus beleuchten wir Formen der Kooperation und Gründungsmotive.

Start-ups

- 7** Schnell und praxisbezogen: Wie Lovedis den Mittelstand mit Start-ups verbindet
- 9** Software aus Mittelhessen bringt KI auf firmeneigene Rechner
- 10** Flächendeckende Solarenergie für die Wetterau
- 12** Trick-Art: Erleben, staunen und lernen im Seltersweg
- 14** Start-up aus dem Klassenzimmer
- 16** Neue Motive für die Selbstständigkeit

INNOVATION

Schnell und praxisbezogen: Wie Lovedis den Mittelstand mit Start-ups verbindet

Die Start-up-Fabrik Lovedis bringt Mittelstand, Universitäten und Gründer zusammen, um systemverändernde Lösungen zu pilotieren. Geschäftsführerin Mara Steinbrenner erläutert, welche Chancen sich für etablierte Unternehmen und Start-ups ergeben und warum ein Engagement zu schnellen Ergebnissen führen kann.

Frau Steinbrenner, beginnen wir mit dem Namen: Was bedeutet Lovedis?

Lovedis steht für „We love disruption“. Denn wir glauben nicht an das nächste kleine Update. Wir wollen die großen Ideen fördern, bei denen sich Geschäftsmodelle wirklich verändern und Innovation entsteht. Wir verstehen Disruption, also tiefgehende Veränderungen, positiv – als eine Chance, neue Geschäftsmodelle und Technologien einzuführen, die langfristig Wettbewerbsvorteile bringen. Operativ setzen wir diese Vision seit Juni 2025 um.

Wie finanziert sich Lovedis?

Lovedis ist als Public-Private-Partnership organisiert: Privatwirtschaftliche Unternehmen halten 70 Prozent der Anteile. Die Hochschulen und regionale Einrichtungen haben 30 Prozent inne. Wir sind hauptfinanziert durch Partnerbeiträge, ergänzt durch Fördermittel des Hessischen Wirtschaftsministeriums.

Und wie funktioniert das Prinzip?

Wir formulieren mit unseren Partnern konkrete, zukunftsgerichtete Bedarfe – Challenges genannt. Hier analysieren wir einerseits, für welche Herausforderungen bestehende Start-ups Antworten anbieten können; und andererseits denken wir in Zukunftshypothesen, um disruptive Innovation zu fördern. Wir schreiben diese Challenges aus, wählen im nationalen und internationalen Umfeld passende Start-ups aus und lassen sie vor Unternehmenspartnern prä-



Foto: Neosfer

Mara Steinbrenner,
Lovedis-Geschäftsführerin

sentieren. Danach folgt in einem zwölfwöchigen Zeitfenster eine erste Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Start-up. Die dort erfolgreichen Teams vertiefen ihre Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen, indem sie eine tiefere Pilotierung umsetzen, ihr Produkt ausrollen oder in die Co-Entwicklung gehen.

Wie läuft die Auswahl ab?

Wir durchsuchen Start-up-Ökosysteme und sprechen gezielt mit Teams, die technologisch passen könnten. Theoretisch können mehrere Start-ups mit einem Partner arbeiten, wenn sie unterschiedliche Aspekte adressieren. Oder ein Start-up ist bei mehreren Partnern aktiv. Für diese Phase sind tiefe Kenntnisse und Vernet-

zung im Start-up Ökosystem entscheidend.

Was bieten Ihre Programme den Start-ups?

Mentoring durch Experten, Unterstützung bei der strategischen Ausrichtung und Hilfe bei der Schärfung von Produkt und Geschäftsidee. Für Start-ups ist es sehr wichtig, frühzeitig den Markt zu verstehen. Der frühe Zugang zu Ressourcen, in Form von Expertise, Maschinen und Infrastruktur, kann die Entwicklung signifikant beschleunigen. Die Start-ups erhalten unmittelbares Kundenfeedback aus dem Partnernetzwerk, Zugang zu Ressourcen für Tests und erste Pilotversuche sowie Sichtbarkeit. Wir begleiten sie natürlich thematisch bei ihren Fragen und setzen unabhängig von der Unternehmenszusammenarbeit Formate für sie um, aber der größte Mehrwert ist der Zugang zu potenziellen Kunden.

Und welche Vorteile haben etablierte Unternehmen?

Sie erhalten schnellen Zugang zu externem Innovations-Know-how, neuen Technologien wie KI und Deep-Tech aus Universitäten sowie marktreifen Start-ups. Da wir die gesamte Bewertung und Prüfung der Start-ups im Vorfeld übernehmen, können die Partner mit kuratierten Teams sprechen und müssen sich selbst nicht durch das Ökosystem kämpfen. Darüber hinaus koordinieren wir den Innova- ►

tionsprozess für sie: vom ersten Innovationsworkshop, um Anwendungsfälle zu identifizieren, bis hin zur Begleitung von Pilotierungen. So kommen wir oft bei Lösungen und Start-ups raus, die sie so nicht auf dem Schirm hatten oder rein von deren Außenauftritt nicht gesehen hätten, dass die Lösung relevant ist.

Können auch kleine Mittelständler mitmachen?

Selbstverständlich. Kleinere Firmen können mit einem kleinen zeitlichen und finanziellen Einsatz einsteigen, ohne die Rolle des Treibers zu übernehmen. Unsere Veranstaltungen sind offen für Interessierte. Viele nutzen daher unsere Live-Events als Einstieg, um ein Gefühl für die Zusammenarbeit zu bekommen.

Können Sie uns ein konkretes Beispiel nennen?

Ein Beispiel ist die Zusammenarbeit des Bauunternehmens Lupp und PreserviTec. Das Start-up fliegt Drohnen und erfasst so Daten verschiedener Infrastrukturen. Im gemeinsamen Projekt geht es um die Dokumentation von Schäden, Maßen und Mängeln von Tiefgaragen. Eine erste Pilotierung findet derzeit statt, und wir werden sehen, ob daraus eine Co-Entwicklung wird. Für PreserviTec hat sich so zunächst ein potenziell neuer Geschäftszweig aufgetan.

Lovedis

Lovedis ist eine Innovationsplattform für Mittelhessen. Die Organisation bringt Start-ups, Mittelstand, Hochschulen und Investoren zusammen, um technologie- und forschungsbasierte Ideen in marktfähige Lösungen zu überführen.

Das Unternehmen ging aus der StartMiUp Factory hervor. Der Firmensitz befindet sich in Dillenburg; eine zentrale Veranstaltungs- und Netzwerkadresse ist der Lokschippen in Marburg.

Der nächste Termin mit starkem KI-Fokus ist das Festival „Disrupt from the Core“ am 20. und 21. Oktober.

 www.lovedis.de

Wie viele Challenges bearbeiten Sie pro Jahr?

Zurzeit betreuen wir drei Bereiche: Bau, Industrie und Gesundheitstechnologie. Im Bau-Programm waren es bisher sechs Challenges, im Industrie-Bereich vier, und in der Gesundheitstechnologie sind es aktuell ebenfalls vier. Die Anzahl ergibt sich aus der Nachfrage und Größe der Partner. Große Partner setzen eher auf mehrere, koordinierte Challenges, kleinere Partner fokussieren sich tendenziell auf eine Challenge. Es kommen jeweils mehrere Start-ups in die Auswahl, sprich der Partner muss mit mehreren Teams sprechen und auch interne Ressourcen zur Verfügung stellen. Diese Ressourcen müssen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gegeben sein, ansonsten wird auch das beste Start-up scheitern.

Wie beeinflusst die Branchenstruktur die Offenheit der Partner?

Unternehmen können natürlich viel offener über Herausforderungen sprechen, wenn sie keine direkten Konkurrenten sind. In der Industrie können wir gemeinsame, sehr starke Challenges fahren, weil die Partner nicht in direktem Wettbewerb stehen. Im Baubereich sind die Challenges der Branche entsprechend individueller und partnerbezogener, aber auch hier haben wir keine direkte Konkurrenz im Partnerumfeld.

Wie deckt Ihr Team die drei Technologiefelder ab?

Wir sind breit aufgestellt: Zu unserem Team zählen ein KI-Spezialist für Softwarelösungen, ein Maschinenbauer für Bau-/Engineering-Themen sowie Start-up-Experten aus dem Venture-Capital-Umfeld. Gleichzeitig haben einige aus dem Team bereits selbst gegründet. Das erlaubt uns, schnell in verschiedene Branchen einzusteigen. Fachliches Insiderwissen bringen die Partner mit; je spezifischer die Challenge, desto notwendiger ist deren Input.

Planen Sie eine Erweiterung der Schwerpunkte?

Es ist in jedem Fall sinnvoll, die Ökosysteme weiter auszubauen und zu stärken. Im Bau-Bereich definieren wir gemeinsam mit den Partnern und den Start-ups, welche Akteure eine sinnvolle Ergänzung wären. Im Industrie-Bereich könnte eine Auf-

IHK Hessen innovativ

Bleiben Sie innovativ: Das Beraterteam von IHK Hessen innovativ bietet Ansprechpartner für neue Produktentwicklung und rechtliche Rahmenbedingungen, Methoden und Prozesse, Fördermittel, Kooperationspartner und Expertennetzwerke und vieles mehr. Alles in Form von persönlicher Beratung oder in Veranstaltungen wie Webinaren, Seminaren und Zertifikatslehrgängen. Über den QR-Code können Sie sich für den Newsletter von IHK Hessen innovativ anmelden.



spaltung mit stärkerem Fokus auf Branchen sinnvoll sein. Die Erweiterung muss mit Partnerinteressen und -beteiligungen einhergehen. Kämen andere Branchen dazu, würden wir die Bedarfe prüfen und schauen, ob sie beispielsweise in eine unserer Rubriken passen könnten. Generell lehnen wir niemanden ab. Im Zweifel finden wir eine Lösung innerhalb unserer bestehenden Struktur oder bauen das Netzwerk bedarfsorientiert aus.

Warum lohnt sich ein Einstieg bei Lovedis?

Weil man bei uns nicht über Innovation redet, sondern sie ausprobiert und risikoarm ins Tun kommt. Wir bieten einen eng betreuten Prozess, um mit Start-ups zusammenzuarbeiten und Innovation hier in Mittelhessen voranzutreiben. Elementar für Start-ups ist der schnelle Zugang zu Entscheidern, Pilotierungen und potenziellen Kunden. Unternehmen unterstützen damit einerseits den Start-up-Standort Mittelhessen, andererseits profitieren sie direkt von der Innovation, die durch Start-ups vorangetrieben wird.

Die Fragen stellte Gabriele Reinartz. ■



Janis Milde
06031/609-2520
janis.milde@giessen-friedberg.ihk.de





DATENMANAGEMENT

Software aus Mittelhessen bringt KI auf firmeneigene Rechner

KI nutzen, ohne Daten in die Cloud zu geben: Die Transmit GmbH hat ein AI Studio entworfen, das Anwendungen der Künstlichen Intelligenz direkt auf den Büro-PC bringt. Zielgruppen sind vor allem unternehmerische Bereiche wie Produktion, Forschung und Entwicklung oder Controlling.

VON JANIS MILDE

Spätestens seit dem US Cloud Act stehen viele Unternehmen vor einem Dilemma: Künstliche Intelligenz (KI) verspricht enorme Effizienzgewinne – doch verbunden mit der Nutzung ist meist, Produktions- und Kundendaten an internationale Cloud-Dienste zu geben. Eine neue Variante kommt nun aus Mittelhessen: Das Transmit AI Studio, entwickelt von Professorin Dorra Baccar von der Technischen Hochschule Mittelhessen und der Transmit GmbH, bringt Methoden der Künstlichen Intelligenz wie maschinelles Lernen („Machine Learning“) und „Deep Learning“ als

Desktop-Anwendung direkt ins Unternehmen. Die Daten verlassen dabei nicht das Haus; weder eine Cloud-Verbindung noch eigene Server sind erforderlich. „Ein einzelner Windows-Arbeitsplatzrechner genügt – für Deep Learning und Sprachmodelle empfiehlt sich eine Nvidia-Grafikkarte“, sagt Entwicklerin Baccar.

Fehler finden, bevor sie teuer werden

Die Software richtet sich laut Baccar vor allem an die Unternehmensbereiche Produktion, Forschung und Entwicklung sowie Controlling. Eigens geschultes KI-Personal sei für die Anwendung nicht nötig. Fachkräfte aus der Qualitätssiche-

rung oder Prozessplanung könnten per grafischer Oberfläche zum Beispiel Anwendungen für Bildklassifikation, Anomalie-Erkennung in Maschinendaten oder statistische Zeitreihenprognosen erstellen – ohne zu programmieren. „Schritt-für-Schritt-Anleitungen und ein Lern-Assistent erleichtern den Einstieg“, erläutert Baccar. Auch Sprachmodelle (LLMs) laufen ihr zufolge vollständig lokal: Ein Dokumenten-Chat, der wie ein hausinterner Chat funktioniert, beantworte beispielsweise Fragen zu internen PDFs, Handbüchern und Wartungsprotokollen. ■

Weitere Informationen:



Die Transmit GmbH

Die Transmit Gesellschaft für Technologietransfer mbH ist eine Plattform, um das Know-how aus den Hochschulen zu vermarkten. Sie wurde von der Technischen Hochschule Mittelhessen, der Justus-Liebig-Universität Gießen und der Philipps-Universität Marburg 1996 gemeinsam mit regionalen Partnern gegründet. Weitere Gesellschafter sind neun regionale Sparkassen und Volksbanken und die IHK Gießen-Friedberg.



Janis Milde
06031/609-2520
janis.milde@
giessen-friedberg.ihk.de





➤ In Lachendorf bei Celle hat die MMR Projekt GmbH eine Anlage mit 95.000 Photovoltaikmodulen gebaut.

MMR PROJEKT GMBH

Flächendeckende Solarenergie für die Wetterau

Mit mehr als 1.000 Megawatt umgesetzten Solar-Projekten hat sich die 2021 gegründete MMR Projekt GmbH in Ranstadt zu einem der größten Anbieter in der Wetterau entwickelt. Im vergangenen Jahr wurde das inhabergeführte Unternehmen vom Bundesverband mittelständische Wirtschaft mit dem Titel „Gründer Wetterau 2025“ ausgezeichnet.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Flächendeckend Solarenergie in die heimische Region zu bringen und damit die Energiewende voranzutreiben, ist das Ziel der MMR Projekt GmbH. 2021 von Robin Lehmberg und Michael Papenfuß gegründet, hat das Unternehmen seinen Tätigkeitsschwerpunkt in der Wetterau und im Großraum Hannover. Während der niedersächsische Projektentwickler Michael Papenfuß den Unternehmensstandort in Celle betreut, ist der gelernte Bankkaufmann Robin Lehmberg, der jahrelang im



Im Ausbau erneuerbarer Energien ist Schwung drin.“

Robin Lehmberg, Inhaber der MMR Projekt GmbH

Bereich Finanzierung erneuerbarer Energien tätig war, für die Wetterau und weitere hessische Standorte zuständig. Den Beginn machte der Bau einer Photovoltaikanlage mit 95.000 Photovoltaikmodulen in Lachendorf bei Celle.

Das zweite Großprojekt steht mit dem Bau eines 7,2 Hektar umfassenden Solarparks in Ranstadt Ende 2027 an. Um nah dran zu sein, verlegte MMR bereits im Mai 2024 seinen hessischen Firmensitz an den Ranstädter Ortsrand. „Von der Idee bis zur Umsetzung eines Solarparks dauert es in der Regel drei bis vier Jahre“, erklärt Lehm-

berg, zumal es sich bei dem Gelände an der B 275 nicht um eine privilegierte Fläche handele. Als „privilegiert“ definiert der Gesetzgeber bestimmte Flächen an Autobahnen, zweigleisigen Bahnstrecken und alten Deponien, auf denen der Bau von Photovoltaik-Freiflächenanlagen unter vereinfachten Genehmigungsverfahren möglich ist.

Finanzielle Beteiligung an Solarparks möglich

Wichtig ist Lehmborg eine frühe Einbeziehung der Gemeinden, um Solarprojekte für alle Beteiligten gewinnbringend zu gestalten. „Eine enge Zusammenarbeit fördert nicht nur die Akzeptanz, sondern bringt auch wirtschaftliche Vorteile sowie eine nachhaltige Entwicklung vor Ort mit sich.“ Das Genehmigungsverfahren erfolge stets unter enger Einbindung der kommunalen Entscheidungsträger, wodurch eine hohe Planungssicherheit und Standortverträglichkeit gewährleistet seien. Auch auf die Belange der Bürger habe man stets „Augen und Ohren gerichtet“, sagt Lehmborg und ergänzt: „Um die Teilhabe aktiv zu fördern, bieten wir attraktive Möglichkeiten zur finanziellen Beteiligung an unseren Solarparks sowie spezielle lokale Stromtarife.“

Kontakt zu jeder Kommune in der Wetterau geplant

Geplant sei, mit jeder Kommune in der Wetterau in Kontakt zu treten, um durch den Bau von großflächigen Solardach- oder Freiflächenanlagen einen Mehrwert für die Region zu schaffen. „Die Energiewende kann man nur erreichen, wenn jeder mitmacht“, ist sich Lehmborg sicher. Aktuell laufe das Genehmigungsverfahren für einen acht Hektar großen Solarpark an der A 45. Da es sich dabei um eine privilegierte Fläche handele, sei das Verfahren weniger kompliziert. Mit einer Anlage im Ortenberger Ortsteil Eckartsborn sowie einer weiteren nahe der Stockheimer Deponie stünden weitere große Projekte in der Wetterau an. Letztere sei bereits von allen Gremien bewilligt und befände sich im Bauleitverfahren.

Gemeinden autark machen

„Im Ausbau erneuerbarer Energien ist Schwung drin“, führt Robin Lehmborg aus. Parallel zum Strombedarf wachse auch die



➤ Nahe der B 275 soll der Ranstädter Solarpark entstehen. Robin Lehmborg (r.) und sein Kollege Jürgen Rollmann schauen sich das Gelände an.

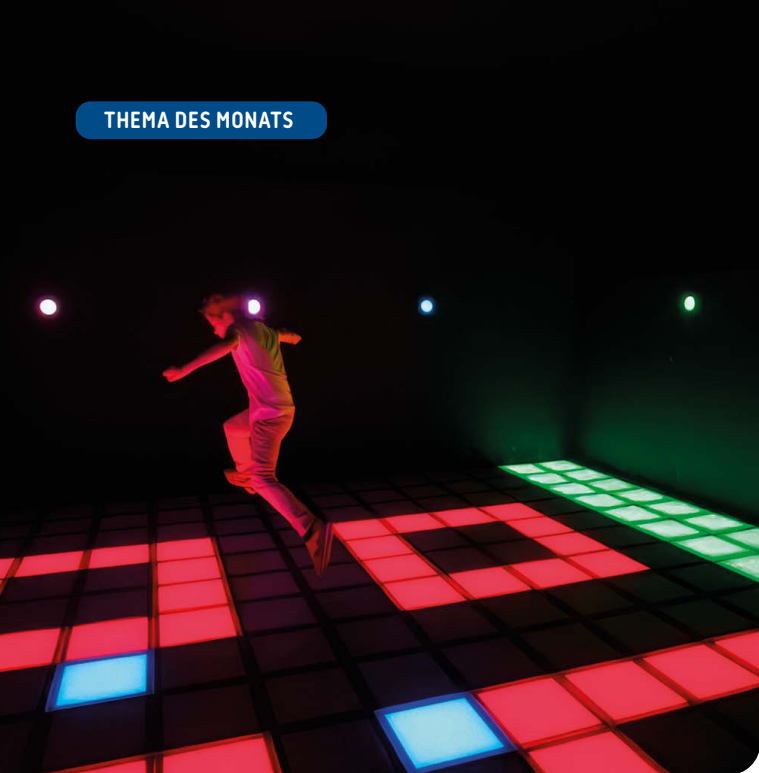


➤ Die MMR Projekt GmbH hat ihren hessischen Sitz in Ranstadt.

Anzahl von Personen, die in Deutschland im Bereich erneuerbarer Energien tätig seien: von etwa 100.000 im Jahr 2000 auf rund 436.000 im Jahr 2025.

Um den vor Ort generierten Strom sinnvoll zu nutzen, plant MMR in Ranstadt unter anderem einen Lkw-Parkplatz inklusive Ladepark für regional ansässige Betriebe. Vorstellbar seien Rahmenverträge mit Logistikunternehmen, sagt Lehmborg. Auch ein Repowering für Altanlagen steht auf der Agenda des Unternehmens.

„Rendite ist natürlich wichtig, steht bei uns aber nicht an erster Stelle“, betont Robin Lehmborg. Oftmals sei es nötig, regionale Kompromisse einzugehen, auch wenn diese zulasten des Profits gingen. „Wir möchten dafür sorgen, dass der Beschaffungspreis des Stroms in der Wetterau günstiger wird“, fasst der Firmeninhaber zusammen. Im besten Falle sollte es möglich sein, dass jede Kommune energieautark wirtschaften könne. ■



Seit über einem Jahr besteht das Mitmach-Angebot S-Lab 83 im Seltersweg in Gießen. Dieses Pixelspiel fördert Reaktion und Spaß.



Fotos: S-Lab 83

Gemeinsames Action-Painting im S-Lab 83: Die gestalteten Leinwände dürfen mit nach Hause genommen werden.

S-LAB 83 IN GIESSEN

Trick-Art: Erleben, staunen und lernen im Seltersweg

Seit einem Jahr ist das hessenweit einzigartige Indoor-Erlebniszentrum S-Lab 83 mitten in der Gießener Innenstadt für ein breites Publikum geöffnet. Besucher finden hier ein interaktives Museum verbunden mit originellen Freizeiteinrichtungen.

VON JORIS ZIELINSKI

Wer durch die Gießener Haupteinkaufsstraße Seltersweg läuft, trifft unmittelbar neben dem „Elefantenklo“, umgeben von Einzelhandel und Gastronomie, auf den Eingang zum S-Lab 83. Das interaktive Erlebniszentrum wurde im August 2025 mit dem Ziel eröffnet, die Innenstadt durch ein kreatives Angebot attraktiv zu machen. „Wir sehen darin einen guten Grund, mal wieder in die Stadt zu fahren, um etwas Neues zu erleben“, sagt Marie Bobek, Projektleiterin des S-Lab 83. Den Besuchern stehen fünf unterschiedliche Erlebnisbereiche zur Verfügung, die von Gruppen und Einzelpersonen gebucht werden können. Die Idee für das S-Lab 83 kam Matthias Möhl, im Hauptberuf Geschäftsführer bei Faber + Schnepf, beim Besuch einer Trick-Art-Ausstellung in Norddeutschland.

Zurück in Mittelhessen konnte er seine Freunde Moritz Huys und Uli Benedum für das Projekt begeistern. Beide sind nun gemeinsam mit Möhl Gesellschafter des interaktiven Museums.

Optische Illusionen und Pixelspiele

Der japanische Künstler Masashi Hattori bekam den Auftrag, 27 Motive zu entwickeln, die optische Illusionen erzeugen. Zu den Bildern zählen neben Action-Motiven auch zwei Drohnenaufnahmen von Gießen. Projektleiterin Bobek zufolge fördert die 3-D-Trick-Art-Ausstellung die Kreativität und schult das Auge für optische Täuschungen. Und das funktioniert so: Wer sich auf eine markierte Stelle begibt, wird Teil der 3-D-Bildillusion. Die Illusion lässt sich als Souvenir per Smartphone oder herkömmlicher Kamera festhalten. Gruppen können so gleich Teamarbeit trainie-

ren. Es ist aber auch möglich, die Ausstellung allein zu besuchen, da Mitarbeiter bereitstehen, um Besucher zu fotografieren. Besonders beliebt ist die Ausstellung bei Schulklassen, die das S-Lab häufig an Projekttagen besuchen. „Wir hatten sogar schon eine Klasse aus Luxemburg vor Ort“, verrät Bobek. „Eine derartige Ausstellung gibt es derzeit nur an fünf Standorten in ganz Deutschland“, führt die Projektleiterin aus.

Für Schulklassen gibt es im Museum einen interaktiven Vortrag, der die Teilnehmer für gefälschte Bilder auf Social Media sensibilisiert. Dabei werde vor allem vermittelt, dass nicht allen Bildern im Internet direkt vertraut werden sollte. Im Durchschnitt rechnet Bobek für die nahe Zukunft mit zwei bis drei Klassen pro Woche, die mit ihren Schülern in den Seltersweg kommen werden.

Auch 90-Jährige waren schon da

Das Erlebniszentrum richtet sich jedoch keineswegs nur an Kinder und Jugendliche. „Durch unsere unterschiedlichen Angebote sprechen wir jede Altersgruppe an“, erläutert Bobek. Selbst 90-jährige Großeltern hätten ihre Enkel bereits begleitet. Besonders für Events biete sich ein gemeinsamer Besuch im S-Lab an. „Kunden kommen auch zu Firmenausflügen, Junggesellenabschieden oder Dates hierher.“ Auch die Gießener Taubstummengemeinschaft habe das Museum bereits besucht. Neben der 3-D-Trick-Art-Ausstellung ist das Pixelspiel besonders beliebt. Bei diesem kurzen Actionspiel müssen die Teilnehmer möglichst schnell auf LED-Felder treten.

Selbst zur Farbe greifen

Wer sich kreativ noch freier ausleben möchte, kann den Action-Painting-Erlebnisraum „Colours“ buchen und dort die Wände mit zur Verfügung gestellten Pinseln und Schwämmen bemalen. An einer der Wände ist eine weiße Leinwand angebracht. Diese können die Teilnehmer gestalten und im Anschluss mit nach Hause nehmen. Dasselbe gilt für das Bemalen von



Eine 3-D-Trick-Art-Ausstellung gibt es nur an fünf Standorten in ganz Deutschland.“

Marie Bobek, Projektleiterin S-Lab 83

kleinen Bären, ein Trend in den sozialen Medien. Außerdem bietet das Erlebniszentrum zwei unterschiedliche Escape-Rooms mit den Themen „Atlantis“ und „Da Vinci“ an.

Viel Betrieb an Wochenenden

Am häufigsten werden die Erlebniswelten laut Bobek an Wochenenden besucht, wenn Kinder und Erwachsene mehr Zeit haben. Die Spiele verteilen sich auf zwei Stockwerke, das gesamte Freizeitangebot ist barrierefrei gestaltet. Für Marie Bobek und ihr Team ist es eine Bestätigung ihrer Arbeit und des Angebots, wenn einzelne Besucher mehrmals kommen. „Kinder, die uns mit ihrer Klasse besucht haben, sind danach mit ihrer Familie wiedergekommen“, freut sich die Projektleiterin.

Das Angebot wird immer wieder erneuert, um den Besuchern mehr Abwechslung zu bieten. Derzeit ist die „Battle Arena“ in Planung. In Anlehnung an Fernsehshows sollen hier in Zukunft verschiedene Minispiele mit unterschiedlichen Kategorien wie Allgemeinwissen und Geschicklichkeit zur Verfügung stehen. Ein Quizmaster wird dabei moderieren.

Erinnerungsbilder werben neue Besucher

Auf die Indoor-Erlebniswelt werden die Teilnehmer durch unterschiedliche Kanäle aufmerksam. Über Marketing per Social Media und auf der Webseite erhalten die Besucher einen visuell unterstützten Eindruck dessen, was sie erwartet. „Der Hessische Rundfunk hat in einem Beitrag über uns berichtet, wodurch noch einmal mehr Kunden von den Möglichkeiten vor Ort gehört haben“, erzählt Bobek. Auch Mundpropaganda spiele eine große Rolle, da die Teilnehmer von ihren Erlebnissen berichteten und die Bilder im Freundeskreis zeigten beziehungsweise teilten. Ältere Besucher würden sich teils telefonisch erkundigen und seien zunächst skeptischer, doch auch sie kämen nach dem ersten Besuch gern wieder.

Erst Corona-Zentrum, dann Leerstand

Vor einigen Jahren waren die Räume des S-Labs 83 zeitweise als Corona-Testzentrum genutzt worden und hatten seitdem leer gestanden. Durch die Nähe zu Parkhäusern und Bahnhof ist das S-Lab 83 gut angebunden. „Wir haben gezielt hier eröffnet, um die Frequentierung der Innenstadt zu erhöhen, da wir etwas bieten, das in dieser Form einzigartig ist“, hebt Marie Bobek hervor. Ihrer Erfahrung nach leiste das S-Lab 83 bereits nach einem Jahr einen Beitrag, neue Kunden in die Stadt zu bringen. „Die Teilnehmer kommen überregional zu uns, teils sogar aus Dortmund oder aus Bayern“, erzählt die Projektleiterin. „Sie fragen uns dann, was es noch in der Gegend gibt, und wir verweisen auf den lokalen Einzelhandel sowie die Gastronomie um die Ecke.“ Marie Bobek ist nach eigener Aussage sehr zufrieden mit dem Austausch unter den umliegenden Betrieben. „Im Gegenzug profitieren wir vom Einzelhandel vor Ort.“ So würden einzelne Geschäfte Flyer, die auf das Erlebniszentrum hinweisen, in ihren Filialen auslegen. ■



Die Illusion macht es möglich: Besucher können sicher posieren, als wären sie in luftiger Höhe.



Die Idee für Zisch IT entstand noch während der Schulzeit. Nun entwickeln die Gründer Moritz Westermeier, Benjamin Schwing und Lennart Zink (v.r.) das Unternehmen in Lauterbach weiter und werden von Christian Zink (l.) unterstützt.

ZISCH IT

Start-up aus dem Klassenzimmer

Schulfreunde aus Lauterbach hatten eine Idee: Sie möchten die Personalplanung in Unternehmen einfacher und effizienter machen. Seit 2025 richten sie sich mit ihrer Neugründung an Betriebe aus der Region.

VON JORIS ZIELINSKI

Mit Blick auf Unternehmensgründungen hat der Vogelsberg noch Luft nach oben. Laut Angaben des Hessischen Statistischen Landesamtes lag die Zahl an Betriebsgründungen im Vogelsbergkreis im Jahr 2025 bei 101. Im Vergleich zum Landkreis Gießen (378) und zur Wetterau (454) ist der Wert auch in Relation zu den Einwohnerzahlen eher gering. Umso besonderer ist die Geschichte um vier



Freunde aus Lauterbach, die sich im Jahr 2025 mit dem Start-up Zisch IT selbstständig gemacht haben.

Die Idee zur Entwicklung einer automatisierten Mitarbeiterplanung kam Lennart Zink während eines Minijobs im Einzelhandel. „Ich erinnere mich, dass wir unsere möglichen Arbeitszeiten auf einem DIN-A4-Blatt aufschreiben mussten. Diese wurden dann in ein Notizbuch übertragen, um anschließend eine Excel-Tabelle zu konstruieren.“ Das Pro-

zedere sei ihm unnötig kompliziert und fehleranfällig vorgekommen. Gemeinsam mit Moritz Westermeier (jetzt Marketingmanager der Firma) und Benjamin Schwing (jetzt Mitgeschäftsführer) überlegte er im Politik-Wirtschafts-Leistungskurs an der Lauterbacher Alexander-von-Humboldt-Schule, wie sich die Mitarbeiterplanung vereinfachen ließe. An Motivation, direkt nach dem Schulabschluss ein Unternehmen zu gründen, fehlte es ihnen nicht.

Zwei Jahre Entwicklungszeit

Schnell stand die Idee im Raum, die analogen Schritte durch digitale zu ersetzen. Die Gründer bemerkten jedoch, dass auch in digitaler Form die zeitaufwendige Planung ein Problem darstellte. Aus diesem Grund begannen sie mit dem Erstellen eines Algorithmus, der die Planung automatisieren sollte. Mit Erfolg: Nach zweijähriger Entwicklungsarbeit ist es nun möglich, den Planungsrahmen ein einziges Mal einzutragen, um den wöchentlichen Dienstplan dann automatisiert erstellen zu lassen.

Seit der offiziellen Gründung im Juli 2025 nutzen Betriebe aus der Region das Angebot. Den Machern von Zisch IT zufolge ist das Tool besonders relevant für Unternehmen mit komplexer Einsatzplanung. Dazu gehören neben Logistikern auch Unternehmen aus der Gastronomie, der Hotellerie und der Gesundheitsbranche. Der BVMW-Kreisverband Main-Kinzig und das Logistikunternehmen Müller zählen zu den Kunden des Lauterbacher IT-Unternehmens. Sie berichten von einer effizienten Lösung der Einsatzplanung, die Zeit und Arbeit spare.

Bei einer Krankmeldung sucht der Algorithmus Ersatz

Im Schnitt fielen in einer Firma, die 100 Mitarbeiter beschäftigt, rund 260 Stunden Einsatzplanung im Jahr an, rechnet Moritz Westermeier vor. Mit dem Tool von Zisch IT ließen sich diese Personalkosten stark reduzieren. Denn die Planung erfolge nach einmaliger Eingabe automatisiert durch den Algorithmus. „Der Effekt erhöht sich mit steigender Mitarbeiterzahl entsprechend linear“, sagt Westermeier.

Auch kurzfristige Ausfälle werden in der Planung berücksichtigt. Im Falle einer Krankmeldung passiert beispielsweise Folgendes: „Wenn sich ein Mitarbeiter im System krankmeldet, sucht der Algorithmus automatisch nach einem verfügbaren und qualifizierten Ersatz und fragt ihn per Push-Benachrichtigung an“, erläutert Zink.

Besonders dankbar sind die jungen Lauterbacher für das ertragreiche Netzwerken im Vogelsbergkreis. So waren die jungen Geschäftsführer beim Wirtschaftsforum in Lauterbach zu einer



20-minütigen Vorstellung ihres Projekts eingeladen und teilten ihre Erfahrungen bei der Projektwoche „Gründen“ in der Vogelsbergkreisschule mit interessierten Schülerinnen und Schülern.

KI-Bot als nächstes Ziel

Nach der Unternehmensgründung holten die drei Freunde noch Christian Zink ins Boot, der seitdem Sales-Manager bei Zisch IT ist. Lennart Zinks Onkel ist seit über 25 Jahren als Manager in der Logistikbranche tätig und unterstützt die jungen Gründer mit seiner Erfahrung. Derzeit arbeitet das Team an diversen Pilotprojekten mit nordhessischen Firmen. Gemeinsam mit zwei IT-Experten wollen die Lauterbacher Gründer die nächsten Schritte der Personalplanung der Zukunft entwickeln. Zu ihren großen Zielen zählen die Erstellung eines KI-Bots und die Zusammenarbeit mit Lohnabrechnungsfirmen.

Doch zunächst einmal wollen sie die derzeitigen Prozesse perfektionieren. „Uns gibt es erst seit einem Jahr, deswegen wollen wir uns die notwendige Zeit nehmen, die Firma weiter zu verbessern“, erläutert Lennart Zink. Stolz berichtet er von einigen Anfragen zu Ausbildungsplätzen, die Zisch IT bereits erhalten hat. Es steht für die jungen Gründer fest, dass sie den Ausbilderschein erwerben wollen. „Wir möchten mit unserem Fachwissen einen Mehrwert für die Azubis bieten.“ Dies soll gemeinsam mit der IHK Gießen-Friedberg im kommenden Jahr in Angriff genommen werden. ■



DIHK-REPORT UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Neue Motive für die Selbstständigkeit

Die Sehnsucht nach beruflicher Unabhängigkeit wächst, doch der Antrieb hat sich verschoben. Der aktuelle DIHK-Report Unternehmensgründung 2026 zeigt: Viele neue Betriebe entstehen nicht aus Euphorie, sondern aus Mangel an Jobalternativen. Auch in den Beratungen der IHK Gießen-Friedberg ist dieser Wandel zu spüren.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Der Schritt in die Selbstständigkeit gilt traditionell als Wagnis für Mutige mit einer bahnbrechenden Idee. Bundesweit melden die Industrie- und Handelskammern einen spürbaren Zulauf zu den Gründungsberatungen: Es gab 13 Prozent mehr Einstiegsgespräche und sogar 15 Prozent mehr vertiefte Beratungen. Doch die Motive für Unternehmensgründungen haben sich im Jahr 2026 verschoben. Denn die schwächelnde Konjunktur und die



Transformation ganzer Branchen zwingen viele Menschen zum Umdenken. Wer um seinen Arbeitsplatz bangen muss, sucht nach Alternativen – eine davon ist die Existenzgründung.

Mehr Gründungsberatungen

Diesen Trend spürt auch Michael Mutz, Gründungsberater bei der IHK Gießen-Friedberg. Beim Blick auf die Zahlen der vergangenen Monate wird eine rasante Entwicklung deutlich: Die von der IHK ausgestellten fachkundigen Stellung-

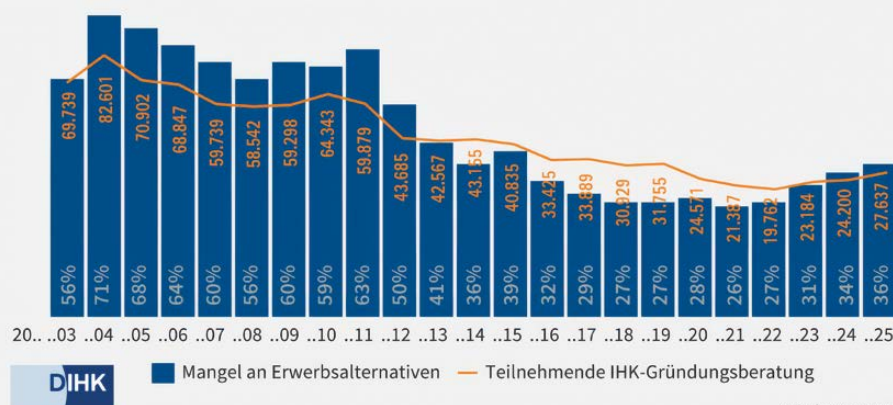
nahmen zur Beantragung des Gründungszuschusses bei der Agentur für Arbeit haben sich von 2024 auf 2025 verdoppelt. „Im September dieses Jahres haben wir bereits das Niveau des gesamten Vorjahres erreicht“, berichtet Mutz aus seiner täglichen Praxis.

Defizite bei kaufmännischen Aspekten

Mutz beobachtet in den Beratungsgesprächen, dass viele Gründerinnen und Gründer mehr Unterstützung benötigen, insbesondere bei

IHK-Gründungsberatung – Gründungsmotive

Berichte der IHKs zu ihrem Gründungsservice 2003 bis 2025



Gründerreport 2026

Quellen: DIHK

kaufmännischen Fragen und der Finanzplanung. Diese Einschätzung deckt sich mit den bundesweiten Daten des DIHK-Reports: Demnach bestehen bei knapp der Hälfte der eingereichten Geschäftskonzepte deutliche Lücken im kaufmännischen Bereich, 44 Prozent haben die Finanzierung noch nicht vollständig durchdacht. „Eine sorgfältige Vorbereitung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor auf dem Weg in die Selbstständigkeit“, sagt Mutz. „Wenn bei den Gründungswilligen ganz elementare Kenntnisse und Fertigkeiten fehlen, gebe ich ihnen aber auch den Rat, den eingeschlagenen Weg nochmals zu überdenken.“

DIHK-Präsident mahnt Reformen an

DIHK-Präsident Peter Adrian ordnet die bundesweite Lage kritisch ein: „Unser Report zeigt zwar ein steigendes Gründungsinteresse, aber keinen breiten unternehmerischen Aufbruch. Das passt leider zur weitgehend stagnierenden Wirtschaftsentwicklung.“ Für viele Betroffene stehe das Sichern des Lebensunterhalts im Vordergrund, so Adrian. „Die angestrebte Gründung ist in diesen Fällen eher eine Ausweichstrategie als der feste Wunsch, als Unternehmerin oder Unternehmer neue Marktchancen zu erschließen.“

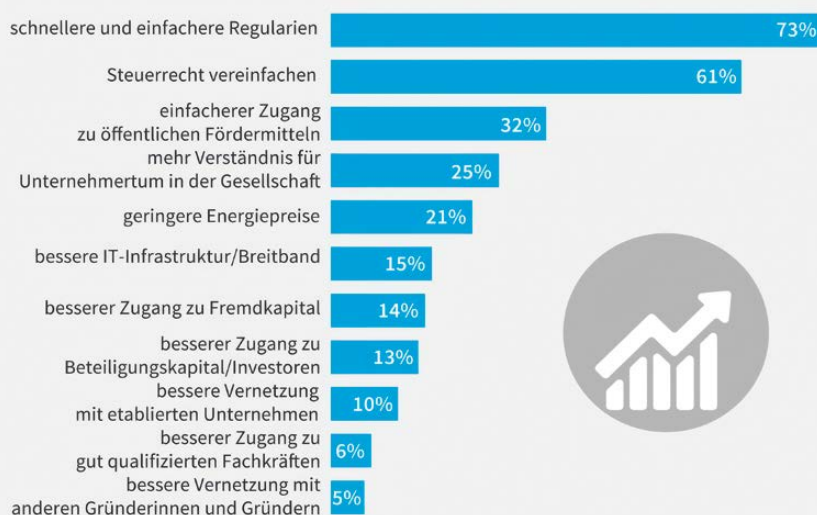
Chancen durch technologischen Wandel

Trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage und vieler Hürden gibt es sie aber noch: die echten Erfolgsgeschichten und technologischen Treiber. Künstliche Intelligenz und neue Sicherheitsanforderungen eröffnen spannende Geschäftsfelder. Adrian sieht hier enorme Chancen für die Zukunft: „KI erleichtert vielen nicht nur den Weg in die Selbstständigkeit, sondern eröffnet auch völlig neue Geschäftsmodelle. Das gilt beispielsweise für Robotik, Kommunikation und Raumfahrt. Gleichzeitig entstehen durch die veränderte geopolitische Lage zusätzliche Ge-



Was muss geschehen, um den Gründungsstandort Deutschland zu verbessern?

791 Antworten von Gründerinnen und Gründern (19. Januar bis 6. März 2026)



Gründerreport 2026

schäftsfelder, etwa in der Sicherheitstechnologie.“ Neben diesen technologieorientierten Start-ups gibt es laut DIHK-Report einen weiteren Lichtblick: Der Anteil von Frauen in den IHK-Beratungen hat sich stabil bei 44 Prozent etabliert und bestätigt damit einen langfristigen strukturellen Wandel im Gründungsgeschehen.

Erfolg braucht verlässliche Spielregeln

Um den Gründungsstandort Deutschland zu sichern, muss die Politik an den richtigen Stellschrauben drehen. Neben digitalen Verfahren und schnelleren Steuernummern fordern die IHKs unter anderem Entlastungen im Steuerrecht und eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Das Fazit des DIHK-Präsidenten fällt deutlich aus: „Die Zukunft des Wirtschaftsstand-

ortes Deutschland hängt wesentlich davon ab, ob wir Menschen, die im wahrsten Sinne des Wortes etwas unternehmen wollen, beste Bedingungen bieten. Bürokratieabbau, Steuervereinfachung, bessere Finanzierungszugänge und nicht zuletzt auch mehr gesellschaftliche Anerkennung für den Mut zur Selbstständigkeit sind zentrale Bausteine hierfür.“



Michael Mutz
06031/609-2515
michael.mutz@giessen-friedberg.ihk.de



Fotos: Ann-Kathrin Oberst/IHK Gi-FB

➤ Beim IHK-Energiesymposium „Zukunftsfähige Energiepolitik – Perspektiven für Mittelhessen“ hält Claus Leggewie seinen Einführungsvortrag in einem vollen Saal.

ENERGIESYMPOSIUM

IHK Gießen-Friedberg fordert verlässliche Energiepolitik für Mittelhessen

Versorgungssicherheit und wettbewerbsfähige Energiepreise standen im Mittelpunkt des IHK-Energiesymposiums. IHK-Präsident Rainer Schwarz sprach sich für das Gleichgewicht zwischen Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Wirtschaftlichkeit aus.

AUS DER IHK

„Das Gleichgewicht zwischen Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Wirtschaftlichkeit muss gehalten werden.“ Mit dieser Forderung eröffnete Rainer Schwarz, Präsident der IHK Gießen-Friedberg, das Energiesymposium „Zukunftsfähige Energiepolitik – Perspektiven für Mittelhessen“ in den Räumen der IHK in Gießen. Schwarz verwies auf den steigenden Strombedarf und schloss daraus: „Wir brauchen leistungsfähige Netze, Speicher und Flexibilität auf Verbraucherseite, aber wir müssen auch Reservekraftwerke vorhalten.“ Neben der Versorgungssicherheit forderte er wettbewerbsfähige Energiepreise. Denn der Kostendruck wirke sich bereits negativ aus: Bis zu 60 Prozent der großen Industrieunternehmen beschäftigen sich laut DIHK-Energiewende-Barometer mit einer Verlagerung von Produktionskapazitäten

ins Ausland (siehe auch Bericht auf S. 20). Deswegen brauche es eine Energiepolitik, die den Standort stärke.

Michael Lorsbach, Geschäftsführer der Lynx Holding GmbH und Sprecher des IHK-Arbeitskreises „Zukunftsfähige Energiepolitik“, moderierte das Symposium. Eine verantwortungsvolle Energiepolitik, so Lorsbach, verbinde Wettbewerbsfähigkeit mit ökologischer Verantwortung. Die Ziele der Energiewende dürften nicht nur ambitioniert, sondern müssten auch realistisch sein. Deutlich machte er: „Leistungsfähige Unternehmen und eine starke Wirtschaft sind kein Selbstzweck.“ Denn wirtschaftliches Wachstum bedeute mehr als einen materiellen Gewinn. Sinngemäß zitierte er den Harvard-Ökonomen Benjamin M. Friedman: Steige der Lebensstandard breiter Bevölkerungsschichten, fördere das oft auch Fairness, Toleranz und demokratisches Bewusstsein. Wachstum

nütze nicht nur dem Portemonnaie, sondern auch der Moral.

Claus Leggewie von der Justus-Liebig-Universität (JLU) Gießen zeigte die gesellschaftspolitische Dimension der Energiewende auf. Er benannte die übergeordneten Herausforderungen mit Blick auf Ethik, Kosten und Realpolitik. „Klimaschutz ist teuer, doch der Klimawandel ist noch teurer“, konstatierte der Professor. Als ehemaliges Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats der Bundesregierung „Globale Umweltveränderungen“ und aktueller Leiter des „Panels on Planetary Thinking“ an der JLU forscht er seit Jahrzehnten zu den Folgen des Klimawandels. Die wissenschaftlichen Grundlagen seien seit Langem bekannt, die Politik habe jedoch oft zögerlich reagiert. Die Gesellschaft müsse entscheiden zwischen unverändertem „Business as usual“, Verzichtsszenarien und einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft.

Der sozial-ökologische Umbau gelinge nur, wenn demokratische Beteiligung, Gemeinwohl und wirtschaftliche Tragfähigkeit zusammengedacht würden, betonte Leggewie.

Verdopplung der Netzkapazität nötig

Rüdiger Schwarz, Geschäftsführer der Mittelhessen Netz GmbH (MIT.N), stellte sowohl den Status als auch die Pläne für den Netzausbau in der Region vor. Der Weg zur Klimaneutralität erfordere in den kommenden Jahren eine Verdopplung der Netzkapazität. Treiber seien die Wärmewende, die Elektromobilität, der Ausbau erneuerbarer Energien und neue Großverbraucher. Dafür halte MIT.N umfangreiche Investitionen für notwendig – in Netzausbau und -verstärkung, Digitalisierung der Schutz- und Leittechnik, die flächendeckende Einführung intelligenter Messsysteme sowie die Prüfung der Wasserstofftauglichkeit bestehender Gasleitungen. Die Versorgungssicherheit sei heute bereits gut, freie Kapazitäten müssten aber bewusst bewirtschaftet werden. Rüdiger Schwarz betonte die Abkehr vom Windhundprinzip bei Netzanschlüssen und den Einsatz digitaler Werkzeuge wie digitaler Zwillinge, um den Ausbau zielgenau zu steuern. Zugleich machte er deutlich, dass der Ausbau der Stromnetze allein nicht ausreiche: Gas werde länger zur Versorgungssicherheit beitragen müssen und könne perspektivisch in ein Wasserstoffnetz überführt werden. Ohne molekulare

Foto: Andreas Bender



Das Gleichgewicht zwischen Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Wirtschaftlichkeit muss gehalten werden.“

Rainer Schwarz,
Präsident der IHK Gießen-Friedberg

Energieträger werde die Energiewende nicht funktionieren.

Bisher geringe Verbreitung von Smart Meter

Stefan Bodem von der OVAG zeigte, wie die Flexibilisierung des Verbrauchs Netz und Speicher entlasten kann. „Als Vertriebsmanager bin ich das Bindeglied zwischen Netzbetreiber und Kunden“, erläuterte er. Instrumente seien dynamische Stromtarife, zeitvariable Netzentgelte, die atypische Netznutzung nach der Stromnetzentgeltverordnung sowie Smart Meter und Home-Energy-Management-Systeme. Wärmepumpen, Elektrofahrzeuge, Batteriespeicher und industrielle Lasten könnten so an das schwankende Stromangebot angepasst, Lastspitzen reduziert und der Netzausbau gedämpft werden. Zugleich verwies er auf Risiken der Flexibilität: Extreme Preisspitzen am Spotmarkt könnten Unternehmen teuer zu stehen kommen, wenn Prozesse nicht rechtzeitig heruntergefahren würden. Flexible Liefermodelle seien notwendig, die Entwicklung gehe jedoch zu langsam voran. Erst wenige Haushalte und Unternehmen verfügten über ein intelligentes Messsystem. Bodem zufolge liefert ein solches Smart Meter viertelstündliche Verbrauchsdaten und macht so dynamische Tarife überhaupt erst nutzbar.

Großspeicher noch zu teuer

Technologische Optionen zur Energiespeicherung erläuterte André D. Thess von der Universität Stuttgart – von Batterien über Carnot-Batterien und Wärmespeicherkraftwerke bis hin zu Wasserstoff. Ihm zufolge ist Strom aus erneuerbaren Energien plus Speicher systematisch teurer als Strom aus konventioneller Erzeugung. Großtechnische Speicherung im Terawattstunden-

Maßstab sei technisch machbar, eine vollständig klimaneutrale Stromversorgung Deutschlands aber nach seiner Einschätzung unbezahlbar. „Dekarbonisierung ist teuer, weil die Speicherkosten mit eingerechnet werden müssen“, sagte Thess, der Professor für Energiespeicherung ist. Als vergleichsweise praxisnahe Option nannte er Wärmespeicherkraftwerke, die Teile bestehender Kraftwerksinfrastruktur nutzen und Wärme etwa in Flüssigsalz speichern. Ein Projekt in Suzhou (China) komme auf eine Speicherkapazität von einer Gigawattstunde, Investitionskosten von 50 Millionen Euro und eine Bauzeit von 16 Monaten. Den Import von Wasserstoff bewertete er wegen hoher Kosten und CO₂-Vermeidungskosten skeptisch. Langfristig werde ein Mix der Speichertechnologien nötig sein. Generell müsse die wirtschaftliche Tragfähigkeit bei politischen Entscheidungen stärker berücksichtigt werden. Für die Zukunft der Energie- und Klimapolitik forderte Thess einen weitgehenden Rückzug des Staates.

Netzentgelte sorgen für Diskussionsstoff

Das Energiesymposium schloss mit einer Podiumsdiskussion. Dabei berieten die Referenten sowie Thomas Stetz, Professor und Experte für Energiespeicher der Technischen Hochschule Mittelhessen, und Dirk Wallwaey, Gruppenleiter Energieversorgung der Schunk Group, über eine zukunftsfähige Energiepolitik für Mittelhessen. Ein zentraler Streitpunkt in der Diskussion war die künftige Netzentgeltsystematik Agnes. Die geplante Neuordnung der Kostenverteilung ab 2029 schaffe zwar Anreize für Flexibilität, erzeuge aber zugleich Unsicherheit für Unternehmen und Netzbetreiber. Solange nicht klar sei, wer künftig welchen Anteil der Netzkosten



➤ Sprecher des Arbeitskreises „Zukunftsfähige Energiepolitik“ und Moderator des Energiesymposiums: Michael Lorschach

IHK-Arbeitskreis „Zukunftsfähige Energiepolitik“

Die IHK Gießen-Friedberg wird die Diskussion im neu gegründeten Arbeitskreis „Zukunftsfähige Energiepolitik“ fortsetzen und die Anliegen der regionalen Wirtschaft gegenüber Landes- und Bundespolitik bündeln. Mitgliedsunternehmen sind eingeladen, sich einzubringen und gemeinsam praktikable Lösungen zur Sicherung von Versorgung und Tragbarkeit von Energiekosten zu entwickeln.



Andrea Bette
06031/609-2500
andrea.bette@
giessen-friedberg.ihk.de



ENERGIEWENDE-BAROMETER

Energiekosten: Jedes dritte große Industrieunternehmen wandert schon ab

Das DIHK-Energiewende-Barometer 2026 zeigt: Hohe Energiekosten hemmen mittlerweile auch Investitionen in Kernprozesse. Unternehmen fordern verlässliche Rahmenbedingungen, eine leistungsfähige Infrastruktur und international wettbewerbsfähige Energiepreise.

trage, blieben Investitionsentscheidungen in Speicher, Laststeuerung und Netzan schlüsse schwer kalkulierbar. Investitions sicherheit, so der Tenor, sei mindestens so wichtig wie das Tempo des Ausbaus.

Mehr Marktwirtschaft gefordert

In der Diskussion wurde mehrfach die Verzahnung der Maßnahmen angemahnt. Netzausbau, Digitalisierung, Flexibilisierung des Verbrauchs und Speicher dürften nicht isoliert gedacht werden. Wer nur Leitungen baue, übersehe das Potenzial steuerbarer Lasten; wer nur auf Flexibilität setze, unterschätze den Bedarf an gesicherter Kapazität. Als Steuerungsmodell favorisierten die Diskutanten marktwirtschaftliche Instrumente statt kleinteiliger politischer Eingriffe. Dynamische Tarife, zeitvariable Netzentgelte und ein verlässlicher CO₂-Preis wirkten zielgenauer als immer neue Einzelvorgaben. Ein belastbarer politischer Rahmen müsse Technologieoffenheit sichern, Planungshorizonte verlängern und die energiepolitische Trias aus Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Wirtschaftlichkeit im Gleichgewicht halten. Ohne Bezahlbarkeit, so die Quintessenz, verliere die Energiewende nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die gesellschaftliche Akzeptanz. ■

AUS DER DIHK

„Globale Krisen treffen auf weiterhin ungelöste strukturelle Herausforderungen am Wirtschaftsstandort Deutschland. Das hält die Energiekosten hoch“, erklärt DIHK-Präsident Peter Adrian. „Die Folgen sind sinkende Wettbewerbsfähigkeit, aufgeschobene Investitionen und die Verlagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland.“ Hohe Energiekosten bringen viele Unternehmen zunehmend an ihre Belastungsgrenze. Das zeigt das Energiewende-Barometer 2026 der IHK-Organisation, an dem sich rund 3.100 Unternehmen aus allen Branchen und Regionen beteiligt haben.

Für knapp die Hälfte der Unternehmen sind die Stromkosten innerhalb der vergangenen zwölf Monate erneut gestiegen. Bei Gas und Öl berichten sogar zwei Drittel von höheren Belastungen.

Nach zwei Jahren der Erholung vom Tiefstand 2023 fällt das DIHK-Energiewende-Barometer deshalb auf seiner Skala von minus 100 bis plus 100 wieder auf einen negativen Wert von minus elf Punkten zurück. Mehr als 40 Prozent der Unternehmen sehen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch die Energiewende beziehungsweise die damit verbundenen Energiekosten beeinträchtigt. In der Industrie gilt das für

rund zwei Drittel der Betriebe, im Handel für 40 Prozent.

Investitionen werden verschoben

Die Folge: Deutschland verliert Unternehmen und Investitionen. Rund ein Drittel der Unternehmen verschiebt Investitionen in seine Kernprozesse. Jeder vierte Betrieb stellt Investitionen in Klimaschutzmaßnahmen zurück, weil die finanziellen Spielräume fehlen. Investitionen in Forschung und Innovation werden von 16 Prozent der Unternehmen aufgeschoben. „Es ist besorgniserregend, dass hohe Energiekosten inzwischen nicht nur die laufende Geschäftstätigkeit belasten, sondern auch Zukunftsinvestitionen verhindern“, sagt Adrian. „Wer heute nicht investiert, verliert morgen an Innovationskraft, Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit.“

Verlagerung der Produktion ins Ausland

Besonders deutlich wird das mit Blick auf die Frage, ob Unternehmen erwägen, ihre wirtschaftlichen Aktivitäten in Deutschland einzustellen und ins Ausland zu verlagern: Rund 20 Prozent aller Unternehmen beschäftigen sich damit, haben entsprechende Maßnahmen bereits umgesetzt oder befinden sich in der Umsetzung. In der Industrie liegt der Anteil bei etwa

40 Prozent, bei großen Industrieunternehmen sogar bei rund 60 Prozent. Dort gibt etwa ein Drittel an, Verlagerungsmaßnahmen bereits umzusetzen.

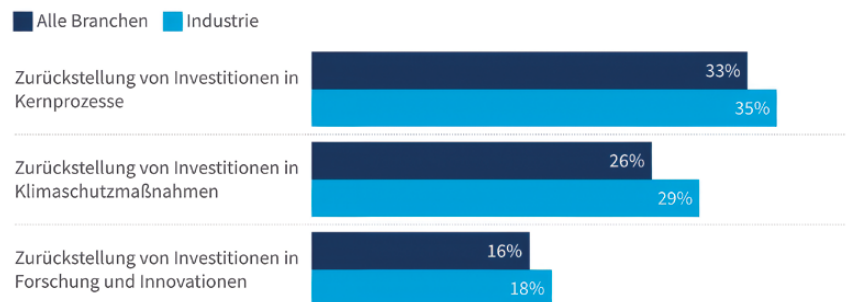
„Die Unternehmen stehen hinter dem Ziel der Klimaneutralität. Gleichzeitig sehen sie sich mit Energiekosten konfrontiert, die im internationalen Wettbewerb zunehmend zum Nachteil werden“, sagt Adrian. „Die Kosten der Energiewende drohen der Transformation selbst im Weg zu stehen. Um aus dieser Abwärtsspirale herauszukommen, braucht es neue Ansätze in der Energiepolitik: weniger staatliche Detailsteuerung, mehr Markt und wettbewerbsfähige Energiepreise.“

Bei den energiepolitischen Prioritäten steht für die Betriebe der Infrastrukturausbau an erster Stelle. Vier von fünf Unternehmen fordern mehr Priorität und Verlässlichkeit beim Ausbau der Energieinfrastruktur. Knapp drei Viertel wünschen sich ein stärkeres finanzielles Engagement des Staates beim Aufbau einer zukunftsorientierten Infrastruktur. Eine Senkung der Steuern und Abgaben auf den Strompreis befürworten 78 Prozent der Unternehmen. Ebenfalls rund drei Viertel sind der Meinung, dass Wirtschaftlichkeit, Freiwilligkeit und Technologieoffenheit die Leitprinzipien der Energieeffizienzpolitik sein sollten.

Forderung: Transformation erleichtern, Kosten senken – und das schnell

„Die Unternehmen erwarten verlässliche Rahmenbedingungen, eine leistungsfähige Infrastruktur und international wettbewerbsfähige Energiepreise“, erklärt Adrian. „Das sind Grundvoraussetzungen dafür, dass Unternehmen in Deutschland investieren, Arbeitsplätze sichern und Innovationen vorantreiben. Wenn Energie dauerhaft teuer und die Regulierung enger ist als bei unseren internationalen Wettbewer-

Auswirkungen der hohen Energiepreise auf Investitionen in der Industrie 2026



Fragestellung: Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der hohen Preise für Energie auf Investitionen? Die höheren Ausgaben aufgrund der Stromkosten und/oder Gaspreise führen insgesamt zu: (Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: DIHK-Energiewende-Barometer 2026

Verlust von Wettbewerbsfähigkeit durch hohe Preise für Energie



Quelle: DIHK-Energiewende-Barometer 2026

DIHK

bern, verlieren wir schrittweise Wertschöpfung und industrielle Substanz.“

Entscheidend seien jetzt schnelle Maßnahmen, die die Transformation der Unternehmen erleichtern und die Kosten sen-

ken. Dazu gehörten eine sofortige Stromsteuersenkung für alle, klare Regelungen zur Beschleunigung von Netzan schlüssen und des Baus von Infrastruktur sowie ein deutlicher Abbau von Regulierung. „Nur wenn Dekarbonisierung und Wettbewerbsfähigkeit gemeinsam gedacht werden, kann die Transformation erfolgreich sein“, sagt Adrian.

Foto: DIHK/Werner Schuering



Es braucht weniger staatliche Detailsteuerung, mehr Markt und wettbewerbsfähige Energiepreise.“

Peter Adrian, Präsident der DIHK



Andrea Bette
06031/609-2500
andrea.bette@
giessen-friedberg.ihk.de



WIRTSCHAFTSPOLITIK

Steuerreform bringt keine Entlastung

Die IHK Gießen-Friedberg kritisiert mit Nachdruck die Steuerpläne der Koalition: Die angekündigten zehn Milliarden Euro Entlastung schrumpfen netto auf sieben Milliarden – unter zwei Prozent der Lohn- und Einkommensteuereinnahmen.

VON TOBIAS BUNK

Die Bundesregierung hat angekündigt, Steuerpflichtige mit kleinen und mittleren Einkommen bei der Einkommensteuer zu entlasten. Diejenigen, die das Land zusammenhalten und täglich hart arbeiten, so heißt es in der Erklärung der Bundesregierung, sollen angesichts gestiegener Preise entlastet werden. Dafür sollen Personen mit einem Einkommen ab 250.000 Euro noch stärker belastet werden. Das Entlastungsvolumen der Reform soll zehn Milliarden Euro pro Jahr ergeben. Das Problem aus Sicht der IHK: In den zehn Milliarden Euro sind die drei Milliarden Euro Mehreinnahmen eingerechnet, die man den „Besserverdienenden“ abnehmen möchte, netto bleiben also nur sieben Milliarden Euro. Bei rund 370 Milliarden Einnahmen aus Lohn- und Einkommensteuer sind sieben Milliarden Euro weniger als zwei Prozent Entlastung. „Wer hart arbeitende Menschen wirklich entlasten will, kommt mit ein bisschen Kosmetik nicht weiter. Ohne eine massive Reduzierung der Staatsausgaben bleibt die steuerliche Belastung auf Erwerbstätigkeit zu hoch“, sagt IHK-Präsident Rainer Schwarz.

Kalte Progression wird nicht ausgeglichen

Hinzu kommt, dass die arbeitende Bevölkerung aufgrund der kalten Progression Jahr für Jahr mehr Geld an den Staat abgibt. Man kann sich vom in der Höhe der Inflation gestiegenen Gehalt nicht mehr kaufen als vor der Erhöhung, rutscht aber in eine höhere Besteuerung und hat real weniger Geld zur Verfügung. „Die IHK Gießen-Friedberg fordert seit Jahren die Einführung einer automatischen jährlichen Anpassung des Steuertarifs an die Inflation, um die kalte Progression auszugleichen, wie es in vielen anderen Ländern

Foto: Andreas Bender



Unternehmertum in Deutschland muss sich lohnen, sonst findet die Wertschöpfung in anderen Teilen der Welt statt.“

Rainer Schwarz,
Präsident der IHK Gießen-Friedberg

oder auch in der deutschen Sozialversicherung gesetzlich verankert ist. Erst dann wäre transparent, ob die Menschen durch eine Änderung des Steuertarifs tatsächlich entlastet werden“, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder.

Höhere Belastung für Personengesellschaften

Der Spitzensteuersatz soll nach den Plänen der Bundesregierung unverändert bei 42 Prozent liegen und künftig bei einem Einkommen ab 70.600 Euro fällig werden. Derzeit liegt die Grenze bei 69.879 Euro. Die sogenannte Reichensteuer soll hingegen bereits ab einem zu versteuernden Einkommen von 250.000 Euro 45 Prozent betragen, ab 280.000 Euro ist ein Steuersatz von 47 Prozent vorgesehen.

„Die Bundesregierung folgt einer gefährlichen Neiddebatte, wenn sie nach

eigener Aussage diejenigen, die hart arbeiten und das Land zusammenhalten, entlasten will, aber Menschen mit einem Einkommen über 250.000 Euro noch stärker belastet werden sollen“, kritisiert Schwarz. „Es gibt nicht die Fleißigen auf der einen Seite und die Gutverdiener auf der anderen Seite. Die Steuererhöhungen betreffen viele Einzelunternehmer und Inhaber von Personengesellschaften, die nur erfolgreich werden konnten, weil sie Risiken auf sich genommen, Durststrecken überwunden und ihre Mittel für Investitionen verwendet haben. Höhere Belastungen verringern den Anreiz, diese Nachteile auf sich zu nehmen. Unternehmertum in Deutschland muss sich lohnen, sonst findet die Wertschöpfung in anderen Teilen der Welt statt. Neidpolitik ist kein Ersatz für eine solide, nachhaltige wirtschaftliche Basis unseres Sozialstaats.“

Foto: Andreas Bender



Die IHK Gießen-Friedberg fordert seit Jahren die Einführung einer automatischen jährlichen Anpassung des Steuertarifs an die Inflation.“

Matthias Leder,
Hauptgeschäftsführer der IHK Gießen-Friedberg

SONDERUMFRAGE

Wettbewerb mit China:

Betriebe spüren wachsenden Druck

Zwei Drittel der deutschen Unternehmen spüren eine zunehmende Konkurrenz aus China, in der Industrie sind es sogar 83 Prozent. Mit Innovationen, Kostensenkungen und neuen Märkten wollen die Firmen gegensteuern – und fordern bessere Standortbedingungen.

AUS DER DIHK

Chinesische Hersteller haben technologisch und qualitativ erheblich aufgeholt und konkurrieren mit deutschen Unternehmen längst nicht mehr nur über den Preis. Das zeigt eine Sonderumfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) vom Spätsommer unter rund 1.300 Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. Demnach registrieren branchenübergreifend zwei Drittel der befragten Betriebe wachsende Konkurrenz aus China; in der Industrie sind es sogar 83 Prozent, im Handel 73 Prozent.

Produktinnovation soll helfen

Industrieunternehmen stehen dabei vor allem im EU-Binnenmarkt unter Druck, Handelsbetriebe insbesondere im Inland. Einen Rückzug aus ihrem Geschäftsfeld schließen jedoch 88 Prozent der Befragten aus. Stattdessen setzen 60 Prozent auf Produktinnovation, 50 Prozent auf Kostensenkung; 39 Prozent suchen neue Absatzmärkte.

Auch hausgemachte Standortnachteile angehen

Von der europäischen Politik erwarten die Befragten vor allem ein geschlossenes außenwirtschaftliches Auftreten (67 Prozent) und den Abbau strategischer Abhängigkeiten (60 Prozent). Bemerkenswert: 55 Prozent der Befragten befürworten stärkere EU-Maßnahmen gegen Wettbewerbsverzerrungen selbst dann, wenn ihnen dadurch eigene Nachteile entstehen. Handelsschutz könne hausgemachte Standortnachteile jedoch nicht kompensieren, stellt DIHK-Außenwirtschaftschef

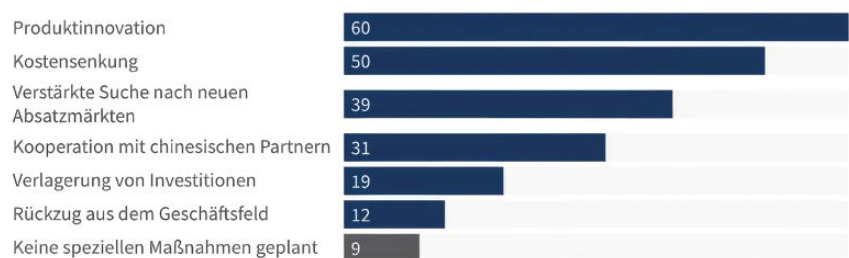
Welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen sollte die EU im Hinblick auf China ergreifen?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich
Quelle: DIHK China Umfrage 2026

DIHK

Wie reagieren die Unternehmen auf den zunehmenden Wettbewerb aus China?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, Angaben der Unternehmen mit wachsender Konkurrenz
Quelle: DIHK China Umfrage 2026

DIHK

Volker Treier klar: „Wenn hohe Energie- und Arbeitskosten oder überbordende Bürokratie unsere Unternehmen ausbremsen, müssen wir diese Probleme hier lösen.“

Weitere Informationen:



Seminare, Lehrgänge und Veranstaltungen

Veranstaltungsportal

ServiceCenter Gießen
☎ 0641/7954-0

■ Zertifikats-Lehrgänge

02.10.2026–30.11.2026	Data Analyst Prozessoptimierung
06.10.2026–16.12.2026	Fachexperte/-expertin für Elektromobilität (IHK), online
07.10.2026–16.12.2026	Digital Change Manager/-in (IHK), online
13.10.2026–05.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
19.10.2026–17.12.2026	KI-Manager/-in (IHK), KOMPAKT, online
19.10.2026–10.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
19.10.2026–11.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
26.10.2026–25.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
26.10.2026–17.12.2026	Personalentwickler/-in (IHK), online
26.10.2026–15.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
27.10.2026–23.02.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
27.10.2026–02.03.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
27.10.2026–03.03.2027	KI-Manager/-in (IHK), online
30.10.2026–20.11.2026	Social Media Manager/-in (IHK)
04.11.2026–17.12.2026	Agiler Projektmanager/-in (IHK), online

■ Tagesseminare in Friedberg

10.10.2026–31.10.2026	Training „Berücksichtigung naturwissenschaftlicher und technischer Gesetzmäßigkeiten“ (NTG)
02.11.2026–23.11.2026	Basiswissen Existenzgründung, Modul 1: Business Plan Workshop

■ Tagesseminare in Gießen

06.10.2026	Lieferantenerklärung – Bedeutung, Regeln, Konsequenzen
07.10.2026	Crashkurs BWA – Lesen, Verstehen, Bewerten
08.10.2026	Tarifierung mit Unterstützung von KI
27.10.2026	Herausfordernde Sprechsituationen gelassener meistern
27.10.2026	Gelingende Kommunikation
03.11.2026	Zolltarif – kein Problem! Der einfache Einstieg für Praktiker

www.ihk.de/giessen-friedberg, Veranstaltungen



Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr

Termine: 27.10.2026/17.11.2026/
15.12.2026Ort: IHK-Seminarräume,
Hanauer Straße 5, Friedberg

Anmeldung: erbeten

Corinna Huhle
06031/609-2015
corinna.huhle@
giessen-friedberg.ihk.de

■ IHK-Webinare

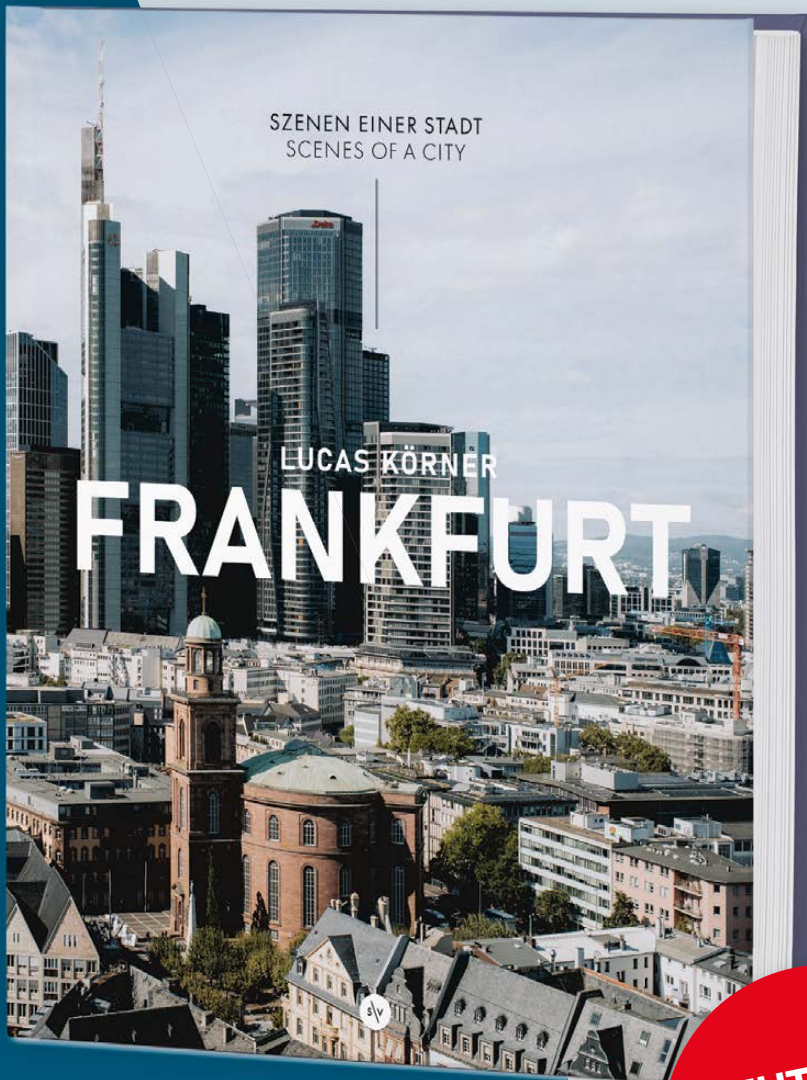
05.10.2026	Das Internet als effektives Tool zur Exportkontrolle
06.10.2026– 13.10.2026	Effektive Nutzung von KI im Finanzwesen (3 Module)
07.10.2026	Aktive & Passive Veredelung
14.10.2026– 29.10.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute für Büromanagement AP Teil 2, Fach: Kundenbeziehungsprozesse
14.10.2026	Dienstreisen
17.10.2026– 24.10.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement AP Teil 2, Fach: POG/KSK
20.10.2026– 27.10.2026	KI-Anwendungen erfolgreich im Unternehmen einsetzen (3 Module)
21.10.2026– 24.10.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute für Büromanagement AP Teil 2, Fach: WiSo
22.10.2026	Website-Check
28.10.2026– 31.10.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Industriekaufleute VO 2024 AP Teil 2, Fach: WiSo
30.10.2026	Telefonpowertraining für Profis
02.11.2026– 09.11.2026	KI-Anwendungen erfolgreich im Unternehmen einsetzen
03.11.2026	Green AI – Ist eine nachhaltige Nutzung künstlicher Intelligenz möglich?
03.11.2026– 12.11.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Industriekaufleute VO 2024 AP Teil 2, Fach: MVPK
04.11.2026– 17.11.2026	Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement AP Teil 2, Fach: WiSo

■ Sprechtage

Nach Absprache	Beratungsangebot Unternehmenssicherung (persönliche Terminvereinbarung)
07.10.2026	IT-Sicherheitssprechtage (online)
22.10.2026	Sprechtage zur Unternehmensnachfolge
27.10.2026	Sprechstunde der Digitalen Experten Kammer (online)
28.10.2026	Regionaler Beratungstag zu Unternehmensförderung und Finanzierungsfragen (online)
05.11.2026	IT-Sicherheitssprechtage (online)
09.11.2026	Marketingsprechtage

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

EINE STADT — VIELE PERSPEKTIVEN!



Unerwartete Perspektiven wechseln sich mit vertrauten Orten ab, mal groß und eindrucksvoll, mal ganz unscheinbar. Die Fotografien von Lucas Körner führen durch das alte und neue Frankfurt, durch grüne Rückzugsorte und bunte Viertel – und zeigen eine Stadt, die sich immer wieder neu entdecken lässt.

Lucas Körner
Frankfurt – Szenen einer Stadt
ISBN 978-3-95542-545-6
40,00 €

DEUTSCH/
ENGLISCHE
AUSGABE



IHK-TAGESSEMINAR

Herausfordernde Sprechsituationen meistern

Prüfungen, Vorträge, Vorstellungsrunden – sowohl der berufliche als auch der private Alltag stellt Menschen vor herausfordernde Sprechsituationen. Wie man lernen kann, diese gelassener zu meistern, weiß Tanja Kohl. Die Pädagogin ist Spezialistin auf dem Gebiet Resilienz, Selbstkompetenz und Kommunikation.

Frau Kohl, was hat Sie dazu bewogen, sich mit dem Thema Sprechsituationen auseinanderzusetzen?

Die Idee ist während eines Gesprächs über Prüfungsangst entstanden. Eine Professorin erzählte mir von der Prüfungsangst ihrer Studenten. Ganz spontan hatte ich konkrete Vorstellungen, wie man der Angst effektiv begegnen könnte. Mittlerweile biete ich dazu Seminare, wie beispielsweise am 27. Oktober auf Einladung der IHK, an.

Wie kann ich mich für eine Situation, bei der ich im Scheinwerferlicht stehe, rüsten?

Emotionskontrolle oder besser -regulation ist ein entscheidender Faktor, um im Beruf



Tanja Kohl

bestehen zu können. Um diese zu erlangen, ist es wichtig, sich gut auf Situationen vorzubereiten und zum Beispiel bereits im Vorfeld darüber nachzudenken, was schiefgehen könnte. Beispielsweise, was zu tun ist, wenn das Mikrofon ausfällt oder man auf eine Frage keine Antwort weiß. Das Zauberwort lautet Selbstwirksamkeit – sprich, die innere Überzeugung, Herausforderungen aus eigener Kraft bewältigen zu können. Selbstwirksamkeit ist das Gegenteil zu Ohnmacht, die unsicher macht. Zu einer guten Vorbereitung gehört aber auch eine gute Planung: Wie viel Zeit benötige ich zum Vortragsort? Wo kann ich parken? Das sind nur zwei Fragen, die es sich im Vorfeld zu stellen gilt, um nicht unnötig in Hektik zu geraten.

IHK-SEMINAR

Herausfordernde Sprechsituationen gelassener meistern

Referentin: Tanja Kohl

Datum: 27. Oktober 2026

Uhrzeit: 09:00–17:00 Uhr

Ort: IHK Gießen-Friedberg, Flutgraben 4, 35390 Gießen

Anmeldung erforderlich

Alle Seminarteilnehmer erhalten eine IHK-Bescheinigung.



Dagmar Löthe
0641/7954-3110
dagmar.loethe@giessen-friedberg.ihk.de

Gibt es spezielle Übungen, die ich im Vorfeld anwenden kann?

Üben, den Text laut zu sprechen, ist immer hilfreich. Mein Tipp ist, sich dabei zu filmen, um zu sehen, wie man wirkt. Darüber hinaus steigt der Stresspegel, wenn man weiß, dass gefilmt wird. Eine entscheidende Rolle spielt in diesem Zusammenhang auch die Körpersprache, denn sie beeinflusst nicht nur die Wirkung, sondern auch, wie der Sprecher sich fühlt. Es ist sinnvoll, beim Anschauen der Filmaufnahmen auf die eigene Mimik und Gestik zu achten. Auf jeden Fall sollten verschiedene Dinge ausprobiert und eher keine bestimmte Haltung einstudiert werden, das

wirkt oft aufgesetzt. Gut ist es auch, im Vorfeld zu einer Präsentation oder einem Vortrag mit anderen Menschen über das jeweilige Thema zu reden.

Was kann ich tun, wenn ich unerwartet in eine Situation gerate, bei der ich im Fokus stehe?

Regelmäßig zu meditieren oder Entspannungs- oder Atemübungen zu machen, hilft dabei, Emotionen besser zu kontrollieren und in kritischen Situationen gelassener zu bleiben. Aber auch für die „akute Situation“ gibt es hilfreiche kleine Übungen, die dabei unterstützen, die aufkommende Aufregung zu regulieren. Ein wenig aufgeregt zu sein, kann übrigens nicht schaden, denn das unterstreicht die Wichtigkeit einer Situation.

Können Männer mit Stresssituation besser umgehen als Frauen?

Nein, aber Frauen gestehen sich dies öfter ein und sind eher dazu bereit, daran zu

arbeiten. Aber ich freue mich, wenn mich die Männer beim Seminar im Oktober eines Besseren belehren ...

Was erwartet die Teilnehmer des IHK-Seminars?

Vor allem zu lernen, die eigenen nervositätsauslösenden Mechanismen zu identifizieren und souveräner damit umzugehen.

Darüber hinaus geht es darum, Selbstvertrauen zu gewinnen und die Körpersprache gezielt einzusetzen. Wir schauen uns gemeinsam die Stressverstärker an, machen Gruppenübungen. Und wer möchte, erhält die Möglichkeit, einen kurzen Vortrag zu halten.

Die Fragen stellte Petra A. Zielinski. ■

Carnet A.T.A.: Aufbewahrung endet

Ab dem 1. November 2026 wird die IHK Gießen-Friedberg Carnets A.T.A., die **vor dem 1. Januar 2023** ausgestellt wurden, vernichten. Inhaber, die ihre Carnets weiterhin aufbewahren möchten, können diese unter Angabe der Carnet-Nummer und des Ausstelldatums nach vorheriger Anmeldung bis 31. Oktober 2026 in den Service-Centern abholen.

ANZEIGE

IHR GEBÄUEDIENTSTLEISTER WIR REINIGEN MITTELHESSEN



MOELLER

GEBÄUEDIENTSTE

MEISTERBETRIEB SEIT 2002

- Gebäudereinigung
- Glasreinigung
- Industriereinigung
- Außenanlagenpflege

Wir sind für Sie da im Großraum
Gießen, Wetzlar, Marburg, Haiger,
Herborn, Dillenburg, Butzbach, Friedberg

Moeller Gebäudedienste GmbH • Ernst-Leitz-Straße 1-3 • 35394 Gießen

Fon 0641-96610900 • info@moeller-gebaeuedienste.de • www.moeller-gebaeuedienste.de



Drohnen können in ganz unterschiedlichen Anwendungsgebieten eingesetzt werden.

Foto: Droniq GmbH

ARBEITSKREIS WIRTSCHAFT UND SICHERHEIT

„Drohnen sind im Mittelstand bereits angekommen“

Die Anwendungsgebiete, in denen Drohnen eingesetzt werden können, sind vielfältig. Sie reichen von der Brückeninspektion bis zur Dachvermessung für Photovoltaik. Im Interview erläutert Jan-Eric Putze, Geschäftsführer der Droniq GmbH, den Nutzen der Flugobjekte für den zivilen und militärischen Bereich.

Herr Putze, die Droniq GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Deutscher Flugsicherung und Deutscher Telekom. Wie kam es zu dieser Kooperation?

Die Zusammenarbeit entstand aus der Überlegung, vorhandene Systeme und Technologien zu nutzen: Die Deutsche Flugsicherung bringt ihr Radarnetz ein, die Telekom ihr Mobilfunknetz. Dann schaltet man eine Firma dazwischen, die beides zusammenbringt. So ist Droniq entstanden. Wir stehen also für ein gesamtheitliches Luftlagebild für Deutschland. 2019 haben wir begonnen, Drohnen mit Transpondern auszustatten, um sie sichtbar zu machen. Inzwischen ist die

Technologie einen Schritt weiter: Die Drohnen haben die Technik nun schon standardmäßig an Bord. Unsere Kernaufgabe ist es, Drohnen digital sichtbar zu machen.

In welchen Anwendungen bewähren sich Drohnen bereits?

Drohnen sind heute schon besonders stark bei Inspektionen. Sie erweisen sich als nützlich in der Begutachtung von Fernwärme- und Stromleitungen, Brücken sowie der Beschaffenheit von Straßen und Gebäuden. Ein großes Einsatzfeld tut sich auch für Blauhelmorganisationen auf. Sie verwenden Drohnen beispielsweise zur

Personensuche, aber auch zur Sicherung von Veranstaltungen – wenn es etwa um solche Fragen geht: Wie verhalten sich die Massen? Gibt es Stauunkte?

Der Einsatz von Drohnen macht vermutlich viele Arbeiten schneller und effizienter ...

So ist es. Für Inspektionen unter einer Brücke brauchen Sie riesige Konstruktionen. Das fällt durch einen Drohneneinsatz weg. Die Drohnen können mit Leiterscannern ausgestattet sein, sie können Dichtemessungen vornehmen und mit Strahlen das Mauerwerk durchleuchten. Für eine Ersteinschätzung ist das optimal.

Kann auch ein Prüflingenieur eine Brücke per Drohne begutachten?

Die Möglichkeiten sind hier unbegrenzt. Der Ingenieur kann sich beispielsweise zum Drohnenpiloten ausbilden lassen. Das machen wir bei Droniq auch. Er kann die Drohne dann steuern und direkt live über die Kamera der Drohne die Brücke sehen. Denn über die Telekom bieten wir die Konnektivität.

Wie wichtig ist für Sie die Drohnenpilotenausbildung?

Für uns ist das ein zentrales Thema. In unserer Akademie kann jederzeit die Ausbildung zum Drohnenpiloten abgelegt werden. Wir bieten das über einen Dienstleister an sieben Tagen die Woche, 24 Stunden am Tag an. Dafür haben wir die Genehmigung vom Luftfahrtbundesamt.

Stichwort Regulierung: In welcher Kategorie braucht man eine Genehmigung, um eine Drohne zu fliegen?

Das hängt mit der Art der Drohne und des Fluges zusammen. Ab 250 Gramm braucht jeder eine Genehmigung. Darunter hingegen benötigt man keine. Dabei wird übrigens nicht zwischen gewerblichen und privaten Nutzern unterschieden. Wenn also jemand eine Drohne auf seinem Grundstück einsetzt und diese bis zu 249 Gramm wiegt, muss er dafür nichts beantragen, sofern die Drohne innerhalb der Sichtweite des Steuerers fliegt. Eine Genehmigung wird aber unabhängig vom Ge-



Jan-Eric Putze, Geschäftsführer der Droniq GmbH

wicht immer dann erforderlich, wenn außerhalb der Sichtweite geflogen wird oder der Betriebsort sensibel ist.

Sind Drohnen in der Wirtschaft nur ein Thema für große Konzerne oder auch für den Mittelstand?

Drohnen sind definitiv im Mittelstand angekommen. Kleine und mittelständische Unternehmen profitieren bereits davon. Denken Sie beispielsweise an Photovoltaik: Der Dachdecker kann das Dach mit einer Drohne vermessen und muss in der Planung nicht mehr hochklettern. Das geht schneller, ist sicherer und wird auch schon so gemacht.

Werden Drohnen auch eine wichtige Rolle in der Verteidigungsfähigkeit Deutschlands spielen?

Ja, davon gehe ich stark aus. Droniq ist in der Sichtbarmachung von Drohnen tätig, nicht jedoch in der Abwehr. Salopp gesagt: Wir holen keine Drohnen vom Himmel herunter. Wir machen sie aber sichtbar und können diese Informationen mit Dritten teilen, die dann Maßnahmen ergreifen können. Ich finde es gut, dass sich die Regierung, die Bundeswehr und wir als Gesellschaft damit beschäftigen, welchen Beitrag Drohnen zur Sicherheit des Landes leisten können.

Auf den Punkt gebracht: Wie würden Sie den Nutzen von Drohnen insgesamt, für den zivilen wie militärischen Bereich, beschreiben?

Der Einsatz von Drohnen spart Kosten, weil Sie dadurch Dienstleistungen schneller ausführen können. Wenn Sie dann die Aufnahme noch automatisiert auswerten, ist das in der Bearbeitung ein Quantensprung.

Was sollten alle Nutzer beachten?

Ich appelliere wirklich an alle, die Drohnen fliegen, sich sichtbar zu machen. Jeder sollte den Transponder der Drohne aktivieren. Darüber hinaus können Drohnen unkompliziert über Applikationen sichtbar gemacht werden. Wir bieten auch eine App an, die jedermann kostenlos nutzen kann. Und wenn das alle Nutzer tun, wird dadurch der Luftraum sicherer.

Die Fragen stellte Tobias Bunk.

ANZEIGE

BÜROGEBÄUDE UND HALLEN

Stahlbau - Holzbau



PLANUNG

PRODUKTION

MONTAGE



Wolf System GmbH
94486 Osterhofen



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

IHK-Arbeitskreis Wirtschaft und Sicherheit

Droniq-Geschäftsführer Jan-Eric Putze referierte im Arbeitskreis (AK) Wirtschaft und Sicherheit. Der AK tagt wieder am Montag, 5. Oktober 2026, um 17 Uhr in den Räumen der IHK in Gießen. Alle Interessierten sind eingeladen, teilzunehmen.

Daniel Kaiser
06031/609-2010
daniel.kaiser@
giessen-friedberg.ihk.de





Foto: IHK Lahn-Dill/Marcel G.



Bei der Podiumsdiskussion ging es um praktische Fragen aus dem Sachverständigenwesen und um Anforderungen an angehende Sachverständige.

BEWERBERTAG 2026

Vom Fachwissen zum Gutachten: Perspektiven im Sachverständigenwesen

Wer als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger tätig sein will, braucht nicht nur Fachwissen, sondern muss auch die Voraussetzungen, das Antragsverfahren und die Perspektiven kennen, die mit dieser besonderen Aufgabe verbunden sind. Für Klarheit sorgte der Sachverständigen-Bewerbertag am 3. September in Dillenburg.

AUS DER IHK

Um Fachkräfte für die Tätigkeit als öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige zu gewinnen, hatten die vier mittelhessischen IHKs Gießen-Friedberg, Kassel-Marburg, Lahn-Dill und Limburg zum gemeinsamen Sachverständigen-Bewerbertag nach Dillenburg eingeladen. Rund 60 Teilnehmerinnen und Teilnehmer infor-

mierten sich über Voraussetzungen und Antragsverfahren, diskutierten mit Fachleuten aus Justiz und Praxis und nutzten beim anschließenden „Speed-Dating“ die Gelegenheit zum persönlichen Austausch.

Einblicke aus Justiz, Praxis und Sachverständigenwesen

Nach der Begrüßung durch Felix Heusler, Präsident der IHK Lahn-Dill, gab es kom-

pakte Informationen zu den Voraussetzungen für eine öffentliche Bestellung, zum Antragsverfahren und zu den Perspektiven im Sachverständigenwesen.

Einen Schwerpunkt der Veranstaltung bildete eine Podiumsdiskussion mit Fachleuten aus unterschiedlichen Bereichen. Einblicke in die unterschiedlichen Facetten der Sachverständigentätigkeit gaben Christian Auer, öffentlich bestellter und

vereidigter Sachverständiger für Verletzungsmechanik und Straßenverkehrsunfälle, Nathalie Klein von AQ Coaching, Johannes Landau, stellvertretender Amtsgerichtsdirektor des Amtsgerichts Dillenburg, Zweigstelle Herborn, Sabine Pfeffer aus dem Sachverständigenwesen der IHK Lahn-Dill sowie Gregor Srock, Richter am Amtsgericht Wetzlar.

Bei der Diskussion ging es unter anderem um die Anforderungen an angehende Sachverständige, die Zusammenarbeit mit Gerichten und Auftraggebern sowie um die Frage, welche fachlichen und persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit besonders wichtig sind.

Persönliche Fragen beim „Speed-Dating“

Beim „Speed-Dating“ konnten die Interessierten mit erfahrenen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen ins Gespräch kommen, persönliche Fragen

stellen und sich über unterschiedliche Bestellungsgebiete sowie den Arbeitsalltag informieren.

Noch mehr Fachleute gewinnen

Damit bot der Sachverständigen-Bewerbertag erneut die Gelegenheit, sich aus erster Hand über die Tätigkeit, das Bestellungsverfahren und die beruflichen Perspektiven zu informieren. Zugleich wollten die beteiligten IHKs Fachleute dazu ermutigen, ihr Wissen und ihre Erfahrung künftig auch als öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige einzubringen.

Hoheitliche Aufgabe der IHKs

Die Industrie- und Handelskammern bestellen Sachverständige auf zahlreichen Gebieten der gewerblichen Wirtschaft und Technik. Gutachten von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sind ein wichtiges Element in Gerichtsverfah-

ren. Sachverständige sind dabei zu Unabhängigkeit, Unparteilichkeit und besonderer fachlicher Sorgfalt verpflichtet.

Die öffentliche Bestellung und Vereidigung ist eine hoheitliche Aufgabe, die der Staat den Industrie- und Handelskammern übertragen hat. Bewerberinnen und Bewerber müssen neben einer besonderen fachlichen Qualifikation auch praktische Erfahrung sowie die Fähigkeit nachweisen, komplexe Sachverhalte nachvollziehbar und verständlich darzustellen. ■



Cindy Mett
0641/7954-4020
cindy.mett@giessen-friedberg.ihk.de

ANZEIGE



WIR REALISIEREN IHR BAUVORHABEN.

- Objekt- und Gewerbebau
- Verwaltungsbauten
- Ingenieurbau
- Hotels
- Trinkwasserbehälter
- Schulen und KiTas
- Sozialimmobilien
- Infrastruktur

quast.de

ZEIT, GROSSES ZU BEWEGEN.



OTTO QUAST



Foto: Jan Bosch

➤ Beim 1. Tourismusforum Lahn im Komödienbau in Weilburg wird deutlich: Der Tourismus im Lahntal nimmt zu und stärkt die gesamte Region.

LAHNTAL

Tourismus sorgt für 1,4 Milliarden Euro Umsatz in der Region

Die Reisebranche hat großes Potenzial für das Lahntal. Das zeigt eine Studie, die auf dem 1. Tourismusforum Lahn vorgestellt wurde. Die sechs beteiligten Industrie- und Handelskammern und der Lahntal Tourismus Verband e.V. wollen die Zusammenarbeit weiter stärken.

AUS DER IHK

Mit dem 1. Tourismusforum Lahn haben die sechs Industrie- und Handelskammern Gießen-Friedberg, Kassel-Marburg, Koblenz, Lahn-Dill, Limburg und Siegen gemeinsam mit dem Lahntal Tourismus Verband e.V. (LTV) im Sommer 2026 im Komödienbau in Weilburg ein gemeinsames Zeichen für die wachsende Bedeutung des Tourismus in der Reiseregion Lahntal gesetzt. Über 100 Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, Tourismusorganisationen und der regionalen Wirtschaft nutzten die Veranstaltung als Plattform für Austausch und Vernetzung.

Im Zentrum des Forums stand die Präsentation der aktuellen Studie „Wirtschaftsfaktor Tourismus für die Region Lahntal 2025“. Sie belegt die dynamische Entwicklung der Branche: Mit einem Bruttoumsatz von rund 1,4 Milliarden Euro im

Jahr 2025 hat der Tourismus im Lahntal deutlich an wirtschaftlicher Bedeutung gewonnen – 2021 waren es noch 893 Millionen Euro. Die Studie wurde von den beteiligten Industrie- und Handelskammern in Kooperation mit dem LTV in Auftrag gegeben und vom Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Institut für Fremdenverkehr e.V. an der Universität München (dwif) erarbeitet.

„Die Zahlen machen deutlich, dass Tourismus weit mehr ist als eine klassische Freizeitbranche. Mit 1,4 Milliarden Euro Umsatz und einer Wertschöpfung von rund 664 Millionen Euro ist er ein bedeutender Wirtschaftsfaktor für das gesamte Lahntal. Von den Ausgaben unserer Gäste profitieren neben Hotellerie und Gastronomie auch der Einzelhandel, Freizeit- und Kultureinrichtungen, Verkehrsangebote sowie zahlreiche regionale Dienstleister. Diese wirtschaftliche Stärke gilt es weiter-

zuentwickeln: mit guten Rahmenbedingungen, einer attraktiven Infrastruktur und starken touristischen Angeboten entlang der Lahn“, betonte Monika Sommer, Hauptgeschäftsführerin der IHK Limburg.

Viele Gäste und Potenzial für längere Aufenthalte

Mehr als 40 Millionen touristische Aufenthaltstage zählt die Studie für das Jahr 2025. Besonders stark ist der Tagestourismus: Rund 30 Millionen Tagesreisen zeigen, welche Anziehungskraft das Lahntal für Menschen aus der Region und darüber hinaus besitzt. Gemeinsam mit den Besuchen bei Verwandten und Bekannten sorgen Tagesgäste für mehr als eine Milliarde Euro Umsatz.

Gleichzeitig entwickelt sich auch der Übernachtungstourismus positiv. Die Zahl der Übernachtungen in Betrieben ist seit 2021 um rund 46 Prozent gestiegen. Darin

liegt eine wichtige Chance für die weitere Entwicklung: Die bereits hohe Zahl an Tagessgästen bietet zusätzliches Potenzial, Menschen für längere Aufenthalte und weitere Angebote entlang der Lahn zu gewinnen.

„Diese Entwicklung ist kein Selbstläufer, sondern das Ergebnis eines starken Miteinanders“, betont der Vorstandsvorsitzende des LTV, Landrat Michael Köberle. „Mein besonderer Dank gilt dem engagierten Team des LTV, den Verantwortlichen für den Tourismus in den Städten, Gemeinden und Teilregionen sowie den zahlreichen Unternehmerinnen und Unternehmern entlang der Lahn. Mit ihrem Einsatz, ihrer Innovationskraft und ihrer hohen Servicequalität tragen sie entscheidend dazu bei, dass das Lahntal für Gäste so attraktiv ist und sich gleichzeitig nachhaltig weiterentwickelt.“

Auch andere Branchen profitieren

Die wirtschaftliche Wirkung reicht dabei weit über Hotels und Gastronomie hinaus. Mehr als die Hälfte der touristischen Umsätze kommt dem Einzelhandel, Dienstleistungsunternehmen und weiteren Wirtschaftsbereichen zugute. Insgesamt erzeugt der Tourismus eine Wertschöpfung von rund 664 Millionen Euro.

Auch für den Arbeitsmarkt ist diese Nachfrage von erheblicher Bedeutung. Das dwif errechnet aus der touristischen Wertschöpfung ein Beschäftigtenäquivalent von rund 21.000 Personen. Dabei handelt es sich nicht um die Zahl der unmittelbar im Tourismus Beschäftigten, sondern um eine rechnerische Größe, die die Beschäftigungswirkung des Tourismus über unterschiedliche Branchen hinweg sichtbar macht.

Hinzu kommt die Bedeutung für die öffentlichen Haushalte: Allein aus Mehrwert- und Einkommensteuer entstehen durch den Tourismus rund 127 Millionen Euro Steueraufkommen. Weitere kommunale Steuern, Abgaben und Beiträge kommen hinzu.

Die Ergebnisse zeigen damit eindrücklich, dass Investitionen in touristische Infrastruktur, Aufenthaltsqualität, Mobilität und Vermarktung weit über die Tourismusbranche hinaus wirken. Sie stärken den Wirtschaftsstandort und tragen zugleich zur Attraktivität und Lebensqualität der Region bei.

Zusammenarbeit stärken

Das 1. Tourismusforum Lahn diente nicht nur der Vorstellung der Studie, sondern bildete zugleich den Auftakt für ein neues gemeinsames Format entlang der Lahn. Das Forum soll künftig regelmäßig stattfinden und die länder- und kammerübergreifende Zusammenarbeit sowie die gemeinsame Weiterentwicklung des Tourismus an der Lahn stärken.

Philipp Borchardt, Geschäftsführer des Lahntal Tourismus Verband e.V.: „Die Studie zum Wirtschaftsfaktor Tourismus im Lahntal zeigt eindrucksvoll, welche Bedeutung unsere Branche für die regionale Entwicklung hat. Mein besonderer Dank gilt den beteiligten Industrie- und Handelskammern für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Gemeinsam ist es uns gelungen, eine fundierte Datengrundlage zu schaffen, die wichtige Impulse für die zukünftige Ausrichtung des Tourismus im Lahntal gibt.“

Für die sechs beteiligten Industrie- und Handelskammern betonte Dietmar Persch, Hauptgeschäftsführer der IHK Lahn-Dill: „Tourismus endet nicht an Kreis-, Kammer- oder Landesgrenzen. Die Lahn verbindet drei Bundesländer mit unterschiedlichen Strukturen und Zuständigkeiten. Der regelmäßige Austausch und die enge Zu-

sammenarbeit entlang der Lahn sind deshalb wichtige Voraussetzungen für die gemeinsame touristische und wirtschaftliche Weiterentwicklung. 1,4 Milliarden Euro Bruttowertschöpfung im Tourismus sind für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich, in diese Richtung weiterzugehen.“

Nach der Vorstellung der Studienergebnisse durch Moritz Sporer, Geschäftsführer der dwif-Consulting GmbH, diskutierten die touristischen Unternehmerinnen und Unternehmer Karin Rothenspieler-Müller (Hotel im Auerbachtal, Bad Laasphe), Roman Gischler (Ufercafé und Bootsverleih Gischler, Marburg), Nicole Ann Habich (mein Kleinhotel, Biedenkopf), Professor Albrecht Beutelspacher (Mathematikum, Gießen), Kevin Weiß (Camping Resort Limburg) und Marius Bräunlich (Minimalus, Lahnstein) gemeinsam mit LTV-Geschäftsführer Philipp Borchardt über aktuelle Trends, Herausforderungen und Chancen für das Lahntal.



Christian Thiel
06031/609-2020
christian.thiel@
giessen-friedberg.ihk.de



ANZEIGE

**Trauen Sie nur
geprüften Fakten**

**Wir machen für Sie den
FAKTCHECK**



Foto: Barbara Czernek

➤ Wie im vergangenen Jahr (Foto) findet das FrauenWirtschaftsForum wieder im Hotel und Restaurant Heyligenstaedt statt.

NETZWERK

FrauenWirtschaftsForum 2026: Was Sport und Unternehmertum verbindet

Klare Ziele, Disziplin und mentale Stärke: Darum dreht sich alles beim FrauenWirtschaftsForum, das der Arbeitskreis Unternehmerinnen am 3. November 2026 im Hotel und Restaurant Heyligenstaedt in Gießen veranstaltet – in bewährter Form und mit besonderen Höhepunkten.

AUS DER IHK

Was verbindet eine erfolgreiche Sportkarriere mit erfolgreicher Unternehmensführung? Beide erfordern klare Ziele, Disziplin und Durchhaltevermögen – ebenso wie die Fähigkeit, auch unter Druck leistungsfähig zu bleiben. Diesen Parallelen widmet sich das FrauenWirtschaftsForum am 3. November 2026 im Hotel und Restaurant Heyligenstaedt in Gießen.

Unter dem Motto „Zwischen Balance, Druck und Höchstleistung“ spricht Aline Rotter-Focken in ihrer Keynote „Wille schlägt Talent“ über die Bedeutung mentaler Stärke und konsequenter Zielverfolgung im Sport. Die Ringerin ist die erste deutsche Olympiasiegerin in dieser Disziplin.

„Unstoppable“ – die Kraft der Selbstwirksamkeit

Julia Neuen, Multigründerin und Expertin für Female Empowerment und Frauengesundheit, referiert über „Unstoppable – die Kraft der Selbstwirksamkeit“. Als Führungspersönlichkeit setzt sie sich für die Förderung von Frauen in der Arbeitswelt ein und zeigt auf, wie Selbstwirksamkeit berufliche Entwicklung und unternehmerisches Handeln stärken kann.

Durch den Tag führt die Schauspielerin und Poetry-Slammerin Dominique Macri. Ein „World Café“, ein hochkarätig besetztes Panel und vielfältige Möglichkeiten zum Netzwerken bieten Raum für Austausch und neue Impulse.

Jetzt anmelden:
Das FrauenWirtschaftsForum in
Gießen steht wieder an.

Datum: 3. November 2026
Zeit: 9:00–17:00 Uhr
Ort: Hotel und Restaurant
Heyligenstaedt Gießen

Weitere Informationen
und Anmeldung:



Die Veranstaltung richtet sich an alle Frauen, die ihre persönlichen Stärken gezielt einsetzen und berufliche Herausforderungen souverän bewältigen möchten.



Andrea Bette
06031/609-2500
andrea.bette@
giessen-friedberg.ihk.de



IHK gratuliert

**25-jähriges Arbeitsjubiläum**

Johannes Schäfer GmbH & Co. KG,
Hungen

Waldemar Badziura 01.10.2026

KAMAX GmbH & Co. KG, Homberg

Uwe Merschrod 01.10.2026

Uwe Breves 29.10.2026

Schütz Dental GmbH, Rosbach

Gregor Kaluza 08.10.2026

30-jähriges Arbeitsjubiläum

Hürner Luft- und Umwelttechnik
GmbH, Mück-Atzenhain

Martina Britz 01.10.2026

40-jähriges Arbeitsjubiläum

KAMAX Automotive GmbH, Hom-
berg

Stefan Schouler 01.01.2026

Herzlichen Glückwunsch!

ANZEIGE

Ihre Werbemöglichkeiten im IHK Wirtschaftsmagazin

Wir beraten Sie gern!

anzeigenverkauf@mdv-online.de

Tel.: 0641/3003 – 214/ - 223/ - 101

ANZEIGE

**Tickets
gibt's unter
kreativ-welt.de**

**Sei
dabei!**

Kreativ Welt

29.10.–01.11.2026

Messe Offenbach

Rund 150 Ausstellende und
über 70 Workshops rund
um Basteln, Handarbeit, Deko,
Schmuck, Mode und Backen

Jetzt Tickets
sichern!

Medienpartner:

Frankfurter
Neue Presse

Frankfurter Rundschau

OFFENBACH-POST

Hanauer Anzeiger

Gießener Allgemeine

Wetterauer Zeitung

HNA

**Offenbach
am Main**
OF

Wirtschaftsförderung

Auf der Gründungsmesse Mittelhessen in Gießen können Gründerinnen und Gründer am 21. November 2026 ihre Geschäftsideen vor Publikum präsentieren.



Foto: Lademann Media

GRÜNDUNGSMESSE MITTELHESSEN

Als Start-up die eigene Idee präsentieren und durchstarten

Am 21. November 2026 werden die Gießener Hessenhallen wieder zum Innovationsschaufenster der Region. Die Gründungsmesse Mittelhessen bietet Start-ups, Gründern und Nachfolgeinteressierten eine Plattform – Beratungsangebot inklusive.

Die Gründungsmesse Mittelhessen geht in die nächste Runde: Am Samstag, 21. November 2026, verwandeln sich die Gießener Hessenhallen erneut in das größte Innovationsschaufenster und Gründer-Netzwerktreffen der Region. Als Event für Start-ups, Gründer sowie Nachfolgeinteressierte setzt die Messe auf geballtes Know-how, Gründungsgeschichten, ein breites Beratungsangebot und Möglichkeiten zum Netzwerken.

Informationen für alle Gründungsphasen

Neben dem Beratungsangebot an den Ständen erwartet die Besucher den gan-

zen Tag über ein Vortragsprogramm rund um die Themen Gründen und Selbstständigkeit. Auf dem Podium geht es unter anderem um Unternehmensnachfolge und soziales Unternehmertum sowie um die ersten Schritte in die Selbstständigkeit und die Erstellung eines Businessplans.

Die Industrie- und Handelskammern stellen die Plattform „Nexxt Change“ vor, die nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammenbringt. Praxisnahe Gesprächsrunden und Beispiele informieren über alle Phasen einer erfolgreichen Gründung. Zudem gibt es einen Sonderbereich „KI für Start-ups“.

„Pitch Battle“ als Höhepunkt

Den Abschluss des Messtags bildet das „Pitch Battle“. In einer Mischung aus Poetry-Slam und klassischen Unternehmenspräsentationen, sogenannten „Pitches“, treten Gründer gegeneinander an, um das Publikum von ihren Geschäftsideen zu überzeugen. Für die Teilnehmer gibt es dabei Preisgelder zu gewinnen. Moderiert von Stefan Dörsing, bietet das Format die Möglichkeit, maximale Aufmerksamkeit für die eigene Unternehmensidee zu gewinnen.

Kostenfreier Messebesuch

Die vom Technologie- und Innovationszentrum Gießen (TIG) ausgerichtete Messe wird mit EU-Mitteln gefördert. Dadurch ist der Messebesuch kostenfrei. Eine vorherige Anmeldung ist jedoch erforderlich. Hingegen ist eine Standbuchung mit einem Kostenbeitrag verbunden. Aktuell sind laut Organisator noch Standplätze verfügbar. ■

Alle Informationen zur Standbuchung und Ticket-Registrierung unter:

www.gruendungsmesse-mittelhessen.de



Michael Mutz
06031/609-2515
michael.mutz@giessen-friedberg.ihk.de

Das Technologie- und Innovationszentrum Gießen (TIG)

Das Technologie- und Innovationszentrum Gießen (TIG) wurde 1999 gegründet. Es konzentriert seine Aktivitäten auf die Förderung des Strukturwandels der Wirtschaft und die Schaffung zukunftsfähiger Arbeitsplätze in Stadt und Landkreis Gießen.

Als Wirtschaftsförderungsgesellschaft unterstützt das TIG die Ansiedlung junger Technologie- und Dienstleistungsunternehmen durch die Vermietung günstiger Büro- und Laborflächen in vier Gebäuden im Gießener Gewerbegebiet Europaviertel. Darüber hinaus bietet es seinen Mietern sowie den Unternehmen der Region ein breites Service-, Beratungs- und Weiterbildungsangebot.

Gesellschafter des TIG sind die Universitätsstadt Gießen, der Landkreis Gießen, die IHK Gießen-Friedberg, die Volksbank Mittelhessen, die Sparkasse Gießen und die Schunk GmbH.

➤ www.tig-gmbh.de

LANDESGARTENSCHAU 2027

„Oberhessen – da muss ich hin“

Vom 22. April bis zum 3. Oktober 2027 wird Oberhessen zur Bühne für die Landesgartenschau. Elf Kommunen aus den Landkreisen Wetterau und Vogelsberg laden zu mehr als 1.500 Veranstaltungen ein – interessant auch für Bus- und Gruppenreisen.

AUS OBERHESSEN

Oberhessen gilt als unentdeckt und bezaubernd zugleich. Im kommenden Jahr wird die Region zum Schauplatz der interkommunalen Landesgartenschau Oberhessen. Elf Kommunen mit insgesamt 88 Ortsteilen aus den Landkreisen Wetterau und Vogelsberg feiern dann gemeinsam ein großes Garten- und Kulturfest. Geprägt wird die Region unter anderem durch die Vulkanlandschaft des Vogelsbergs. Er gilt als größtes zusammenhängendes Vulkangebiet Mitteleuropas. Wasser, Natur, Kultur und Geschichte machen Oberhessen zu einem vielseitigen Reiseziel, das im Zuge der Landesgartenschau neu vermarktet und entdeckt werden kann.



▲ Blick vom Bilstein am Hoherodskopf auf eine einzigartige Landschaft.

Zwei Hauptgelände, ein Ticket

Die beiden Hauptgelände der Landesgartenschau befinden sich im historischen Kurpark von Nidda-Bad Salzhausen und im Schlosspark von Gedern. Der Kurpark entstand ab 1826 und zählt zu den ältesten Kurparkanlagen Deutschlands. Der Gederner Schlosspark wurde als englischer Landschaftsgarten angelegt. Zwischen den beiden Geländen pendelt ein Shuttlebus im 45-Minuten-Takt. Die Nutzung ist im Eintrittspreis enthalten.

Blumenschauen und Führungen

Während der 165 Veranstaltungstage stehen mehr als 1.500 Angebote auf dem Programm. In der historischen Trinkkuranlage in Bad Salzhausen gestaltet Christopher Ernst, Deutscher Meister der Floristen 2022, zwölf Blumenschauen. Darüber hinaus gibt es geführte Rundgänge, auch speziell für Senioren und für Kinder sowie zu fachlichen Schwerpunkten. Ergänzt wird das Programm durch gastronomische Gruppenangebote.

Bausteine für mehrtägige Reisen

„Oberhessen ist für viele Reiseveranstalter noch wenig bekannt. 2027 gibt es einen konkreten Anlass, die Region ins Programm zu nehmen“, sagt Matheus Jendrzewski, Ansprechpartner für Bus- und Gruppenreisen. Rund um die beiden Hauptgelände lasse sich ein mehrtägiges Reiseprogramm zusammenstellen. Büdingen lockt etwa mit seiner mittelalterlichen Altstadt und dem Schloss. In Glauburg informiert das Museum Keltenwelt über den berühmten Keltenfürsten. Weitere mögliche Ziele sind das Kloster Konradsdorf und Schotten mit dem Vulkaneum sowie einer Wasser-Ausstel-

lung des Senckenberg-Instituts. Von Schotten aus ist es nicht weit zum Ausflugsziel Hoherodskopf mit Naturpark-Informationszentrum und Kletterwald oder zum Niddastausee.

Weitere Informationen:

➤ www.lgs-oberhessen.de



Christian Thiel
06031/609-2020
christian.thiel@giessen-friedberg.ihk.de



ANZEIGE

Andre-Michels.de

STAHLHALLEN

Kompetenz + Rat

02651. 96 200



Fotos: Petra A. Zielinski/IHK GI-FB

➤ Persönliche Beratung wird in der Buchhandlung Bindernagel großgeschrieben.

EINZELHANDEL

Was tun im Zeitalter von Konsumkrise und Online-Shops?

Die Firmeninsolvenzen in Deutschland haben einen Höchststand erreicht. Besonders davon betroffen: der Einzelhandel. Bis zum Jahresende prognostiziert der Deutsche Handelsverband einen Rückgang auf 296.600 stationäre Geschäfte, das sind rund 70.000 weniger als noch vor zehn Jahren.

VON PETRA A. ZIELINSKI

Die Leerstandsquote in deutschen Innenstädten ist im August dieses Jahres auf durchschnittlich 15 Prozent angestiegen. Dabei betreffen die Schließungen kleine wie große Betriebe, Traditionsgeschäfte wie Handelsketten. Durch diese dramatische Zunahme der Leerstände verlieren Innenstädte nicht nur ihren Charme, auch die Vielfalt des stationären Handels geht schrittweise verloren.

Schuld ist neben einer zunehmenden allgemeinen Kaufzurückhaltung bei nicht lebensnotwendigen Konsumgütern wie Bekleidung, Büchern, Möbeln oder Unterhaltungselektronik vor allem der Online-Handel, der nicht zuletzt durch Corona erheblich zugenommen hat. Gestiegene Energiekosten, höhere Mieten und die Inflation tragen dazu bei, dass die Gewinnmargen bei Einzelhändlern weiter sinken. Auch Unternehmen aus dem Bezirk der IHK Gießen-Friedberg sind davon betrof-

fen. Wir haben mit zwei Vertretern gesprochen.

Schuh Bach:

Komfort-, Gesundheits- und Trendschuhe

Nach fast 30 Jahren haben Ute und Stefan Bach im Juni dieses Jahres ihr gleichnamiges Schuhgeschäft in der Friedberger Kaiserstraße für immer geschlossen. Ihre 1982 eröffnete Dependance in der Weiseler Straße in Butzbach hingegen bleibt weiter geöffnet. „Der Entschluss ist uns nicht

leichtgefallen“, erklärt Stefan Bach, habe sich aber aus finanzieller Sicht nicht vermeiden lassen. „Der Kundenschwund war eine schleichende Entwicklung, die durch Corona weiter beschleunigt wurde.“ Unter anderem habe sich der Aufbau eines Internetverkaufs nicht einfach aus dem Stegreif realisieren lassen.

Als Hauptursache nennt Bach, der das Geschäft 2008 von seinen Eltern übernommen hat, Internetanbieter wie Zalando. „Wir müssen mit Geschäften konkurrieren, die rund um die Uhr geöffnet haben“, bedauert er. Er beobachtet aber auch eine sich abzeichnende Kaufzurückhaltung wegen der Energiekrise. Nun sucht er Nachmieter für das leerstehende Geschäft in Friedberg, das in Familienbesitz ist.

Die Lage ist sehr wichtig

Im Gegensatz dazu müssen die Bachs für ihr Schuhgeschäft in der Butzbacher Altstadt Miete zahlen. Dennoch sind sie zufrieden: „Hier stimmen die Umsätze.“ Zum einen sei die Lage unweit des belebten



Wir müssen mit Geschäften konkurrieren, die rund um die Uhr geöffnet haben.“

Stefan Bach,
Geschäftsführer Schuh Bach

Marktplatzes besser, zum anderen wüsste die Kundschaft die „kleine, feine Auswahl“ und die persönliche Beratung zu schätzen. „Viele unserer Kunden kaufen seit Jahren ihre Schuhe bei uns.“

„Liebe Deine Füße wie Dich selbst“

Als Stefan Bachs Eltern in den 1960er-Jahren das Unternehmen gründeten, setzten sie mit „Quick Schuh“ auf das Niedrigpreis-Segment. Da sich dieses auf Dauer als reklamationslastig herausstellte, schlug er selbst einen anderen Weg ein. „Parallel zu unserem neuen Motto ‚Liebe Deine

Füße wie Dich selbst‘, haben wir unser Angebot auf Marken- und Komfortschuhe umgestellt.“ Eine Umstellung, die sich gelohnt habe. „Vor Corona konnten wir durch die Konzeptänderung eine Umsatzsteigerung von 30 Prozent erreichen“, betont der Geschäftsführer. Durch Corona habe man dann eine Viertel Million Umsatz verloren.

In Butzbach finden Kunden neben Marken wie Rieker, Gabor, Remonte, Tamaris und Sketchers auch Leguano Barfußschuhe und Laufschuhe von Brooks. Darüber hinaus habe man sich auf Schuhweiten bis hin zur Komfortweite M für kräf- ►



➤ Stefan Bach verkauft nicht nur Trend-, sondern auch Komfort- und Gesundheitsschuhe.



Die Zukunft von Buchhandlungen liegt in dem Wunsch nach Nicht-Digitalem. Das Bedürfnis, sich mit Menschen über Literatur auszutauschen und nicht nur Vorschlägen von Algorithmen zu vertrauen, ist groß.“

Friederike Herrmann,
Buchhandlung Bindernagel

tige oder zu Schwellung neigende Füße spezialisiert. „Rund 3.000 Schuhe sind bei uns in Butzbach erhältlich“, erzählt Bach. Während der Chef im Hintergrund arbeitet, sind seine Frau Ute sowie zwei weitere Mitarbeiter für die Kunden da. Um auf sich aufmerksam zu machen, ist das Schuhgeschäft auch auf Plattformen wie Facebook und Instagram präsent.

Buchhandlung Bindernagel: seit fast 200 Jahren in Familienbesitz

„Im Buchhandel haben wir den Vorteil, dass Bücher preisgebunden sind. Jeder, der mit Büchern handelt, ist an den von den Verlagen vorgeschriebenen Verkaufspreis gebunden. Jedoch kann man selbst

mit einem eigenen Online-Shop gegen Anbieter wie Amazon nicht viel ausrichten“, bestätigt auch Friederike Herrmann, Geschäftsführerin der Buchhandlung Bindernagel. Ihre Filiale in Butzbach musste die Buchhändlerin am 18. Juli dieses Jahres schließen. Ein weiterer Grund für die Schließung war der Mangel an Laufkundschaft. „Unser Standort in der Wetzlarer Straße 25 hat sich ungünstig entwickelt. Auch hat die lange Sperrung des nahegelegenen Parkdecks zu Umsatzeinbußen geführt, nach Ende der Baumaßnahmen gab es kaum Erholung.“ Wie auch Stefan Bach ist sie auf der Suche nach einem Nachmieter für das 280 Quadratmeter große Geschäft, das zur Hälfte ihr gehört.

In Friedberg auf der Kaiserstraße 72 hingegen laufe es gut für die Traditionsbuchhandlung, die 1834 von Carl Christian Bindernagel gegründet wurde. Als alleinige Inhaberin leitet Friederike Herrmann seit 2016 das Geschäft. Unterstützt wird sie dabei von 15 Mitarbeitern – darunter zwei Auszubildende – und seit vergangenem Jahr von ihrer Tochter Lea. „Zwei unserer Butzbacher Mitarbeiterinnen sind zu uns nach Friedberg gekommen, ebenso wie der Butzbacher Azubi“, sagt die Buchhändlerin.

Verändertes Freizeitverhalten: Es wird weniger gelesen

„Unser Standort in Friedberg ist gut“, betont Friederike Herrmann. „Neben der Laufkundschaft haben wir etwa 70 Prozent Stammkunden. In unserem Team haben wir für jede Sparte Spezialisten und wir tauschen uns untereinander über gelesene Bücher aus“, erklärt sie. So ist Lea Herrmann beispielsweise zuständig für Fantasy-Literatur. Neben Belletristik, Sach- und Kinderbüchern verkaufen Friederike Herrmann und ihr Team auch Reiseliteratur, Mangas und Ratgeber. Doch kostet es viel Energie, das rund 300 Quadratmeter große, auf zwei Etagen verteilte Geschäft



Im Gegensatz zum Standort in Friedberg bleibt Schuhbach in Butzbach mit einem Geschäft vertreten.



Buchtipps von Friederike Herrmann:

„Troja, später Nachmittag“ von Gregor Sander
Der Roman begleitet den Archäologen Heinrich Schliemann (1822–1890) von seiner Kindheit in Ankershagen (Mecklenburg) über seine Weltreisen als Kaufmann bis hin zur Entdeckung Trojas.

Die sechste und siebte Generation der Buchhandlung Bindernagel: Friederike (l.) und Lea Herrmann.

am Laufen zu halten. Die Corona-Pandemie war ein massiver Einschnitt: „In den ersten Monaten boomte das Buch, dann haben viele Leute das Streamen für sich entdeckt“, erinnert sie sich. „Das Freizeitverhalten hat sich dauerhaft verändert, es wird weniger gelesen.“

Im Wunsch nach Nicht-Digitalem liegt die Zukunft der Buchhandlungen

„Die Zukunft von Buchhandlungen liegt in dem Wunsch nach Nicht-Digitalem. Das Bedürfnis, sich mit Menschen über Literatur auszutauschen und nicht nur Vorschlägen von Algorithmen zu vertrauen, ist

groß“, ist sich Friederike Herrmann sicher. Neben Literatur mit besonders schönen Einbänden bietet sie in ihrem Geschäft auch Geschenke rund ums Buch an. Hierzu gehören unter anderem Kalender, Notizbücher und „Book Nooks“ – Miniaturdioramen, die in der Regel ihren Platz zwischen Büchern im Regal finden und sich immer größerer Beliebtheit erfreuen. Um das Lesefieber zu entfachen, lädt die Buchhändlerin mit der Lesereihe „Friedberg lässt lesen“ in Zusammenarbeit mit der Stadt Friedberg, der Otag und der Sparkasse Oberhessen zu Lesungen in ihr Geschäft ein. So wird beispielsweise Julia Wolf mit ihrem Erzählband „Du, hier“ am 21. Oktober zu Gast sein.

Wenn es nach Friederike Herrmann ginge, würde es die Buchhandlung Bindernagel in Friedberg noch lange geben, „die 200 Jahre wollen wir schon feiern!“ Dass es in Butzbach nun keine Buchhandlung mehr gibt, bedauert sie. „Es wäre schön, wenn dort jemand den Mut fände, eine neue zu eröffnen.“

ANZEIGE

Stelle noch offen?

Jetzt sichtbar werden. Jetzt besetzen.

Maximale Reichweite:

Print kombiniert mit zwei starken Jobportalen und zusätzlichem Social-Media-Boost.

Aktive Bergergewinnung:

Social-Media-Recruiting-Kampagnen mit qualifizierten Bewerber-Leads zur direkten Kontaktaufnahme.

Gezielte Ansprache:

JobBlitz spielt Ihre Anzeige automatisch dort aus, wo Ihre Zielgruppe aktiv ist – u. a. Social Media, LinkedIn, kleinanzeigen.de und E-Mail-Portale wie GMX.

Dein neuer Arbeitsplatz?



Ich berate Sie gerne!

Sarah Aßmann

0641 73003-321 sarah-denise.assmann@mdv-online.de



Fotos: Tobias Bunk/IHK GI-FB

- Attraktive Innenstädte fördern auch den lokalen Einzelhandel. Ein Beispiel für die Aufwertung eines Platzes ist die Stadtkirche in Friedberg. Neben einem Tastmodell des Gotteshauses laden Sitzgelegenheiten zum Verweilen ein.

STATIONÄRER EINZELHANDEL

„Die Innenstadt muss attraktiv sein“

Jochen Ruths ist Mitinhaber des Modehauses Ruths in Friedberg und Bad Nauheim, Vizepräsident der IHK Gießen-Friedberg sowie Präsident des Handelsverbands Hessen. Im Gespräch erklärt er, warum der stationäre Einzelhandel unter Kaufzurückhaltung und steigenden Kosten leidet – und was Innenstädte jetzt brauchen.

Herr Ruths, wie beurteilen Sie die aktuelle Lage im Einzelhandel?

Die Lage ist nach wie vor schwierig. Beim privaten Konsum war Deutschland zuletzt im europäischen Vergleich Schlusslicht. Die Menschen halten sich mit Ausgaben zurück. Es trifft besonders den Nicht-Lebensmittelbereich, der bereits seit Längerem kränkelt. Der Lebensmittelhandel hat während der Corona-Krise zunächst noch profitiert, gerade durch seine Randsortimente. Aber auch der Lebensmittel-Einzelhandel ist heute kein Selbstläufer mehr. Neben der deutlichen Kaufzurückhaltung erschweren steigende Energie- und Personalkosten die Lage.



Foto: Andreas Bender

Jochen Ruths

Wie können Händler auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren?

Es gibt verschiedene Ansätze. 24/7-Formate sind ein Beispiel dafür, wie man auf veränderte Einkaufsgewohnheiten reagieren kann. Auch Terminvereinbarungen für Beratungen, sogenannte On-Demand-Angebote, könnten künftig an Bedeutung gewinnen.

Was kann der stationäre Einzelhandel dem Online-Handel entgegensetzen?

Das Einkaufserlebnis ist unsere Chance. Wenn ich in ein Geschäft gehe, kann ich Menschen treffen, Ware anfassen und mich beraten lassen. Im Textilbereich ist es beispielsweise entscheidend, ob ein



Kleidungsstück passt und wie es sich anfühlt. Bei einem Küchenmesser möchte ich wissen, wie es in der Hand liegt. Diese Erfahrung kann der Online-Handel nicht vollständig ersetzen.

Das Internet hat dagegen den Vorteil der ständigen Verfügbarkeit.

Das ist richtig. Gerade am Wochenende wird besonders viel online eingekauft. Gleichzeitig dürfen die Geschäfte sonntags nicht öffnen. Der verkaufsoffene Sonntag kann ein Mittel für mehr Umsatz im stationären Einzelhandel sein. Wir setzen uns daher für eine einfachere Umsetzung ein und fordern hierfür eine pragmatischere Lösung, als es die bisherige Beantragung hergibt. Dafür brauchen wir Rückenwind von der Bundesregierung.

Kann das Erlebnis auch Teil des Einkaufes werden?

Ja, mit Sicherheit. Zum Beispiel kann eine schöne Kaffeebar mit einer guten Siebträgermaschine ein zusätzlicher Anziehungspunkt sein. Das würde auch die lokale Gastronomie nicht beeinträchtigen. Denn zum einen unterscheiden sich die Öffnungszeiten. Zum anderen geht es immer darum, die Stadt insgesamt attraktiv zu machen.

Was kann Innenstädten denn mehr Frequenz bringen?

Eine Stadt braucht Akteure, die ihre Plätze und Straßen bespielen. Die Innenstadt muss sauber, gepflegt und attraktiv sein. Sie braucht schöne Ecken, Sitzgelegenheiten, Gastronomie und Aufenthaltsqualität. Manchmal machen bereits vergleichsweise kleine Maßnahmen den Unterschied. Seit zum Beispiel in Friedberg auf dem Platz vor der Stadtkirche ein Tastmodell des Gotteshauses steht, wurde dieser Ort massiv aufgewertet.

Wie spüren Einzelhändler den gestiegenen Mindestlohn?

Der hohe Mindestlohn stellt insbesondere Geschäfte im ländlichen Raum vor massive Heraus-

forderungen. Der Handel ist nun mal personalintensiv. Wenn die Kosten steigen, die Umsätze aber nicht entsprechend zulegen, gerät die Wirtschaftlichkeit schnell unter Druck.

Ist die Nähe zum Ballungsraum Frankfurt eher ein Problem oder eine Chance?

Aus meiner Sicht ist sie eher ein Vorteil. Viele Menschen aus der Region fühlen sich von den riesigen Sortimenten großer Frankfurter Einkaufszentren überfordert. Dann kommen sie zu uns, weil sie eine kuratierte Auswahl, persönliche Beratung und Orientierung suchen.

Was stimmt Sie trotz der schwierigen Lage optimistisch?

Die Menschen schätzen beim Einkaufen weiterhin den persönlichen Kontakt und die Beratung. Darauf können wir aufbauen und mit positiver Innenstadtentwicklung dazu beitragen, dass die Städte und Gemeinden in der Region attraktiv für Ausflüge und Einkaufen bleiben.

Die Fragen stellte Tobias Bunk.



Persönliche Beratung und eine kuratierte Auswahl sieht der Präsident des Handelsverbands Hessen Jochen Ruths als große Vorzüge des stationären Einzelhandels. Hier ein Blick in sein Modehaus in Friedberg.

ANZEIGE

Mitarbeiter nachhaltig stärken

Sie möchten die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter fördern und ein betriebliches Gesundheitsmanagement etablieren? Unser Kompetenzteam ist jederzeit gerne für Sie da und unterstützt Sie bei der Umsetzung.

Jetzt Ansprechpartner finden!
www.ikk-jobaktiv.de

IKK Südwest | **JOBaktiv**
Gesund arbeiten



Ralf Sommerkorn (l.) und Gunter Schlegel haben ihr Hobby zum Beruf gemacht.

UPTODATE FACHBUCHHANDLUNG GMBH

„Politik, Geschichte und Bücher über die Baustellen dieser Welt“

Viel Beratung auf kleiner Fläche bietet die Uptodate Fachbuchhandlung GmbH im Gießener Südviertel. 1991 von Gunter Schlegel und Ralf Sommerkorn gegründet, steht das Geschäft nicht nur für literarische Vielfalt, sondern auch für Kontinuität im Einzelhandel.

VON PETRA A. ZIELINSKI

„Von zehn Buchhandlungen in Gießen sind noch vier übriggeblieben“, weiß Gunter Schlegel. Zusammen mit Ralf Sommerkorn hat er vor nunmehr 35 Jahren die Uptodate Fachbuchhandlung in der Gießener Bahnhofstraße gegründet. Kennengelernt haben sich die beiden Buchhändler während ihrer Tätigkeit in der Ferber'schen

Buchhandlung. Der gemeinsame Wunsch nach Veränderung führte zur Gründung einer eigenen Buchhandlung mit dem Schwerpunkt EDV und Informatik.

Umzug ins beschauliche Südviertel

Der erste Buchladen in der Gießener Bahnhofstraße wurde bald zu klein und so erfolgte nicht nur ein Umzug in die Gießener Schulstraße, sondern auch eine Abkehr

von der Computerliteratur. „Die Dotcom-Blase im Jahr 2000 hat das Interesse an diesem Thema stark beeinträchtigt“, erklärt Gunter Schlegel. Deutschlandweit habe es damals vier Buchhandlungen mit diesem Spezialgebiet gegeben, die – mit Ausnahme von Uptodate – heute nicht mehr existieren würden.

Nachdem sich das einst von hochwertigen Einzelhandelsgeschäften geprägte

Umfeld in der Innenstadt immer mehr veränderte, entschlossen sich die beiden Geschäftsführer vor 16 Jahren zu einem erneuten Umzug. „Aus der Stadt raus in die Wilsonstraße/Ecke Liebigstraße im beschaulichen Südviertel zu ziehen, war genau die richtige Entscheidung“, sind sich die Buchhändler heute einig. „Durch eine komplette Umstellung auf das Boulevard-Sortiment haben wir uns neu erfunden.“ Dabei ist Uptodate nicht nur auf aktuelle Belletristik, sondern auch auf klassische Literatur wie Goethe, Kafka oder Hesse spezialisiert.

90 Prozent Stammkunden

Auf einer Fläche von 80 Quadratmetern findet man heute neben Belletristik auch Kinderbücher, Ratgeber, Hobby- und Freizeitliteratur – eben von allem etwas oder wie Gunter Schlegel es formuliert: „Politik, Geschichte und Bücher über die Baustellen dieser Welt.“ Im Unterschied zur Innenstadt bestehe die Kundschaft zu 90 Prozent aus Stammkunden. „Viele von ihnen begrüßen wir mit Namen.“ Aus diesem Grund wissen die beiden Geschäftsführer auch genau, welche Bücher ihre Kunden lesen möchten, und können sie auf Neuerscheinungen ihres jeweiligen Interessensgebietes hinweisen. „Wir führen natürlich die Bücher der Bestsellerliste, passen darüber hinaus aber die Literatur an die Bedürfnisse unserer Kunden an.“



Fotos: Petra A. Zielinski/IHK Gi-FB

➤ Mehr als eine Buchhandlung – Uptodate ist ein sozialer Treffpunkt im Gießener Südviertel.



Man geht davon aus, dass Menschen, die gerne lesen, in ihrem Leben 6.000 bis 8.000 Bücher lesen. Das sind fast so viele, wie in unserer Buchhandlung stehen.“

Gunter Schlegel, Inhaber der Gießener Buchhandlung Uptodate

Bei einer Anzahl von etwa zwei Millionen lieferbarer Bücher gelte es, Schwerpunkte zu setzen, sagt Gunter Schlegel. Zu den Kunden zählen neben Studenten und deren Eltern, die auf Empfehlung ihrer Sprösslinge kommen, Vertreter aller Altersklassen. „Die Kinder lieben Winnie the Pooh – das Maskottchen, das gleich zweimal vor dem Geschäft zu finden ist“, verrät er. Und: „Die meisten unserer Leser kommen aus dem näheren Umkreis.“ So sei es auch zu erklären, dass sich die Stadtteilbuchhandlung im Laufe der Jahre zu einem sozialen Treffpunkt für Jung und Alt entwickelt habe. Auf Marketing in sozialen Medien verzichten die beiden Geschäftsführer, sie setzen stattdessen auf Mundpropaganda.

9.000 Bücher auf Vorrat

Etwa 9.000 Bücher hat Uptodate aktuell vorrätig. Ergänzt wird das Buchangebot, das sich zum Teil fast bis zur Decke stapelt, durch Geschenkideen, die zum Sortiment passen. Hierzu zählen neben Postkarten und Lesezeichen auch Weine, Säfte, französische Marmeladen, Schokolade oder Kunstdrucke. „Die große Chance des stationären Einzelhandels ist es, nahe am Kunden zu sein“, betont Schlegel. Aus diesem Grund spiele die persönliche und individuelle Beratung bei Uptodate eine wichtige Rolle. „Wir legen großen Wert auf Resonanz, sprich eine emotionale und positive Bindung zu unseren Kunden.“

„Aus Erfahrung wissen wir, dass alle sieben Jahre eine Krise kommt“, erklären Schlegel und Sommerkorn. Die letzte – Corona – habe man gut gemeistert. „Während Corona hatten wir die besten Umsatzzahlen“, unterstreicht Schlegel. Zwei Jahre lang habe man ein „Tür-zu-Tür-Geschäft“ geführt, bei dem die Kunden ihre Bücher an der Ladentür abholen konnten. 2027

rechnen die beiden Einzelhändler mit einer starken Zuspitzung der Teuerungsrate. „Das wird sich auch auf den Buchhandel niederschlagen“, sind sie sicher. Dennoch denken der 70-jährige Gunter Schlegel und der 64-jährige Ralf Sommerkorn nicht ans Aufhören. „Wir haben unser Hobby zum Beruf gemacht und kommen gut zurecht“, sind sie sich einig. Auch der Online-Buchhandel oder große Buchhandlungen würden für Uptodate keine Bedrohung darstellen. „Wir sehen andere Buchhandlungen als Ergänzung, nicht als Konkurrenz“, resümiert Schlegel. ■



Anlässlich der Frankfurter Buchmesse vom 7. bis 11. Oktober 2026 beleuchten wir in dieser Ausgabe besonders den Buchhandel.

Gunter Schlegel gibt drei persönliche Buchtipps:

„Am Anfang war der Knoten“

von Michael S. Karg:

Der Autor beschäftigt sich mit der Geschichte und der Funktion des Knotens – des einzigen wichtigen Werkzeuges der Prähistorie, das sich bis heute in den jedem Haushalt befindet.

„Das unersättliche Selbst – Phänomenologie des Narzissmus“

von Thomas Arnold und Thomas Fuchs:

Ein grundlegendes Buch, das den Narzissmus als Symptom unserer Zeit begreift – tiefgründig, philosophisch und hochaktuell. Die Autoren zeigen, warum die Sucht nach Bestätigung niemals erfüllt werden kann und was das für uns bedeutet.

„Das Ende ist nur ein Anfang“

von T.C. Boyle:

Der Erzählband enthält zwölf kluge wie humorvolle Geschichten, die sich mit den Abgründen und dunklen Seiten der US-amerikanischen Gesellschaft beschäftigen.



Weihnachtsfeiern als Erfolgsfaktor

FOTO: ADOBE STOCK

Gemeinsam feiern, gemeinsam wachsen

Feier muss zum Unternehmen und den Mitarbeitenden passen

Wenn das Geschäftsjahr sich dem Ende zuneigt, beginnt in vielen Unternehmen eine besondere Zeit: die Planung der Weihnachtsfeier. Was früher vor allem als geselliger Jahresausklang galt, hat sich längst zu einem wichtigen Instrument der Unternehmenskultur entwickelt. Denn eine gelungene Weihnachtsfeier kann mehr leisten als gutes Essen und nette Gespräche: Sie schafft Begegnungen, stärkt den Zusammenhalt und gibt Teams die Gelegenheit, gemeinsam Erfolge zu feiern.

Damit aus der Weihnachtsfeier tatsächlich ein positives Erlebnis für alle wird, beginnt die Arbeit frühzeitig. Die Planung sollte nicht erst wenige Wochen vor dem Termin starten. Location, Termin, Budget und Programm wollen rechtzeitig abgestimmt werden – insbesondere dann, wenn viele Mitarbeitende teilnehmen oder externe Dienstleister eingebunden sind. Dabei lohnt es sich, die Belegschaft einzubeziehen. Eine kurze Umfrage zu Wünschen und Interessen kann wertvolle Hinweise liefern: Soll es ein festliches Dinner sein, eine lockere Feier oder vielleicht eine gemeinsame Aktivität? Auch unterschiedliche Bedürfnisse sollten berücksichtigt werden. Nicht jeder Mitarbeitende ist ein Fan von langen Reden oder einem Abend auf der Tanzfläche.

Teambuilding ohne Zwang

Besonders interessant wird die Weihnachtsfeier, wenn sie mit Teambuilding verbunden wird. Gemeinsame Erlebnisse können Mitarbeitende abseits des Arbeitsalltags zusammenbringen und neue Kontakte ermöglichen. Gerade in größeren Unternehmen oder bei Teams, die häufig digital oder an unterschiedlichen Standorten arbeiten, ist das ein wichtiger Vorteil. Dabei muss Teambuilding keineswegs nach klassischem Seminar aussehen. Ein gemeinsames Koch-Event, ein kreativer Workshop, eine Stadtrallye oder ein spielerischer Teamwettbewerb können ebenso funktionieren. Entscheidend ist, dass die Aktivität zum Unternehmen und zu den Menschen passt.

Der Schlüssel liegt in der Freiwilligkeit und in einer angenehmen Atmosphäre. Niemand sollte das Gefühl haben, an einer Pflichtveranstaltung teilzunehmen. Gute Teambuilding-Formate schaffen vielmehr Situationen, in denen Zusammenarbeit ganz selbstverständlich entsteht – und idealerweise auch jede Menge Gesprächsstoff für den anschließenden gemeinsamen Abend.

Gemeinsam auf das Erreichte zurückblicken

Eine Weihnachtsfeier bietet Unternehmen zudem eine hervorragende Gelegenheit, Wertschätzung sichtbar zu machen. Ein kurzer Rückblick auf das vergangene Jahr, besondere Projekte oder gemeinsame Erfolge kann dabei mehr bewirken als manche formelle Mitarbeiterveranstaltung. Wichtig ist, dass die Anerkennung nicht ausschließlich auf individuelle Leistungen ausgerichtet ist. Gerade der Blick auf das, was ein Team gemeinsam erreicht hat, stärkt das Wir-Gefühl. Ein ehrliches Dankeschön der Geschäftsführung kann dabei ein ebenso wichtiger Bestandteil des Abends sein wie das eigentliche Rahmenprogramm.

Gerade in Zeiten von Homeoffice, hybriden Arbeitsmodellen und zunehmender Digitalisierung gewinnt dieser persönliche Austausch an Bedeutung. Wo der spontane Plausch an der Kaffeemaschine seltener geworden ist, können gemeinsame Erlebnisse einen wichtigen Ausgleich schaffen.

Die perfekte Weihnachtsfeier braucht weder ein spektakuläres Budget noch ein minutiös durchgetaktetes Programm. Entscheidend ist, dass die Veranstaltung zu den Mitarbeitenden und zur Unternehmenskultur passt. Am Ende geht es um etwas sehr Einfaches: Menschen sollen gerne dabei sein und mit einem guten Gefühl nach Hause gehen.

NH

Dolce by Wyndham Bad Nauheim: Weihnachten mit Stil und Spaß

FOTOS: DOLCE BY WYNDHAM BAD NAUHEIM

Ein Fest der Sinne – das ist die Adventszeit. So auch im Dolce: Das Vier-Sterne-Hotel kreiert besondere Arrangements für Firmen und deren Teams, um das Jahr angemessen ausklingen zu lassen. Die Weihnachtspauschalen „Klassisch“ oder „Deluxe“ – ab jeweils 25 Personen – bescheren unvergessliche Stunden im stilvollen Ambiente. Im festlich dekorierten Veranstaltungsraum mit Weihnachtsbaum – zum Beispiel Kursaal, Spiegelsaal, Salon oder Wintergarten – erwartet die Belegschaft ein Drei-Gänge-Menü oder ein Buffet mit zwei Hauptgerichten. Die „Deluxe“-Version beinhaltet sogar eine dreistündige Getränkepauschale und Weihnachtsgebäck aus der hoteleigenen Konditorei. Ein Glühwein in den Arkaden oder ein Sekt als Apéritif sind hier ebenfalls inklusive.

Feiern mit hohem Entertainment-Faktor

Gerne unterstützt das Dolce-Team bei der individuellen Planung für kleinere Gruppen oder bei einem gewünschten Rahmenprogramm – egal, ob Musik, Gesang, Tanz, Zauberei oder Show-Einlagen. Ebenfalls zu integrieren: Passende Events im historischen Jugend-

stil-Theater – zum Beispiel die „Internationale OVAG-Weihnachtsrevue“: Vom 4. Dezember 2026 bis 1. Januar 2027 verzaubern täglich 30 Artistinnen und Artisten aus 15 Nationen das Publikum. Die zweieinhalbstündige Show mit Akrobatik, Comedy und Live-Musik wird moderiert von Rebecca Siemoneit-Barum.

Wer auf Adrenalin und Nervenkitzel steht, wählt das Escape-Dinner am 10. Dezember 2026: Bei „Passepartouts Weltreise!“ gilt es, Rätsel zu lösen, bei denen Kreativität, Kombinationsgabe und Teamfähigkeit gefragt sind. All das, während die Gäste ein delikates Drei-Gang-Menü genießen. Diese Kombination aus Dinner und spannender Unterhaltung macht die Weihnachtsfeier zum unvergesslichen Event.

Nach einem solch abwechslungsreichen Abend darf gerne angestoßen werden: Mit einem Drink in der Emotions Bar & Lounge klingt der Abend aus. Ist der Heimweg zu lang, stehen insgesamt 159 Zimmer und Suiten zum Übernachten zur Verfügung. Ein reichhaltiges Frühstücksbuffet am nächsten Morgen sorgt für Stärkung und einen guten Start in den Tag. Wellness-Fans relaxen im Dolce Day Spa mit finnischer Sauna, Bio-Sauna, Dampfbad, Fitness-Bereich und Babor Beauty Salon. Im Schwimmbad mit 8 mal 20 Meter großem Becken können Sportbegeisterte ihre Bahnen ziehen.

Hochmotiviert ins neue Jahr starten? Auch das bietet das Dolce: Interessierte Firmen haben im Januar die Gelegenheit zum Jahres-Kick-off-Meeting, kombiniert mit einem Besuch des „Internationalen OVAG-Varietés“ (11. Januar bis 14. Februar 2027). Das Programm dieser traditionellen Event-Reihe bietet u. a. Artistik, Gesang, Tanz, Jonglage, Kontorsion und Zauberei auf Weltklasse-Niveau.



Dolce by Wyndham Bad Nauheim
Elvis-Presley-Platz 1, 61231 Bad Nauheim
T. 06032/303682
dolcebadnauheim.com/weihnachten

DOLCE
HOTELS AND RESORTS®
BY WYNDHAM
BAD NAUHEIM

Dienstleistungen

INSPECT Prüfservice



Rechtlich sicher! Praktisch stark!

 Leitern und Tritte

 Steigleitern

 Regalanlagen

 Viele weitere Arbeitsmittel



Jetzt Prüfung anfordern



KRAUSE

KRAUSE-Werk GmbH & Co. KG
36304 Alsfeld

pruefservice@krause-systems.de
Tel.: 06631 / 795-344

Arbeitskleidung







Helmershäuser Str. 28
63674 Albstadt-Weiler
Tel. 06047/68161

neue Öffnungszeiten:
Mo.-Fr.: 8.00 - 16.30 h
Sa.: 10.00 - 12.00 h

Bitte aktuellen Katalog anfordern oder www.lovatex.de

Buchhaltung

...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

Dienstleistungen

Energiekonzepte Müller GmbH
Beratungsgesellschaft für Energieeffizienz



Energieberatung vom Experten:

- Geförderte Energieberatung für Wohn- und Gewerbeimmobilien (Hotels, Bürogebäude, Handel, Industrieunternehmen etc.)
- Geförderte Energieaudits (DIN 16247-1) für kleine und mittlere Unternehmen
- Energiekostenoptimierung durch Verbrauchsanalyse
- Fördermittelberatung bei Sanierungsvorhaben (Dachdämmung, Fassadendämmung, Fenstertausch)
- Beratung zum Heizungstausch

Fon: 0641/49900097
kai.mueller-eee@gmx.de
www.BGFEE.de

Dipl.-Ing. (FH) Kai Müller
Eichendorffring 39
35394 Gießen

Papier und Büromaterial

PAPIER HOLLER GmbH

dpd / Hermes / GLS-Paketshop

Papier- und Bürobedarf

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

MARKTPLATZ

Business to Business für die Region des Wirtschaftsmagazins der IHK Gießen-Friedberg

Ihr direkter Kontakt zum Marktplatz: ☎ 0641/3003-101, - 214, - 223, anzeigenverkauf@mdv-online.de

Anzeigenannahmeschluss Ausgabe November 2026: **12. Oktober 2026**

Reinigungstechnik



Beratung, Verkauf und Service



Rein + Wittkowski OHG: Ihr Kärcher Center in Laubach.

KÄRCHER

makes a difference

Kärcher Center R+W
Philipp-Reis-Str. 29 · 35321 Laubach

Tel. 06405-5010460
Fax 06405-5010461

E-Mail info@kaerchercenter-rw.de
www.kaerchercenter-rw.de

ANZEIGE

MARKTPLATZ

Business to Business für die Region des Wirtschaftsmagazins der IHK Gießen-Friedberg

Ihr direkter Kontakt zum Marktplatz: ☎ 0641/3003-101, - 214, - 223, anzeigenverkauf@mdv-online.de

Auf den Sonderseiten MARKTPLATZ Business to Business dauerhaft präsent sein zu einem günstigen Preis.

- **Langfristige Werbung:** Die Laufzeit Ihrer Anzeige umfasst mindestens 6 Ausgaben
- **Rubrikenkopf:** Ist kostenfrei und wird auf Wunsch neu angelegt
- **Format:**

1/3 Seite	1/6 Seite	1/8 Seite	1/12Seite	1/16 Seite
185 x 84 mm quer	90 x 95 mm	90 x 62 mm	90 x 45 mm	90 x 30 mm

■ 11 Ausgaben*:

Grundpreis:	383,53	237,65	217,65	176,47	167,06
Ortspreis:	326,00	202,00	185,00	150,00	142,00

■ 6 Ausgaben*:

Grundpreis:	429,41	265,88	244,71	197,65	188,24
Ortspreis:	365,00	226,00	208,00	168,00	160,00

*je Ausgabe



WIRTSCHAFTSMAGAZIN

der IHK Gießen–Friedberg

Herausgeber

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

Redaktion

Tobias Bunk, Chefredaktion (V.i.S.d.P.),
Telefon: 06031/609-1100
E-Mail: tobias.bunk@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. 4a gültig ab 01.06.2025

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 Trabus
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

Tobias Bunk | IHK Gießen–Friedberg
tobias.bunk@giessen-friedberg.ihk.de

Janis Milde | IHK Gießen–Friedberg
janis.milde@giessen-friedberg.ihk.de

Ann-Kathrin Oberst | IHK Gießen–Friedberg
ann-kathrin.oberst@giessen-friedberg.ihk.de

Gabriele Reinartz | IHK Gießen–Friedberg
gabriele.reinartz@giessen-friedberg.ihk.de

Joris Zielinski | freier Autor
presse@giessen-friedberg.ihk.de

Petra A. Zielinski | IHK Gießen–Friedberg
petra.zielinski@giessen-friedberg.ihk.de

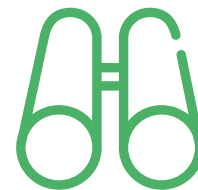
THEMEN-VORSCHAU

Ausbildung

Karriere-Kick bringt Schüler
und Unternehmen zusammen

Vollversammlung

Staatsminister Manfred Pentz gibt Auskunft
über den Stand des Bürokratieabbaus



DER NEUE NEWSLETTER

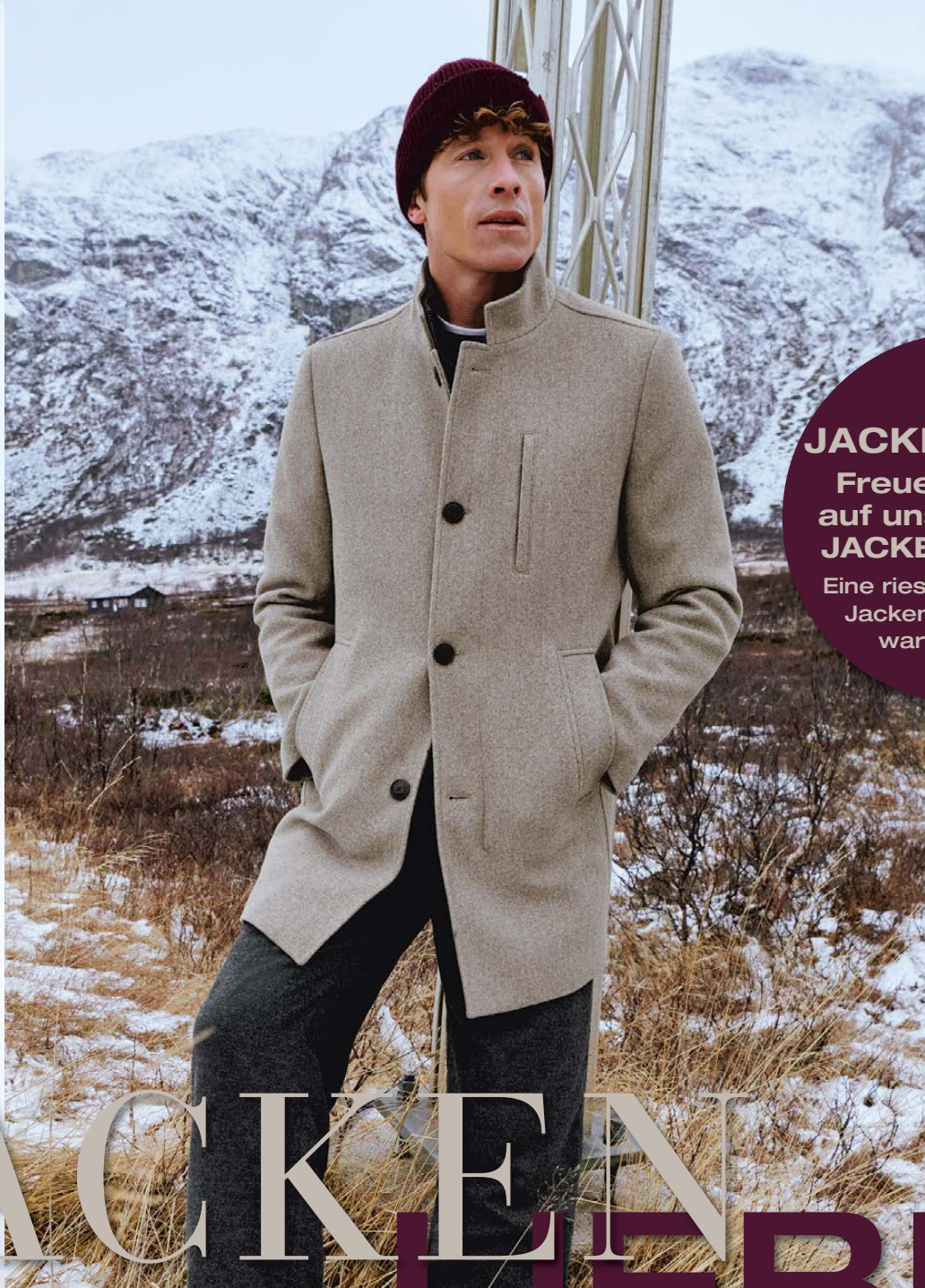
**Besser
informiert sein!**



**Folgen Sie
uns auch auf
LinkedIn!**



MAC
ANGELS
EUREX
BRAX
CINQUE
ALBERTO
CAMBIO
GANG
ONLY
PME
RAPHAELA
HERRLICHER
TONI DRESS
OPUS
SOMEDAY
RAFFAELLO ROSSI



JACKEN.LIEBE.

Freuen Sie sich
auf unsere neuen
JACKENTRENDS!

Eine riesige Auswahl an
Jacken und Mänteln
wartet auf Sie!

JACKEN.LIEBE.

Unsere große Auswahl an Jacken und Mänteln sucht in weitem Umkreis
Ihresgleichen! Entdecken Sie unsere neu eröffnete Männerwelt:
Auf über 1000 qm erwartet Sie eine riesige Auswahl internationaler
Kollektionen - von Business über MENS.PANT. und vielseitiger
Sportswear. Ebenso erwartet Sie eine **hochwertige und
kompetente Auswahl an Damenmode** - von Abendmode über
Business, unsere Exklusivwelt bis hin zu lässigen und coolen
Modern Woman Casual Outfits. Sowie unsere komplett **neu
gestaltete Wäsche und Nachtwäsche-Abteilung** mit Lascana,
Prima Donna, Speidel, Marie Jo, Nina von C., Triumph, Mey,
Schiesser u.v.m..

Wir freuen uns auf Sie!

md

MODE. VIELFALT. GENIESSEN.

MD-APP
WELCOME
20 Euro
Bonus

Unser Dankeschön für SIE!
Melden Sie sich jetzt an und erhalten
Sie zusätzlich einen
20€ Welcome-Bonus
von uns!



Modehaus Müller-Ditschler Büdingen Bahnhofstr. 39 Hanau Rosenstr. 14 www.mueller-ditschler.de

P Büdingen – über 100 Parkplätze direkt am Haus. · Hanau – Cashback Parken. 5 Parkhäuser in 2 Minuten Fußweg.



Exzellent. Auch im Leasing.

Der Sprinter Kastenwagen von Mercedes-Benz.
Exzellenz zahlt sich aus im attraktiven Leasing. Mehr entdecken
in Ihrem Autohaus Neils & Kraft.

AB 497 €/MONAT* LEASEN

Mercedes-Benz



130 YEARS OF
TRANSPORTATION

*Ein freibleibendes Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing Deutschland GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Gewerbekunden für einen Mercedes-Benz Sprinter Kastenwagen BASE Edition 311 CDI Standard. Fahrzeugpreis 32.380,00 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 80.000 km, 48 mtl. Leasingraten à 497,10 €. Der Fahrzeugpreis für Ihr ausgewähltes Finanzprodukt enthält individuelle Kundenvorteile und versteht sich zzgl. lokaler Überführungskosten in Höhe von 750,00 €. Alle Preise zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Stand September 2026. Die mtl. Leasingrate bezieht sich auf das Fahrzeug in Grundausstattung. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattungen. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich.

NEILS & KRAFT

Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart

Vertriebspartner vor Ort: Neils & Kraft GmbH & Co. KG

Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service · Wellersburging 1 · 35396 Gießen

E-Mail: info@neils-und-kraft.de · Tel.: 0641/9530-0

www.mercedes-benz-neils-und-kraft.de