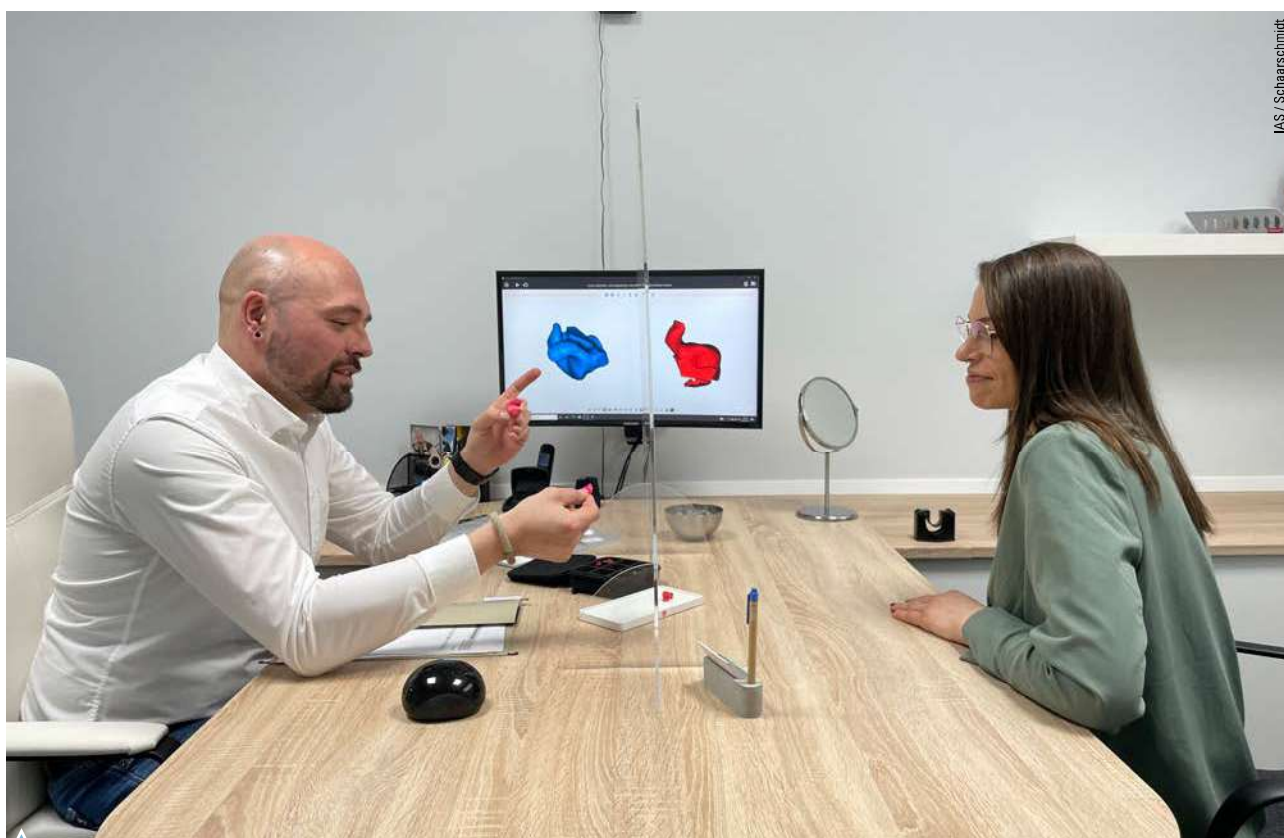


Coaching

GRÜNDUNG, EXPANSION UND NACHFOLGEREGELUNG



IAS / Schaarschmidt

Existenzgründung mit Unterstützung der IAS- Stefan Gabriel (li.) von der HÖRmanufaktur Gabriel aus Naumburg.

Welche Vorteile haben Hörakustiker*innen, wenn sie sich bei einer Neugründung, bei einer Expansion ihres Unternehmens oder bei der Gestaltung einer Unternehmensnachfolge von einer Einkaufs- und Leistungsgemeinschaft unterstützen lassen? Antwort suchten wir bei der Servicegesellschaft Individual Akustiker Service (IAS), die sich seit jeher auch als Coach und Begleiter für Gründer*innen versteht.

■ Martin Schaarschmidt

Als der Individual Akustiker Service 2015 startete, gehörten ihm 22 Hörakustikunternehmen sowie sechs Existenzgründer an. Heute sind über 300 Unternehmen mit 463 Fachgeschäften Partner des IAS, und die Gemeinschaft kann auf 200 Neugründungen verweisen. Allein 2021 zählte die IAS 31 neue Existenzgründungen in ihren Reihen. Zum Vergleich: Laut aktuellen Angaben der biha lag die Zahl der gemeldeten Neugründungen 2021 insgesamt bei 104. „Einerseits sind Neugründungen und ebenso Expan-

sionen ein wichtiger Wachstumstreiber der IAS“; so die geschäftsführenden Gesellschafter Tannassia Reuber und Jürgen Leisten. „Andererseits haben wir uns von Beginn an sehr auf eine individuell zugeschnittene Betreuung jedes einzelnen Mitglieds ausgerichtet. Wir verstehen uns nicht nur als Einkaufsgemeinschaft. Von Mitgliedern werden wir ebenso als kompetenter, neutraler und vertrauenswürdiger Coach wahrgenommen. Auf unserer Gründer-Website www.existenzgründung-hörakustik.de informieren wir hierzu ebenfalls ausführlich.“

Ob Businessplan und Finanzierung, Standortanalyse, Werbekonzept oder Ladendesign... - wer den Start eines eigenen Hörakustikunternehmens plant, muss jede Menge bedenken. Die IAS begleitet und berät zu allen Aspekten. Basis bildet dabei das Gründungspaket „PHASE“; ein exklusives Strategie- und Planungstool, das die IAS speziell für den Hörakustik-Markt erarbeitet hat. Anhand der Erfahrungen mit zahlreichen Neugründungen der vergangenen Jahre wurde das Paket fortlaufend weiterentwickelt.



IAS / Schaarschmidt

Startete in die Selbstständigkeit mit dem Gründer-Coaching der IAS- Claudia Bock vom Hörstudio Erfurt.

Planvoller Start und frühzeitiger Aufbau einer lokalen Service-Marke

Das Tool soll den gesamten Gründungsprozess strukturieren und wertvolle Orientierung bieten. Von der ersten Ideenentwicklung an kann man mit „PHASE“ Schritt für Schritt alle anstehenden Aufgaben abarbeiten. „Gründerinnen und Gründer betreten anfangs zumeist völliges Neuland“, so Tannassia Reuber und Jürgen Leisten. „Mit unserem Tool wird kein wichtiger Punkt vergessen. Und typische Fallstricke lassen sich von vornherein umgehen. Bei allen Entscheidungen stehen wir zudem beratend zur Seite. Man kann uns jederzeit kontaktieren. Und bei der Umsetzung der einzelnen Schritte hilft unser operatives Team.“

Das Gründerpaket „PHASE“ wird angehenden Hörakustikunternehmern kostenlos zur Verfügung gestellt. Einzige Bedingung ist eine zwölfmonatige IAS-Mitgliedschaft ab Zeitpunkt der Gründung. Ein weiteres wichtiges Angebot sind die ebenfalls kostenlosen Gründer-Workshops unter Leitung von Branchenexperte Jürgen Leisten sowie weiterer Spezialisten. Ziel dieser Workshops ist nicht nur die Planung sämtlicher Aktivitäten bis zur Eröffnung und darüber hinaus. Es geht zugleich um eine frühzeitige strategische Ausrichtung der Unternehmen, um die Herausarbeitung von Potenzialen, um Aufbau und Etablierung einer starken lokalen Service-Marke sowie um die Möglichkeiten der IAS-eigenen Markenkongzepte. Solche Kongzepte gibt es etwa für Hörtests, Anpassung und Hörtraining. Und sie können auch Gründern bereits in der Startphase Alleinstellungsmerkmale sichern.

Die besondere Qualität dieser Unterstützung wird von zahlreichen Mitgliedern der IAS bestätigt: „Beim Sprung ins ‚Do It Yourself‘ war für mich fast alles neu“, berichtet etwa Claudia Bock vom Hörstudio Erfurt (Erfurt). „Die IAS war da von Anfang an mein Partner und mein Coach – zuverlässig und sehr erfahren. Heute bin ich froh über das Erreichte. Für mich ist es echte Freiheit.“ Ebenso die Erfahrungen von Doris Vercelli vom Fachinstitut „das HörConcept“ (Münster), die aktuell bereits auf fünf erfolgreiche Gründerjahre zurückblickt: „Bei meiner Gründung half mir die IAS in vielen Punkten, vor allem bei der Differenzierung. Mit tollen Service-Marken wie ‚Natural Fitting‘ oder ‚Im Ohr Manufaktur‘ konnte ich mich sofort profilieren – auch gegenüber den Großen.“

Ganz besonders geschätzt wird von den Gründerinnen und Gründern die vielfältige Individualisierbarkeit der Unterstützung: „Die IAS ist wie ein auf mich zugeschnittener Werkzeugkasten, aus dem ich mich frei bedienen durfte“, so etwa Patrick Herrmann von Hörsysteme Herrmann (Herne). „Bei manchen Themen wählte ich die volle Unterstützung, bei anderen Themen habe ich mich mehr einbringen wollen. So war für mich der Start in die Selbstständigkeit optimal gestaltet und ich hatte die Energie, um mich auf meine Kernkompetenzen konzentrieren zu können.“

Zudem verweist die IAS auf eine besonders gründerfreundliche Atmosphäre innerhalb der Gemeinschaft: „Erfolgreiche Gründer wie Thomas Müller (Duisburg), Patrik Hermann oder Thomas Landgraf (Monschau-Imgenbroich) sind nicht nur mit uns gestartet, sie haben auch den Charakter der IAS wesentlich mitgeprägt und stellen ihre Erfahrungen weiteren Gründern zur Verfügung“, erläutern die beiden geschäftsführenden Gesellschafter. Praktiziert wird dieser Austausch etwa über die Konzept-Fachgeschäfte der IAS. Ausgewählte Fachgeschäfte, die die Angebote der Gemeinschaft zur lokalen Differenzierung erfolgreich

umgesetzt haben, fungieren als Best-Practice-Beispiele. Ihre Inhaber sind für die Neugründer jederzeit ansprechbar.



IAS / Schaarschmidt

Setzt auch nach erfolgreicher Gründung weiter auf Beratung und Betreuung durch die IAS- Sabine Hönighausen von Hörakustik Hönighausen in Hückeswagen.

Strategische Expansion mit branchenerfahrener Begleitung und Minimierung der Risiken

Angebote der IAS für Coaching, Begleitung und Austausch sind nicht allein Gründerinnen und Gründern vorbehalten. Auch Expansionsstrategien und die Eröffnung weiterer Filialgeschäfte werden begleitet, gegebenenfalls ebenso die Gestaltung einer Unternehmensnachfolge. „Wir begleiten ganzheitlich sowie auf jeden Einzelnen individuell zugeschnitten“, so Tannassia Reuber und Jürgen Leisten. „Auch wenn eine Neugründung erfolgt ist, betreuen wir weiter. Oft geht das eigentliche Coaching in dieser Phase sogar erst richtig los. Es geht um die Frage, wie man das Unternehmen am eigenen Standort etabliert. Und es geht um Wachstumsstrategien.“

Allein Jürgen Leisten hat bei seinen Tätigkeiten innerhalb der Hörakustikbranche in den letzten Jahrzehnten die Neueröffnung von ca. 400 bis 500 Fachgeschäften begleitet. Ein Erfahrungsschatz, von dem expandierende Mitgliedsbetriebe ebenfalls profitieren. Der Branchenexperte berät; zudem kommt ein ausgefeiltes Instrumentarium für die Suche nach geeigneten Standorten und für die Standortanalyse zum Einsatz. Die erheblichen Risiken, die mit der Entscheidung für einen ungünstigen Standort einhergehen, können so von vornherein minimiert werden.

Darüber hinaus bietet die IAS auch bei der Eröffnung neuer Filialen eine Vielzahl weiterer Leistungen – vom Ladenbau oder Angeboten für die Neueröffnungsaktion

bis hin zur Unterstützung bei der Mitarbeiterrekrutierung. Auch in Vorbereitung auf die Expansion werden Planungs- und Strategie-Workshops empfohlen, an denen – je nach Bedarf – neben Jürgen Leisten auch Spezialisten für ausgewählte Themenfelder wie Werbung oder Social Media teilnehmen. Zudem lässt sich auch hier an Erfahrungen aus dem Mitgliedernetzwerk anknüpfen. Existenzgründer aus der Anfangszeit der Gemeinschaft haben sich nicht nur etabliert, sondern erfolgreich expandiert. Allein der Duisburger Thomas Müller hat mittlerweile elf Fachgeschäfte.

Professionelle Begleitung beim Prozess der Nachfolgeregelung sichert optimalen Verkaufspreis

Nicht zuletzt unterstützt die IAS auch die Suche nach einer optimalen Nachfolgeregelung, sollte ein Mitgliedsbetrieb seine Tätigkeit aufgeben wollen. Auch dafür bietet die Gemeinschaft ein Coaching und ist jederzeit ansprechbar, sorgt für einen reibungslosen Verkaufsprozess sowie für den bestmöglichen Preis. Es gibt Kontakte zu einer Vielzahl potenzieller Interessenten, auch zu sämtlichen Großfilialisten. Unter Mitgliedern und Existenzgründern wird ebenfalls nach Kaufinteressenten gesucht.

„Auch hier bringen wir vielfältige Erfahrungen ein, die ich in den letzten 25 Jahren sammeln konnte“, so Jürgen Leisten. „Oft beraten wir auch perspektivisch – etwa mit Blick auf den besten Zeitpunkt für den Verkauf oder hinsichtlich bestimmter Voraussetzungen für den optimalen Preis. Natürlich wünschen wir uns, dass möglichst kein Mitglied verkauft. Doch letztlich ist es die persönliche Entscheidung. Und wenn schon verkauft werden soll, dann doch wenigstens mit einem guten Ratgeber im Rücken.“



IAS / Schaarschmidt

Tannassia Reuber und Jürgen Leisten, die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der Individual Akustiker Service GmbH (IAS).