

»DAS GEFÜHL, ANGEKOMMEN ZU SEIN«

Von Martina Ostermeier (HÖREX) / Fotos: Hörstudio Sommer



Ohne Kompromisse: Der Schritt in die Selbstständigkeit bedeutet für Isabell und Dominic Sommer, sich nur noch an den eigenen Ansprüchen messen zu müssen. Und die sind hoch ➔

»Jetzt oder nie«, sagten sich Isabell und Dominic Sommer im Mai 2023. Bereits fünf Monate später eröffneten sie das Hörstudio Sommer im unterfränkischen Wiesentheid. Welche Herausforderungen die beiden auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit gemeistert haben, und wie die HÖREX Hör-Akustik eG sie unterstützt hat, erzählen die Sommers im Interview.

Frau Sommer, Herr Sommer, den wenigsten Lesern dürfte der Name Wiesentheid etwas sagen. Verraten Sie uns doch zunächst, was das für ein Ort ist und welche Verbindung Sie dazu haben.

Isabell Sommer: Wiesentheid ist eine kleine Gemeinde mit rund 5.000 Einwohnern im Landkreis Kitzingen, etwa 35 Kilometer östlich von Würzburg. Für die Region ist Wiesentheid Anziehungspunkt, da es eigentlich alles gibt, was man braucht: Ärzte, Physiotherapeuten, Logopäden, Einkaufsmöglichkeiten – und seit Oktober eben auch ein Hörakustik-Fachgeschäft. Die nächsten Hörakustiker in der Umgebung liegen mindestens 15 Minuten Fahrzeit mit dem Auto entfernt, zum Beispiel in Gerolzhofen, wo ich vor der Selbstständigkeit gearbeitet habe. Dort wohnen wir auch.

Wie kam es dazu, dass Sie sich selbstständig gemacht haben?

Dominic Sommer: Ich hatte vor zehn Jahren schon einmal darüber nachgedacht. Dann

kam unser Sohn auf die Welt und war erst mal wichtiger als alles andere. Der Gedanke, mich selbstständig zu machen, war aber nie ganz weg. Anfang 2023 wurde es wieder konkreter für uns. Meine Frau und ich waren zuletzt beide bei einem mittelständischen Betrieb mit sechs Filialen angestellt. Meine Frau hat die Zweigstelle in Gerolzhofen geleitet, ich die Zentrale in Würzburg. Mit Anfang 40 haben wir uns gefragt, wo unsere berufliche Reise hingehen soll. Als Angestellter habe ich für mich nur noch wenig Entwicklungspotenzial gesehen.

Und was passierte als Nächstes?

Isabell Sommer: Wir haben uns Gedanken über einen möglichen Standort gemacht. Schon vor zehn Jahren hatten wir mit Wiesentheid geliebäugelt. Bezogen auf die Akustik war der Ort ein weißer Fleck auf der Landkarte. Anfang 2023 haben wir von der HÖREX eine Standortanalyse durchführen lassen. Die hat unser positives Bauchgefühl bestätigt.

Dominic Sommer: Trotzdem haben wir uns noch mal ein paar Monate Bedenkzeit gegeben. Erst im Mai haben wir unseren früheren Vermieter kontaktiert, der aus Wiesentheid stammt und dort sehr aktiv ist. Einen Tag später hat er uns angerufen und gesagt, er hätte etwas. Das war für uns das Zeichen, dass es jetzt tatsächlich sein soll. Wir dachten: Jetzt oder nie.

War es für Sie von Anfang an klar, in eine Gemeinschaft zu gehen?

Dominic Sommer: Ja. Als Filialleiter hatte ich zwar viel Freiraum und konnte viel Erfahrung in Sachen Unternehmensführung sammeln, trotzdem haben Bausteine gefehlt. Hinzu kommt: Ich engagiere mich seit 2011 am Campus Lübeck im Gesellenprüfungsausschuss, seit etwa zwei Jahren auch in der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung. Dadurch habe ich viel Kontakt zu Leuten aus der Branche. Die selbstständigen Hörakustiker, mit denen ich zu tun habe, sind alle in einer Gemeinschaft.

War es Zufall, dass Sie bei der HÖREX gelandet sind?

Dominic Sommer: Nein. Die drei Kolleginnen und Kollegen, mit denen ich am engsten befreundet bin, sind in der HÖREX. Das war schon mal ein wichtiger Punkt. Wir haben uns aber mit verschiedenen Gemeinschaften auseinandergesetzt. Bei der HÖREX passte für uns das Gesamtpaket am besten. Dazu gehört auch das genossenschaftliche Prinzip, das Miteinander, das uns angesprochen hat. Ganz wesentlich war außerdem das Zwischenmenschliche. Nachdem wir das erste Mal mit H.-P. Weihmann aus dem Vorstand der HÖREX gesprochen hatten, war da einfach das Gefühl, angekommen zu sein.

Was waren die größten Herausforderungen für Sie in den Monaten bis zur Eröffnung?

Dominic Sommer: Dazu gehörte auf jeden Fall, einen vernünftigen Businessplan zu erstellen. Da war H.-P. Weihmann eine wertvolle Hilfe. Wir haben am Anfang ein gemeinsames Raster erstellt, das ich dann peu à peu ausgearbeitet habe. Wenn ich zwischendurch Fragen hatte, konnte ich mich jederzeit bei H.-P. melden – ob via Videotelefonie, Telefon oder WhatsApp. Das hing immer vom Umfang der Fragestellung ab. Oft ging es um Zahlen. Zum Beispiel: Was brauche ich alles für die Gewinn- und Verlustrechnung? Was sind realistische Werte für unseren Standort? Aber auch die Frage, welche Marketingmaßnahmen rund um die Eröffnung sinnvoll sind, konnte ich mit H.-P. besprechen. Was uns immer besonders gefallen hat: Wir haben nichts vorgekauft bekommen. Aber immer, wenn wir gestockt haben, gab es den richtigen Impuls, wie wir sinnvoll weitermachen können. Man könnte sagen: Es war Hilfe zur Selbsthilfe.



Gibt es Dinge, bei denen Sie im Nachhinein sagen: Gut, dass wir da nicht allein durchmussten?

Dominic Sommer: Auf jeden Fall. Im Prinzip gilt das für die gesamte Gründungsphase. Die Unterstützung beim Businessplan habe ich ja schon erwähnt. Bei anderen Themen haben wir ebenfalls immer wieder wertvolle Tipps bekommen, zum Beispiel zur Laufzeit des Mietvertrags oder zur Kredithöhe. Wir wussten auch nicht im Detail, welche Versicherungen notwendig bzw. sinnvoll sind, welche Förderungen es gibt, und wie man die Anträge formuliert. So eine individuelle Beratung ist etwas anderes, als wenn man sich Infos und Vorlagen aus dem Internet zieht. Ich bin mir ziemlich sicher, dass wir zum Beispiel die eine oder andere Förderung ohne die Hinweise von H.-P. Weihmann nicht bekommen hätten. Und auch beim Ladenbau, der Beschriftung und Beleuchtung konnten wir dank der Vermittlung bewährter Dienstleister Zeit und Geld sparen. Insgesamt hat uns die Begleitung durch H.-P. Weihmann immer ein Gefühl von Sicherheit gegeben. Das möchten wir auf keinen Fall missen.

Sie haben gemeinsam als Paar gegründet. Ist das eine besondere Herausforderung?

Isabell Sommer: Für uns ist das ein großer Vorteil. Wir wissen, dass wir uns blind aufeinander

↻ Innerhalb von drei Tagen hatten Isabell und Dominic Sommer das Angebot für ein Ladenlokal vorliegen. Das war für sie das Zeichen, durchzustarten



➔ Hörstudio Sommer ist das erste Hörakustikfachgeschäft im unterfränkischen Wiesentheid

verlassen können und jeder für den anderen einspringen kann. Gleichzeitig haben wir eine klare Aufgabentrennung. Mein Mann kümmert sich um die klassische Hörgeräteversorgung von Erwachsenen und ist außerdem ausgebildeter Audiotherapeut. Mein Spezialgebiet ist die Pädakustik und die Betreuung von CI-Trägern.

H.-P. Weihmann hat Sie auch in Marketingfragen beraten ...

Dominic Sommer: Genau. Wir haben zum Beispiel besprochen, welche Werbematerialien für die Eröffnung sinnvoll sind oder in welchen Medien wir vorab Präsenz zeigen sollten. Bei der Umsetzung haben wir uns dann für einen lokalen Partner entschieden – wenngleich die HÖREX ebenfalls umfassende Marketingunterstützung anbietet. Letztendlich war es eine Bauchentscheidung. Und das ist wiederum genau das, was uns gefällt: Dass alles geht, aber nichts muss. Dass wir künftig einzelne Aktionen gemeinsam mit der HÖREX machen können, andere in Eigenregie. Egal, wie wir uns entscheiden, wir müssen nie das Gefühl haben, jemandem auf den Schlips zu treten.

Die Eröffnung Ihres Geschäfts liegt inzwischen ein paar Monate zurück. In Wiesentheid selbst ist Hörstudio Sommer das einzige

Hörakustik-Fachgeschäft. Sicherlich wollen Sie aber auch Kunden aus anderen Gemeinden gewinnen. Wie ist Ihr Ansatz?

Dominic Sommer: Mit unserem Angebot – der Audiotherapie, der Pädakustik, der Betreuung von CI-Trägern – möchten wir uns als das Fachgeschäft etablieren, das für alle Arten von Versorgung im Umkreis steht. Und mit dem Ziel, uns vom Wettbewerb abzuheben, haben wir die beiden HÖREX Exklusivmarken TELEFUNKEN und Sonic in unser Portfolio aufgenommen.

Herr Sommer, Sie haben erzählt, dass Sie sich in Lübeck engagieren. Lässt sich das zeitlich mit einem eigenen Fachgeschäft noch vereinbaren?

Dominic Sommer: Momentan ist das ein bisschen schwierig, bei der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung pausiere ich gerade. Da werde ich erst wieder einsteigen, wenn wir Angestellte haben. Unser Sohn ist erst acht Jahre alt. Wäre ich eine ganze Woche in Lübeck, müsste meine Frau in dieser Zeit 40 Stunden allein im Geschäft stehen. Das ist für uns nicht umsetzbar. Im Gesellenprüfungsausschuss bin ich aber weiterhin aktiv. Mir ist dieses Engagement in Lübeck sehr wichtig. Zum einen ist man gezwungen, fachlich immer am Ball zu bleiben. Zum anderen finde ich es schön, den Auszubildenden einen vernünftigen Start in die Prüfung zu ermöglichen und eigene Erfahrungen zurückzugeben. Hinzu kommt, dass man immer einen frischen Blick auf die Branche behält und Einblicke in die Arbeitsweisen anderer Betriebe erhält. Nicht zu vergessen das Netzwerken mit den Kollegen, die auch in Lübeck aktiv sind.

Möchten Sie künftig selbst ausbilden?

Dominic Sommer: Auf jeden Fall. In dem Betrieb, in dem ich früher war, habe ich immer ausgebildet. Vor diesem Hintergrund gefällt uns auch die Ausbildungs-Initiative der HÖREX. Wenn wir uns konkret auf die Suche nach Auszubildenden machen, werden wir auf jeden Fall bei der Werbekampagne mitmachen, die bei der

Suche unterstützt und dafür sorgt, dass Interessierte sich direkt bei uns bewerben können.

Isabell Sommer: Eine solche Unterstützung ist für uns sehr wertvoll. In der Region gibt es viel fertige Industrie. Arbeitszeiten und Gehalt sind dort meist attraktiver als in der Hörakustik. Eine Kampagne, die für unseren Beruf wirbt, kann da nur von Vorteil sein.

🗣️ Bei der HÖREX passte für uns das Gesamtpaket am besten. Dazu gehört auch das genossenschaftliche Prinzip, das Miteinander, das uns angesprochen hat. 🗣️

Haben Sie bereits Kontakte zu anderen Genossenschaftsmitgliedern geknüpft?

Isabell Sommer: Leider waren wir beim Fortbildungskongress im November vergangenen Jahres nicht dabei. Den Termin konnten wir nicht früh genug einplanen. Für dieses Jahr steht er schon im Kalender, genau wie die Unternehmertage und die Generalversammlung im Juni. Wir freuen uns darauf, zu diesen Gelegenheiten neue Kolleginnen und Kollegen persönlich kennenzulernen. Wir sind auch gespannt auf die Regionalversammlung, die ansteht. Von Anfang an rege genutzt haben wir die Forum-App, über die man sich schnell und unkompliziert mit anderen austauschen kann, zum Beispiel zu Fragen rund um Kassenabrechnungen oder VDEK-Folgeversorgungen. So entstehen auch längerfristige Kontakte. Die Tauschbörse ist ebenfalls sehr



praktisch. Es gibt immer Dinge, die man selbst nicht mehr braucht, andere dafür schon.

Zwei letzte Fragen: Was schätzen Sie an der Selbstständigkeit besonders, und welchen Rat haben Sie für Kolleginnen und Kollegen, die sich mit Gründungsgedanken beschäftigen?

Dominic Sommer: Ich hatte bei meinem früheren Arbeitgeber bereits viele Freiheiten. Trotzdem bewegt man sich in einem vorgegebenen Raster. Jetzt muss ich weniger Kompromisse eingehen. Für meine Frau und mich ist die Hörakustik nicht nur ein Beruf, sondern gleichzeitig Passion. Damit verbunden ist ein hoher Anspruch. Jetzt können wir jeden Tag daran arbeiten, ihn ganz nach unseren Vorstellungen zu erfüllen.

Isabell Sommer: Was den Rat an andere angeht: Ich glaube, im Nachhinein würden wir uns etwas mehr Zeit für die Gründung nehmen. Bei uns musste manches sehr schnell gehen. Ein anderer Tipp: Hört auf euer Bauchgefühl und fragt nicht zu viele andere Menschen nach ihrer Meinung. Sucht euch stattdessen ein kleines Kollektiv an Leuten, das ihr um Hilfe und Rat bitten könnt. Wählt diese Personen sorgfältig aus. Bei uns hat dieser Weg sehr gut funktioniert.

Frau Sommer, Herr Sommer, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.

📍 Ein Spezialgebiet des Hörstudios Sommer ist die Pädakustik. Hinzu kommen die Betreuung von CI-Trägern und die Audiotherapie