



Schon als Angestellter war Max Vandamme (Mitte) Stammgast bei den Veranstaltungen der HÖREX. Dass er als Inhaber Mitglied bei der Genossenschaft bleibt, stand für ihn von Anfang an fest. Zum Fortbildungskongress 2025 nahm Vandamme seinen Azubi Marian Weiß (rechts) mit.

HÖREX Fortbildungskongress

Mit neuen Impulsen die Zukunft gestalten

Zwei mitreißende Keynote-Speaker, mehr als 20 praxisnahe Seminare, die überbetrieblichen Azubi-Schulungstage und ein intensiver Austausch unter den Mitgliedern prägten den HÖREX Fortbildungskongress vom 7. bis 9. November 2025 im Maritim-Hotel Frankfurt. Mit dabei: Max Vandamme und sein Auszubildener Marian Weiß.

Anders als in den Vorjahren startete der Fortbildungskongress nicht mit der abendlichen Mitgliederversammlung, sondern bereits am Nachmittag mit einem Seminar zur wachstumsorientierten Unternehmensführung. Darin erläuterten H.-P. Weihmann, Mitglied im Vorstand der HÖREX, und Ralf Gasser, Mitarbeiter im Außendienst, wie man aus einer Vision und einer Mission ein Unternehmensleitbild entwickeln und es in der Praxis umsetzen kann. Das Leitbild diene allen im Betrieb als Kompass und stärke gemeinsames, zielgerichtetes Handeln. So leiste es einen wichtigen Beitrag zum langfristigen Erfolg des Unternehmens. Mit zahlreichen Beispielen machten Weihmann und Gasser nachvollziehbar, was ein Unternehmensleitbild konkret für ein Hörakustikfachgeschäft bedeuten kann – etwa für die Kunden- und Mitarbeiterbindung. „Mir hat der Vortrag noch mal klargemacht, wie wichtig es ist, den Mitarbeitenden die eigenen Unternehmensziele klar zu kommunizieren. Wenn sie die Richtung kennen, kann ich Verantwortung abgeben und muss nicht alles selbst entscheiden,“ so Max Vandamme. „Ein Unternehmensleitbild zu formulieren, steht jetzt auf meiner To-Do-Liste. Bisher hatte ich keine Zeit dafür.“

Der Grund: Max Vandamme ist noch nicht lange Inhaber. Erst im Januar 2025 hat er von seinem früheren Chef und HÖREX Mitglied Joachim Wick den traditionsreichen Betrieb Oehmichen Optik auf Rügen übernommen. Wick wiederum hatte im Jahr 2003 die Nachfolge von Ute Oehmichen angetreten, die den Betrieb seit 1980 führte. Bis heute trägt er ihren Namen, Vandamme hat ihn lediglich erweitert. „Oehmichen Optik & Akustik“ heißt sein Betrieb heute.

Übergabe mit Plan

Die beiden ehemaligen Inhaber und der neue sind seit vielen Jahren eng beruflich miteinander verbunden. Ihre gemeinsame Geschichte ist ein gutes

Beispiel dafür, wie durch interne Übergeben ein Familienbetrieb erfolgreich als solcher fortgeführt werden kann. Alle drei sind überzeugt, dass bei beiden Übergeben die langfristige Planung wesentlich zum Erfolg beigetragen hat. So stand bei Vandamme schon 2017 fest, dass er die Nachfolge von Wick antreten würde. „Ich bin seit 1996 im Betrieb, habe schon meine Ausbildung zum Augenoptiker hier absolviert“, so Vandamme. „Joachim und ich kennen und also seit vielen Jahren. Gemeinsam haben wir überlegt, wie es nach seinem Rückzug weitergehen soll und den Personalaustausch dann langsam vollzogen. Der erste Schritt war, dass ich 2017 einen Meisterkurs an der Akademie für

Hörakustik in Lübeck begann. Mit dem Titel habe ich dann nach und nach die Hörakustik von Joachim übernommen und im nächsten Schritt mehr und mehr unternehmerische Aufgaben. Als ich am 2. Januar 2025 erstmals die Tür als Inhaber aufgeschlossen habe, war das eigentlich nichts anderes als in der Zeit davor.“

Inzwischen setzt Vandamme eigene Akzente. Er hat ein neues Kundenmanagementsystem eingeführt und ein neues Screening-Gerät für die Augenoptik gekauft. Vor allem aber baut der 47-Jährige den Bereich Hörakustik aus und hat dafür ein leerstehendes Ladenlokal angemietet. Dass er dabei auf die Expertise Wicks, der weiter im Unter-



Jakob Stephan Baschab hatte in Frankfurt die neuesten Zahlen rund um Ausbildung und Marktentwicklung dabei.

nehmen arbeitet, zurückgreifen kann, dafür ist Vandamme dankbar. „Fragen macht nie dümmer“, konstatiert er. „Und so eine Erfahrung möchte man sich ja nicht entgehen lassen.“

Die Unternehmensnachfolge ist ein Thema, das auch die HÖREX schon länger bewegt. Ziel der Genossenschaft ist es, Mitglieder bei der Weitergabe ihres Lebenswerks zu unterstützen und sie frühzeitig über die verschiedenen Möglichkeiten zu informieren. „Natürlich ist der Betrieb für viele ein wichtiger Teil ihrer Altersvorsorge“, so Claudia Hellbach, Mitglied im Vorstand der HÖREX. „Manche verkaufen dann an den Meistbietenden, in der Regel sind das die großen Marktteilnehmer. Aber es gibt auch die, die sich für ihren Betrieb etwas anderes wünschen. Und die wollen wir versuchen, möglichst früh abzuholen.“ Beim Fortbildungskongress standen daher auch zwei passende Seminare auf der Agenda. Zum einen erörterte Thorsten Katzer vom Bankhaus Bauer mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern seines Seminars finanzielle Aspekte rund um Expansion, Kauf und Verkauf von Unternehmen. Zum anderen ging Tim Sachs unter dem Titel „Kauf und Verkauf von Unternehmen: Was Unternehmer wissen müssen“ auf den Ablauf eines typischen Verkaufsprozesses ein, den er als M&A-Berater (Mergers & Acquisitions) von Anfang bis Ende begleitet. Vielleicht hätte Max Vandamme bei Sachs das bekommen, was ihm bei seinem Übernahmeprozess manchmal gefehlt hat: einen genauen Fahrplan, wann was in welcher Reihenfolge zu tun ist.

Spannende Keynotes: Baschab und Dr. Oetting

Wie dem auch sei: Die Übergabe von Wick zu Vandamme ist erfolgreich vollzogen, in Frankfurt konnte sich Vandamme anderen Themen widmen. Dass er der HÖREX treu bleibt, war für Vandamme klar: „Ich schätze die guten Einkaufskonditionen, die tollen Kollegen, den kurzen Draht zur Zentrale in Kreuztal und die gut organisierten und spannenden Veranstaltungen.“



Starker Auftritt bei einer Azubi-Messe in München: Sarah Mierau und ihr Auszubildender Dren Bardiq mit dem Messestand der Azubi-Verbundkampagne von BestAkustik, MediTrend und HÖREX. Bardiq war auch beim Fortbildungskongress dabei.

Beim Fortbildungskongress in Frankfurt haben ihm die beiden Keynote Speaker besonders gut gefallen. Den Auftakt machte am Samstagmorgen Jakob Stephan Baschab, Hauptgeschäftsführer der Bundesinnung der Hörakustiker (biha), mit dem aktuellen Branchenbericht. Wie schon in den vergangenen Jahren appellierte er an die Branche, mehr in Ausbildung und deren Qualität zu investieren. Zudem brachte er die Anwesenden auf den aktuellen Stand in Sachen Gesundheitspolitik. Angesichts des wachsenden finanziellen Drucks auf die Krankenkasse stünden Strukturformen an. Baschab versicherte, dass die biha bereitstehe, Veränderungen aktiv mitzugestalten.

Am Sonntagmorgen begeisterte Dr. Dirk Oetting vom Hörzentrum Oldenburg sein Publikum mit einem Vortrag zur lauthheitsbasierten Hörsystemanpassung. Im Mittelpunkt standen das Messverfahren revoloud und die Lauthheitskarten, die die Messergebnisse sichtbar machen. Verschiedene

HÖREX-Mitglieder, die das Verfahren bereits nutzen, bereicherten den Vortrag mit ihren Erfahrungen und gingen auf Fragen ihrer Kolleginnen und Kollegen ein. „Das war super spannend, auch im

Hinblick auf einen Aspekt, den Jakob Stephan Baschab angesprochen hat: Wie können wir uns in einem sich ändernden Marktumfeld positionieren? Genau deshalb befasse ich mich schon länger mit der lauthheitsbasierten Anpassung“, so Max Vandamme. An die Herausforderungen eines sich wandelnden Marktes knüpfte auch der Vortrag von Jürgen Becker an. Er stellte darin sein Abo-Modell für Hörsysteme ProAbo vor, das es Hörakustikern ermöglicht, sich unabhängiger von den Krankenkassen zu machen, den Versorgungszyklus zu verkürzen und Kunden zu binden. Für ihre Mitglieder hat die HÖREX exklusive Konditionen mit Jürgen Becker vereinbart.

Eigenes Programm für Azubis und Ausbilder

Wer bei den Keynotes oder in den Pausen und den Abenden den Blick schweifen ließ, konnte feststellen, dass das ein oder andere sehr junge Gesicht unter den rund 100 Teilnehmenden des Fortbildungskongresses war. Kein Wunder: Denn zum zweiten Mal hatte die HÖREX zu überbetrieblichen Azubi-Schulungstagen für alle drei Lehrjahre eingeladen, wie im Vorjahr übernahm

die HÖREX die Teilnahmegebühr. Das Programm ist Teil der Ausbildungsinitiative, mit der die Genossenschaft ihre Mitglieder unterstützt, Branchennachwuchs zu finden, erfolgreich auszubilden und nach der Ausbildung im Unternehmen zu halten. In Frankfurt hatten die Azubis die Möglichkeit, ihr Wissen aus Praxis und Schule zu vertiefen, sie übten präzise Ohrabformungen und bekamen Tipps für erfolgreiche Beratungs- und Anpassungsgespräche. Konzipiert und durchgeführt hat das Programm ein Team aus erfahrenen HÖREX-Mitgliedern: Jens Ahlers, Ilker Karaman, Marian Olbertz, Bärbel Peters, Rainer Poppen und Dominic Sommer. „Ich finde es großartig, dass sich die HÖREX und so viele Kollegen für unsere Auszubildenden engagieren, dass mein Azubi noch mal zusätzlichen Input bekommt und sich mit den anderen vernetzen kann“, so Vandamme. Zu den anderen gehörten auch die Auszubildenden von Mierau Hörssysteme. Inhaberin Sarah Mierau lockte 2025 auf einer Azubi-Messe so viele junge Menschen an den leuchtend pinken Messestand der Azubi-Verbundkampagne von BestAkustik, HÖREX und MediTrend, dass sie nicht nur selbst drei Ausbildungsverträge abschloss, sondern weitere Interessenten an andere Betriebe vermittelte.

Neu beim Fortbildungskongress 2025 war ein Seminar, in dem die Ausbilder im Fokus standen. Jens Ahlers und Rainer Poppen gaben den teilnehmenden Inhabern Wissen an die Hand, mit dem sie ihre Auszubildenden gezielt fördern und auf einen erfolgreichen Ausbildungsabschluss vorbereiten können.

Impulse, Inspiration und Austausch

Neben den Keynotes, dem Programm für Auszubildende und dem Seminar für Ausbilder, standen den HÖREX-Mitgliedern viele weitere biha-zertifizierte Workshops zur Wahl, es finden immer zwei bis drei parallel statt. Max Vandamme ließ sich zum Beispiel von Yaser Georgos, Head of Audiology DACH bei GN Hearing, für die



In Frankfurt machten die Auszubildenden jede Menge Praxisübungen und bekamen Tipps von erfahrenen HÖREX-Mitgliedern.

neue Resound-Vivia-Hörssystemfamilie begeistern und bestellte nur wenige Tage nach dem Fortbildungskongress Demogeräte. Im Workshop von Sonic demonstrierte Sebastian Wiesner unter anderem, wie Richtungshören in der Vertikalen funktioniert. Das Ergebnis überraschte Vandamme: „Dass jemand, der Hörgeräte trägt, nicht entscheiden kann, ob ein Ton von oben oder von unten oder aus der Mitte kommt, das war für mich eine neue Erkenntnis. So lernt man immer wieder etwas dazu.“ Neue Impulse bzw. neues Wissen nahm Vandamme zudem aus dem Vortrag von Phonak zur Höranstrengung mit, er informierte sich bei HörLuchs über die aktuellen Entwicklungen bei IPC-Hörssystemen und bei Oticon über das neue Zeal. Keine Zeit blieben ihm für zwei Veranstaltungen zu den Möglichkeiten von

KI in der Hörakustik von Klaus Tiesch sowie hellomateo, die Seminare von Egger, Signia, Starkey und Widex sowie den Vortrag von Sandra Meggert-Kappner zu der Frage, warum es sinnvoll ist, das Hören und Verstehen mit Hörssystemen genauso zu trainieren wie die Muskulatur vor einem Marathonlauf.

Am Sonntag gegen 14 Uhr ging es für Vandamme und seinen Auszubildenden wieder nach Rügen, zusammen mit drei weiteren Kollegen, die in die gleiche Richtung mussten. „Wir haben all die Seminare und Gespräche noch mal gemeinsam rekapituliert, reflektiert und geschaut, wer was mitgenommen hat, was man vielleicht verpasst hat. Jeder besucht ja unterschiedliche Seminare. Der Austausch darüber ist unglaublich wertvoll.“

Martina Ostermeier