

Wirtschaftsmagazin

www.ihk.de/giessen-friedberg

Mitmachen.
Mitbewegen.
Mitgewinnen.



STAFFELÜBERGABE

Die nächste Generation übernimmt – Nachfolge als Chance

SEITE 6

KONJUNKTURUMFRAGE

Es fehlt auch 2026
an Investitionen

SEITE 22

INNOVATIONEN

„Kerngeschäft optimieren
und Neues erkunden“

SEITE 26

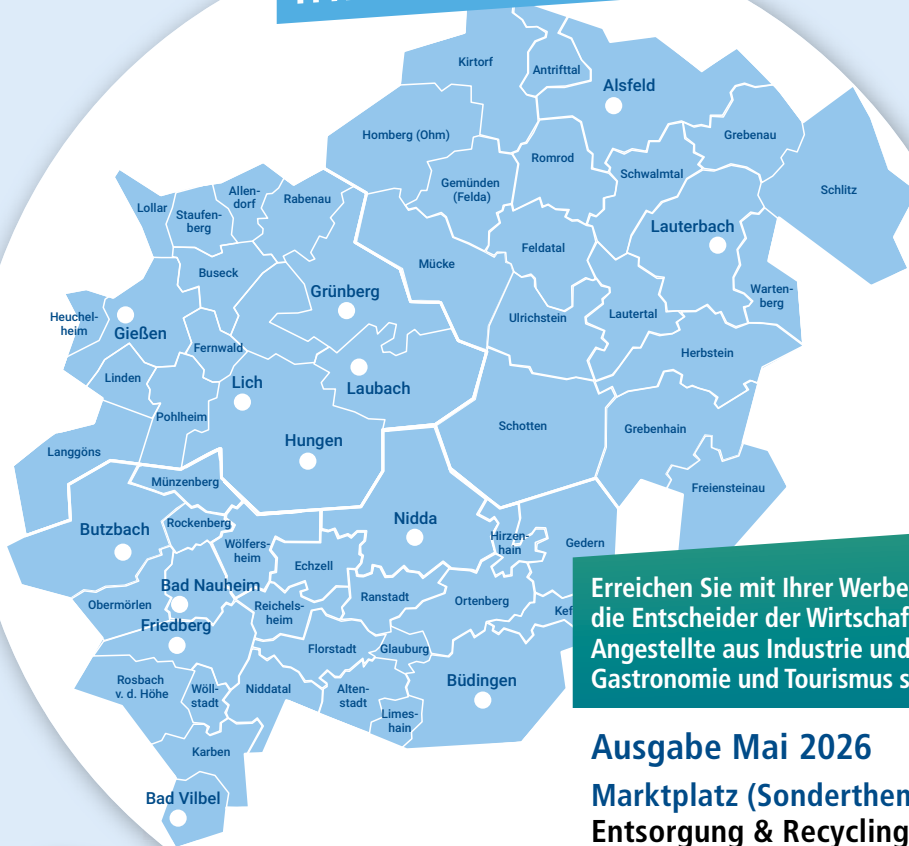
THE WORLD MEETS IN GIESSEN

Austausch und Expertenwissen für
international tätige Unternehmen

SEITE 28

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 Mai 2026

Marktplatz (Sonderthemen/Branchenansprache):

Entsorgung & Recycling/Containerdienste/
Objektreinigung/Logistik-Transport/Verpackung/Energie/
Solar/Nachhaltigkeit/E-Bikes – E-Mobilität

IHK Thema:

Nachhaltige Unternehmen in der Region

Anzeigenschluss: Freitag, 10. April 2026

Erscheinungstermin: Montag, 4. Mai 2026

Anzeigenbeispiele:

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

Weitere Formatgrößen und Preise finden Sie in unseren Mediadaten.

Änderungen der oben genannten Themen bleiben vorbehalten.



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

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

☎ 0641 3003-214/-223/-101

@ anzeigenverkauf@mdv-online.de

Mediadaten und Archiv unter:



Ihr Lebenswerk verdient eine Zukunft

Eine Unternehmensübergabe ist weit mehr als ein Vertrag. Es geht um Vertrauen: in den Nachfolger, in die Zukunft, in verlässliche Partner. Allein im Bezirk der IHK Gießen-Friedberg stehen in den kommenden Jahren zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer vor der vielleicht wichtigsten unternehmerischen Frage überhaupt: Was kommt nach mir? Eine Frage, die viele beschäftigt, aber zu wenige rechtzeitig angehen. Gerade dieser Generationswechsel gehört zu den stillen, aber entscheidenden Herausforderungen unserer Zeit. Höchste Zeit also, laute Antworten zu finden.

Komplexere Vorschriften und ein gestiegenes Absicherungsbedürfnis der Hausbanken machen diesen Schritt heute aufwendiger als noch vor einigen Jahren. Besonders diejenigen, die mit Ideen und Engagement in eine Nachfolge starten, aber kein geerbtes Vermögen mitbringen, brauchen verlässliche Unterstützung. Genau hier kommen Bürgschaften ins Spiel: Sie schließen Finanzierungslücken und öffnen Türen. Für uns bei der Bürgschaftsbank Hessen ist das ein konkreter Beitrag dazu, dass unternehmerischer

Mut eine faire Chance bekommt – und gelebte Praxis. Denn rund die Hälfte unseres Geschäftsvolumens fließt in Unternehmensnachfolgen.

Frühzeitig planen, mutig entscheiden, die richtigen Partner an der Seite wissen: Das ist das Rezept für eine gelungene Nachfolge.

Ihre IHK Gießen-Friedberg und wir als Bürgschaftsbank Hessen stehen bereit. Packen wir es gemeinsam an.



Sven Volkert,
Geschäftsführer,
Bürgschaftsbank Hessen GmbH

Wirtschaftsmagazin

April 2026



26

Innovation ohne Nebenwirkungen: Experte Simon Blake zeigt, wie Unternehmen direkt im Tagesgeschäft Neues entwickeln, Effizienzgewinne als Innovationsbudget nutzen und mit „Elastic Innovation“ aus internen Lösungen marktfähige Produkte machen können.



THEMA DES MONATS

Nachfolge

- 6** Nachfolge-Finanzierung: Was Kreditentscheider sehen wollen
- 8** Nachfolge-Check: Die zehn häufigsten Stolpersteine und wie man sie vermeidet
- 10** Zwei Wege in die Selbstständigkeit im Vergleich
- 11** So unterstützt die IHK in der Nachfolgeberatung
- 12** Ein Netz für die Zukunft: Wie die junge Generation ein Traditionsunternehmen neu knüpft
- 16** Nachfolge im Härte-test: von Ablehnung zu Leidenschaft



6

Ohne passende Finanzierung bleibt jede Unternehmensnachfolge Theorie: Fünf Banken aus der Region verraten, worauf Kreditentscheider wirklich achten, welche Fehler Nachfolger vermeiden sollten – und warum Authentizität und Vorbereitung über die Zusage entscheiden.

Fotos: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB; Adobe Stock: Christoph Leib/Photography für Launchlabs; Titelfoto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB

16

Wie aus anfänglicher Zurückhaltung echte Leidenschaft wurde: Tanja Hengst übernahm den Betrieb des Vaters, als dieser erkrankte. Nun investiert die neue Chefin in die Zukunft des Familienunternehmens in Wölfersheim.

WIRTSCHAFT TRIFFT POLITIK

- 20 Die Wirtschaft steht weiter unter Druck**
Ergebnisse der IHK-Konjunkturmfrage Jahresanfang 2026
- 22 Es fehlt auch 2026 an Investitionen**
Die wirtschaftliche Situation hat sich noch nicht entspannt.

#MITTELPUNKT –
UNSERE VERANSTALTUNGEN

- 24 Seminare, Lehrgänge und Veranstaltungen der IHK Gießen-Friedberg**

SERVICEKOMPASS

- 26 „Kerngeschäft optimieren und Neues erkunden“**
Ein Interview mit dem Innovations-spezialisten Simon Blake

NAMEN UND NACHRICHTEN

- 28 „The World meets in Giessen“**
Vom 8. bis 10. Juni findet die internationale Netzwerkkonferenz statt.
- 28 Wie hoch ist der Mangel an Lkw-Fahrern?**
Eine IHK-Umfrage
- 28 IHK gratuliert**
- 29 Sicherheit von nichtmilitärischen Schießständen**
Dieter Klee ist erneut von der IHK als Sachverständiger bestellt worden.

AMTLICHES

- 30 Prüfungsordnung der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen**
- 37 Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Lagerlogistik/ zum Fachpraktiker für Lagerlogistik**

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:



- 6 Nachfolge-Finanzierung: Was Kreditentscheider sehen wollen
- 8 Nachfolge-Check: Die zehn häufigsten Stolpersteine und wie man sie vermeidet
- 10 Zwei Wege in die Selbstständigkeit im Vergleich
- 11 So unterstützt die IHK in der Nachfolgeberatung
- 12 Ein Netz für die Zukunft: Wie die junge Generation ein Traditionsunternehmen neu knüpft
- 16 Nachfolge im Härte-test: von Ablehnung zu Leidenschaft

BANKEN

Nachfolge-Finanzierung: Was Kreditentscheider sehen wollen

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge sichert Zukunft. Doch ohne solide Finanzierung scheitert selbst der beste Plan. Wir haben bei fünf Finanzinstituten aus dem IHK-Bezirk nachgefragt, worauf es wirklich ankommt.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Ein gesundes Unternehmen, ein motivierter Nachfolger, ein durchdachter Übergangsplan – eigentlich perfekte Voraussetzungen. Dennoch scheitern viele Unternehmensnachfolgen an einer einzigen, aber entscheidenden Frage: Spielt die Bank mit? Denn ohne eine solide Finanzierung bleibt die beste Nachfolgestrategie nur ein Plan auf dem Papier. Der Weg zum Erfolg führt daher unweigerlich über das Büro des Kreditentscheiders. Doch was erwarten die Banken eigentlich von einem potenziellen Unternehmensnachfolger?

Gute Vorbereitung – das Fundament des Erfolgs

Die Experten sind sich einig: Die Basis für jedes erfolgreiche Bankgespräch ist eine transparente und lückenlose Vorbereitung. Neben den Jahresabschlüssen und aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertungen steht vor allem der Businessplan des Nachfolgers im Fokus. Dabei komme es

nicht so sehr auf die Länge an, wie Petra Kalbhenn, Vorstandsmitglied der VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG, betont: „Ein Businessplan muss nicht besonders umfangreich sein – aber er muss realistisch, nachvollziehbar und konsistent sein.“

Es gehe darum, eine klare Strategie zu präsentieren und fundierte Annahmen zu treffen, macht Michael Müller, Vorstandsmitglied der Volksbank Mittelhessen eG, deutlich: „Entscheidend ist eine realisti-

sche Planung: Umsatz- und Ergebnisanahmen müssen marktgerecht, begründet und belastbar sein – eine Wunschliste hilft keinem.“

Dabei schauen die Kreditentscheider laut Tobias Metz, Leiter des Gewerbekundencenters der Sparkasse Laubach-Hungen, nicht nur auf die Zahlen, sondern vor allem darauf, ob der Nachfolger seine betrieblichen Risiken erkennen und benennen kann. Ein Beispiel sei die Frage:



Für uns als Bank steht im ersten Gespräch weniger die perfekte Präsentation im Vordergrund als vielmehr die Frage: Versteht der Nachfolger das Unternehmen und sein Geschäftsmodell wirklich?“

Petra Kalbhenn, Vorstandsmitglied der VR Bank Main-Kinzig-Büdingen

Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB



Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB



Eine solide Vorbereitung und ein frühzeitiger Dialog mit der Bank sind entscheidende Faktoren, um eine Finanzierungszusage nicht zu gefährden.“

Ilona Roth, Direktorin der Sparkasse Gießen

Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB



Authentizität schlägt Perfektion. Wir finanzieren Menschen, nicht nur Zahlen.“

Heiko Laidig, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Laubach-Hungen

„Was passiert, wenn er oder sie als Geschäftsführer plötzlich ausfällt? Gibt es eine Vertretungsregelung? Diese organisatorische Resilienz zeigt mir, dass jemand nicht nur fachlich, sondern auch strategisch denkt“, erläutert Metz.

Letztlich stehe und falle das Vorhaben aber auch mit der Person des Nachfolgers selbst, fasst Kalbhenn zusammen. Wer glaubwürdig vermitteln könne, warum er die richtige Person für die Fortführung des Unternehmens sei, habe im Gespräch mit der Bank bereits einen wichtigen Schritt gemacht: „Am Ende finanzieren wir nicht nur ein Unternehmen, sondern auch eine unternehmerische Persönlichkeit.“

Finanzierungshürden vermeiden

So gut die Vorbereitung auch sein mag, es gibt wiederkehrende Fehler, die eine Finanzierungszusage ernsthaft gefährden können. Ein Stolperstein sei häufig ein nicht marktgerechter Kaufpreis, machen Kalbhenn, Müller und Ilona Roth, Direktorin der Sparkasse Gießen, deutlich. Ein weiterer kritischer Punkt ist laut Müller die Finanzierungsstruktur: „Eine gesunde Struktur braucht Bankdarlehen, Eigenkapital und Verkäuferdarlehen in Balance. Zu wenig Eigenkapital oder eine zu geringe

Verkäuferbeteiligung verlagert das Risiko einseitig auf die Bank – das wirkt sich direkt negativ auf die Kreditentscheidung aus.“ Oft werde auch der unternehmerische Alltag unterschätzt, fachliche Exzellenz allein reiche nicht, warnt Metz: „Der häufigste Stolperstein ist die Unterschätzung des kaufmännischen und administrativen Aufwands. Salopp gesagt: Du kannst der beste Handwerker im Umkreis sein, aber wenn du keine Rechnungen schreibst, wird dein Betrieb es schwer haben.“ Genauso gefährlich seien nicht plausible Planungszahlen, mahnt Jens Ronneburg, Vorstandsmitglied der Volksbank Butzbach: „Problematisch wird es insbesondere dann, wenn nicht klar erkennbar ist, wie sich die geplanten Umsätze und Ergebnisse zusammensetzen.“

Als weiteres Risiko für eine erfolgreiche Finanzierung sieht Roth die zu späte Einbindung der Bank: „Eine solide Vorbereitung und ein frühzeitiger Dialog mit der Bank sind entscheidende Faktoren, um eine Finanzierungszusage nicht zu gefährden.“

Authentizität schlägt Perfektion

Neben einer perfekten Vorbereitung heben die Finanzprofis vor allem zwei Aspekte hervor: Partnerschaftlichkeit und

Authentizität. Ronneburg rät: „Für uns als Bank ist wichtig, dass der Unternehmer persönlich hinter seinem Vorhaben steht und seine Motivation überzeugend darstellen kann. Hilfreich ist außerdem, wenn der Businessplan bereits im Vorfeld beispielsweise von einem Steuerberater oder der IHK gesichtet wurde.“

Ein Hinweis von Kalbhenn ist: „Für uns als Bank steht im ersten Gespräch weniger die perfekte Präsentation im Vordergrund als vielmehr die Frage: Versteht der Nachfolger das Unternehmen und sein Geschäftsmodell wirklich?“ Und Heiko Laidig, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Laubach-Hungen, gibt angehenden Nachfolgern mit auf den Weg: „Kommen Sie mit einer klaren Vorstellung davon, wie Sie das Unternehmen weiterentwickeln wollen – aber auch mit Ehrlichkeit über das, was Sie noch nicht können oder wissen. Authentizität schlägt Perfektion. Wir finanzieren Menschen, nicht nur Zahlen.“ ■



Vitalis Kifel
06031/609-2505
vitalis.kifel@giessen-friedberg.ihk.de

Foto: Ann-Kathrin Oberst/IHK GI-FB



Problematisch wird es insbesondere dann, wenn nicht klar erkennbar ist, wie sich die geplanten Umsätze und Ergebnisse zusammensetzen.“

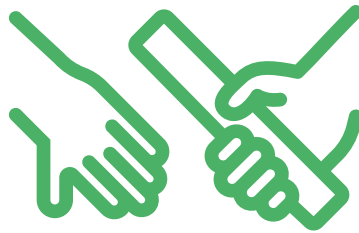
Jens Ronneburg, Vorstandsmitglied der Volksbank Butzbach

Foto: Sebastian Lulay



Entscheidend ist eine realistische Planung: Umsatz- und Ergebnisannahmen müssen marktgerecht, begründet und belastbar sein – eine Wunschliste hilft keinem.“

Michael Müller, Vorstandsmitglied der Volksbank Mittelhessen



ÜBERGABE PLANEN

Nachfolge-Check: Die zehn häufigsten Stolpersteine und wie man sie vermeidet

Das eigene Lebenswerk in die richtigen Hände zu legen, erfordert mehr als nur einen Käufer. Es braucht Weitsicht, Ehrlichkeit und vor allem einen guten Plan.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Jahrzehntelang haben sie ihr Unternehmen mit Leidenschaft und Engagement aufgebaut, es durch Höhen und Tiefen geführt. Und dann steht für viele Unternehmer die letzte große Entscheidung an: die Übergabe ihres Lebenswerks. Damit dieser entscheidende Schritt gelingt und der Betrieb auch unter neuer Führung floriert, bedarf es einer sorgfältigen und vor allem rechtzeitigen Vorbereitung. Die folgende Übersicht zeigt Stolpersteine und Lösungsmöglichkeiten auf dem Weg zu einer gelungenen Nachfolge.

→ 1. Stolperstein:

Der Faktor Zeit wird unterschätzt

Viele Unternehmer schieben das Thema vor sich her. „Dafür ist noch Zeit“, ist ein häufig gehörter Satz in der Beratungspraxis. Doch eine ungeplante Krankheit oder ein Unfall können diesen Plan jäh durchkreuzen. Ein gut strukturierter Nachfolgeprozess dauert in der Regel mehrere Jahre.

→ **Der IHK-Tipp:** Für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe empfiehlt sich ein Planungszeitraum von mindestens fünf Jahren. Ein grober Zeitplan mit klar de-



finierten Meilensteinen hilft, den Prozess zu strukturieren. Es hat sich bewährt, die Nachfolge als das letzte große strategische Projekt der eigenen Unternehmerkarriere zu betrachten.

→ 2. Stolperstein:

Das emotionale Loslassen fällt schwer

Ein Unternehmen ist oft ein Lebenswerk. Die Vorstellung, die Kontrolle abzugeben und nicht mehr die erste Geige zu spielen, ist für viele Unternehmer nur schwer zu ertragen. Das kann zu einem unklaren Übergabeprozess und zu Konflikten mit dem Nachfolger führen.

→ **Der IHK-Tipp:** Ein wesentlicher Teil des Prozesses ist die mentale Vorbereitung auf die Zeit nach dem Unternehmertum. Dazu gehört, eine Perspektive für den Ruhestand zu entwickeln, und zu entscheiden, wie die Verbindung zum Unternehmen

künftig aussehen soll. Hier muss geklärt werden, ob ein kompletter Rückzug oder eine beratende Rolle angestrebt wird.

→ 3. Stolperstein:

Unrealistische Erwartungen in der Familie

Die familieninterne Nachfolge ist der Wunschtraum vieler, weil das Geschaffene so an die nächste Generation weitergegeben werden kann, birgt aber auch enormes Konfliktpotenzial.

→ **Der IHK-Tipp:** Die größte Herausforderung bei der familieninternen Übergabe liegt oft in der Verknüpfung von familiären Beziehungen und unternehmerischen Notwendigkeiten. Ein offener Dialog über die Wünsche und Fähigkeiten aller Beteiligten bildet hier das Fundament. Um Fairness und Zielorientierung zu gewährleisten, kann die Begleitung durch einen externen Moderator entscheidend zum Gelingen beitragen.

→ 4. Stolperstein:

Die schwierige Suche nach dem „Klon“

Wenn keine familiäre Lösung infrage kommt, suchen Alt-Inhaber bei externen

Kandidaten oft unbewusst nach einer jüngeren Version ihrer selbst. Das schränkt die Auswahl unnötig ein und verkennt, dass neue Impulse dem Unternehmen guttun können. Betriebe, die stark vom Chef abhängig sind, sind schwer zu verkaufen.

→ **Der IHK-Tipp:** Ein Schritt zur erfolgreichen externen Nachfolge ist die Ausarbeitung eines klaren Anforderungsprofils anhand essenzieller fachlicher und persönlicher Kompetenzen. Um qualifizierte Kandidaten zu finden, bieten etablierte Netzwerke wie die IHK-Unternehmensbörse „next-change“ eine effektive Unterstützung. Außerdem sollten Prozesse im Unternehmen frühzeitig so unabhängig wie möglich vom Inhaber gestaltet werden.

→ 5. Stolperstein:

Der unrealistische Kaufpreis

Der Wert eines Unternehmens ist selten der, den der Inhaber im Kopf hat. Die emotionale Bindung und die erbrachte Lebensleistung fließen oft in eine überzogene Kaufpreisforderung ein. Für den Nachfolger muss der Preis jedoch finanzierbar sein und auf einer soliden Ertragsprognose basieren.

→ **Der IHK-Tipp:** Grundvoraussetzung für den Verhandlungserfolg ist ein realistischer Kaufpreis. Dieser sollte durch eine professionelle und neutrale Unternehmensbewertung ermittelt werden, die sich an anerkannten, ertragsorientierten Verfahren (zum Beispiel EBIT-Verfahren) ausrichtet. Das schafft Transparenz und Vertrauen bei allen Beteiligten.

→ 6. Stolperstein:

Die Finanzierungslücke des Nachfolgers

Die Finanzierung stellt für viele Nachfolger die größte Hürde dar. Banken sind bei der Kreditvergabe für Übernahmen oft zurückhaltend.

→ **Der IHK-Tipp:** Der Übergeber kann den Prozess unterstützen, zum Beispiel durch ein Verkäuferdarlehen oder eine stufenweise Übertragung. Zudem sollten alle öffentlichen Förderprogramme (zum Beispiel von der KfW-Bank) geprüft werden. Ein solider Businessplan des Nachfolgers ist das A und O der Finanzierung.

→ 7. Stolperstein:

Mangelnde Kommunikation nach innen und außen

Die Nachfolge wird oft wie ein Staatsgeheimnis behandelt. Die Folge: Gerüchte entstehen, Mitarbeiter sind verunsichert, wichtige Kunden und Lieferanten werden nervös. Diese Unsicherheit kann dem Unternehmen ernsthaft schaden.

→ **Der IHK-Tipp:** Um Vertrauen zu sichern und einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, ist eine gezielte Kommunikationsstrategie unerlässlich. Nach der Vertragsunterzeichnung sollten die Belegschaft, zentrale Geschäftspartner und die Bank aktiv und transparent über die neue Situation informiert werden. Dies stärkt die Akzeptanz und festigt die Beziehungen für die Zukunft.



→ 8. Stolperstein:

Rechtliche und steuerliche Aspekte werden vernachlässigt

Schenkungssteuer, Erbrecht, Gesellschaftsverträge, Haftungsfragen – die Nachfolge ist ein juristischer und steuerlicher Hürdenlauf. Wer hier auf Standardverträge vertraut oder Fristen versäumt, riskiert teure Fehler.

→ **Der IHK-Tipp:** Um den gesamten Prozess auf eine rechtlich und steuerlich sichere Basis zu stellen, ist es hilfreich, frühzeitig ein Expertenteam aufzubauen. Eine enge Koordination zwischen Steuerberater, Rechtsanwalt und Notar gewährleistet dabei eine optimale und reibungslose Abwicklung.

→ 9. Stolperstein:

Die unzureichende Einarbeitung und Übergabe

Der Nachfolger bekommt den Schlüssel und der Vorgänger verschwindet. Oder das Gegenteil passiert: Der Alt-Inhaber mischt sich ständig ein. Beide Szenarien sind fatal.

→ **Der IHK-Tipp:** Um dem Nachfolger eine effektive Einarbeitung zu ermöglichen und die Stabilität des Unternehmens zu wahren, ist eine strukturierte Übergabephase von mindestens sechs bis zwölf Monaten empfehlenswert. Dieser Zeitraum erlaubt dem Vorgänger, sich schrittweise aus dem operativen Geschäft auf eine strategische Beraterrolle zurückzuziehen und schließlich die Verantwortung vollständig abzugeben.

→ 10. Stolperstein:

Der Modernisierungstau im Unternehmen

In Erwartung des Ruhestands werden oft notwendige Investitionen in Digitalisierung, Maschinen oder Personalentwicklung aufgeschoben. Der Nachfolger übernimmt in diesem Fall ein Unternehmen mit erheblichem Investitionstau. Das mindert nicht nur den Unternehmenswert, sondern stellt auch eine hohe Anfangshürde dar.

→ **Der IHK-Tipp:** Die unternehmerische Verantwortung endet nicht mit der Entscheidung zum Ausstieg. Vielmehr gilt es, den Betrieb bis zum Tag der Übergabe mit unverminderter Tatkraft und Weitsicht zu leiten. Ein modernes, zukunftsfähiges Unternehmen ist nicht nur mehr wert, es ist auch deutlich attraktiver für potenzielle Nachfolger.

Zu bedenken gilt es bei den vielen Chancen, aber auch den Hürden einer Betriebsübergabe vor allem eines: Die Unternehmensnachfolge ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Eine gute Planung ist der Schlüssel, um das geschaffene Lebenswerk erfolgreich in die nächste Generation zu überführen und die Zukunft des Unternehmens zu sichern. ■



Vitalis Kifel
06031/609-2505
vitalis.kifel@giessen-friedberg.ihk.de

NACHFOLGE ODER NEUGRÜNDUNG?

Zwei Wege in die Selbstständigkeit im Vergleich

Ihr eigener Chef zu sein ist für einige Menschen das ultimative Karriereziel. Doch vor dem Start in die Selbstständigkeit steht eine grundlegende Entscheidung: Soll man ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder mit einer eigenen Idee bei null anfangen?

VON ANN-KATHRIN OBERST

Wer in die Selbstständigkeit starten will, hat verschiedene Möglichkeiten: ein Unternehmen übernehmen oder ein neues Unternehmen gründen. Beide Wege haben Vor- und Nachteile sowie Chancen und Herausforderungen.

Der Weg der Übernahme: auf solidem Fundament aufbauen

Eine Unternehmensnachfolge anzutreten bedeutet, in ein gemachtes Nest zu treten – mit allen Vorzügen und Tücken. Viele etablierte Unternehmen suchen jetzt oder in den nächsten Jahren eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger – auch in der Region der IHK Gießen-Friedberg. Dies stellt eine enorme Chance für Gründungsinteressierte dar.

Eine Nachfolgegründung birgt etliche Vorteile:

- **Etabliertes Geschäftsmodell:** Das Unternehmen hat seine Marktfähigkeit bereits bewiesen. Es gibt einen festen Kundenstamm, funktionierende Prozesse und bewährte Produkte oder Dienstleistungen. Das Risiko des Misserfolgs ist deutlich geringer als bei einer Neugründung.
- **Sofortiger Umsatz:** Vom ersten Tag an wird Umsatz generiert. Die „Durststrecke“, die viele Start-ups durchleben, entfällt oder ist zumindest deutlich kürzer. Das sichert die Liquidität und erleichtert die Planung.
- **Erfahrenes Team:** Man übernimmt eingespielte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die über wertvolles Know-how und interne Kenntnisse des Betriebs

verfügen. Es ist kein Aufbau eines neuen Teams erforderlich.

- **Leichter Zugang zu Finanzierung:** Banken und Finanzierungspartner bewerten die Übernahme eines profitablen Unternehmens oft positiver als eine risikoreiche Neugründung. Die vorhandenen Bilanzen und die Geschäftshistorie schaffen Vertrauen.
- **Bestehende Lieferanten- und Partnernetzwerke:** Die Beziehungen zu Lieferanten, Dienstleistern und anderen Partnern sind bereits etabliert und müssen nicht von Grund auf neu aufgebaut werden.

Zugleich sind mit der Nachfolge auch Herausforderungen verbunden:

- **Hoher Kaufpreis:** Ein gesundes Unternehmen hat seinen Preis. Die Finanzierung des Kaufpreises stellt oft die größte Hürde dar und führt zu einer erheblichen finanziellen Belastung zu Beginn.
- **„Das haben wir schon immer so gemacht“:** Etablierte Strukturen und eine festgefahrene Unternehmenskultur können Innovationen und notwendige Veränderungen erschweren. Der Nachfolger muss oft dicke Bretter bohren, um eigene Ideen umzusetzen.
- **Verborgene Lasten:** Trotz sorgfältiger kaufmännischer Prüfung können Altlasten im Unternehmen schlummern – seien es rechtliche Risiken, technische Mängel oder unzufriedene Kunden.
- **Der Schatten des Vorgängers:** Besonders bei langjährigen Inhabern kann es schwierig sein, aus deren Schatten zu treten und als neue Führungsperson-

lichkeit akzeptiert zu werden – sowohl intern vom Team als auch extern von Kunden und Partnern.

Der Weg der Neugründung: die Freiheit der grünen Wiese

Eine Neugründung ist sicherlich der bekannteste Weg in das Unternehmertum: eine Idee, ein leerer Schreibtisch und der unbedingte Wille, etwas Neues zu schaffen. Dieser Weg verspricht maximale Freiheit, birgt aber auch ein hohes Risiko.

Ein eigenes Unternehmen zu gründen, verspricht vor allem folgende Vorteile:

- **Maximale Gestaltungsfreiheit:** Von der Geschäftsidee über das Logo bis zur Unternehmenskultur – alles kann nach den eigenen Vorstellungen gestaltet werden. Es gibt keine Kompromisse mit der Vergangenheit.
- **Keine Altlasten:** Man startet unbelastet und muss sich nicht mit der Art und Weise eines Vorgängers auseinandersetzen. Entscheidungen und Strukturen sind von Beginn an transparent.
- **Moderne und schlanke Prozesse:** Das Unternehmen kann von Anfang an auf modernste Technologien, agile Methoden und schlanke Prozesse ausgerichtet werden, ohne Rücksicht auf veraltete Systeme nehmen zu müssen.
- **Aufbau einer eigenen Kultur:** Die Gründerin oder der Gründer prägt die Werte und den Geist des Unternehmens von der ersten Minute an und kann ein Team zusammenstellen, das diese Vision teilt.

Eine Neugründung bringt aber auch Herausforderungen mit sich:

- **Hohes Risiko und Unsicherheit:** Viele Neugründungen scheitern in den ersten Jahren. Der Markterfolg ist ungewiss, und es gibt keine Garantie, dass die Geschäftsidee von den Kunden angenommen wird.
- **Der „Kaltstart“:** Alles muss von null aufgebaut werden – Bekanntheit, Kundenstamm, Lieferantennetzwerke und Unternehmensprozesse. Dies erfordert viel Zeit, Energie und Durchhaltevermögen.
- **Schwierigere Finanzierung:** Ohne Sicherheiten und eine nachgewiesene Geschäftshistorie ist es oft schwer, Kredite oder Investoren zu gewinnen. Gründer starten häufig mit Eigenkapital oder speziellen Förderprogrammen.
- **Lange Anlaufphase bis zur Profitabilität:** Es dauert oft Monate, wenn nicht Jahre, bis ein Start-up profitabel wird. In dieser Zeit müssen die finanziellen Reserven ausreichen, um alle Kosten zu decken.

Eine Frage des Typs und der Gelegenheit

Die Entscheidung zwischen Nachfolge und Neugründung ist keine Frage von „besser“ oder „schlechter“, sondern eine Frage der Persönlichkeit, der Risikobereitschaft und der sich bietenden Gelegenheit.

- Die Unternehmensnachfolge eignet sich für den „Manager-Typ“ oder „Optimierer“, der eine solide Basis schätzt, gern mit Bestehendem arbeitet und die Fähigkeit besitzt, ein Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln und zu modernisieren.
- Die Neugründung ist der klassische Weg für den „Pionier“ oder „Visionär“, der eine Idee hat, die komplette kreative Freiheit sucht und bereit ist, dafür ein hohes persönliches und finanzielles Risiko einzugehen.

Beide Wege erfordern Mut, Engagement und eine gute Vorbereitung. Eine sorgfältige Analyse der eigenen Stärken und Schwächen ist dabei genauso entscheidend wie ein solider Businessplan. ■

SERVICE

So unterstützt die IHK in der Nachfolgeberatung

Um die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens dauerhaft zu sichern, ist eine nachhaltige Nachfolgeregelung unabdingbar. Die IHK Gießen-Friedberg steht sowohl abgabewilligen Unternehmern als auch potenziellen Nachfolgern zur Seite und trägt dazu bei, den Übergang reibungslos zu gestalten.

VON PETRA A. ZIELINSKI

„Je früher ein Unternehmen auf eine Nachfolge vorbereitet wird, desto höher sind die Chancen, dass alles glatt über die Bühne geht“, betont Vitalis Kifel. Der Berater für Existenzgründung und Unternehmensförderung ist der erste Ansprechpartner bei der IHK Gießen-Friedberg, wenn es um eine nachhaltige Unternehmensnachfolge geht. „Unser wichtigstes Instrument ist der in regelmäßigen Abständen stattfindende Sprechtag, der sich sowohl an abgabewillige Unternehmer als auch an Nachfolgeinteressierte richtet“, erklärt er.

„Der Sprechtag ist für konkrete Fragen gedacht, sobald eine potenzielle Nachfolge ansteht“, verdeutlicht Kifel. „In diesem Rahmen können wir sehr gezielt auf individuelle Fragestellungen eingehen – etwa zur Unternehmensbewertung, zu steuerlichen und rechtlichen Grundsatzthemen oder zu Finanzierungsmöglichkeiten.“

Da es sich um ein Format für bereits fortgeschrittene Übergabeprozesse handelt, steht hier die individuelle Beratung im Mittelpunkt. „Wir sprechen über reale Szenarien, konkrete Zahlen und die nächsten notwendigen Schritte. Das ist kein Raum

nexxt-change – die IHK Unternehmensbörse

Für ein Inserat in Form eines Kaufsuches oder eines Verkaufsangebotes empfehlen sich Unternehmensbörsen im Internet. Deutschlands größte Plattform „nexxt-change“ bringt erfolgreich Übergeber und Übernehmer zusammen.

www.nexxt-change.org

für allgemeine Orientierung, sondern für präzise Entscheidungen“, so Kifel.

Seminar für die erfolgreiche Vorbereitung der Übergabe

Sinnvoll ist es, sich bereits im Vorfeld mit den Grundlagen einer erfolgreichen Übergabe auseinanderzusetzen. Dafür bietet die IHK Gießen-Friedberg am 30. Juni dieses Jahres in Gießen ein spezielles Seminar an. Es richtet sich an Unternehmer, die ihren Betrieb optimal auf einen späteren Verkauf vorbereiten möchten. Im Fokus stehen dabei Themen wie die strategische Positionierung, die betriebswirtschaftliche Aufbereitung, die Optimierung interner Strukturen sowie die Frage, welche Faktoren den Unternehmenswert beeinflussen.

„Wer frühzeitig beginnt, sein Unternehmen nachfolgefähig zu machen, schafft die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Übergang“, betont Kifel. „Das Seminar vermittelt das notwendige Rüstzeug – der Sprechtag hilft anschließend dabei, die individuelle Situation passgenau zu klären.“ ■

Was ist Ihr Unternehmen wert? – Damit können Sie rechnen!

Ob Verkauf oder Nachfolgeregelung – der Unternehmenswert ist eines der zentralen Kriterien für die Übergabe. Mit dem Unternehmenswertrechner der Unternehmenswerkstatt Deutschland (UWD) kalkulieren Sie neutral und unabhängig den Wert Ihres Unternehmens. Jetzt online auf: www.uwd.de



Vitalis Kifel
06031/609-2505
vitalis.kifel@giessen-friedberg.ihk.de



Vitalis Kifel
06031/609-2505
vitalis.kifel@giessen-friedberg.ihk.de

NETZFABRIK RUDOLF BAUMBACH GMBH

Ein Netz für die Zukunft: Wie die junge Generation ein Traditionsunternehmen neu knüpft

Lea Baumbach wollte weg aus dem Ländlichen. Heute führt sie die Netzfabrik Rudolf Baumbach in Lauterbach in dritter Generation in die Zukunft. Und sie ist glücklich, dass sie diese Entscheidung getroffen und trotzdem ihre Freiheit hat.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Frankfurt, das duale Studium, die große Stadt – der Plan für die Zukunft stand für Lea Baumbach eigentlich fest. Weg aus dem heimatlichen Vogelsbergkreis, rein ins pulsierende Leben. Doch dann stellten ihre Eltern ihr die Frage, die alles veränderte: Ob sie sich vorstellen könne, die Netzfabrik Rudolf Baumbach GmbH zu übernehmen. Das Unternehmen, 1954 vom Großvater gegründet, sei nun bereit für die dritte Generation. Statt nach Frankfurt führte der Weg also zurück nach Lauterbach.

Anstatt in die Stadt in den Chefsessel

„Das war tatsächlich eher eine spontane Entscheidung aus dem Bauch heraus“, erinnert sich Lea Baumbach an den Moment, der ihre Karriere prägte. 2018 stieg sie in den Betrieb ein, zunächst an der Seite ihres Vaters. Das Unternehmen stellt textile Netze her – von Ablage- und Gepäcknetzen über Schutz- und Sicherheitsnetze bis hin zu Netztaschen. Sechs Jahre arbeitete Lea mit ihrem Vater zusammen, bevor er sich 2024 vollständig aus dem operativen Geschäft zurückzog. Was sie vorfand, war ein Unternehmen mit viel Potenzial, aber auch mit dem Staub der

Jahrzehnte. „Da war noch ganz viel veraltet. Keine Digitalisierung, die Dokumentation war nicht so gut, auch das Thema Führung fand ich nicht ganz so ausgereift.“

Für die junge Frau, die nicht aus der Textilbranche kam, war es ein Sprung ins kalte Wasser. Produktion, Mitarbeiterführung, neue Prozesse – die Herausforderungen waren immens. Es gab auch Zweifel, Momente, in denen sie ihre Entscheidung hinterfragte. Doch sie blieb dran, angetrieben von der Vision, das Unternehmen zu ihrem eigenen zu machen und zu zeigen, wie modern und zukunftsfähig eine Nachfolge sein kann: „Nachfolge ist nicht Verwalten, sondern vielmehr Gestalten.“

Ordner raus, Server rein

Lea Baumbachs erste Mission: die Digitalisierung. Stapelweise Ordner seien abgeschafft, ein Server aufgebaut und ein komplett neues Artikelnummernsystem erstellt worden, um die Prozesse vom Faden bis zum fertigen Netz nachvollziehbar und steuerbar zu machen, erzählt sie. Doch die Veränderungen betrafen auch andere Bereiche. Sie habe eine neue Führungs-

kultur etabliert – mit regelmäßigen Mitarbeitergesprächen und einem offenen Austausch. „Früher wurde erst miteinander gesprochen, wenn es gebrannt hat. Ich finde es schöner, wenn Kleinigkeiten direkt angesprochen werden, sowohl von Mitarbeiterseite als auch von mir“, erklärt sie.

Dabei habe sie auch schwierige Entscheidungen nicht gescheut, etwa als sie konsequent gegen aufkeimendes Mobbing im Team vorgegangen sei. Ihr Führungsstil basiere auf Vertrauen, eine Haltung, die anfangs auch für Reibung mit der älteren Generation gesorgt habe. „Insgesamt hat mich mein Vater immer unterstützt und mich machen lassen. Natürlich kam nicht alles gut an. Mein Vater war zunächst zum Beispiel nicht davon überzeugt, dass ich freiere Arbeitszeitmodelle einführe“, erzählt sie schmunzelnd. Doch sie habe sich durchgesetzt, überzeugt davon, dass Verantwortung und Freiheit Hand in Hand gehen. „Wenn ich meinen Mitarbeitern nicht vertrauen kann, wenn ich nicht da bin, dann habe ich die falschen Leute an meiner Seite. Heute kann ich beides vereinen: Das Unternehmen führen und trotzdem mal ein paar Tage am Stück in meiner Wohnung in Frankfurt verbringen, die Großstadt genießen und von dort arbeiten.“

Ausgezeichnete Nachfolge: Der Hessische Gründerpreis

Die Anerkennung für ihren Mut ließ nicht lange auf sich warten. Auf Anregung der regionalen Wirtschaftsförderung bewarb sich Lea Baumbach 2025 für den Hessischen Gründerpreis – und gewann in der Kategorie „Zukunftsfähige Nachfolge“. Der Sieg sei nicht nur eine öffentliche Bestätigung, sondern auch das Ergebnis eines intensiven Prozesses gewesen, der sie selbst noch einmal habe wachsen lassen. „Man beschäftigt sich noch mal ganz neu mit dem, was man eigentlich geschaffen hat“, beschreibt Lea Baumbach die Vorbereitung auf die entscheidende Präsentation vor der Jury. Es war ein Erfolg, den sie gemeinsam mit ihrem Team gefeiert habe, das online mitgefeiert und bei der Vorbereitung geholfen habe. Der Preis habe nicht nur wertvolle Kontakte und mediale Aufmerksamkeit gebracht, sondern vor allem ihre erfolgreiche Transformation eines Traditionsbetriebs ins Rampenlicht gerückt. ►



Die finale Konfektionierung erfolgt in Handarbeit.

Nicht nur feste, sondern auch elastische Netze können auf den Maschinen produziert werden, erklärt die Produktionsleiterin Christina Stenglein.

Zwischen alten Maschinen und Künstlicher Intelligenz

Leas Großvater hatte die Netzfabrik Rudolf Baumbach gegründet. Was 1954 mit gehäkelter Babybekleidung in Heimarbeit begann, entwickelte sich nach einer Anfrage für ein Laufstallnetz zu einem Spezialisten für technische Netze aller Art. Heute finden sich die Produkte aus Lauterbach zum Beispiel in Passagierflugzeugen, in Wohnmobilen oder Autos als Ausfallschutz, als nachhaltige Spielzeugbeutel oder als Tornetze in Sporthallen. Aber auch Lifestyle-Artikel wie Netztaschen oder Tischläufer umfasst das Sortiment – ebenso nachhaltige, hochspezialisierte Produkte, wie Netze aus Basaltgarn, die mikroplastikfrei sind und in der Fischerei eingesetzt werden.

Die Stärke des zwölfköpfigen Teams liege in der Flexibilität und der Fähigkeit, auch kleine, spezifische Chargen zu produzieren, erklärt Lea Baumbach. Möglich machten das teils jahrzehntealte Wirkmaschinen, die das Unternehmen selbst warten könne und somit völlig autark sei.

Doch auf der Tradition ruht sich Lea Baumbach nicht aus. Die nächsten Schritte sind bereits geplant: ein komplettes Rebranding mit neuer Webseite und neuem Online-Shop steht bevor. Zudem prüfe sie – gemeinsam mit einem Unternehmen aus der Region – den Einsatz von Künstlicher Intelligenz, um selbst die alten Maschinen über Sensoren und Videotech-

Mit Leidenschaft entwickelt Lea Baumbach eigene Produkte, seit einiger Zeit auch im Lifestyle-Bereich.



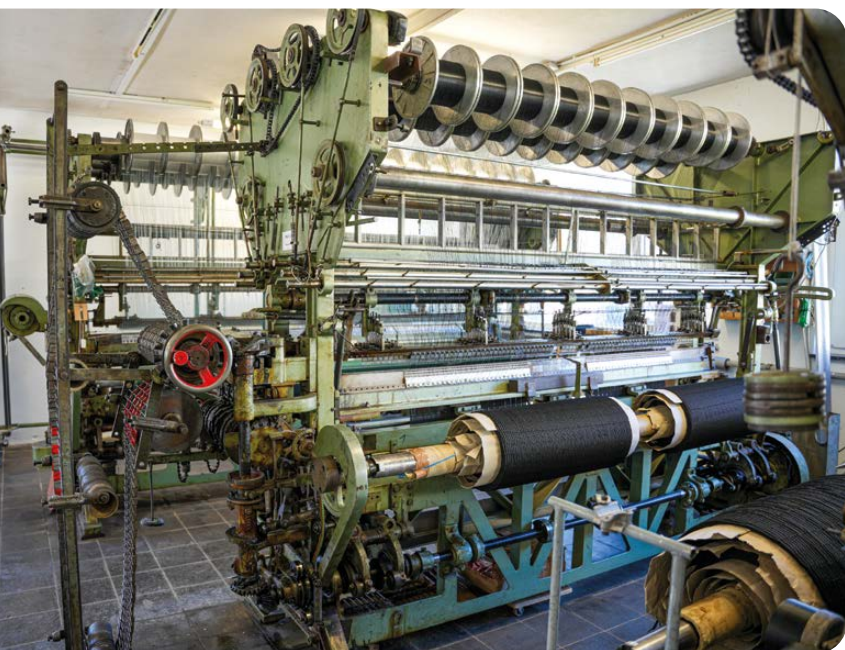
nik zu digitalisieren und Produktionsabläufe zu optimieren, erläutert sie. Um dem Fachkräftemangel in der speziellen Nische proaktiv zu begegnen, plane das Unternehmen ab diesem Jahr zudem erstmals, selbst auszubilden – zum Produktionsmechaniker Textil oder Maschinen- und Anlagenführer Textil.

Ein Appell an die nächste Generation

Besonders wichtig ist Lea Baumbach, eine Lanze für das Thema Unternehmensnachfolge zu brechen. „Ich glaube, viele kommen gar nicht auf die Idee, ein Unternehmen zu übernehmen. Oder zweifeln daran, ob sie es machen sollen oder nicht. Aber es ist eine tolle Chance“, sagt sie mit Nachdruck. Sie will das verstaubte Bild des Unternehmertums entkräften, das oft mit „selbst und ständig“ gleichgesetzt werde. „Man kann sich das Unternehmertum so gestalten, wie man es möchte. Ich kann mich dafür aufopfern und vielleicht daran

kaputtgehen. Oder ich kann schauen, dass ich gute Leute habe und einstelle und mich dann mehr aus dem operativen Geschäft zurückziehe und strategisch arbeite.“

Ihr Weg zeige, dass Nachfolge Durchhaltevermögen erfordere, aber am Ende mit enormer Gestaltungsfreiheit belohnt werde, betont sie. Es sei die Chance, Arbeitsplätze zu sichern, ein Unternehmen zu modernisieren und eine eigene Vision zu verwirklichen. Eine Chance, die man ergreifen sollte, ist sich Lea Baumbach sicher – auch wenn es anfangs nicht ihr Plan war.



Produziert wird auf alten Maschinen. Der Vorteil: alles selbst einstell- und reparierbar.



Ablage- und Gepäcknetze für verschiedene Zwecke – ob im Passagierflugzeug oder im individuellen Wohnmobilausbau – produzieren die Mitarbeiter in Lauterbach.



EINLADUNG ZUM Jahresempfang



Mo, 8. Juni 2026, 18:00 Uhr



Gießen

Kongresshalle, Berliner Platz 2

Programm

Begrüßung

Rainer Schwarz
Präsident der IHK Gießen-Friedberg

Podiumsdiskussion

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer
werden noch bekannt gegeben

Vortrag

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hans-Werner Sinn
Präsident a.D. des ifo Institut - Leibniz-Institut für
Wirtschaftsforschung an der Universität München

Moderation

Lis Blume
Fachmoderatorin für Energie,
Wirtschaft und Transformation

„Deutschland im Reformstau.
Wie kommen wir aus der Krise?“



Anmeldung

Bitte nutzen Sie unsere Anmeldemaske online. Diese erreichen Sie über
www.ihk-empfang.de oder den QR-Code, welchen Sie mit der Kamera Ihres
Smartphones scannen können. Um Antwort wird gebeten bis 30. April 2026.

Organisatorisches

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir von unseren 50.000 Mitgliedsunternehmen nur eine kleine Anzahl per Brief einladen können. Veranstalter ist die IHK Gießen-Friedberg, Lonystraße 7, 35390 Gießen. Ansprechpartnerin ist Rahel Althenn, Telefon 0641-7954 1010, E-Mail: rahel.althenn@giessen-friedberg.ihk.de.



Fotos: Nadine Schönewolf

Als gelernte Industriemechanikerin versteht Geschäftsführerin Tanja Hengst genau, was ihre Mitarbeiter ihr zeigen.

HENGST TECHNIK GMBH

Nachfolge im Härtetest: von Ablehnung zu Leidenschaft

Es ist eine Welt der exakten Maße, der geplanten Prozesse und der technischen Perfektion. Mittendrin steht Tanja Hengst, Inhaberin der Hengst Technik GmbH in Wölfersheim. Sie kennt diese Welt seit ihrer Kindheit. Und doch ist ihr eigener Weg an die Spitze des väterlichen Unternehmens alles andere als geradlinig und nach Plan verlaufen.

VON ANN-KATHRIN OBERST

Tanja Hengst wächst zwischen Konstruktionsbüro im Keller und CNC-Fräsmaschine in der heimischen Garage auf. Als sie neun Jahre alt ist, gründet ihr Vater Raimund Hengst im Jahr 1991 das Unternehmen, das Dreh- und Frästeile herstellt. Er fördert auch früh ihre Leidenschaft für Technik. „Mein Vater hat immer gesagt: ‚Du kannst das, du darfst das‘“, erinnert sich Tanja Hengst. Nach der Schule absolviert sie eine Ausbildung zur Industriemecha-

nikerin in einem Wetterauer Unternehmen, anschließend macht sie das Fachabitur und studiert Maschinenbau.

Doch der direkte Weg in den väterlichen Betrieb war für sie keine Option. „Ich habe es abgelehnt“, sagt sie heute offen und erzählt von dem inneren Antrieb, sich zunächst ein eigenes berufliches Fundament zu schaffen. „Ich wollte es mir selbst beweisen und gucken, wie weit ich in anderen Unternehmen komme, wie andere Leute mich sehen, und nicht nur als Tochter gelten, die jetzt den Betrieb

übernimmt.“ Die Entscheidung führte sie in einen Großkonzern und ins Ausland, unter anderem nach China – Erfahrungen, die ihren Horizont erweiterten.

Plötzlich in voller Verantwortung

Das Umdenken begann 2018. Nach der Geburt ihrer Zwillinge und während der Elternzeit entschied sie sich, dem Werben ihres Vaters nachzugeben und stundenweise im Unternehmen mitzuarbeiten. Doch das Leben hatte einen anderen Plan. Als ihr Vater plötzlich erkrankte, fand sich

Tanja Hengst von einem Tag auf den anderen in der vollen Verantwortung wieder. „Er hatte mich erst mal wieder in der Fertigung eingebunden, mir im Büro noch nichts gezeigt. Und plötzlich stehe ich hier und muss alles machen – von der Auftragsabwicklung über die Buchhaltung bis zum Vertrieb.“ Wenige Monate später verstarb ihr Vater. Es war eine Zeit der Trauer, aber auch eine immense Herausforderung.

Plan B als Sicherheit und Bremse

Die Rückkehr ins Familienunternehmen war ein Prozess, der von Zweifeln und einem Sicherheitsnetz geprägt war. In der turbulenten Anfangszeit, geprägt von der Krankheit des Vaters und der eigenen Doppelbelastung als junge Mutter, war da mental immer noch eine Hintertür. Lange Zeit habe sie gedacht: „Ich habe ja immer noch einen Plan B“, gesteht sie. „Meine alte Abteilung hätte mich jederzeit gern wieder genommen. Das tat mir gut und gab mir Sicherheit.“

Doch dieser Plan B sei gleichzeitig auch eine Bremse gewesen. Erst als sie für sich die Entscheidung getroffen habe, diese Option gedanklich loszulassen, habe sie

sich voll und ganz auf ihre neue Rolle einlassen können. „Ich glaube, solange immer noch die Möglichkeit besteht, zu flüchten, ist man nicht hundertprozentig dabei“, reflektiert Hengst. Heute brauche sie das Auffangnetz nicht mehr. Die Entscheidung, in eine neue Maschine zu investieren und das Unternehmen aktiv weiterzuentwickeln, sei der beste Beweis dafür. „Mittlerweile sage ich: Ja, ich will, dass das hier weitergeht. Da merke ich einfach, dass ich jetzt richtig im Unternehmen angekommen bin.“

Gründerpreis als Motor für Reflektion und Sichtbarkeit

Dazu beigetragen habe auch die Teilnahme am Hessischen Gründerpreis 2025, wie sie selbst sagt. Auch wenn es nicht für den ersten Platz gereicht habe, sei der Wettbewerb für sie ein voller Erfolg gewesen. „Ich habe so viel mitgenommen: Kontakte, Kooperationen mit Start-ups und einen ganz neuen ‚Machergeist‘. Schon das Ausfüllen der Teilnahmeunterlagen hat mir geholfen, da ich dabei vieles reflektiert habe“, erzählt Hengst. Vor allem aber hätten der Preis und ihre dadurch

begonnene Aktivität auf einer Social-Media-Plattform eines bewirkt: Sichtbarkeit. Plötzlich sei das kleine Unternehmen mit drei Mitarbeitern aus dem mittelhessischen Wölfersheim-Berstadt auf dem Radar von potenziellen Kunden und Partnern gewesen. „Dieser Schritt in die Sichtbarkeit hat extrem viel ausgelöst. Heute kontaktieren uns die Interessenten von sich aus – das ist ein Luxus“, sagt sie. Dieser Erfolg ist für sie kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis eines aktiven Netzwerks und des Muts, sich als Chefin zu zeigen und für ihr Unternehmen zu werben.

Präzision und persönliche Nähe

Die Hengst Technik GmbH ist spezialisiert auf die Fertigung hochpräziser Dreh- und Frästeile in Klein- und Mittelserien sowie den Prototypenbau. Ein zweites ►



Die Produktion der hochpräzisen Teile erfordert Konzentration.

Standbein ist die Konstruktion von Lehren und Vorrichtungen – also von Hilfsmitteln, die in der Produktion für reibungslose Abläufe sorgen. Viele Kunden nutzen dabei beide Leistungen: Die Vorrichtungen werden gemeinsam entwickelt und anschließend auch im Unternehmen gefertigt. Die Kunden kämen aus den unterschiedlichsten Branchen, von der Energiewirtschaft über die Scannertechnik bis hin zum Sportgerätebau im Golfsport, erläutert Hengst. In der Energiewirtschaft unterstützt das Unternehmen beispielsweise bei der Entwicklung und Fertigung von Montagevorrichtungen, die Arbeitsabläufe sicherer und reproduzierbarer machen. In der Scannertechnik tragen die präzise gefertigten Bauteile dazu bei, dass hochgenaue Geräte entstehen können, bei denen kleinste Bewegungen exakt

gesteuert werden müssen. Diese breite Aufstellung bringe dem Unternehmen Sicherheit, wenn es einer einzelnen Branche mal nicht so gut gehe.

Was alle Kunden schätzen würden, seien die regionale Nähe und der persönliche Kontakt. „Ich interessiere mich für das Produkt des Kunden und schaue mir an, wo unsere Teile eingesetzt werden“, erklärt Hengst. „Die persönliche Nähe, die Möglichkeit, auch mal schnell mit dem Auto rüberzufahren, um etwas zu besprechen, ist ein riesiger Vorteil und sorgt oft für ein besseres Verständnis.“

Mädchen für Technik begeistern

Mit Leidenschaft engagiert sie sich auch beim „Girls' Day“. Sie möchte Mädchen und jungen Frauen die Angst vor der Technik nehmen. „Es geht nicht darum, sie jetzt

alle für eine Ausbildung zur Industriemechanikerin zu bewegen. Mir würde es schon reichen, wenn sie sich später als Einkäuferin in einem Maschinenbauunternehmen trauen, sich das Produkt genau anzuschauen, weil sie verstehen, worum es geht.“

Bei Hengst Technik gibt es aktuell noch keine Auszubildenden. Der Grund ist schnell gefunden: „Ich habe selbst eine so gute und vielfältige Ausbildung erhalten. Das würde ich in Zukunft gern auch bei uns ermöglichen. Aber aktuell können wir das mit der geringen Mitarbeiterzahl und den vorhandenen Maschinen noch nicht gewährleisten“, erklärt Hengst.

Mit fünf Achsen in die Zukunft

Die größte Herausforderung für das Unternehmen sei aktuell im Grunde eine erfreuliche: das hohe Auftragsvolumen. Um dem Wachstum gerecht zu werden und die Effizienz zu steigern, stehe eine große Investition in eine neue Fünf-Achs-Fräsmaschine an. „Bei einer Drei-Achs-Maschine, wie wir sie aktuell haben, muss ich ein Teil häufiger drehen und neu einspannen. Mit der Fünf-Achs-Maschine können wir Zeit und manuelle Handgriffe sparen“, erklärt Hengst.

Die Investition sei auch ein klares Bekenntnis zum Unternehmen, das sie vor wenigen Jahren so noch nicht abgelegt hätte. Jetzt schaut sie nach vorn: Ihre Vision sei ein kleines und gesundes Wachstum. Mehr Automatisierung, vielleicht durch Robotertechnik für eine „zweite Schicht ohne Personal“ und eine personelle Aufstellung, die Sicherheit für alle schaffe. „Man darf nicht unersetzlich sein“, lautet ihr Credo. Und ganz leise denke sie auch über ein eigenes Produkt, von der Entwicklung bis zum Verkauf, nach. „Ich fahre die Fühler schon mal aus“, sagt sie lachend. ■

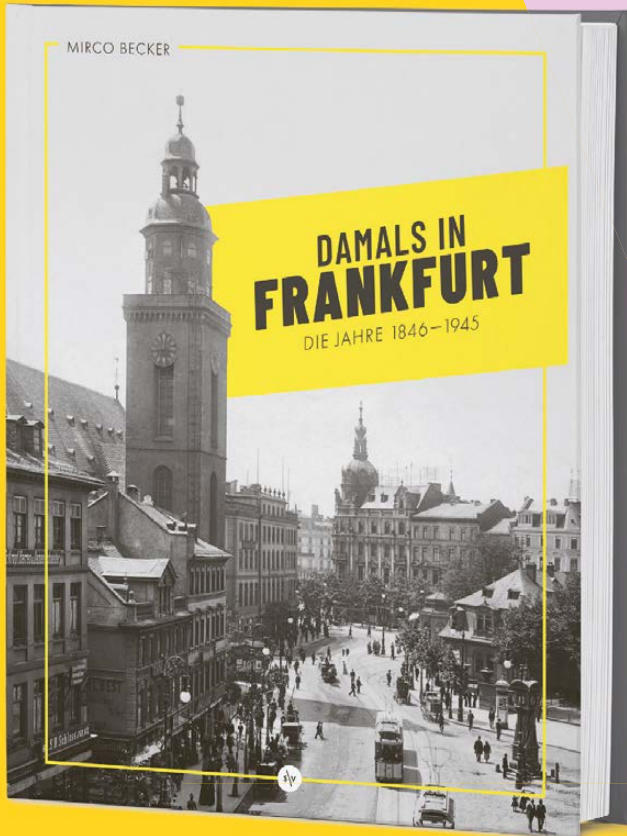


Foto: Ann-Kathrin Oberst/HK GI-FB



Wenn nötig, steht Tanja Hengst auch heute noch selbst an den Maschinen.

VOM OSTERHASSEN EMPFOHLEN!



ISBN 978-3-95542-537-1 · 40,00 €



ISBN 978-3-95542-503-6 · 20,00 €



ISBN 978-3-95542-476-3 · 14,00 €



ISBN 978-3-95542-479-4 · 16,00 €



ISBN 978-3-95542-494-7 · 16,00 €



ISBN 978-3-95542-514-2 · 18,00 €

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

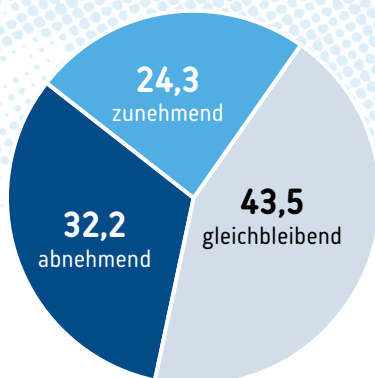
© Happy monkey/Shutterstock



societäts|verlag



Die Wirtschaft steht weiter unter Druck



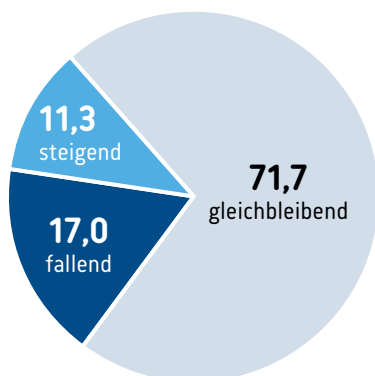
„Wie werden sich die Ausgaben Ihres Unternehmens für Investitionen im Inland in den kommenden zwölf Monaten voraussichtlich entwickeln?“ (in %)



24,5 Prozent der Unternehmen im IHK-Bezirk erwarten zukünftig eine schlechtere Geschäftslage.



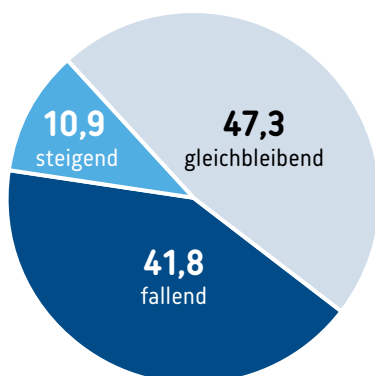
12,7 Prozent der Unternehmen im IHK-Bezirk blicken optimistisch in die Zukunft.



„Wie wird sich die Beschäftigtenzahl Ihres Unternehmens im Inland in den kommenden zwölf Monaten voraussichtlich entwickeln?“ (in %)



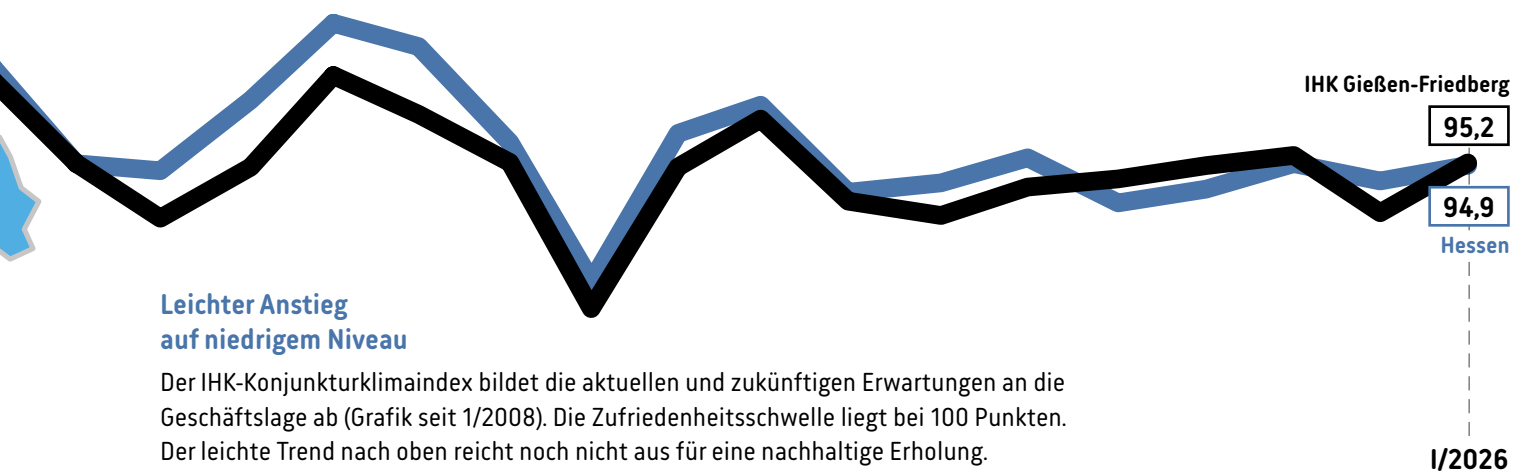
Die schwache Inlandsnachfrage, die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und hohe Arbeitskosten belasten die Unternehmen. Die DIHK schätzte das Wirtschaftswachstum 2026 zu Beginn des Jahres auf **1 Prozent**.



„Mit welcher Entwicklung der Exporte rechnen Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden zwölf Monaten?“ (in %)



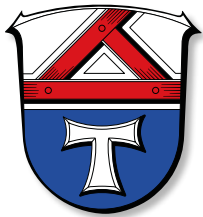
Die aktuell schwierige Situation drückt sich im Klimaindex der Industrie aus, der bei nur **78,8 Punkten** liegt.



„Wo sehen Sie die größten Risiken für die Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens in den kommenden Monaten?“ (in %, Mehrfachantworten möglich)

Landkreis Gießen

Konjunkturklimaindex 98,0



59,1 Inlandsnachfrage

55,5 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

50,9 Arbeitskosten

Vogelsbergkreis

Konjunkturklimaindex 80,8



70,9 Arbeitskosten

65,5 Inlandsnachfrage

50,9 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Wetteraukreis

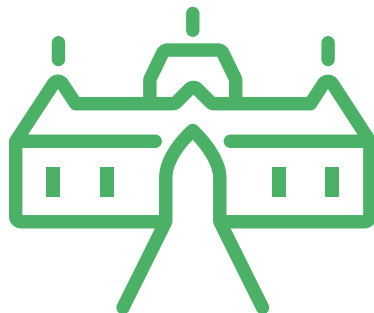
Konjunkturklimaindex 98,6



53,3 Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

49,6 Inlandsnachfrage

46,7 Arbeitskosten



IHK-KONJUNKTURUMFRAGE

Es fehlt auch 2026 an Investitionen

Die wirtschaftliche Situation hat sich noch nicht entspannt. Zwar sind die Unternehmen wieder etwas optimistischer geworden, die Konjunkturumfrage zeigt aber starken Reformbedarf. IHK-Präsident Rainer Schwarz und Hauptgeschäftsführer Matthias Leder fordern deutliche Wachstumsimpulse, „wenn wir in der globalen Wirtschaftsliga oben mitspielen wollen“.

VON TOBIAS BUNK

Weiterhin angespannt: So schätzen die Mitgliedsunternehmen der IHK Gießen-Friedberg die wirtschaftliche Lage zum Jahresbeginn 2026 ein. Der Konjunktur-Klimaindex für den IHK-Bezirk ist im Vergleich zum Herbst 2025 zwar von 88,0 auf 95,2 Punkte gestiegen. Er liegt damit aber nach wie vor unter der Zufriedenheitsschwelle von 100 Punkten. „Die unsicheren wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen belasten weiter die Geschäfte unserer Mitglieder – insbesondere auch ihre Erwartungen und damit einhergehend ihre Planungen. Dass nur 24,3 Prozent der befragten Unternehmen 2026 mehr als im vergangenen Jahr investieren möchten, ist

alarmierend. Wenn wir in der globalen Wirtschaftsliga den Anschluss nicht verlieren wollen, brauchen wir dringend starke Impulse der Politik. Denn im internationalen Vergleich sind Lohnnebenkosten, Steuerlast sowie Energieausgaben hierzulande zu hoch und die Bürokratie erdrückend“, kritisiert IHK-Präsident Rainer Schwarz.

Die Bauwirtschaft ist wieder etwas optimistischer

Grundlage der Analyse ist die aktuelle IHK-Konjunkturumfrage unter den Mitgliedsbetrieben in den Landkreisen Gießen, Wetterau und Vogelsberg. Der Blick in die Branchen zeigt, dass die verschiedenen Wirtschaftszweige unterschiedlich stark von der Krise betroffen sind: In der Industrie hellt sich die Lage etwas auf, der Klimaindex steigt auf 78,8 Punkte (Herbst 2025: 72,3), bleibt aber klar unter der Zufriedenheitsschwelle. Gleichfalls nach oben zeigt der Index in der Bauwirtschaft und erreicht 101,0 Punkte (Herbst 2025: 90,6). Mit 114,3 Punkten präsentiert sich das Gastgewerbe vergleichsweise erholt (Herbst 2025: 95,7). Die Dienstleistungen gewinnen ebenfalls leicht hinzu: von 103,8 auf 107,5 Punkte.

Verbessert hat sich die Lage – wenn auch nach wie vor auf einem niedrigen Niveau – im Handel in seiner Gesamtheit mit 84,9 Punkten (Herbst 2025:



Foto: Andreas Bender



Gemeinsam mit der Politik
können wir mehr erreichen.
Die Zeit zu handeln ist jetzt.“

Rainer Schwarz, Präsident der
IHK Gießen-Friedberg

Foto: Andreas Bender



Für unsere exportorientierten Unternehmen sind Planungssicherheit und die Erschließung neuer Märkte von großer Bedeutung.“

Matthias Leder, Hauptgeschäftsführer der IHK Gießen-Friedberg

69,1) und im Einzelhandel mit 85,6 Punkten (Herbst 2025: 65,4), wobei insbesondere Letzterer weiter mit der Online-Konkurrenz und bundesweit verstärkt mit dem Warenangebot chinesischer Plattformen zu kämpfen hat. Jüngst kritisierte der Präsident des Handelsverbands Deutschland, Alexander von Preen, in der Tageszeitung „Die Welt“, dass bei vielen der billigen importierten Produkte aus China europäische Standards systematisch nicht eingehalten würden: Produktsicherheit werde ignoriert, Umwelt- und Sozialauflagen umgangen und geistiges Eigentum verletzt. Er forderte die politischen Vertreter Deutschlands deshalb zum Handeln auf.

So viele Insolvenzen wie seit zehn Jahren nicht mehr

Einige Daten für Deutschland, vorgelegt von der DIHK, belegen die gesamtwirtschaftlich herausfordernden Rahmenbedingungen: Mit 20.000 Unternehmensinsolvenzen von Januar bis Oktober 2025 lag die Zahl der zahlungsunfähigen Betriebe in der Bundesrepublik so hoch wie seit zehn Jahren nicht mehr. Auch die Arbeitslosenzahl erreichte im Januar 2026 mit über drei Millionen den höchsten Stand seit 2014.

Regional wiederum sehen die Unternehmen die größten Risiken für ihr Geschäft in der schwachen Inlandsnachfrage, gefolgt von den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sowie hohen Arbeits- und Energiekosten. Erst an fünfter Stelle rangiert der Fachkräftemangel. „In wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist es verständlich, dass Betriebe ihr Personal eher nicht aufstocken und erstmal abwarten. Als IHK setzen wir hier durch gezielte Angebote für gute Aus- und Weiterbildung bewusst Anreize, denn trotz allem halten wir die kontinuierliche Förderung der Belegschaft für eine wichtige und auch notwendige Investition in die Zukunft“, sagt Schwarz.



Das Auslandsgeschäft zieht nicht an

Das Auslandsgeschäft kann derzeit nicht als Wachstumsmotor erhalten. Lediglich 10,9 Prozent der Unternehmen rechnen mit steigenden Exporten, von einem gleichbleibenden Volumen gehen 47,3 Prozent aus und 41,8 Prozent von sinkenden Ausfuhren. „Dass in außenwirtschaftlich unsicheren Zeiten – geprägt von einer Hochzollpolitik der USA – nun das Mercosur-Abkommen vom EU-Parlament auf den Prüfstand gestellt und an den EuGH verwiesen wurde, erhöht weiter die Unsicherheit. Gerade jetzt sind für unsere exportorientierten Unternehmen Planungssicherheit und die Erschließung neuer Märkte von großer Bedeutung“, betont IHK-Hauptgeschäftsführer Matthias Leder. Positiv sei in diesem Zusammenhang die politische Einigung zum Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien zu bewerten, nun müsse es möglichst schnell ratifiziert werden. „Auch die IHK Gießen-Friedberg engagiert sich im internationalen Umfeld: Durch die Konferenz ‚The World meets in Giessen‘ vernetzen wir Unternehmen aus der Region mit Partnern aus anderen Kontinenten“, ergänzt er.

Die Stimmung auf Kreisebene verbessert sich

Im Vergleich der Landkreise rangiert der Wetteraukreis beim Klimaindex mit 98,6 Punkten (Herbst 2025: 92,3) knapp vor Gießen (98,0; Herbst 2025: 89,7). Mit 80,8 Punkten hat sich auch im Vogelsberg die Stimmung verbessert (Herbst 2025: 72,4), es ist aber noch deutlich Luft nach oben. Die befragten Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem gesamten IHK-Bezirk bemängeln in ihrer Einschätzung der aktuellen Lage überwiegend „die überbordende Bürokratie“.

Mit Blick auf die Regulatorik und die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen sagt Matthias Leder: „Vieles an Regulierung wird unseren Mitgliedsunternehmen von Berlin und Brüssel vorgegeben. Deshalb sind wir im ständigen Austausch mit den Abgeordneten der Landes-, Bundes- und Europapolitik. Darüber hinaus kann eine regionale Wirtschaftsförderung Gutes bewirken. Ich denke dabei an die Ausgestaltung kommunaler Steuern, die interkommunale Zusammenarbeit, die Ausweisung von Gewerbeflächen und die Stärkung der Berufsschulstandorte.“ IHK-Präsident Rainer Schwarz pflichtet ihm bei: „Gemeinsam mit der Politik können wir mehr erreichen. Die Zeit zu handeln ist jetzt.“ ■



Tobias Bunk
06031/609-1100
tobias.bunk@giessen-friedberg.ihk.de

Seminare, Lehrgänge und Veranstaltungen

Veranstaltungsportal



ServiceCenter Gießen
☎ 0641/7954-0

■ Zertifikats-Lehrgänge

08.04.2026– Cyber Security Advisor (IHK), online
22.05.2026

13.04.2026– KI-Manager/-in (IHK), online
22.07.2026

13.04.2026– KI-Manager/-in (IHK), online
21.07.2026

20.04.2026– Personalentwickler/-in (IHK), online
01.06.2026

27.04.2026– IHK-Fachkraft Rechnungswesen, Modul II:
28.05.2026 Kosten- und Leistungsrechnung, online

■ Tagesseminare in Friedberg

13.04.2026 Moderation und Präsentation

14.04.2026 Arzneimittelprüfung

16.04.2026 Kompetenz am Telefon

20.04.2026– Komplettpaket Basiswissen für Existenzgründer
11.05.2026 (5 Teile)

20.04.2026 Basiswissen für Existenzgründer, Modul I:
Business-Plan-Workshop

22.04.2026 Basiswissen für Existenzgründer, Modul II:
Finanzierung, Bankgespräch und Förderprogramme

27.04.2026 Basiswissen für Existenzgründer, Modul III:
Marketing & Vertrieb

29.04.2026 Basiswissen für Existenzgründer, Modul IV:
Durchblick im Steuerschunegel

04.05.2026 Basiswissen für Existenzgründer, Modul V:
Betriebliche und persönliche Versicherungen

04.05.2026 Zeit- und Selbstmanagement

05.05.2026– Komplettpaket Basiswissen für Existenzgründer
21.05.2026 (5 Teile)

07.05.2026 Arzneimittelprüfung

■ Tagesseminare in Gießen

02.04.2026 Lieferantenerklärung: Bedeutung,
Regeln, Konsequenzen

14.04.2026 Export 2 - Vertiefte Zollpraxis für Fortgeschrittene

16.04.2026 KI-Camp: Geschäftsmodelle

21.04.2026 Tarifierung mit Unterstützung von KI

21.04.2026 Fit im Arbeitsrecht

22.04.2026 Mitarbeitergespräche rechtssicher
und erfolgreich führen

22.04.2026 Arzneimittelprüfung

29.04.2026 Grundlagen der Anwendung von Künstlicher
Intelligenz: Chat GPT & Co. – Sprachmodelle im
Arbeitsalltag

29.04.2026 KI im Unternehmen – Automatisierung von
Geschäftsprozessen

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

www.ihk.de/giessen-friedberg,
Veranstaltungen



■ Sprechtag

Nach **Beratungsangebot Unternehmenssicherung**
Absprache **(persönliche Terminvereinbarung)**

23.04.2026 Sprechtag zur Unternehmensnachfolge



Fachkundeprüfung Güterkraftverkehr

Termine: 21.04.2026/21.05.2026/
09.06.2026

Ort: IHK-Seminarräume,
Hanauer Straße 5, Friedberg
Anmeldung: erbeten



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

IHK-Webinare

13.04.2026 Informationsveranstaltung für Existenzgründer

16.04.2026– Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute

18.04.2026 für Groß- und Außenhandelsmanagement AP
Teil 2 (VO 2020), Fach: KSG und POG

17.04.2026 Coaching in der Ausbildung

17.04.2026 Facebook- und Instagram-Marketing
für Unternehmen

20.04.2026 Aktive und Passive Veredelung

23.04.2026 Innovation ohne Nebenwirkungen

23.04.2026 Website-Check

24.04.2026 Vom Kollegen zum Vorgesetzten

27.04.2026 Informationsveranstaltung
für Existenzgründer

28.04.2026– MS EXCEL Grundkurs

29.04.2026

29.04.2026 Skill-basiertes Recruiting
für Quereinsteiger

05.05.2026– KI-Anwendungen erfolgreich

12.05.2026 im Unternehmen einsetzen (3 Teile)

05.05.2026– Effektive Nutzung von KI im Finanzwesen

12.05.2026 (3 Teile)

ANZEIGE



**Gemeinsam
in die Zukunft
blicken!**

**Wir begleiten Sie in jeder Phase
Ihres Unternehmens.**

**Morgen
kann kommen.**
Wir machen den Weg frei.

Ob bei Gründung oder Nachfolge
Mit verschiedenen Finanzierungsprodukten und Beratungs-
angeboten unterstützen wir Sie bei Ihren Entscheidungen
und finden mit Ihnen individuelle Lösungen.

VR Bank
Main-Kinzig-Büdingen eG

vrbank-mkb.de

INNOVATIONEN

„Kerngeschäft optimieren und Neues erkunden“

Wie Unternehmen aus dem Tagesgeschäft heraus echte Neuerungen schaffen: Wir sprachen mit dem Innovationsspezialisten Simon Blake von Launchlabs in Berlin über seinen Ansatz „Elastic Innovation“.

Herr Blake, Sie sind Experte für „Elastic Innovation“. Worum handelt es sich dabei?

Stellen Sie sich vor, dass Innovationen direkt im Arbeitsalltag entstehen und sich auch daraus finanzieren. Das ist der Gedanke hinter „Elastic Innovation“. Der Ansatz löst den typischen Widerspruch „Tagesgeschäft versus Innovation“ auf. Denn: Was im Arbeitsalltag Effizienz schafft, wird bewusst als strategische Innovationsquelle genutzt.

Warum braucht es diesen neuen Ansatz?

Viele gängige Modelle – Innovation-Labs, Corporate Start-ups, Venture-Einheiten – funktionieren hierzulande nur begrenzt. Sie kopieren oft die Risikologik des Silicon Valley: viele Wetten, wenige Treffer. Elastic Innovation setzt genau da an und baut auf dem auf, was ohnehin schon passiert – nur bisher selten strategisch genutzt wird.

Können Sie das an einem Beispiel verdeutlichen?

Gerne. Bei einem mittelständischen Weltmarktführer für Industriekabel aus Stuttgart hatte ein Einkäufer ein praktisches Problem: Rund 50 Prozent seiner Rücksendungen an Zulieferer gingen auf falsche Kabelfarben zurück. Er stellte fest: Die Farbprüfung erfolgte bei den Partnern mit bloßem Auge, an verschiedenen Orten, mit unterschiedlichem Licht. Statt die Zulieferer zu rügen, ließ er eine einfache Box mit LED-Beleuchtung und Fotosensor entwickeln. Man legt das Kabel hinein, schließt die Box, und der Sensor prüft die Farbe. Kosten: etwa 500 Euro pro Box, gesichert durch zwei Patente. Das Ergebnis: Die Retourenzahl halbierte sich.



Foto: Christoph Leib
Photography für
Launchlabs

Simon Blake

Allein in einer Fabrik waren die Entwicklungskosten mit der ersten Box wieder eingespielt. Der Nutzen: massive Einsparungen im Tagesgeschäft – und gleichzeitig ein Produkt, das auch für andere Branchen interessant ist, etwa für Küchenfronten oder Legosteine.

Was ist hier das Verdienst von Elastic Innovation?

Zuerst löst der Mitarbeiter ein konkretes Problem im Kerngeschäft. Dann stellt sich die Frage: Können Dritte diese Lösung ebenfalls gebrauchen? Und wenn ja: Welchen kleinen Prozentsatz der eingesparten Summe investieren wir, um daraus ein marktfähiges Produkt oder einen Service zu machen?

Sie haben auch ein Beispiel aus Ihrem eigenen Unternehmen ...

Wir haben gemerkt, dass klassische Büromöbel unsere Team-Workshops ausbremsen. Also haben wir zunächst Ikea-Möbel umgebaut und später mit einem Designer spezielle Team-Arbeitsmöbel entwickelt, zunächst nur für eigene Zwecke. Unser Ziel waren bessere Workshop-Ergebnisse – also eine Prozessverbesserung im Kerngeschäft. Später haben wir die Möbel in einem Online-Shop verkauft und 2022 die gesamte Marke inklusive aller Rechte an einen Büromöbelhersteller veräußert. Auch hier: erst Optimierung des eigenen Geschäfts, dann Produkte für Dritte.

Klingt sehr mittelstandsnah – ist der Ansatz vor allem für kleinere Unternehmen gedacht?

Der Mittelstand ist tatsächlich besonders empfänglich. Dort existieren häufig noch Gründergeist und ein klarer Effizienzfokus. Pro ausgegebenen Innovations-Euro entsteht im Mittelstand statistisch mehr Innovation als im Konzern. Große Unternehmen mit F&E-Abteilungen können Elastic Innovation aber ebenso nutzen.

Sie stellen diesen Ansatz in verschiedenen Formaten vor. Was passiert dort jeweils?

Ich stelle den Ansatz anhand solcher Praxisbeispiele vor und zeige im Webinar eine einfache Methodik, wie Unternehmen ihre eigenen Potenziale finden können. Im Workshop und im Seminar dagegen schauen die Teilnehmer schon konkret auf ihr eigenes Unternehmen. Wir arbeiten mit einer Web-App, die KI-gestützt einen Self-Check ermöglicht: Wo

sind Prozesse, Strukturen oder Hilfsmittel, die besonders sind und vielleicht schon verstecktes Innovationspotenzial enthalten?

Wie lange dauert es im Schnitt, bis aus Elastic Innovation ein neues Produkt entsteht?

Dazu gibt es noch keine belastbare Standardzahl, der Ansatz ist dafür noch zu jung. Wir haben ihn aber bereits mit Innovationsforschung und empirischen Studien, wie dem KfW-Mittelstandsmonitor, gegengeprüft. Und wir haben Erfahrungswerte aus den genannten Fällen. Beim Kabelunternehmen zum Beispiel geschah die Entwicklung zur marktfähigen Lösung etwa innerhalb eines Jahres. Bei unseren Möbeln waren es mehrere Stufen über rund zehn Jahre – allerdings hatten wir auf jeder Stufe bereits einen positiven Return on Invest.

Die Fragen stellte Gabriele Reinartz. ■

IHK-Veranstaltungen mit Simon Blake

Innovation ohne Nebenwirkungen

Datum: 23.04.2026

Uhrzeit: 16:00–17:00 Uhr

Ort: online

kostenfrei



Workshop: Zukunftsfähigkeit in Zeiten des Wandels

Datum: 12.05.2026

Uhrzeit: 16:30–19:00 Uhr

Ort: online

kostenfrei



Das Neue ist näher, als Sie denken

Datum: 02.06.2026

Uhrzeit: 14:00–19:00 Uhr

Ort: ZukunftsRaum, Kaiserstraße 81, Friedberg

Kosten: 239,- Euro zzgl. MwSt.



ANZEIGE



WIR REALISIEREN IHR BAUVORHABEN.

Verantwortungsbewusst.
Kosteneffizient.
Zuverlässig.

quast.de

ZEIT, GROSSES ZU BEWEGEN.



OTTO QUAST



The World meets in Giessen: Austausch und Expertenwissen für international tätige Unternehmen

Vom 8. bis 10. Juni 2026 heißt es wieder: „The World meets in Giessen“. Im Mittelpunkt der 4. internationalen B2B-Netzwerkkonferenz steht eine wichtige Neuerung: Side-Events als kompakte, 60- bis 90-minütige Fachformate zum Austausch. Sie richten sich an ein gezielt ausgewähltes, internationales Publikum und bieten die Möglichkeit, in einem kleineren Rahmen vertieft ins Gespräch zu kommen. In den Side-Events stellen Staaten und Institutionen ihre Schlüsselbranchen, Investitionsschwerpunkte und Förderprogramme vor.

Den Auftakt macht am 8. Juni der IHK-Jahresempfang in der Kongresshalle in Giessen. Am 9. und 10. Juni folgt dann das abwechslungsreiche Programm der internationalen Netzwerkkonferenz. Der gezielte Austausch wird durch individuelles Pitching und Matchmaking unterstützt.

Weitere Informationen und Anmeldung (bis 8. Mai 2026):



Tim Müller
0641/7954-3505
tim.mueller@
giessen-friedberg.ihk.de



UMFRAGE

Wie hoch ist der Mangel an Lkw-Fahrern?

Die Logistikbranche leidet seit Jahren an einem Mangel an Lkw-Fahrern. Um dem entgegenzuwirken, suchen die Industrie- und Handelskammern des IHK-Forums Rhein-Main gemeinsam mit der FrankfurtRheinMain GmbH nach Wegen – eine Möglichkeit ist zum Beispiel die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer. Um möglichst fundiert und erfolgreich tätig werden zu können, haben die Projektpartner eine Umfrage zum Bedarf an (Lkw-)Fahrern gestartet.

Hier können Sie online teilnehmen:

www.ihk.de/hanau/umfrage-fahrerbedarf

Die Umfrage läuft voraussichtlich bis zum 24. April 2026.



IHK gratuliert



25-jähriges Arbeitsjubiläum

**BIEBER + MARBURG GmbH +
Co KG, Giessen**

Michael Fippl 04.04.2026

Branopac GmbH, Lich

Andreas Ihrig 01.04.2026

Nikolaj Jakowlew 17.04.2026

Silke Mohr 17.04.2026

Buss-SMS-Canzler GmbH, Butzbach

Anne Uebele 01.04.2026

Erich Carlé GmbH & Co. KG, Giessen

Petra Sommer 01.04.2026

**Glaswerke Wolff + Meier GmbH &
Co. KG, Langgöns**

Thomas Klinkel 01.04.2026

HEYLIGENSTAEDT

Werkzeugmaschinen GmbH, Giessen

Konstantin Schulz 15.02.2026

**Hürner Luft- und Umwelttechnik
GmbH, Mücke-Atzenhain**

Martin Petry 01.04.2026

Schütz Dental GmbH, Rosbach

Christoph Mies 05.03.2026

30-jähriges Arbeitsjubiläum

Erich Carlé GmbH & Co. KG, Giessen

Jens Reuter 09.04.2026

40-jähriges Arbeitsjubiläum

Adolf Lupp GmbH + Co KG, Nidda

Udo Baraschewitsch 02.04.2026

**BIEBER + MARBURG GmbH +
Co KG, Giessen**

Reiner Hoss 08.04.2026

Herzlichen Glückwunsch!



ERNEUTE BESTELLUNG

Sicherheit von nichtmilitärischen Schießständen

Dieter Klee ist erneut von der IHK als Sachverständiger bestellt worden.

Die IHK Gießen-Friedberg gibt bekannt, dass Ingenieur **Dieter Klee** aus Butzbach für weitere fünf Jahre als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Sachgebiet „Sicherheit von nichtmilitärischen Schießständen“ tätig sein wird. Die erneute Bestellung bestätigt Dieter Klees Fachkompetenz und Engagement in diesem spezialisierten Bereich.

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige spielen eine entscheidende Rolle, wenn es um die Ermittlung und objektive Begutachtung von Sachverhalten geht. Sie verfügen über ausgewie-

sene Fachkenntnisse und stellen ihr Wissen Gerichten, Behörden und der Öffentlichkeit zur Verfügung, wobei ihre Urteile in Gerichtsverfahren und bei außergerichtlichen Streitigkeiten von besonderem Gewicht sind.

Eine Liste aller von der IHK Gießen-Friedberg öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen: www.ihkgifb.de/sv



SAVE THE DATE

Sind Sie an einer öffentlichen Bestellung interessiert, dann merken Sie sich schon einmal folgenden Termin:

Donnerstag, 3. September 2026, in Dillenburg

Hier erhalten Sie von Experten unverbindlich alle Informationen rund um das Sachverständigenwesen.

ANZEIGE

IPSTER – die digitale Litfaßsäule für Ihre Region

Kombination aus Informationsfernsehen und freiem WLAN

Was bietet der IPSTER?

- Gäste-WLAN anbieten, ohne Ihr eigenes Netzwerk zu gefährden
- Datenanalyse für zielführende Marketingstrategien
- Verkürzen Sie Ihren Gästen/Patienten die Wartezeit durch Ratespiele und News
- Werbung direkt am Point of sale
- Aktionen und Angebote ohne viel Aufwand bekannt machen
- Einfaches filialübergreifendes Bedienen
- Mehr Reichweite für Ihre Werbung durch das Freundschaftssystem



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

Sprechen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

Sarah Aßmann – Digitalvermarktung –

☎ 0641 3003-321

✉ sarah-denise.assmann@mdv-online.de

Prüfungsordnung der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen

Auf Grund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 27. November 2025 gemäß den Richtlinien des Hauptausschusses für Berufsbildung vom 8. März 2007 (geändert am 29. August 2022, BAnz AT 14. September 2022 S. 2) erlässt die Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg als zuständige Stelle nach § 47 Abs. 1 Satz 1 und § 79 Abs. 4 Satz 1 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 16. April 2025 (BGBl. 2025 I Nr. 117, 129) die folgende Prüfungsordnung für die Durchführung von Abschluss- und Umschulungsprüfungen:

Inhaltsverzeichnis

Erster Abschnitt: Prüfungsausschüsse und Prüferdelegationen

- § 1 Errichtung
- § 2 Zusammensetzung und Berufung von Prüfungsausschüssen
- § 2a Prüferdelegationen
- § 3 Ausschluss von der Mitwirkung
- § 4 Vorsitz, Beschlussfähigkeit, Abstimmung
- § 5 Geschäftsführung
- § 6 Verschwiegenheit

Zweiter Abschnitt: Vorbereitung der Prüfung

- § 7 Prüfungstermine
- § 8 Zulassungsvoraussetzungen für die Abschluss- und Umschulungsprüfung
- § 9 Zulassungsvoraussetzungen für die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen
- § 10 Zulassung von Absolventen schulischer und sonstiger Bildungsgänge
- § 11 Zulassungsvoraussetzungen in besonderen Fällen
- § 12 Zulassung zur Prüfung
- § 13 Entscheidung über die Zulassung

Dritter Abschnitt: Durchführung der Prüfung

- § 14 Prüfungsgegenstand
- § 15 Gliederung der Prüfung
- § 16 Besondere Verhältnisse behinderter Menschen
- § 17 Befreiung von vergleichbaren Prüfungsbestandteilen bei der Umschulungsprüfung
- § 18 Prüfungsaufgaben
- § 18a Durchführung schriftlicher Prüfungsleistungen
- § 19 Nichtöffentlichkeit
- § 20 Leitung, Aufsicht und Niederschrift
- § 21 Ausweispflicht und Belehrung
- § 22 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße
- § 23 Rücktritt, Nichtteilnahme

Vierter Abschnitt: Bewertung, Feststellung und Beurkundung des Prüfungsergebnisses

- § 24 Bewertungsschlüssel
- § 25 Bewertungsverfahren, Feststellung der Prüfungsergebnisse
- § 26 Ergebnisniederschrift, Mitteilung über Bestehen oder Nichtbestehen
- § 27 Prüfungszeugnis

§ 28 Bescheid über nicht bestandene Prüfung

Fünfter Abschnitt: Wiederholungsprüfung

§ 29 Wiederholungsprüfung

Sechster Abschnitt: Schlussbestimmungen

- § 30 Rechtsbehelfsbelehrung
- § 31 Prüfungsunterlagen
- § 32 Prüfung von Zusatzqualifikationen
- § 33 Inkrafttreten

Erster Abschnitt:

Prüfungsausschüsse und Prüferdelegationen

§ 1 Errichtung

- (1) Die zuständige Stelle errichtet für die Durchführung der Abschluss- und Umschulungsprüfungen Prüfungsausschüsse (§ 39 Abs. 1 Satz 1 BBiG / § 62 Abs. 3 Satz 1 BBiG).
- (2) Prüfungsausschüsse oder Prüferdelegationen nach § 42 Abs. 2 BBiG nehmen die Prüfungsleistungen ab.
- (3) Für einen Ausbildungsberuf können bei Bedarf, insbesondere bei einer großen Anzahl von Prüfungsbewerbern und bei besonderen Anforderungen in der Ausbildungsordnung, mehrere Prüfungsausschüsse errichtet werden.
- (4) Mehrere zuständige Stellen können bei einer von ihnen gemeinsame Prüfungsausschüsse errichten (§ 39 Abs. 1 Satz 2 BBiG).

§ 2 Zusammensetzung und Berufung von Prüfungsausschüssen

- (1) Der Prüfungsausschuss besteht aus drei Mitgliedern, sofern in einer Anlage zur Prüfungsordnung für bestimmte Prüfungsausschüsse keine höhere Anzahl festgelegt ist. Die Mitglieder müssen für die Prüfungsgebiete sachkundig und für die Mitwirkung im Prüfungswesen geeignet sein (§ 40 Abs. 1 BBiG).
- (2) Dem Prüfungsausschuss müssen als Mitglieder Beauftragte der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer in gleicher Zahl sowie mindestens eine Lehrkraft einer berufsbildenden Schule angehören. Mindestens zwei Drittel der Gesamtzahl der Mitglieder müssen Beauftragte der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer sein (§ 40 Abs. 2 Satz 1 und 2 BBiG).
- (3) Die Mitglieder werden von der zuständigen Stelle für eine einheitliche Periode, längs-

tens für fünf Jahre berufen (§ 40 Abs. 3 Satz 1 BBiG).

- (4) Die Beauftragten der Arbeitnehmer werden auf Vorschlag der im Bezirk der zuständigen Stelle bestehenden Gewerkschaften und selbstständigen Vereinigungen von Arbeitnehmern mit sozial- oder berufspolitischer Zwecksetzung berufen (§ 40 Abs. 3 Satz 2 BBiG).
- (5) Lehrkräfte von berufsbildenden Schulen werden im Einvernehmen mit der Schulaufsichtsbehörde oder der von ihr bestimmten Stelle berufen (§ 40 Abs. 3 Satz 3 BBiG).
- (6) Werden Mitglieder nicht oder nicht in ausreichender Zahl innerhalb einer von der zuständigen Stelle gesetzten angemessenen Frist vorgeschlagen, so beruft die zuständige Stelle insoweit nach pflichtgemäßem Ermessen (§ 40 Abs. 3 Satz 4 BBiG).
- (7) Die Mitglieder der Prüfungsausschüsse können nach Anhörung der an ihrer Berufung Beteiligten aus wichtigem Grunde abberufen werden (§ 40 Abs. 3 Satz 5 BBiG).
- (8) Die Mitglieder der Prüfungsausschüsse haben Stellvertreter/Stellvertreterinnen (§ 40 Abs. 2 Satz 3 BBiG). Die Abs. 3 bis 7 gelten für sie entsprechend.
- (9) Die für die Berufung von Prüfungsausschussmitgliedern Vorschlagsberechtigten sind über die Anzahl und die Größe der einzurichtenden Prüfungsausschüsse sowie über die Zahl der von ihnen vorzuschlagenden weiteren Prüfenden zu unterrichten. Die Vorschlagsberechtigten werden von der zuständigen Stelle darüber unterrichtet, welche der von ihnen vorgeschlagenen Mitglieder, Stellvertreter und Stellvertreterinnen sowie weiteren Prüfenden berufen wurden.
- (10) Die Tätigkeit im Prüfungsausschuss ist ehrenamtlich. Für bare Auslagen und für Zeitversäumnis ist, soweit eine Entschädigung nicht von anderer Seite gewährt wird, eine angemessene Entschädigung zu zahlen, deren Höhe von der zuständigen Stelle mit Genehmigung der obersten Landesbehörde festgesetzt wird. Die Entschädigung für Zeitversäumnis hat mindestens im Umfang von § 16 des Justizvergütungs- und -entschädigungsgesetzes in der jeweils geltenden Fassung zu erfolgen (§ 40 Abs. 6 BBiG).
- (11) Von den Abs. 2 und 8 darf nur abgewichen werden, wenn andernfalls die erforderliche

Zahl von Mitgliedern des Prüfungsausschusses nicht berufen werden kann (§ 40 Abs. 7 BBiG).

§ 2a Prüferdelegationen

- (1) Die zuständige Stelle kann im Einvernehmen mit den Mitgliedern des Prüfungsausschusses die Abnahme und die abschließende Bewertung von Prüfungsleistungen auf Prüferdelegationen übertragen.
- (2) Für die Zusammensetzung von Prüferdelegationen ist § 2 Abs. 1 und 2 entsprechend anzuwenden (§ 42 Abs. 2 Satz 2 BBiG). Die Mitglieder der Prüferdelegationen haben Stellvertreter/Stellvertreterinnen (§ 42 Abs. 2 Satz 2 BBiG).
- (3) Mitglieder von Prüferdelegationen können die Mitglieder der Prüfungsausschüsse, deren Stellvertreter und Stellvertreterinnen sowie weitere Prüfende sein, die durch die zuständige Stelle nach § 40 Abs. 4 BBiG berufen worden sind. Für die Berufungen gilt § 2 Abs. 3 bis 8 entsprechend. Die Berufung weiterer Prüfender kann auf bestimmte Prüf- oder Fachgebiete beschränkt werden.
- (4) Die Mitwirkung in einer Prüferdelegation ist ehrenamtlich. § 2 Abs. 10 gilt entsprechend.
- (5) Die zuständige Stelle hat vor Beginn der Prüfung über die Bildung von Prüferdelegationen, über deren Mitglieder sowie über deren Stellvertreter und Stellvertreterinnen zu entscheiden. Prüfende können Mitglieder mehrerer Prüferdelegationen sein. Sind verschiedene Prüfungsleistungen derart aufeinander bezogen, dass deren Beurteilung nur einheitlich erfolgen kann, so müssen diese Prüfungsleistungen von denselben Prüfenden abgenommen werden.

§ 3 Ausschluss von der Mitwirkung

- (1) Bei der Zulassung und Prüfung dürfen Angehörige der Prüfungsbewerber nicht mitwirken. Angehörige im Sinne des Satz 1 sind:
 1. Verlobte,
 2. Ehegatten,
 3. eingetragene Lebenspartner,
 4. Verwandte und Verschwägte gerader Linie,
 5. Geschwister,
 6. Kinder der Geschwister,
 7. Ehegatten der Geschwister und Geschwister der Ehegatten,
 8. Geschwister der Eltern,
 9. Personen, die durch ein auf längere Dauer angelegtes Pflegeverhältnis mit häuslicher Gemeinschaft wie Eltern und Kind miteinander verbunden sind (Pflegeeltern und Pflegekinder).
 Angehörige sind die im Satz 2 aufgeführten Personen auch dann, wenn
 1. in den Fällen der Nr. 2, 3, 4 und 7 die die Beziehung begründende Ehe oder die Lebenspartnerschaft nicht mehr besteht;

2. in den Fällen der Nr. 4 bis 8 die Verwandtschaft oder Schwägerschaft durch Annahme als Kind erloschen ist;

3. im Falle der Nr. 9 die häusliche Gemeinschaft nicht mehr besteht, sofern die Personen weiterhin wie Eltern und Kind miteinander verbunden sind.
- (2) Hält sich ein Prüfungsausschussmitglied oder ein Mitglied einer Prüferdelegation nach Abs. 1 für ausgeschlossen oder bestehen Zweifel, ob die Voraussetzungen des Abs. 1 gegeben sind, ist dies der zuständigen Stelle mitzuteilen, während der Prüfung dem Prüfungsausschuss oder der Prüferdelegation. Die Entscheidung über den Ausschluss von der Mitwirkung trifft die zuständige Stelle, während der Prüfung der Prüfungsausschuss oder die Prüferdelegation. Im letzteren Fall darf das betroffene Mitglied nicht mitwirken. Ausgeschlossene Personen dürfen bei der Beratung und Beschlussfassung nicht zugegen sein.
- (3) Liegt ein Grund vor, der geeignet ist, Misstrauen gegen eine unparteiische Ausübung des Prüfungsamtes zu rechtfertigen, oder wird von einem Prüfling das Vorliegen eines solchen Grundes behauptet, so hat die betroffene Person dies der zuständigen Stelle mitzuteilen, während der Prüfung dem Prüfungsausschuss oder der Prüferdelegation. Abs. 2 Satz 2 bis 4 gelten entsprechend.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder des Prüflings sollen, soweit nicht besondere Umstände eine Mitwirkung zulassen oder erfordern, nicht mitwirken.
- (5) Wenn in den Fällen der Abs. 1 bis 3 eine ordnungsgemäße Besetzung des Prüfungsausschusses nicht möglich ist, kann die zuständige Stelle die Durchführung der Prüfung einem anderen oder einem gemeinsamen Prüfungsausschuss übertragen. Erforderlichenfalls kann eine andere zuständige Stelle ersucht werden, die Prüfung durchzuführen. Das Gleiche gilt, wenn eine objektive Durchführung der Prüfung aus anderen Gründen nicht gewährleistet erscheint. Wenn in den Fällen der Abs. 1 bis 3 eine ordnungsgemäße Besetzung der Prüferdelegationen nicht möglich ist, kann der Prüfungsausschuss die Prüfung selber durchführen oder die Durchführung der Prüfung auf eine andere Prüferdelegation übertragen.

§ 4 Vorsitz, Beschlussfähigkeit, Abstimmung

- (1) Der Prüfungsausschuss wählt ein Mitglied, das den Vorsitz führt und ein weiteres Mitglied, das den Vorsitz stellvertretend übernimmt. Der Vorsitz und das ihn stellvertretende Mitglied sollen nicht derselben Mitgliedergruppe angehören (§ 41 Abs. 1 BBiG).
- (2) Der Prüfungsausschuss ist beschlussfähig, wenn zwei Drittel der Mitglieder, mindestens drei, mitwirken. Er beschließt mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmengleichheit gibt die Stimme des

vorsitzenden Mitgliedes den Ausschlag (§ 41 Abs. 2 BBiG).

- (3) Für Prüferdelegationen gilt Abs. 2 Satz 1 und Satz 2 entsprechend.

§ 5 Geschäftsführung

- (1) Die Geschäftsführung des Prüfungsausschusses liegt in Abstimmung mit dem Prüfungsausschuss bei der zuständigen Stelle. Einladungen, (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung), Protokollführung und Durchführung der Beschlüsse werden im Einvernehmen mit dem Vorsitz des Prüfungsausschusses geregelt.
- (2) Zu den Sitzungen des Prüfungsausschusses sind die ordentlichen Mitglieder rechtzeitig einzuladen. Stellvertretende Mitglieder werden in geeigneter Weise unterrichtet. Kann ein Mitglied an einer Sitzung nicht teilnehmen, so soll es dies unverzüglich der zuständigen Stelle mitteilen. Für ein verhindertes Mitglied ist ein stellvertretendes Mitglied einzuladen, welches derselben Gruppe angehören soll.
- (3) Abs. 2 gilt für Prüferdelegationen entsprechend.
- (4) Die Sitzungsprotokolle sind von der protokollführenden Person und dem Vorsitz zu unterzeichnen. § 26 Abs. 1 bleibt unberührt.
- (5) Bei Prüferdelegationen sind die Sitzungsprotokolle von allen Mitgliedern zu unterzeichnen. § 26 Abs. 1 bleibt unberührt.

§ 6 Verschwiegenheit

Unbeschadet bestehender Informationspflichten, insbesondere gegenüber dem Berufsbildungsausschuss, haben die Mitglieder des Prüfungsausschusses, der Prüferdelegation und sonstige mit der Prüfung befassten Personen über alle Prüfungsvorgänge Verschwiegenheit gegenüber Dritten zu wahren.

Zweiter Abschnitt: Vorbereitung der Prüfung

§ 7 Prüfungstermine

- (1) Die zuständige Stelle bestimmt in der Regel zwei für die Durchführung der Prüfung maßgebende Zeiträume im Jahr. Diese Zeiträume sollen auf den Ablauf der Berufsausbildung und des Schuljahres abgestimmt sein. Die zuständige Stelle setzt die einzelnen Prüfungstage fest.
- (2) Die zuständige Stelle gibt die Zeiträume im Sinne des Abs. 1 Satz 1 einschließlich der Anmeldefristen in geeigneter Weise öffentlich mindestens einen Monat vor Ablauf der Anmeldefrist überschritten, kann die zuständige Stelle die Annahme des Antrags verweigern.
- (3) Werden für schriftlich durchzuführende Prüfungsbereiche einheitliche überregionale Aufgaben verwendet, sind dafür entsprechende überregional abgestimmte Prüfungstage anzusetzen.

§ 8 Zulassungsvoraussetzungen für die Abschluss- und Umschulungsprüfung

- (1) Zur Abschlussprüfung ist zuzulassen (§ 43 Abs. 1 BBiG),
 1. wer die Ausbildungsdauer zurückgelegt hat oder wessen Ausbildungsdauer nicht später als zwei Monate nach dem Prüfungstermin endet,
 2. wer an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen teilgenommen sowie einen vom Ausbilder und Auszubildenden unterzeichneten oder in elektronischer Form bestätigten Ausbildungsnachweis nach § 13 Satz 2 Nr. 7 BBiG vorgelegt hat und
 3. wessen Berufsausbildungsverhältnis in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen oder aus einem Grund nicht eingetragen ist, den weder die Auszubildenden noch deren gesetzliche Vertreterinnen/Vertreter zu vertreten haben.
- (2) Behinderte Menschen sind zur Abschlussprüfung auch zuzulassen, wenn die Voraussetzungen des Abs. 1 Nr. 2 und 3 nicht vorliegen (§ 65 Abs. 2 Satz 2 BBiG).
- (3) Die Zulassungsvoraussetzungen für die Umschulungsprüfung richten sich nach der Umschulungsordnung oder der Umschulungsprüfungsregelung der zuständigen Stelle (§§ 58, 59 BBiG).

§ 9 Zulassungsvoraussetzungen für die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen

- (1) Sofern die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen durchgeführt wird, ist über die Zulassung jeweils gesondert zu entscheiden (§ 44 Abs. 1 BBiG).
- (2) Zum ersten Teil der Abschlussprüfung ist zuzulassen (§ 44 Abs. 2 in Verbindung mit § 43 Abs. 1 Nr. 2 und 3 BBiG),
 1. wer die in der Ausbildungsordnung vorgeschriebene, erforderliche Ausbildungsdauer zurückgelegt hat,
 2. wer einen vom Ausbilder und Auszubildenden unterzeichneten oder in elektronischer Form bestätigten Ausbildungsnachweis nach § 13 Satz 2 Nr. 7 BBiG vorgelegt hat und
 3. wessen Berufsausbildungsverhältnis in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen oder aus einem Grund nicht eingetragen ist, den weder die Auszubildenden noch deren gesetzliche Vertreterinnen/Vertreter zu vertreten haben.
- (3) Zum zweiten Teil der Abschlussprüfung ist zuzulassen, wer
 1. über die Voraussetzungen in § 43 Abs. 1 BBiG hinaus am ersten Teil der Abschlussprüfung teilgenommen hat,
 2. auf Grund einer Rechtsverordnung nach § 5 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2b BBiG von der Ablegung des ersten Teils der Abschlussprüfung befreit ist oder

3. aus Gründen, die er nicht zu vertreten hat, am ersten Teil der Abschlussprüfung nicht teilgenommen hat.

Im Fall des Satzes 1 Nr. 3 ist der erste Teil der Abschlussprüfung zusammen mit dem zweiten Teil abzulegen.

§ 10 Zulassung von Absolventen schulischer und sonstiger Bildungsgänge

Zur Abschlussprüfung ist ferner zuzulassen

1. wer in einer berufsbildenden Schule oder einer sonstigen Berufsbildungseinrichtung ausgebildet worden ist, wenn dieser Bildungsgang der Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf entspricht. Ein Bildungsgang entspricht der Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf, wenn er
 - b) nach Inhalt, Anforderung und zeitlichem Umfang der jeweiligen Ausbildungsordnung gleichwertig ist,
 - c) systematisch, insbesondere im Rahmen einer sachlichen und zeitlichen Gliederung durchgeführt wird und
 - d) durch Lernortkooperation einen angemessenen Anteil an fachpraktischer Ausbildung gewährleistet (§ 43 Abs. 2).
2. wer einen Bildungsgang absolviert hat, welcher nach der Rechtsverordnung eines Landes die Voraussetzungen nach Nr. 1 erfüllt.

§ 11 Zulassungsvoraussetzungen in besonderen Fällen

- (1) Auszubildende können nach Anhörung der Auszubildenden und der Berufsschule vor Ablauf ihrer Ausbildungszeit zur Abschlussprüfung zugelassen werden, wenn ihre Leistungen dies rechtfertigen (§ 45 Abs. 1 BBiG).
- (2) Zur Abschlussprüfung ist auch zuzulassen, wer nachweist, dass er mindestens das Ein- und eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungsdauer vorgeschrieben ist, in dem Beruf tätig gewesen ist, in dem die Prüfung abgelegt werden soll. Als Zeiten der Berufstätigkeit gelten auch Ausbildungszeiten in einem anderen, einschlägigen Ausbildungsberuf. Vom Nachweis der Mindestzeit nach Satz 1 kann ganz oder teilweise abgesehen werden, wenn durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft gemacht wird, dass die Bewerberin/der Bewerber die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigt. Ausländische Bildungsabschlüsse und Zeiten der Berufstätigkeit im Ausland sind dabei zu berücksichtigen (§ 45 Abs. 2 BBiG).
- (3) Soldatinnen/Soldaten auf Zeit und ehemalige Soldatinnen/Soldaten sind nach Abs. 2 Satz 3 zur Abschlussprüfung zuzulassen, wenn das Bundesministerium der Verteidigung oder die von ihm bestimmte Stelle bescheinigt, dass die Bewerberin/der Bewerber berufliche Fertigkeiten, Kennt-

nisse und Fähigkeiten erworben hat, welche die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen (§ 45 Abs. 3 BBiG).

§ 12 Zulassung zur Prüfung

- (1) Der Antrag auf Zulassung zur Prüfung ist durch die Auszubildenden schriftlich oder in elektronischer Form nach den von der zuständigen Stelle bestimmten Fristen und Formularen zu stellen. Die Auszubildenden haben die Auszubildenden über die Antragstellung zu unterrichten.
 - (2) In den Fällen von § 8 Abs. 3, §§ 10 und 11 Abs. 2 und 3 ist der Antrag auf Zulassung zur Prüfung von den Prüflingen einzureichen.
 - (3) Örtlich zuständig für die Zulassung ist die zuständige Stelle, in deren Bezirk
 1. in den Fällen der §§ 8, 9 und 11 Abs. 1 die Ausbildungs- oder Umschulungsstätte liegt,
 2. in den Fällen der §§ 10, 11 Abs. 2 und 3 die auf die Prüfung vorbereitende Bildungsstätte oder der gewöhnliche Aufenthalt der Prüflinge liegt,
 3. in den Fällen des § 1 Abs. 4 der gemeinsame Prüfungsausschuss errichtet worden ist.
 - (4) Dem Antrag auf Zulassung sind beizufügen:
 - a) in den Fällen der § 8 Abs. 1 und Abs. 2, § 9 Abs. 3
 - Bescheinigung über die Teilnahme an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen oder am ersten Teil der Abschlussprüfung,
 - ein vorgeschriebener, vom Ausbilder und Auszubildenden unterzeichneter oder in elektronischer Form bestätigter Ausbildungsnachweis nach § 13 Satz 2 Nr. 7 BBiG,
 - b) in den Fällen des § 9 Abs. 2
 - ein vorgeschriebener, vom Ausbilder und Auszubildenden unterzeichneter oder in elektronischer Form bestätigter Ausbildungsnachweis nach § 13 Satz 2 Nr. 7 BBiG,
 - c) im Fall des § 11 Abs. 1
 - zusätzlich zu den Unterlagen nach Buchstabe a oder Buchstabe b das letzte Zeugnis oder eine aktuelle Leistungsbeurteilung der zuletzt besuchten berufsbildenden Schule,
 - d) in den Fällen des § 10
 - Bescheinigung über die Teilnahme an dem schulischen oder sonstigen Bildungsgang
- und in den Fällen des § 10 Nr. 1 zusätzlich
- Bescheinigung über die Teilnahme an der fachpraktischen Ausbildung im Rahmen des schulischen oder sonstigen Bildungsganges,
- e) in den Fällen des § 11 Abs. 2 Satz 1 und 2
 - Tätigkeitsnachweis und gegebenenfalls Nachweis der Dauer der Berufsausbildung in dem oder in einem anderen einschlägigen Ausbildungsberuf und gege-

benenfalls glaubhafte Darlegung über den Erwerb der beruflichen Handlungsfähigkeit,

f) in den Fällen des § 11 Abs. 2 Satz 3 und Abs. 3

- glaubhafte Darlegung über den Erwerb der beruflichen Handlungsfähigkeit oder Bescheinigung über den Erwerb der beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

(5) Für Wiederholungsprüfungen genügt die form- und fristgerechte Anmeldung zur Prüfung.

§ 13 Entscheidung über die Zulassung

(1) Über die Zulassung zur Abschluss- und Umschulungsprüfung entscheidet die zuständige Stelle. Hält sie die Zulassungsvoraussetzungen nicht für gegeben, so entscheidet der Prüfungsausschuss (§ 46 Abs. 1 und § 62 Abs. 3 BBiG).

(2) Sofern eine Umschulungsordnung (§ 58 BBiG) oder eine Umschulungsprüfungsregelung (§ 59 BBiG) der zuständigen Stelle Zulassungsvoraussetzungen vorsieht, sind ausländische Bildungsabschlüsse und Zeiten der Berufstätigkeit im Ausland zu berücksichtigen (§ 61 BBiG).

(3) Die Entscheidung über die Zulassung ist den Prüflingen rechtzeitig unter Angabe des Prüfungstages und -ortes einschließlich der erlaubten Arbeits- und Hilfsmittel schriftlich oder in elektronischer Form mitzuteilen. Die Entscheidung über die Nichtzulassung ist dem Prüfling schriftlich oder in elektronischer Form mit Begründung bekannt zu geben.

(4) Die Zulassung kann von der zuständigen Stelle im Einvernehmen mit dem Prüfungsausschuss bis zur Bekanntgabe des Prüfungsergebnisses widerrufen werden, wenn sie aufgrund von gefälschten Unterlagen oder falschen Angaben ausgesprochen wurde.

Dritter Abschnitt:

Durchführung der Prüfung

§ 14 Prüfungsgegenstand

(1) Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In ihr soll der Prüfling nachweisen, dass er die erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsordnung ist zugrunde zu legen (§ 38 BBiG).

(2) Der Gegenstand der Umschulungsprüfung ergibt sich aus der jeweiligen Umschulungsordnung oder Umschulungsprüfungsregelung der zuständigen Stelle.

(3) Sofern sich die Umschulungsordnung oder die Umschulungsprüfungsregelung der

zuständigen Stelle auf die Umschulung für einen anerkannten Ausbildungsberuf richtet, sind das Ausbildungsberufsbild, der Ausbildungsrahmenplan und die Prüfungsanforderungen zugrunde zu legen (§ 60 Satz 1 BBiG).

(4) Die Prüfungssprache ist Deutsch soweit nicht die Ausbildungsordnung, die Umschulungsordnung oder die Prüfungsregelung der zuständigen Stelle etwas anderes vorsieht.

§ 15 Gliederung der Prüfung

Die Gliederung der Prüfung richtet sich nach der Ausbildungsordnung oder der Umschulungsordnung oder -prüfungsregelung der zuständigen Stelle.

§ 16 Besondere Verhältnisse behinderter Menschen

Bei der Durchführung der Prüfung sollen die besonderen Verhältnisse behinderter Menschen berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere für die Dauer der Prüfung, die Zulassung von Hilfsmitteln und die Inanspruchnahme von Hilfeleistungen Dritter wie Gebärdensprachdolmetscher für hörbehinderte Menschen (§ 65 Abs. 1 BBiG). Die Art der Behinderung ist mit dem Antrag auf Zulassung zur Prüfung (§ 12) nachzuweisen.

§ 17 Befreiung von vergleichbaren Prüfungsbestandteilen bei der Umschulungsprüfung

Bei der Umschulungsprüfung (§§ 58, 59 BBiG) ist der Prüfling auf Antrag von der Ablegung einzelner Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn er eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt hat und die Anmeldung zur Umschulungsprüfung innerhalb von zehn Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderen Prüfung erfolgt (§ 62 Abs. 4 BBiG).

§ 18 Prüfungsaufgaben

(1) Der Prüfungsausschuss beschließt auf der Grundlage der Ausbildungsordnung oder der Umschulungsordnung oder -prüfungsregelung der zuständigen Stelle die Prüfungsaufgaben.

(2) Überregional oder von einem Aufgabenerstellungsausschuss bei der zuständigen Stelle erstellte oder ausgewählte Aufgaben sind vom Prüfungsausschuss zu übernehmen, sofern diese Aufgaben von Gremien erstellt oder ausgewählt und beschlossen wurden, die entsprechend § 2 Abs. 2 zusammengesetzt sind und die zuständige Stelle über die Übernahme entschieden hat.

(3) Sind an einem Tag ausschließlich schriftliche Prüfungsleistungen zu erbringen, soll die Dauer der Prüfung 300 Minuten nicht überschreiten.

§ 18a Durchführung schriftlicher Prüfungsleistungen

(1) Sind nach der Ausbildungsordnung Aufgaben schriftlich zu bearbeiten, kann die zuständige Stelle bestimmen, dass diese ganz oder in Teilen in digitaler Form an einem festgelegten Prüfungsort unter Aufsicht durchgeführt werden. Vor der Entscheidung ist der Berufsbildungsausschuss nach § 79 BBiG einzubeziehen. Die Prüfungsausschüsse sind rechtzeitig zu informieren.

(1) Die digitale Durchführung der Prüfung erfolgt unter folgenden Maßgaben:

1) die zuständige Stelle hat die erforderlichen digitalen Endgeräte mit der erforderlichen digitalen Ausstattung (digitales Prüfungssystem) zur Verfügung zu stellen;

2) Prüflingen und den Prüfenden ist vor der Prüfung ausreichend Gelegenheit zu geben, sich mit dem digitalen Prüfungssystem vertraut zu machen;

3) während der Abnahme der Prüfungsleistung hat eine für das digitale Prüfungssystem technisch sachkundige Person zur Verfügung zu stehen;

4) bei nicht durch den Prüfling zu vertretenden technischen Störungen ist der damit verbundene Zeitverlust durch entsprechende Zeitverlängerung auszugleichen;

5) es ist sicherzustellen, dass nach dem jeweiligen Stand der Technik die von den Prüflingen und den Prüfenden eingegebenen Daten diesen stets eindeutig und innerhalb der Aufbewahrungsfrist nach § 31 dauerhaft zugeordnet werden können. Die Unveränderbarkeit der abschließend übermittelten Daten durch die Prüflinge und die Prüfenden ist sicherzustellen.

Die gesetzlichen Bestimmungen zum Schutz der personenbezogenen Daten sind einzuhalten.

§ 19 Nichtöffentlichkeit

Die Prüfungen sind nicht öffentlich. Vertreterinnen/Vertreter der obersten Bundes- oder Landesbehörden, der zuständigen Stelle sowie die Mitglieder des Berufsbildungsausschusses der zuständigen Stelle können anwesend sein. Der Prüfungsausschuss oder die Prüferdelegation kann im Einvernehmen mit der zuständigen Stelle andere Personen als Gäste zulassen. An der Beratung über das Prüfungsergebnis dürfen nur die Mitglieder des Prüfungsausschusses oder der Prüferdelegation beteiligt sein.

§ 20 Leitung, Aufsicht und Niederschrift

(1) Die Prüfung wird unter Leitung des Vorsitzes vom gesamten Prüfungsausschuss unbeschadet der Regelungen in § 25 Abs. 3 und 4 durchgeführt.

(2) Die zuständige Stelle regelt im Einvernehmen mit dem Prüfungsausschuss die Aufsichtsführung, die sicherstellen soll, dass die

Prüfungsleistungen selbstständig und nur mit erlaubten Arbeits- und Hilfsmitteln durchgeführt werden.

- (3) Über den Ablauf der Prüfung ist eine Niederschrift zu fertigen.

§ 21 Ausweispflicht und Belehrung

Die Prüflinge haben sich über ihre Person auszuweisen. Sie sind vor Beginn der Prüfung über den Prüfungsablauf, die zur Verfügung stehende Zeit, die erlaubten Arbeits- und Hilfsmittel, die Folgen von Täuschungshandlungen und Ordnungsverstößen, Rücktritt und Nichtteilnahme zu belehren.

§ 22 Täuschungshandlungen und Ordnungsverstöße

- (1) Unternimmt es ein Prüfling, das Prüfungsergebnis durch Täuschung oder Benutzung nicht zugelassener Hilfsmittel zu beeinflussen oder leistet er Beihilfe zu einer Täuschung oder einem Täuschungsversuch, liegt eine Täuschungshandlung vor.
- (2) Wird während der Prüfung festgestellt, dass ein Prüfling eine Täuschungshandlung begeht oder einen entsprechenden Verdacht hervorruft, ist der Sachverhalt von der Aufsichtsführung festzustellen und zu protokollieren. Der Prüfling setzt die Prüfung vorbehaltlich der Entscheidung des Prüfungsausschusses über die Täuschungshandlung fort.
- (3) Liegt eine Täuschungshandlung vor, wird die von der Täuschungshandlung betroffene Prüfungsleistung mit „ungenügend“ (= 0 Punkte) bewertet. In schweren Fällen, insbesondere bei vorbereiteten Täuschungshandlungen, kann der Prüfungsausschuss den Prüfungsteil oder die gesamte Prüfung mit „ungenügend“ (= 0 Punkte) bewerten. Soweit Prüfungsleistungen einer Prüferdelegation zur Abnahme und abschließenden Bewertung übertragen worden sind, kann die Prüferdelegation die Prüfungsleistung mit „ungenügend“ (= 0 Punkte) bewerten.
- (4) Behindert ein Prüfling durch sein Verhalten die Prüfung so, dass die Prüfung nicht ordnungsgemäß durchgeführt werden kann, ist er von der Teilnahme auszuschließen. Die Entscheidung hierüber kann von der Aufsichtsführung oder den mit der Prüfungsabnahme beauftragten Prüfenden getroffen werden. Die endgültige Entscheidung über die Folgen für den Prüfling hat der Prüfungsausschuss unverzüglich zu treffen. Gleiches gilt bei Nichtbeachtung der Sicherheitsvorschriften.
- (5) Vor einer endgültigen Entscheidung des Prüfungsausschusses oder der Prüferdelegation nach den Abs. 3 und 4 ist der Prüfling zu hören.

§ 23 Rücktritt, Nichtteilnahme

- (1) Der Prüfling kann nach erfolgter Anmeldung vor Beginn der Prüfung durch schrift-

liche Erklärung zurücktreten. In diesem Fall gilt die Prüfung als nicht abgelegt.

- (2) Versäumt der Prüfling einen Prüfungstermin, so werden bereits erbrachte selbstständige Prüfungsleistungen anerkannt, wenn ein wichtiger Grund für die Nichtteilnahme vorliegt. Selbstständige Prüfungsleistungen sind solche, die thematisch klar abgrenzbar und nicht auf eine andere Prüfungsleistung bezogen sind sowie eigenständig bewertet werden.
- (3) Erfolgt der Rücktritt nach Beginn der Prüfung oder nimmt der Prüfling an der Prüfung nicht teil, ohne dass ein wichtiger Grund vorliegt, so wird die Prüfung mit 0 Punkten bewertet.
- (4) Bei den zeitlich auseinanderfallenden Teilen einer Abschlussprüfung gelten die Abs. 1 bis 3 für den jeweiligen Teil.
- (5) Der wichtige Grund ist unverzüglich mitzuteilen und nachzuweisen. Im Krankheitsfall ist die Vorlage eines ärztlichen Attestes erforderlich.

Vierter Abschnitt: Bewertung, Feststellung und Beurkundung des Prüfungsergebnisses

§ 24 Bewertungsschlüssel

Die Prüfungsleistungen sind wie folgt zu bewerten:

Punkte	Note als Dezimalzahl	Note	Definition
100	1,0	sehr gut	eine Leistung, die den Anforderungen in besonderem Maß entspricht
98 und 99	1,1		
96 und 97	1,2		
94 und 95	1,3		
92 und 93	1,4		
91	1,5	gut	eine Leistung, die den Anforderungen voll entspricht
90	1,6		
89	1,7		
88	1,8		
87	1,9		
85 und 86	2,0		
84	2,1		
83	2,2		
82	2,3		
81	2,4		
79 und 80	2,5	befriedigend	eine Leistung, die den Anforderungen im Allgemeinen entspricht
78	2,6		
77	2,7		
75 und 76	2,8		
74	2,9		
72 und 73	3,0		
71	3,1		
70	3,2		
68 und 69	3,3		
67	3,4		

Punkte	Note als Dezimalzahl	Note	Definition
65 und 66	3,5	ausreichend	eine Leistung, die zwar Mängel aufweist, aber im Ganzen den Anforderungen noch entspricht
63 und 64	3,6		
62	3,7		
60 und 61	3,8		
58 und 59	3,9		
56 und 57	4,0		
55	4,1		
53 und 54	4,2		
51 und 52	4,3		
50	4,4		
48 und 49	4,5	mangelhaft	eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht, jedoch erkennen lässt, dass gewisse Grundkenntnisse noch vorhanden sind
46 und 47	4,6		
44 und 45	4,7		
42 und 43	4,8		
40 und 41	4,9		
38 und 39	5,0		
36 und 37	5,1		
34 und 35	5,2		
32 und 33	5,3		
30 und 31	5,4		
25 bis 29	5,5	ungenügend	eine Leistung, die den Anforderungen nicht entspricht und bei der selbst Grundkenntnisse fehlen
20 bis 24	5,6		
15 bis 19	5,7		
10 bis 14	5,8		
5 bis 9	5,9		
0 bis 4	6,0		

Der Hundert-Punkte-Schlüssel ist der Bewertung aller Prüfungsleistungen sowie der Ermittlung von Zwischen- und Gesamtergebnissen zugrunde zu legen.

§ 25 Bewertungsverfahren, Feststellung der Prüfungsergebnisse

- (1) Der Prüfungsausschuss fasst die Beschlüsse über
 1. die Noten zur Bewertung einzelner Prüfungsleistungen, die er selbst abgenommen hat,
 2. die Noten zur Bewertung der Prüfung insgesamt sowie
 3. das Bestehen oder Nichtbestehen der Abschlussprüfung.
 Für die Beschlussfassung erhält der Ausschuss die Ergebnisniederschriften nach § 26 Abs. 1. Dem jeweiligen Prüfungsausschuss sind zum Zwecke der abschließenden Bewertung und Feststellung des Prüfungsergebnisses alle erforderlichen Unterlagen zur Verfügung zu stellen.
- (2) Werden in einem Prüfungsbereich als schriftlich zu bearbeitende Aufgaben ausschließlich Antwort-Wahl-Aufgaben im Sinne des § 42 Abs. 4 BBiG eingesetzt, so ist eine mindestens „ausreichende“ Prüfungsleistung erbracht, wenn das vom Prüfling erzielte Ergebnis mindestens 50 Pro-

zent der insgesamt erreichbaren Punkte beträgt (absolute Bestehensgrenze) oder wenn bei einer Prüfung mit mindestens 100 Prüflingen mit gleichem Aufgabensatz die vom Prüfling erzielte Punktzahl die durchschnittliche Punktzahl aller erstmals an dieser Prüfung teilnehmenden Prüflinge um nicht mehr als 10 Prozent in den schriftlich zu bearbeitenden Aufgaben dieses Prüfungsbereichs unterschreitet (relative Bestehensgrenze). Die relative Bestehensgrenze findet nur dann Anwendung, wenn der Prüfling mindestens 45 Prozent der insgesamt erreichbaren Punkte in den schriftlich zu bearbeitenden Aufgaben dieses Prüfungsbereichs erreicht hat.

- (3) Nach § 47 Abs. 2 Satz 2 BBiG erstellte oder ausgewählte Antwort-Wahl-Aufgaben können automatisiert ausgewertet werden, wenn das Aufgabenerstellungs- oder Aufgabenauswahlgremium festgelegt hat, welche Antworten als zutreffend anerkannt werden. Die Ergebnisse sind vom Prüfungsausschuss zu übernehmen. Auf die Änderung der Bewertung abzielende Hinweise von dem Prüfungsausschuss oder der Prüferdelegation sind an die zuständige Stelle innerhalb einer von ihr gesetzten Frist zu richten. Das Aufgabenerstellungs- oder Aufgabenauswahlgremium entscheidet über das weitere Vorgehen.
- (4) Der Prüfungsausschuss oder die Prüferdelegation kann einvernehmlich die Abnahme und Bewertung einzelner schriftlicher oder sonstiger Prüfungsleistungen, deren Bewertung unabhängig von der Anwesenheit bei der Erbringung erfolgen kann, so vornehmen, dass zwei seiner oder ihrer Mitglieder die Prüfungsleistungen selbständig und unabhängig bewerten. Weichen die auf der Grundlage des in der Prüfungsordnung vorgesehenen Bewertungsschlüssels erfolgten Bewertungen der beiden Prüfenden um nicht mehr als 10 Prozent der erreichbaren Punkte voneinander ab, so errechnet sich die endgültige Bewertung aus dem Durchschnitt der beiden Bewertungen. Bei einer

größeren Abweichung erfolgt die endgültige Bewertung durch ein vorab bestimmtes weiteres Mitglied des Prüfungsausschusses oder der Prüferdelegation.

- (5) Sieht die Ausbildungsordnung vor, dass Auszubildende bei erfolgreichem Abschluss eines zweijährigen Ausbildungsberufs vom ersten Teil der Abschlussprüfung eines darauf aufbauenden drei- oder dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufs befreit sind, so ist das Ergebnis der Abschlussprüfung des zweijährigen Ausbildungsberufs vom Prüfungsausschuss als das Ergebnis des ersten Teils der Abschlussprüfung des auf dem zweijährigen Ausbildungsberuf aufbauenden drei- oder dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufs zu übernehmen.
- (6) Prüfungsausschüsse oder Prüferdelegationen nach § 42 Abs. 2 BBiG können zur Bewertung einzelner, nicht mündlich zu erbringender Prüfungsleistungen gutachterliche Stellungnahmen Dritter, insbesondere berufsbildender Schulen, einholen. Im Rahmen der Begutachtung sind die wesentlichen Abläufe zu dokumentieren und die für die Bewertung erheblichen Tatsachen festzuhalten. Die Beauftragung erfolgt nach den Verwaltungsgrundsätzen der zuständigen Stelle. Personen, die nach § 3 von der Mitwirkung im Prüfungsausschuss auszuschließen sind, sollen nicht als Gutachter tätig werden.

§ 26 Ergebnisniederschrift, Mitteilung über Bestehen oder Nichtbestehen

- (1) Über die Feststellung der einzelnen Prüfungsergebnisse ist eine Niederschrift auf den von der zuständigen Stelle genehmigten Formularen zu fertigen. Sie ist von den Mitgliedern des Prüfungsausschusses bzw. der Prüferdelegation zu unterzeichnen und der zuständigen Stelle ohne schuldhaftes Zögern (unverzüglich) vorzulegen.
- (2) Dem Prüfling soll unmittelbar nach Feststellung des Gesamtergebnisses der Prüfung mitgeteilt werden, ob er die Prüfung

„bestanden“ oder „nicht bestanden“ hat. Hierüber erhält der Prüfling eine vom Vorsitz zu unterzeichnende Bescheinigung. Kann die Feststellung des Prüfungsergebnisses nicht am Tag der letzten Prüfungsleistung getroffen werden, so hat der Prüfungsausschuss diese ohne schuldhaftes Zögern (unverzüglich) zu treffen und dem Prüfling mitzuteilen.

- (3) Sofern die Abschlussprüfung in zwei zeitlich auseinanderfallenden Teilen durchgeführt wird, ist das Ergebnis der Prüfungsleistungen im ersten Teil der Abschlussprüfung dem Prüfling schriftlich oder in elektronischer Form mitzuteilen (§ 37 Abs. 2 Satz 3 BBiG). Der erste Teil der Abschlussprüfung ist nicht eigenständig wiederholbar (§ 37 Abs. 1 Satz 3 BBiG).
- (4) Dem Auszubildenden werden auf Verlangen die Ergebnisse der Zwischen- und Abschlussprüfung des Auszubildenden übermittelt (§§ 37 Abs. 2 Satz 2 und 48 Abs. 1 Satz 2 BBiG).

§ 27 Prüfungszeugnis

- (1) Über die Prüfung erhält der Prüfling von der zuständigen Stelle ein Zeugnis (§ 37 Abs. 2 Satz 1 BBiG). Der von der zuständigen Stelle vorgeschriebene Vordruck ist zu verwenden.
- (2) Das Prüfungszeugnis enthält
 - die Bezeichnung „Prüfungszeugnis nach § 37 Abs. 2 BBiG“ oder „Prüfungszeugnis nach § 62 Abs. 3 in Verbindung mit § 37 Abs. 2 BBiG“,
 - die Personalien des Prüflings (Name, Vorname, Geburtsdatum),
 - die Bezeichnung des Ausbildungsberufs mit Fachrichtung oder prüfungsrelevantem Schwerpunkt. Weitere in der Ausbildungsordnung ausgewiesene prüfungsrelevante Differenzierungen können aufgeführt werden,
 - die Ergebnisse (Punkte) der Prüfungsbereiche und das Gesamtergebnis

— ANZEIGE —



WIR REINIGEN MITTELHESSEN 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

(Note), soweit ein solches in der Ausbildungsordnung vorgesehen ist,

- das Datum des Bestehens der Prüfung,
- die Namenswiedergabe (Faksimile) oder Unterschrift der beauftragten Personen der zuständigen Stelle mit Siegel.

Die Zeugnisse können zusätzliche nicht amtliche Bemerkungen zur Information (Bemerkungen) enthalten, insbesondere über die Einordnung des erworbenen Abschlusses in den Deutschen Qualifikationsrahmen oder auf Antrag der geprüften Person über während oder anlässlich der Ausbildung erworbene besondere oder zusätzliche Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

- (3) Im Fall des § 5 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2a BBiG enthält das Prüfungszeugnis

- die Bezeichnung „Prüfungszeugnis nach § 37 Abs. 2 BBiG“,
- die Personalien des Prüflings (Name, Vorname, Geburtsdatum),
- die einleitende Bemerkung, dass der Prüfling aufgrund der in Teil 1 der Abschlussprüfung eines zu benennenden drei oder dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufs erbrachten Prüfungsleistungen den Abschluss des zu benennenden zweijährigen Ausbildungsberufs erworben hat,
- die Ergebnisse (Punkte) der Prüfungsbereiche von Teil 1,
- ggf. das Ergebnis von zu benennenden Prüfungsbereichen aus Teil 2 der Abschlussprüfung, wenn die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Abschlussprüfung des zweijährigen Ausbildungsberufs die Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten der Teil 1-Prüfung des drei- oder dreieinhalbjährigen Ausbildungsberufs nicht hinreichend abdecken und die fehlenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten durch geeignete Prüfungsbereiche von Teil 2 der Abschlussprüfung abgedeckt werden können, und
- die Feststellung, dass in Teil 1 der Abschlussprüfung und den Prüfungsbereichen mit den fehlenden Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten von Teil 2 der Abschlussprüfung ausreichende Leistungen entsprechend der Bestehensregelungen im zweijährigen Beruf erbracht wurden,
- das Datum von Teil 2 der Abschlussprüfung und
- die Namenswiedergabe (Faksimile) oder Unterschrift der beauftragten Personen der zuständigen Stelle mit Siegel.

- (4) Dem Zeugnis ist auf Antrag des Auszubildenden eine englischsprachige und eine französischsprachige Übersetzung beizufügen. Auf Antrag des Auszubildenden ist das Ergebnis berufsschulischer Leistungsfeststellungen auf dem Zeugnis auszuweisen. Der Auszubildende hat den Nachweis

der berufsschulischen Leistungsfeststellungen dem Antrag beizufügen. (§ 37 Abs. 3 BBiG).

§ 28 Bescheid über nicht bestandene Prüfung

- (1) Bei nicht bestandener Prüfung erhalten der Prüfling und seine gesetzlichen Vertreter von der zuständigen Stelle einen schriftlichen oder elektronischen Bescheid. Darin ist anzugeben, welche Prüfungsleistungen in einer Wiederholungsprüfung nicht mehr wiederholt werden müssen (§ 29 Abs. 2 bis 3). Die von der zuständigen Stelle vorgeschriebenen Formulare sind zu verwenden.
- (2) Auf die besonderen Bedingungen der Wiederholungsprüfung gemäß § 29 ist hinzuweisen.

Fünfter Abschnitt: Wiederholungsprüfung

§ 29 Wiederholungsprüfung

- (1) Eine nicht bestandene Abschlussprüfung kann zweimal wiederholt werden (§ 37 Abs. 1 Satz 2 BBiG). Es gelten die in der Wiederholungsprüfung erzielten Ergebnisse.
- (2) Hat der Prüfling bei nicht bestandener Prüfung in einer selbstständigen Prüfungsleistung (§ 23 Abs. 2 Satz 2) mindestens ausreichende Leistungen erbracht, so ist diese auf Antrag des Prüflings nicht zu wiederholen, sofern der Prüfling sich innerhalb von zwei Jahren – gerechnet vom Tage der Feststellung des Ergebnisses der nicht bestandenen Prüfung an – zur Wiederholungsprüfung anmeldet. Die Bewertung in einer selbstständigen Prüfungsleistung (§ 23 Abs. 2 Satz 2) ist im Rahmen der Wiederholungsprüfung zu übernehmen.
- (3) Die Prüfung kann frühestens zum nächsten Prüfungstermin (§ 7) wiederholt werden.

Sechster Abschnitt: Schlussbestimmungen

§ 30 Rechtsbehelfsbelehrung

Maßnahmen und Entscheidungen der Prüfungsausschüsse der zuständigen Stelle sind bei ihrer schriftlichen oder elektronischen Bekanntgabe an den Prüfling mit einer Rechtsbehelfsbelehrung gemäß § 70 der Verwaltungsgerichtsordnung zu versehen.

§ 31 Prüfungsunterlagen

Auf Antrag ist dem Prüfling binnen der gesetzlich vorgegebenen Frist zur Einlegung eines Rechtsbehelfs Einsicht in seine Prüfungsunterlagen zu gewähren. Die schriftlichen Prüfungsarbeiten sind ein Jahr, die Niederschriften gemäß § 26 Abs. 1 15 Jahre aufzubewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Zugang des Prüfungsbescheides nach § 27 Abs. 1 bzw. § 28 Abs. 1. Der Ablauf der vorgenannten Fristen wird durch das Einlegen eines Rechtsmittels gehemmt. Die Auf-

bewahrung kann auch elektronisch erfolgen. Landesrechtliche Vorschriften zur Archivierung bleiben unberührt.

§ 32 Prüfung von Zusatzqualifikationen

Die Vorschriften dieser Prüfungsordnung gelten entsprechend für die Abnahme von Prüfungen gem. § 49 BBiG (Zusatzqualifikationsprüfungen). Das Ergebnis der Prüfung nach § 37 BBiG bleibt unberührt.

§ 33 Inkrafttreten

Diese Prüfungsordnung tritt am Tag der Veröffentlichung im Mitteilungsblatt der zuständigen Stelle in Kraft. Gleichzeitig tritt die bisherige Abschluss-/ Umschulungsprüfungsordnung außer Kraft. Die Prüfungsordnung wurde am 09.03.2026 gemäß § 47 Abs. 1 BBiG durch die oberste Landesbehörde genehmigt.

Gießen-Friedberg, den 9. Dezember 2025

Rainer Schwarz
Präsident

Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Genehmigungsbescheid am 09.03.2026 erteilt durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum mit Aktenzeichen IV-045g-07-08#007.

Im Auftrag
gez. Van Pee

Die vorstehende Prüfungsordnung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin“ veröffentlicht.

Gießen-Friedberg, 11. März 2026

Rainer Schwarz
Präsident

Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Lagerlogistik/zum Fachpraktiker für Lagerlogistik

Die Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 27.11.2025, als zuständige Stelle nach § 66 Absatz 1 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931) in der Fassung der Bekanntmachung vom 4. Mai 2020 (BGBl. I S. 920), das zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 19. Juli 2024 (BGBl. 2024 I Nr. 246) geändert worden ist, die Ausbildungsregelung zur Fachpraktikerin für Lagerlogistik/zum Fachpraktiker für Lagerlogistik.

§ 1 Ausbildungsberuf

Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Lagerlogistik/zum Fachpraktiker für Lagerlogistik erfolgt nach dieser Ausbildungsregelung.

§ 2 Personenkreis

Diese Ausbildungsregelung regelt die Berufsausbildung gemäß § 66 BBiG für Personen im Sinne des § 2 SGB IX.

§ 3 Dauer der Berufsausbildung

Die Ausbildung dauert drei Jahre.

§ 4 Ausbildungsstätten

Die Ausbildung findet in ausbildungsrechtlich geeigneten Ausbildungsbetrieben und Ausbildungseinrichtungen statt.

§ 5 Eignung der Ausbildungsstätte

- (1) Menschen mit Behinderung dürfen nach dieser Ausbildungsregelung nur in dafür geeigneten anerkannten Betrieben und Ausbildungseinrichtungen ausgebildet werden.
- (2) Neben den in § 27 BBiG festgelegten Anforderungen muss die Ausbildungsstätte hinsichtlich der Räume, Ausstattung und Einrichtung den besonderen Erfordernissen der Ausbildung von Menschen mit Behinderung gerecht werden.
- (3) Es müssen ausreichend Ausbilderinnen/Ausbilder zur Verfügung stehen. Die Anzahl der Ausbilderinnen/Ausbilder muss in einem angemessenen Verhältnis zur Anzahl der Auszubildenden stehen. Dabei ist ein Ausbilderschlüssel von in der Regel höchstens eins zu acht anzuwenden.

§ 6 Eignung der Ausbilderinnen/Ausbilder

- (1) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG erstmals tätig werden, müssen neben der persönlichen, berufsspezifisch fachlichen sowie der berufs- und arbeitspädagogischen Eignung (AEVO u. a.) eine mehrjährige Erfahrung in der Ausbildung sowie zusätzliche behindertenspezifische Qualifikationen nachweisen.
- (2) Anforderungsprofil
Ausbilderinnen/Ausbilder müssen eine rehabilitationspädagogische Zusatzqualifikation nachweisen und dabei folgende Kompetenzfelder abdecken:

- Reflexion der betrieblichen Ausbildungspraxis
- Psychologie
- Pädagogik, Didaktik
- Rehabilitationskunde
- Interdisziplinäre Projektarbeit
- Arbeitskunde/Arbeitspädagogik
- Recht
- Medizin

Um die besonderen Anforderungen des § 66 BBiG zu erfüllen, soll ein Qualifizierungsumfang von 320 Stunden sichergestellt werden.

- (3) Von dem Erfordernis des Nachweises einer rehabilitationspädagogischen Zusatzqualifikation soll bei Betrieben abgesehen werden, wenn die Qualität der Ausbildung auf andere Weise sichergestellt ist. Die Qualität ist in der Regel sichergestellt, wenn eine Unterstützung durch eine geeignete Ausbildungseinrichtung erfolgt.
- (4) Ausbilderinnen/Ausbilder, die im Rahmen einer Ausbildung nach § 66 BBiG bereits tätig sind, haben innerhalb eines Zeitraumes von höchstens fünf Jahren die notwendigen Qualifikationen gemäß Absatz 2 nachzuweisen. Die Anforderungen an Ausbilderinnen/Ausbilder gemäß Absatz 2 gelten als erfüllt, wenn die behindertenspezifischen Zusatzqualifikationen auf andere Weise glaubhaft gemacht werden können.

§ 7 Struktur der Berufsausbildung

- (1) Findet die Ausbildung in einer Ausbildungseinrichtung statt, sollen mindestens zwanzig Wochen außerhalb dieser Einrichtung in einem anerkannten Ausbildungsbetrieb/mehreren anerkannten Ausbildungsbetrieben durchgeführt werden.
- (2) Inhalte der Ausbildung nach § 66 BBiG, die in der entsprechenden Ausbildung nach § 4 BBiG in Form überbetrieblicher Ausbildung vermittelt werden, sind auch bei einer

Ausbildung nach § 66 BBiG überbetrieblich zu vermitteln.

- (3) Von der Dauer der betrieblichen Ausbildung nach Absatz 1 kann nur in besonders begründeten Einzelfällen abgewichen werden, wenn die jeweilige Behinderung oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern. Eine Verkürzung der Dauer durch die Teilnahme an einer überbetrieblichen Maßnahme erfolgt nicht.
- (4) Die Berufsausbildung gliedert sich in
 1. berufsprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 8 Absatz 2 Abschnitt A und
 2. integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach § 8 Absatz 2 Abschnitt B.

§ 8 Ausbildungsrahmenplan, Ausbildungsberufsbild

- (1) Gegenstand der Berufsausbildung sind mindestens die im Ausbildungsrahmenplan (Anlage) aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit). Eine von dem Ausbildungsrahmenplan abweichende Organisation der Ausbildung ist insbesondere zulässig, soweit die jeweilige Behinderung der Auszubildenden oder betriebspraktische Besonderheiten die Abweichung erfordern.
- (2) Die Berufsausbildung zur Fachpraktikerin für Lagerlogistik/zum Fachpraktiker für Lagerlogistik gliedert sich wie folgt (Ausbildungsberufsbild) in:

Abschnitt A

Berufsbildprofilgebende Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Logistische Abläufe, qualitätssichernde Maßnahmen
2. Einsatz von Arbeitsmitteln

ANZEIGE

Andre-Michels.de

STAHLHALLEN

Kompetenz + Rat

02651. 96 200

3. Annahme von Gütern
4. Lagerung von Gütern
5. Kommissionierung und Verpackung von Gütern
6. Versand von Gütern

Abschnitt B

Integrativ zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten:

1. Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht
2. Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes
3. Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit
4. Umweltschutz und Nachhaltigkeit
5. Digitalisierte Arbeitswelt
6. Arbeitsorganisation, Information und Kommunikation

§ 9 Zielsetzung und Durchführung der Berufsausbildung

- (1) Die in dieser Ausbildungsregelung genannten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) sollen so vermittelt werden, dass die Auszubildenden zur Ausübung einer qualifizierten beruflichen Tätigkeit im Sinne von § 1 Absatz 3 des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) befähigt werden, die selbstständiges Planen, Durchführen und Kontrollieren (berufliche Handlungskompetenz) einschließt. Diese Befähigung ist auch in den Prüfungen nach den §§ 10 und 11 nachzuweisen.
- (2) Die Auszubildenden haben unter Zugrundelegung des Ausbildungsrahmenplanes für die Auszubildenden einen individuellen Ausbildungsplan zu erstellen.
- (3) Die Auszubildenden haben einen schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis zu führen. Ihnen ist Gelegenheit zu geben, den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis während der Ausbildungszeit zu führen. Die Auszubildenden haben den schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweis regelmäßig durchzusehen und abzuzeichnen. Die Auszubildende/der Auszubildende kann nach Maßgabe von Art oder Schwere/Art und Schwere ihrer/seiner Behinderung von der Pflicht zur Führung eines schriftlichen oder elektronischen Ausbildungsnachweises entbunden werden.

§ 10 Zwischenprüfung

- (1) Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes ist eine Zwischenprüfung durchzuführen. Sie soll zum Beginn des zweiten Ausbildungsjahres stattfinden.
- (2) Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf die in der Anlage für das erste Ausbildungsjahr aufgeführten Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie auf den im Berufsschulunterricht entsprechend dem Rahmenlehr-

plan zu vermittelnden Lehrstoff, soweit er für die Berufsausbildung wesentlich ist.

- (3) Die Zwischenprüfung findet in dem Prüfungsbereich Annahme, Pflege und Lagerung von Gütern statt.
- (4) Für diesen Prüfungsbereich bestehen folgenden Vorgaben:
Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) Güter annehmen und entladen sowie Lieferungen kontrollieren kann,
 - b) Güter pflegen und nach Güterarten einlagern,
 - c) Arbeits- und Fördermittel auswählen und anwenden,
 - d) Sicherheits- und Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie den Umweltschutz berücksichtigen,
 - e) berufsbezogene Berechnungen vornehmen kann.

Die zu prüfende Person soll eine Arbeitsaufgabe durchführen und praxisbezogene Aufgaben schriftlich bearbeiten. Die Prüfungszeit beträgt insgesamt 120 Minuten, in dieser Zeit soll die Arbeitsaufgabe in 60 Minuten durchgeführt werden, der schriftliche Teil beträgt 60 Minuten.

§ 11 Abschlussprüfung

- (1) Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob die zu prüfende Person die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll sie nachweisen, dass sie die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden, für die Berufsausbildung wesentlichen Lehrstoff, vertraut ist. Die Ausbildungsregelung ist zugrunde zu legen.
- (2) Die Abschlussprüfung besteht aus den Prüfungsbereichen:
 1. Praktische logistische Aufgaben,
 2. Lagerlogistische Abläufe,
 3. Güterbewegung,
 4. Wirtschafts- und Sozialkunde.
- (3) Für den Prüfungsbereich Praktische logistische Aufgaben bestehen folgenden Vorgaben:
Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) Arbeitsschritte und Arbeitsmittel festlegen sowie Arbeitsergebnisse kontrollieren und
 - b) kooperative und kundenorientierte Aspekte, Sicherheits- und Gesundheitsschutz bei der Arbeit, Umweltschutz sowie qualitätssichernde Maßnahmen berücksichtigen und
 - c) bei den Fachaufgaben betriebliche und rechtliche Vorschriften berücksichtigen kann.

Für die Praktischen logistischen Aufgaben kommen insbesondere folgende Gebiete in Betracht:

- a) Annahme und Lagerung von Gütern, Güterkontrolle,
- b) Erfassen von Güterbewegungen unter Nutzung betrieblicher Informations- und Kommunikationsmittel,
- c) Kommissionierung und Versand.
Die zu prüfende Person soll eine praktische Aufgabe durchführen, die Prüfungszeit beträgt 90 Minuten.

- (4) Für den Prüfungsbereich Lagerlogistische Abläufe bestehen folgenden Vorgaben:
Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) nach Vorgaben praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten
 - Annahme und Lagerung
 - Kommissionierung und Verpackung sowie
 - Verladen und Versand weitgehend selbstständig lösen und
 - b) lagerlogistische Aufgaben unter Berücksichtigung der Gütereigenschaften und der rechtlichen Bestimmungen durchführen und
 - c) informationstechnische, organisatorische, wirtschaftliche und ökologische Sachverhalte bei lagerlogistischen Abläufen berücksichtigen und
 - d) berufsbezogene Berechnungen durchführen kann und
 - e) kooperative und kommunikative Fähigkeiten besitzt.
 Die zu prüfende Person soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten, die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.
- (5) Für den Prüfungsbereich Güterbewegung bestehen folgenden Vorgaben:
Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie
 - a) praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Gebieten
 - Einsatz von Arbeitsmitteln
 - Erfassung und Kontrolle von Güterbewegungen
 - Arbeitsabläufe und Organisation im Lager und von Transporten und
 - b) Arbeits- und Fördermittel unter wirtschaftlichen und ökologischen Aspekten auswählen und anwenden und
 - c) Verkehrsträger und -wege beim Transport sowie Kundenorientierung berücksichtigen und
 - d) informationstechnische Sachverhalte bei logistischen Aufgaben nutzen kann.
 Die zu prüfende Person soll berufstypische Aufgaben schriftlich bearbeiten, die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.
- (6) Für den Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde bestehen folgenden Vorgaben:
Die zu prüfende Person soll nachweisen, dass sie wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt kennt sowie praxisbezogene Aufgaben und Fälle bearbeiten kann.

Die zu prüfende Person soll die Aufgaben schriftlich bearbeiten, die Prüfungszeit beträgt 60 Minuten.

§ 12 Gewichtungsregelung

Die Prüfungsbereiche sind wie folgt zu gewichten:

1. Prüfungsbereich Praktische logistische Aufgaben 60 Prozent,
2. Prüfungsbereich Lagerlogistische Abläufe 15 Prozent,
3. Prüfungsbereich Güterbewegung 15 Prozent,
4. Prüfungsbereich Wirtschafts- und Sozialkunde 10 Prozent.

§ 13 Bestehensregelung

- (1) Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn die Leistungen
 1. im Gesamtergebnis mit mindestens „ausreichend“,
 2. im Prüfungsbereich Praktische logistische Aufgaben mit mindestens „ausreichend“,
 3. in mindestens zwei von drei schriftlichen Prüfungsbereichen mit mindestens „ausreichend“ und
 4. in keinem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet worden sind.
- (2) Die zu prüfende Person kann in einem Prüfungsbereich eine mündliche Ergänzungsprüfung beantragen.
- (3) Dem Antrag ist stattzugeben, wenn
 1. in dem benannten Prüfungsbereich die Prüfungsleistungen mit eigener Anforderung und Gewicht schriftlich zu erbringen sind,
 2. der benannte Prüfungsbereich schlechter als mit „ausreichend“ bewertet worden ist und
 3. die mündliche Ergänzungsprüfung für das Bestehen der Abschlussprüfung den Ausschlag geben kann.
- (4) Die mündliche Ergänzungsprüfung soll 15 Minuten dauern.
- (5) Bei der Ermittlung des Ergebnisses für den Prüfungsbereich sind das bisherige Ergebnis und das Ergebnis der Ergänzungsprüfung im Verhältnis von 2:1 zu gewichten.

§ 14 Übergang

Ein Übergang von einer Berufsausbildung nach dieser Ausbildungsregelung in eine entsprechende Ausbildung nach § 4 BBiG ist von der dem Auszubildenden und der/dem Auszubildenden kontinuierlich zu prüfen.

§ 15 Bestehende Berufsausbildungsverhältnisse

Berufsausbildungsverhältnisse, die bei Inkrafttreten dieser Ausbildungsregelung bestehen, können unter Anrechnung der bisher zurückge-

legten Ausbildungszeit nach den Vorschriften dieser Regelung fortgesetzt werden, wenn die Vertragsparteien dies vereinbaren.

§ 16 Inkrafttreten

Diese Ausbildungsregelung tritt am Tag nach ihrer Veröffentlichung im Wirtschaftsmagazin der Industrie- und Handelskammer Gießen-Friedberg in Kraft.

Gießen/Friedberg, den 09.12.2025

Rainer Schwarz *Dr. Matthias Leder*

Rainer Schwarz
Präsident

Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

Genehmigungsbescheid am 09.03.2026 erteilt durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum mit Aktenzeichen O45g-07-04#007.

Im Auftrag
gez. Van Pee

Die vorstehende Ausbildungsregelung wird hiermit ausgefertigt und im Mitteilungsblatt „Wirtschaftsmagazin“ veröffentlicht.

Gießen-Friedberg, 11. März 2026

Rainer Schwarz *Dr. Matthias Leder*

Rainer Schwarz
Präsident

Dr. Matthias Leder
Hauptgeschäftsführer

ANZEIGE

provadis
Ausbildung



Jetzt anmelden zum IT-Ausbildungsnetzwerk-Treffen Rhein-Main

Live und direkt am Dienstag, den 28. April 2026 bei Ihrem IT-Fachkräfteentwickler Provadis in Frankfurt – Hessens größtem Ausbildungsdienstleister

Hochklassige Impulsvorträge zur IT-Ausbildung inklusive Networking.

- ▶ Keynote: „Mentale Ökonomie – Wie Algorithmen Aufmerksamkeit steuern.“
- ▶ Provadis Best Practice kompakt: Vom Experiment zum Standard – KI-assistierte Coding in der Ausbildung
- ▶ Neue Tools. Neue Kompetenzen. Neue Ausbildung.

Bitte jetzt anmelden unter:
www.provadis.de/it-netzwerktreffen



Provadis
Partner für Bildung und Beratung GmbH, Industriepark Höchst, 65926 Frankfurt am Main

— Verlagsextra Digitale Transformation —

Keine Kompromisse beim ERP-System

Ein ERP-System ist eine strategische Investition in die Zukunft

In der heutigen Geschäftswelt sind Systeme für Enterprise Resource Planning unverzichtbar. Sie sind das zentrale Steuerungsinstrument, das alle wesentlichen Unternehmensbereiche - vom Vertrieb und Einkauf über Produktion und Logistik bis hin zu Finanzen und Personal - miteinander verbindet und integriert. Ein leistungsfähiges ERP-System ermöglicht effizientere Abläufe, fundiertere Entscheidungen und verschafft Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil. Angesichts dieser fundamentalen Bedeutung ist es entscheidend, bei der Einführung und Nutzung eines ERP-Systems einen konsequenten Kurs zu verfolgen und kritische Bereiche nicht durch unüberlegte Kompromisse zu schwächen.

„Unternehmen sollten bei ERP-Systemen keine Kompromisse eingehen“, empfiehlt Christian Biebl, Geschäftsführer des Stuttgarter ERP-Herstellers Planat. Wenn der produzierende Mittelstand mit Lieferkettenproblemen, Fachkräftemangel und dynamischen Märkten kämpft, ist eine maßgeschneiderte ERP-Software essenziell, die exakt den Anforderungen genügt.

Die Falle der kurzfristigen Kompromisse

Die Implementierung eines ERP-Systems ist ein Großprojekt, das erhebliche interne Ressourcen bindet. Es ist nur menschlich, dass im Projektverlauf der Wunsch entsteht, den Prozess zu beschleunigen oder Kosten zu senken, indem man von den ursprünglichen Plänen abweicht. Typische Beispiele für solche kurzfristigen Kompromisse sind:

- Anforderungen werden nur oberflächlich geklärt: Statt die tatsächlichen Bedürfnisse aller Abteilungen genau zu analysieren und festzulegen, was das System leisten muss, beschränkt man sich auf eine grobe Übersicht.

- Die Systemwahl wird primär vom Preis bestimmt: Man entscheidet sich für die günstigste Lösung, anstatt diejenige zu wählen, die am besten zu den spezifischen Unternehmensprozessen und zukünftigen Zielen passt.
- Testläufe werden gekürzt oder weggelassen: Um Zeit zu sparen, verzichtet man auf ausführliche Tests einzelner Funktionen oder kompletter Prozessketten mit realen Daten.
- Alte Daten werden nicht gründlich bereinigt: Statt fehlerhafte oder unvollständige Daten aus Altsystemen aufzubereiten, werden sie eins zu eins übernommen.
- Mitarbeiterschulungen werden als zweitrangig behandelt: Das Training der zukünftigen Nutzer wird auf ein Minimum reduziert oder zu spät im Projekt eingeplant.
- Die Integration mit anderen Systemen wird nicht konsequent umgesetzt: Wichtige Schnittstellen zu Systemen wie CAD/PDM oder spezialisierter Software werden nur notdürftig oder gar nicht realisiert.

Solche Kompromisse mögen auf den ersten Blick attraktiv erscheinen, um Zeit oder Geld zu sparen. Langfristig führen sie jedoch fast immer zu Problemen, die deutlich teurer und aufwendiger zu lösen sind als eine sorgfältige Vorgehensweise von Anfang an.

Entscheidende Bereiche für die kompromisslose Umsetzung

Um sicherzustellen, dass ein ERP-System sein volles Potenzial entfaltet und eine solide Grundlage für das Unternehmen bildet, gilt es in den folgenden Schlüsselbereichen kompromisslos zu agieren:

1. Fundierte Anforderungsermittlung und Prozessdesign: Eine detaillierte Analyse der Ist-Prozesse und die sorgfältige Definition der Soll-Prozesse unter Einbindung aller relevanten Stakeholder bilden das unverzichtbare Fundament. Es muss ein klares Verständnis darüber entwickelt werden, welche Funktionen das System zur Unterstützung der Geschäftsziele abbilden muss.
2. Strategische System- und Partnerauswahl: Die Entscheidung für ein ERP-System und dessen Anbieter sollte auf einer umfassenden Bewertung basieren, die neben den funktionalen Anforderungen auch die technische Architektur, die Integrationsmöglichkeiten, die Skalierbarkeit, die Total Costs of Ownership (TCO) über den gesamten Lebenszyklus sowie die Branchenkompetenz und Zuverlässigkeit des Partners berücksichtigt.
3. Establishment hoher Datenqualität und sorgfältige Migration: Die Datenintegrität ist kritisch für die Nutzbarkeit der im ERP-System verwalteten Informationen. Dies erfordert eine umfassende Bereinigung und Aufbereitung der Altdaten sowie die Implementierung robuster Prozesse und Standards für das zukünftige Stammdatenmanagement.
4. Umfassendes Testmanagement: Eine dedizierte Teststrategie mit ausreichend dimensionierten Testphasen ist obligatorisch. Das systematische Testen von Funktionalitäten, Prozessen und Integrationen unter realistischen Bedingungen ist der beste Weg, Fehler vor der Produktivsetzung zu identifizieren und zu beheben.
5. Investition in Nutzerbefähigung und Change Management: Der Erfolg ei-

nes ERP-Systems hängt maßgeblich von seiner Akzeptanz und der korrekten Nutzung durch die Endanwender ab. Eine proaktive Kommunikation des Wandels, gezielte, rollenbasierte Schulungen und kontinuierlicher Support sind essenziell, um eine hohe Nutzeradoption und Produktivität zu gewährleisten.

6. Konsequente Implementierung von Sicherheits- und Compliance-Standards: ERP-Systeme verwalten hochsensible Unternehmensdaten. Die strikte Einhaltung interner und externer Sicherheitsrichtlinien, die Implementierung differenzierter Zugriffskontrollen und die Gewährleistung der Konformität mit relevanten gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben (z. B. Datenschutzbestimmungen) sind selbstverständliche Grundvoraussetzungen.
7. Integration in die Systemlandschaft: Eine reibungslose und zuverlässige Integration des ERP-Systems mit anderen Fachanwendungen wie beispielsweise CAD-, CAQ- oder anderen Experten-

Systemen über definierte Schnittstellen ist notwendig, um durchgängige Prozesse zu ermöglichen und eine konsistente Datenbasis über das gesamte Unternehmen hinweg sicherzustellen.

ERP ist eine strategische Investition in die Zukunft

Das Eingehen von Kompromissen in den genannten kritischen Domänen führt typischerweise zu signifikanten negativen Auswirkungen. Dazu gehören beispielsweise erhöhte Betriebskosten durch manuelle Nacharbeit und Fehlerkorrekturen oder eine mangelnde Verlässlichkeit der Datenbasis, was zu suboptimalen oder falschen Geschäftsentscheidungen führen kann. Weitere mögliche Folgen sind eine geringe Anwenderakzeptanz und ineffiziente Systemnutzung, zusätzliche Kosten und Verzögerungen, potenzielle Compliance-Verstöße sowie eine limitierte Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit des Systems.

Organisationen, die bereit sind, in eine gründliche Planung, die Auswahl der optimal passenden Lösung, eine methodische Imple-

mentierung, die Sicherung der Datenqualität, umfassendes Testen, die Befähigung ihrer Mitarbeiter sowie die Integration und Sicherheit des Systems zu investieren, schaffen eine robuste und zukunftsfähige Grundlage. Sie positionieren sich für operationelle Exzellenz, fundierte, datengestützte Entscheidungen und die notwendige Flexibilität, um in einem sich ständig wandelnden Marktumfeld erfolgreich zu agieren.

Eine kürzlich durchgeführte Umfrage von Planat unter 196 mittelständischen Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe hat zutage gefördert, dass das ERP-System bei weit über 90 Prozent das Herzstück ihrer Digitalisierungsstrategie darstellt. In der Befragung stuften mehr als drei Viertel der kontaktierten Fertigungsunternehmen das ERP-System als „sehr wichtig“ und beinahe ein weiteres Fünftel als „wichtig“ für eine generelle Digitalisierung ein. „Angesichts dieser zentralen Rolle ist von höchster Bedeutung, dass das ERP-System sorgfältig ausgewählt, behutsam eingeführt und optimal an die firmenspezifischen Anforderungen angepasst wird“, sagt Christian Biebl. (ots)

— ANZEIGE —

protect. defend. empower.

DIGITAL WACHSEN. SICHER BLEIBEN.

Der **3. digitevo Security Day** bringt Experten, Hersteller und Entscheider zusammen. Freuen Sie sich auf Einblicke in aktuelle Themen, Fachvorträge und Breakout-Sessions.

SECURITY DAY
11. Juni 2026 | 9.30 – 17.00 Uhr
Hofgut Schmitte, Biebertal

JETZT ANMELDEN:
www.digitevo.de

digitevo
cybersecurity



ORDAT – Ihr ERP-Partner für die digitale Zukunft im Mittelstand

Mit ORDAT effizient produzieren und schneller agieren

ORDAT ist einer der führenden ERP-Anbieter für mittelständische Unternehmen in der produzierenden Industrie. Wir entwickeln leistungsstarke ERP-Lösungen, die speziell auf das Geschäftsmodell und die Branchenanforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind. Unser Ansatz: Unternehmen dabei unterstützen, ihre Produktionsprozesse effizienter zu gestalten, datenbasierte Entscheidungen mit relevanten Insights zu treffen und auf veränderte Marktbedingungen schnell zu reagieren. Das schafft nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit.

Starker Partner, starke Lösungen, sichere digitale Zukunft

Industrieunternehmen stehen vor vielfältigen Herausforderungen: von neuen Geschäftsmodellen über globale Lieferketten bis zu veränderten Arbeitsstrukturen. Eine nachhaltige ERP-Strategie, kombiniert mit professioneller, erfahrener Begleitung, ist deshalb heute unverzichtbar. ORDAT befähigt Unternehmen, sämtliche Stufen entlang ihrer Wertschöpfungskette umfassend zu analysieren und zu optimieren – stets mit Blick auf aktuelle regulatorische Anforderungen wie EUDR, CBAM, CO₂-Reporting oder Sanktionslisten. Unsere Lösungen schaffen operative Exzellenz und eine belastbare Basis für weiteres Wachstum. Mit unserer eigenentwickelten Lösung **ORDAT. ERP** bieten wir dem industriellen Mittelstand ein komplett integriertes und plattformunabhängiges ERP-System, das durch langjährig bewährte Praxisstauglichkeit und flexibel einsetzbare Funktionalität überzeugt. Daneben

adressieren wir mit **Microsoft Dynamics 365 Finance & SCM** internationale Unternehmen mit einer skalierbaren Lösung für hochdynamische Anforderungen – ebenfalls optimal durch ORDAT gemanagt, erweitert und integriert, etwa durch unsere innovativen D365 Apps. Unsere Servicebandbreite reicht dabei von Analyse und Beratung über Implementierung und individuelle Entwicklung bis hin zu umfassender Schulung und Support – alles aus einer Hand.

Architekturstrategie als wesentliche Grundlage der ERP-Entscheidung

Die Auswahl eines ERP-Systems ist ein strategischer Prozess. Entscheidend ist neben dem direkten Funktionsvergleich von Systemen auch das zugrunde liegende Architektur- und Governancemodell. ERP-Entscheidungen wirken oft über Zeiträume von zehn bis fünfzehn Jahren in Prozesse, Organisation und Data Governance hinein. Aspekte wie Integrationsfähigkeit, Skalierbarkeit und Robustheit der Systemarchitektur bestimmen maßgeblich die langfristige Leistungsfähigkeit und Flexibilität eines Unternehmens. ORDAT legt den Fokus konsequent auf diese strategischen Faktoren und empfiehlt Lösungen, die nicht nur aktuellen, sondern auch künftigen Anforderungen ihres Unternehmens standhalten.

Mit KI von Systemfunktionen über Stammdatenqualität zur operativen Intelligenz

Die Weiterentwicklung zum intelligenten Unternehmen gelingt heute nur durch die systematische Integration von Künstlicher Intelligenz und dem Aufbau von KI-Readiness.

ORDAT begleitet Unternehmen auf diesem Weg – vom ersten KI-basierten Qualitätsgewinn in der Stammdatenpflege bis hin zu umfassender Automatisierung. KI-gestütztes Stammdatenmanagement, semantische Datenanalyse, prädiktive Planungs- und Steuerungsinstrumente (wie z.B. Smart Production oder Chatbot-Assistenten) sowie hyperautomatisierte Prozesse heben Effizienz und Innovationskraft auf ein neues Niveau.

Referenzen

Unsere Referenzen stehen für erfolgreiche Partnerschaften mit führenden Global Playern sowie starken regionalen Unternehmen. Darunter langjährige Kunden wie Alexander Binzel Schweißtechnik GmbH & Co. KG (Buseck), COHLINE GmbH (Dillenburg), Dr. Ing. Kaupert GmbH & Co. KG (Marburg) und TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH (Altenstadt).

Mit ORDAT erhalten mittelständische Unternehmen Werkzeuge, die es ihnen ermöglichen, sich als agile, resiliente und nachhaltige Akteure erfolgreich im Markt zu positionieren. Unsere Plattformen sind mehr als ERP-Systeme – sie sind das digitale Herz der Industrie 5.0

Kontakt

ORDAT GmbH & Co. KG
Rathenastr. 1
35394 Gießen
T: +49 641 7941-0
E: info@ordat.com
W: ordat.com



Sicherheit in den Prozessen – Tempo in den Entscheidungen

**Mit ERP, KI und verlässlicher Datenbasis
für den erfolgreichen Mittelstand**

**ORDAT ist einer der führenden ERP-Anbieter
für die mittelständische Industrie.** Seit über
50 Jahren begleiten wir Unternehmen auf
dem Weg in die digitale Zukunft – und
bieten leistungsstarke ERP-Lösungen.

**Transforming
Business into
Future.**



GESTALTEN SIE IHRE DIGITALE ZUKUNFT

Mit unseren KI-Innovationen bieten wir
Ihnen bahnbrechende Lösungen

ZUKUNFT ZU GESTALTEN HEISST AUCH, DIE RICHTIGEN FRAGEN ZU STELLEN:

Wie können Unternehmen digitale Souveränität erreichen und sich von Abhängigkeiten befreien?

Wie kann KI Sie sicher und automatisiert unterstützen, damit Sie mehr Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben haben?

Welche Potenziale bietet No-Code zur Beschleunigung interner Digitalisierungsprojekte?

Wie lässt sich die kommende E-Rechnungspflicht reibungslos umsetzen?

UNSERE ANTWORTEN FINDEN SIE LIVE AUF DER ACTIWARE DIRECTIONS.

ACTIWARE DIRECTIONS

23. April 2026 – DOLCE by Wyndham Bad Nauheim

Die Highlights:



Intelligente
Dokumentenverarbeitung



No-Code & KI-gestützte
Prozessautomatisierung



KI-Analytics &
Dashboards



KI-Agenten, Assistenten
und smarte Informationen

Unter dem Motto „Designing Future – Zukunft war noch nie so gestaltbar“ zeigen wir Ihnen, wie Sie Künstliche Intelligenz souverän, sicher und eigenständig in Ihrem Unternehmen einsetzen können – kurz: **KI for everyone.**

Jetzt Teilnahme sichern unter
www.actiware.de/events/directions



COMPLAN & Partner



Effizienz beginnt mit dem richtigen System. MerkatorIQ – ERP für Fertiger mit Anspruch.

Wer Fertigung lebt, braucht kein System von der Stange, sondern eines, das mitdenkt, mitwächst und wirklich entlastet.

MerkatorIQ unterstützt anspruchsvolle Anforderungen an die Produktionsplanung und -steuerung umfassend. Funktionen für die papierlose Fertigung und Ressourcenplanung ermöglichen den Sprung zur Vollautomatisierung und erhöhen die Transparenz und Prozesssicherheit.

Feinplanung – Planungssicherheit durch bedarfsgesteuerte Ressourcenplanung und automatisierte Terminierung mit Berücksichtigung der Personalzeiten und -qualifikationen.

Papierlose Fertigung – Digitale Prozesskette mit Rückmeldungen und Dokumenten direkt am Arbeitsplatz. Sie optimieren Ihre Prozesse und reduzieren mögliche Fehlerquellen.

Automatische Stücklisten – Sie legen Artikel inkl. Stückliste und Arbeitsplan automatisiert auf Basis von Sachmerkmalen an und entlasten so Ihr Personal von fehleranfälligen, manuellen Tätigkeiten.

Das Ergebnis: Klare Abläufe, weniger Hektik, mehr Effizienz – und ein ERP, das wirklich zu Ihrer Fertigung passt.

Complan & Partner – Smart. Direkt. Persönlich.

Als Software-Haus für ERP-Software und Organisationsberatung mit Hauptsitz in Wetzlar entwickelt und liefert Complan & Partner ERP-Software für mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Geräte-, Maschinen- & Anlagenbau, Automotive, Metallverarbeitung, Feinmechanik, Teilefertigung (z.B. Gummi, Kunststoff, Textil), Recycling, Medizintechnik, Nahrungsmittel und Optikfertigung. Wir sind

- seit 40 Jahren am Markt,
- 100% eigenkapitalfinanziert,
- 100% partnergeführt.

Als schlanker Anbieter mit minimalem Overhead setzen wir auf schnelle und individuelle Lösungen von Auftragswesen bis Zeitwirtschaft, die exakt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten sind.

Software & Beratung

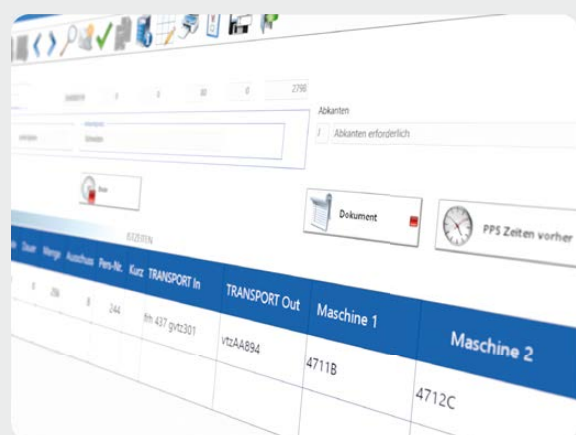
Unsere Erfahrung aus vielen erfolgreichen Installationen steckt nicht nur in der Software. Complan & Partner bietet die Sicherheit einer professionellen Beratung und Prozessorganisation in jedem neuen Kundenprojekt. Sie dürfen eine ganzheitliche Lösung von uns erwarten.

Mehr Sicherheit durch intelligente Ressourcenplanung

Unsere MerkatorIQ-Lösung für die automatisierte Fertigungsplanung ermöglicht Ihnen eine Neuterminierung Ihrer liegengelassenen Aufträge unter Berücksichtigung von Materialverfügbarkeiten, Wiederbeschaffungstagen, den einsatzbereiten Personalressourcen und Personalqualifikation. Sie verringern die Durchlaufzeiten Ihrer Aufträge und können Ihren Kunden zuverlässige Liefertermine frühzeitig zusagen. Es entsteht kein „Berg“ an Arbeit in der Vergangenheit, sondern Aufträge können termingerecht abgearbeitet werden.

Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

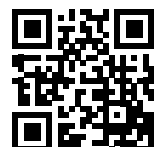
+49 (0)6441 - 9288 - 0



MerkatorIQ made for you
by Complan & Partner

**MerkatorIQ –
smart geplant,
persönlich betreut.**

Complan & Partner GmbH
35578 Wetzlar Laufdorfer Weg 4
Tel.: +49 (0)6441 - 9288-0
software@complan.de
www.complan.de



Fit für die digitalen Herausforderungen von morgen

Triales Ausbildungskonzept von Provadis unterstützt Unternehmen bei der Qualifizierung ihrer IT-Auszubildenden

FOTO: 2025 PROVADIS PARTNER FÜR
BILDUNG UND BERATUNG GMBH

Fit für zukünftige Herausforderungen: Die modularen Fachseminare von Provadis qualifizieren IT-Nachwuchskräfte zur erfolgreichen Umsetzung der Digitalisierung im Unternehmen.

Kaum ein anderes Berufsfeld erlebt eine so rasante Veränderung wie das der IT-Berufe: Durch die schnell fortschreitende Digitalisierung in allen Unternehmen steigt nicht nur der Bedarf an qualifizierten IT-Fachkräften stetig an, sondern auch die Anforderung an die digitalen Kompetenzen des IT-Nachwuchses. Bis 2030 werden in Deutschland laut Bitkom rund 334.000 IT-Fachkräfte fehlen – ein Engpass, der sich durch die wachsende Digitalisierung in den nächsten fünf Jahren noch deutlich verschärfen wird.

Spezifische IT-Fachseminare: praxisnah und bedarfsgerecht

Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, können sich Unternehmen bei der Qualifizierung ihrer IT-Talente nicht mehr allein auf die heutigen dualen Ausbildungskonzepte – Kombination aus Berufsschule und Ausbildungspraxis im Unternehmen – verlassen. Der Bildungsdienstleister Provadis am Industriepark Höchst, Hessens größtes Ausbildungsunternehmen, hat daher ein maßgeschneidertes triales Ausbildungskonzept entwickelt. Durch praxisnahe und bedarfsgerechte IT-Seminare werden die Nachwuchskräfte im Unternehmen gezielt gefördert und zu hochqualifizierten IT-Expertinnen und IT-Experten weiterentwickelt. Diese berufsspezifischen Fachseminare und Praktika werden für die verschiedenen Ausbildungsberufe der Fachinformatiker/in, IT-Systemelektroniker/in und Kaufleute für Digitalisierungsmanagement in Partnerschaft mit Unternehmen angeboten. Zusätzlich werden alle IT-Auszubildenden durch eine gezielte IHK-Prüfungsvorbereitung fit gemacht für den Karrierestart im Unternehmen. „In der dynamischen IT-Welt brauchen Auszubildende mehr als Standardwissen“, betont Dr. Astrid Merz, Leiterin Ausbildung Provadis. „Gemeinsam mit den

Partnerunternehmen entwickeln wir passgenaue Qualifizierungskonzepte, die die Nachwuchskräfte zu optimal ausgebildeten IT-Experten machen. Mit unserem Personal Coaching optimieren wir den Lernerfolg und steigern nachhaltig die Kompetenz der IT-Fachkräfte.“

Unternehmen ohne Ausbildungs- kapazitäten profitieren besonders

Vor allem Unternehmen, die bereits IT-Auszubildende rekrutiert haben, aber über keine eigenen Ausbildungskapazitäten verfügen, profitieren von dem trialen Ausbildungskonzept. Sie können individuell Seminare und Kurse in Partnerschaft mit Provadis umsetzen, die nicht in ihrem Betrieb vermittelt werden und ihre innerbetriebliche IT-Ausbildung entlasten. Die Auszubildenden werden durch erfahrene Coaches sowie Ausbilderinnen und Ausbilder fachgerecht begleitet. Jedes Modul schließt mit einem Zertifikat ab. Optional können die Ausgebildeten im Anschluss Weiterbildungsangebote bei Provadis nutzen oder an der eigenen Provadis Hochschule berufsbegleitende IT-Bachelorstudiengänge (auch verkürzt) absolvieren.

Dass die Kompetenz der IT-Ausbildung bei Provadis in den vergangenen Jahren von zahlreichen Unternehmen positiv bewertet wird, zeigen die stetig steigenden Ausbildungszahlen in diesem Bereich. Unter den Partnerunternehmen in der Provadis-Ausbildung finden sich auch namhafte Player aus Industrie, Finanzwelt, Consulting und der IT. „Als weltweit größter Infrastrukturbetreiber von Rechenzentren benötigen wir neben den Technikern für die kritische Infrastruktur vor allem Fachkräfte im Bereich IT-Systemelektronik und Fachinformatiker mit dem Schwerpunkt Systemintegration“, sagt Guido Neumann, Ausbildungsleiter bei

Equinix (Deutschland) GmbH. „In diesen Ausbildungsberufen vertrauen wir auf die Unterstützung und fachliche Expertise von Provadis im Bereich IT und Digitalisierung.“

Beratung und Probeunterricht vor Ort

Um sich vor Ort einen Eindruck von dem trialen Ausbildungskonzept zu machen, können Unternehmen einen Beratungstermin vereinbaren und zusammen mit ihren Auszubildenden kostenlos an einem Probeunterricht teilnehmen. Darüber hinaus bietet Provadis regelmäßig Netzwerkveranstaltungen zum Thema IT-Ausbildung an. Nähere Informationen über das modulare triale Ausbildungskonzept im IT-Bereich finden Interessierte hier:



Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.provadis.de

Provadis Partner für Bildung und Beratung GmbH ist ein Unternehmen der Infraser-Höchst-Gruppe. Mit rund 1.800 Auszubildenden und über 2.500 Weiterbildungsteilnehmenden an den Standorten Frankfurt und Marburg gehört Provadis zu den führenden Anbietern von Bildungsdienstleistungen in Hessen. Rund 400 internationale Kunden nutzen in Partnerschaften und Kooperationen das Know-how von Provadis auf den Gebieten der Aus- und Weiterbildung, der Personal- und Organisationsentwicklung und bei der Entwicklung von E-Learning-Konzepten. An der Provadis Hochschule studieren rund 1.100 Studierende in dualen und berufsbegleitenden Studiengängen mit international anerkannten Bachelor- und Masterabschlüssen.



Jetzt anmelden zum IT-Ausbildungs- netzwerk-Treffen Rhein-Main

**Live und direkt am Dienstag, den 28. April 2026 bei
Ihrem IT-Fachkräfteentwickler Provadis in Frankfurt –
Hessens größtem Ausbildungsdienstleister**

**Hochklassige Impulsvorträge zur
IT-Ausbildung inklusive Networking.**

- ▶ **Keynote: „Mentale Ökonomie – Wie Algorithmen Aufmerksamkeit steuern.“**
- ▶ **Provadis Best Practice kompakt: Vom Experiment zum Standard – KI-assistiertes Coding in der Ausbildung**
- ▶ **Neue Tools. Neue Kompetenzen. Neue Ausbildung.**

**Bitte jetzt anmelden unter:
www.provadis.de/it-netzwerktreffen**



Provadis

Partner für Bildung und Beratung GmbH, Industriepark Höchst, 65926 Frankfurt am Main

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 Mai 2026: **10. April 2026**

Büromöbel und mehr



art&office

■■■■ KONZEPTE FÜR OBJEKT & RAUM

Ihre Spezialisten für Objekteinrichtungen

- Interior Design für Büro- und Praxisräume
- Ergonomische Arbeitsplatzkonzepte
- Konzepte für Verwaltung und Lager
- Design für Heim, Küche und Co.

Darmstadt
06151 375770

Unsere Shops:

art-office-shop.de

Gießen
0641 31051

praxiseinrichtung-hessen.de

maro-by-art-office.de

buerado.de

Mannheim
0621 8109469

sofawunder.de

sitzsackfabrik.de

www.art-office.de

Dienstleistungen

INSPECT Prüfservice

Rechtlich **sicher!** Praktisch **stark!**

 Leitern und Tritte

 Steigleitern

 Regalanlagen

 ... Viele weitere Arbeitsmittel



Jetzt Prüfung anfordern





KRAUSE-Werk GmbH & Co. KG
36304 Alsfeld

pruefservice@krause-systems.de
Tel.: 0 66 31 / 795-344

Arbeitskleidung





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

Bitte aktuellen Katalog anfordern !

www.lovatex.de

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

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

MARKTPLATZ

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

Buchhaltung

...und nachts den Bürokras?

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 · renae.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

Hermes/GLS-Paketshop Papier- und Bürobedarf

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

AUTOREN DIESER AUSGABE

Tobias Bunk | IHK Gießen–Friedberg
tobias.bunk@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

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

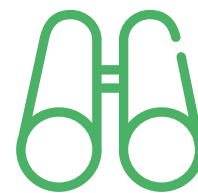
THEMEN-VORSCHAU

Nachhaltigkeit

Wie Ressourcen geschont
und Kosten gespart werden können

Ehrenamt

Neues aus der Vollversammlung



DER NEUE NEWSLETTER

**Besser
informiert sein!**



**Folgen Sie
uns auch auf
LinkedIn!**



**NEU
ERÖFFNET!**
Erleben Sie
unsere **NEUE
Herrenabteilung!**

Wir freuen uns auf
Ihren Besuch!



DIGEL
ROY ROBSON
CLUB OF GENTS
JOOP!
CINQUE
ZUITABLE
SELECTED
ETERNA
OLYMP
LLOYD SHOES & BELTS
2YSTUDIOS
ALBERTO
MAC
PME
CAMEL
BRAX
EUREX
JOOP
MOP
TOMMY HILFIGER
PME
CAMEL
CASA MODA
FYNCH HATTON
S.OLIVER
TOM TAILOR
ELBSAND

Mens.CLUB.

Entdecken Sie unsere neu eröffnete Männerwelt: Auf über 1000 qm erwartet Sie eine riesige Auswahl internationaler Kollektionen.

MENS.CLUB. Egal ob Business oder Anlass: In unserer neuen, modernen, riesigen Business-Abteilung finden Sie Mode für wirklich jeden Anlass und jede Größe. Wir haben in weitem Umkreis die größte Auswahl! Von Konfirmation über Abschlussball, Hochzeit bis hin zum gepflegten Business-Outfit.

MENS.PANT. 2YStudios, Alberto, MAC, PME, Camel, Brax, Eurex u.v.m..

SPORTS.WEAR. JOOP, MOP, Tommy Hilfiger, PME, Camel, Casa Moda, Fynch Hatton, S.Oliver, Tom Tailor, Elbsand u.v.m.. Sie werden unsere riesige Auswahl lieben! Wir beraten Sie gerne und kompetent!

**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!



mt

MODE. VIELFALT. GENIESSEN.

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.

OVAG THEATER

D O L C E

**JETZT
TICKETS
SICHERN!**



OVAG Weihnachts-Revue vom 04.12.2026 bis 01.01.2027

Wenn sich das Jahr dem Ende neigt, wird es in Bad Nauheim besonders glanzvoll: Erstmals startet die OVAG Weihnachts-Revue und bringt damit ein neues, festliches Showformat im OVAG THEATER DOLCE auf die Bühne. Internationale Artistik, beeindruckende Akrobatik, feinsinnige Comedy und stimmungsvolle Musik verbinden sich zu einem besonderen Show-Erlebnis für die schönste Zeit des Jahres.



23. Internationale OVAG-Variété vom 11.01.2027 bis 14.02.2027

Wann hat Sie eine Show zuletzt so gefesselt, dass Sie nur staunen konnten? Beim OVAG-Variété verschmelzen atemberaubende Akrobatik und mitreißende Unterhaltung zu einem Erlebnis voller Grazie, Mut und Eleganz. Rasante Artistik trifft auf poetische Momente – Spannung, Emotion und eine Atmosphäre, die man nicht beschreiben, sondern nur erleben kann.



Elvis rocks Variété vom 30.04.2027 bis 23.05.2027

Wenn Variété auf Rock'n'Roll trifft, entsteht ein besonderes Show-Event: Elvis rocks Variété verbindet beeindruckende Artistik mit der Musik von Elvis Presley und sorgt für eine energiegeladene Atmosphäre im OVAG Theater DOLCE. Die Show steht für Unterhaltung, Rhythmus und große Bühnenmomente.