

JUNG, MUTIG, SELBSTSTÄNDIG

Text: Martina Ostermeier (HÖREX)/ Fotos: Hörakustik Wessel, HÖREX



Selbstständig mit 24? Für Jil Wessel hat ihr Alter vor allem Vorteile ➔

Mit 24 das eigene Fachgeschäft eröffnen? Jil Wessel hat diesen Schritt gewagt und die Sicherheit eines großen Filialisten gegen volle Verantwortung getauscht. Im Interview spricht sie über den Druck der ersten Wochen, warum sie ihr Alter als Vorteil sieht, und wie die HÖREX den Start erleichtert hat. Eine Gründerinnengeschichte, die zeigt, wie viel Unternehmergeist in der jungen Generation steckt.

Frau Wessel, seit Juli 2025 sind Sie Inhaberin von Hörakustik Wessel in Balingen. Mit 24 Jahren das eigene Fachgeschäft zu eröffnen, ist eher ungewöhnlich. Wie kam es dazu? Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen, insofern hat man mir das in die Wiege gelegt. Hinzu kommt: Die Hörakustik hat mir von Anfang an unglaublich viel Spaß gemacht, das Lernen fiel mir leicht. Nach der Ausbildung habe ich schnell meinen Meister gemacht, mit 22 hat mir mein damaliger Arbeitgeber die Leitung einer Filiale übertragen. Da bin ich auf den Geschmack gekommen und dachte bald: Ich

stecke so viel Zeit in ein Unternehmen, am Ende bin ich aber doch nur eine Zahl – auch wenn ich eine tolle Vorgesetzte hatte. Schlussendlich wollte ich meine Energie in mein eigenes Unternehmen stecken.

Was haben Familie und Freunde zu diesem Entschluss gesagt?

Viele waren skeptisch. »Bist du dir ganz sicher?« »Du bist doch noch viel zu jung.« »Überleg dir das gut.« Das waren so die Reaktionen. Und klar: Viele reisen in meinem Alter, genießen die Freiheit. Aber mein Verlangen, ein eigenes Unternehmen zu gründen, war größer. Ich hatte ein klares Bild, wie das Ganze laufen soll. Am Ende macht man das auch mit dem Ziel, irgendwann wieder ein bisschen freier und unabhängiger zu sein. Außerdem war da mein Papa. Der hat mich von Anfang an unterstützt und direkt gesagt: »Okay, schreib mal deinen Businessplan.«

Das macht man aber auch nicht einfach mal so ...

Nein, auf keinen Fall. Die gesamte Gründungsphase war eine Herausforderung. Allein die Anträge bei der Agentur für Arbeit, dieses Juristendeutsch ... Aber ich hatte drei sehr gute Helfer: ChatGPT – ohne ChatGPT säße ich heute noch am Businessplan –, meinen Papa und die HÖREX. Ich stand in engem Austausch mit H.-P. Weihmann aus dem Vorstand. Er hat mir viele Dinge erklärt, mich manchmal auch auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Außerdem habe ich von ihm einen Leitfaden für den Businessplan bekommen, an dem ich mich entlanghangeln konnte. Sehr wertvoll war auch eine Tabelle zur Finanzplanung. Da standen Posten drin, die hätte ich niemals von Anfang an im Blick gehabt. Zum Beispiel Abfallgebühren, Beiträge für die Handwerkskammer oder die Berufsgenossenschaft, solche Dinge.

Sehen Sie Ihr Alter als Vorteil?

Definitiv. Ich denke, je älter man ist, desto mehr Gedanken macht man sich, was alles nicht funktionieren könnte, und desto mehr Hemmungen hat man, Dinge einfach auszuprobieren. Wenn man jung ist, hat man einfach ein bisschen mehr Energie, ein paar mehr Hummeln im Hintern. Und alles, was ich jetzt an Energie in mein Unternehmen reinstecke, kommt mir in fünf Jahren schon zugute. Dann sollte das Geschäft ruhig laufen, mit guten Routinen. Es gibt aber noch einen weiteren Aspekt: Mein größter Wunsch ist es, irgendwann Kinder zu haben. Für viele Frauen bleibt die Vereinbarkeit von Karriere und Familie herausfordernd. Fällt eine Schwangerschaft in eine entscheidende Karrierephase, ist es beim Wiedereinstieg oft schwierig, nahtlos an die vorherige Position anzuknüpfen. Auch aus diesem Grund passt es für mich, so früh in die Selbstständigkeit gestartet zu sein. Wenn in ein paar Jahren mein Geschäft gut läuft, habe ich eher die Möglichkeit, mich eine Zeit lang zurückzuziehen.

War es von Anfang an Ihr Plan, sich einer Gemeinschaft anzuschließen?

Nein. Daran hatte ich zunächst überhaupt nicht gedacht. Eigentlich wollte ich mich nur bei einem Anbieter für Messtechnik nach den Kosten

erkundigen. Als der Kundenberater mich gefragt hat, ob ich bei einer Einkaufsgemeinschaft sei, ich bekäme dann andere Konditionen, musste ich passen und erst einmal fragen, was so eine Gemeinschaft kann. Er hat es mir erklärt und zwei oder drei aufgelistet. Bei diesem Gespräch ist mir bewusst geworden, wie wichtig so eine Einkaufsgemeinschaft ist, und ich habe direkt zwei kontaktiert. Bei der HÖREX hatte ich Alex Marzin am Telefon, der im Außendienst der HÖREX arbeitet. Er war mir direkt sympathisch, und spätestens, als wir zu dritt bei meinem Papa im Büro saßen, wusste ich: Das ist es.

”Ich hatte drei sehr gute Helfer: ChatGPT – ohne ChatGPT säße ich heute noch am Businessplan –, meinen Papa und die HÖREX.“

Gab es Aspekte bei der Gründung, die Sie am Anfang unterschätzt haben?

Das war auf jeden Fall der psychische Stress. Die ersten Wochen im Geschäft waren Horror. Lassen Sie mich kurz erzählen: Am Samstag vor der Eröffnung stand ein Artikel dazu in der Zeitung. Ich war an dem Tag noch im Geschäft und habe ein paar Dinge erledigt. Da standen auf einmal schon drei Kunden vor der Tür und haben geklopft. Daraufhin habe ich mit einem Ansturm am Montag gerechnet und 30 Butterbrezeln und alles Mögliche gekauft. Tatsächlich kam am Eröffnungstag nur eine Person – und das war eine Frau von der Zeitung. Bis zum Ende der Woche waren es insgesamt maximal fünf Leute. Da war auf einmal die Angst da, zu versagen.

Wie sind Sie damit umgegangen?

Naja, ich musste diese Zeit aushalten. Wenn Kunden da waren und gefragt haben, wie es



📌 Als Inhaberin hat Jil Wessel die Freiheit, sich viel Zeit für ihre Kunden zu nehmen. Das gibt ihr Raum zum Atmen

läuft, war ich immer ehrlich – und bin es bis heute. Letztendlich sind meine Kunden mein größter Support. Sie geben ihre Erfahrungen an Freunde weiter, erzählen beim Stammtisch davon. So spricht es sich immer mehr herum. Wichtig war in dieser Phase, Menschen an meiner Seite zu haben, die mir Mut gemacht haben. Dazu zählen auf jeden Fall meine Familie, meine Freunde und die HÖREX. Insgesamt ist der Austausch innerhalb der Gemeinschaft sehr wertvoll. Ralf Gasser vom HÖREX Außendienst hat jedes Mal eine gute Idee, wie ich etwas optimieren kann – egal ob am Telefon oder im persönlichen Gespräch. In den ersten Wochen hatte ich zum Beispiel chaotische Öffnungszeiten. Ich dachte, wenn ich in der Kabine bin, muss der Laden geschlossen sein. Wenn er auf ist, kümmerne ich mich um den Service. Am Ende wusste keiner, wann der Laden geöffnet ist. Ralf hat mir einen Servicetag vorgeschlagen. So funktioniert es jetzt viel besser.

Lassen Sie uns auf Ihr Alter zurückkommen. Welche Chancen sehen Sie als junge Unternehmerin in der Hörakustikbranche?

Auch wenn man Hörsysteme heute online bestellen kann, bin ich überzeugt, dass der Beruf des Hörakustikers schwer zu ersetzen ist. Das gibt Sicherheit. Und gerade weil wir zunehmend mit Chatbots und KI-Telefonassistenten kommunizieren, gehe ich davon aus, dass die

Kommunikation von Mensch zu Mensch künftig wieder mehr geschätzt werden wird. Dieses Menschliche in der Hörakustik ist für mich ein großer Pluspunkt. Wenn man es richtig macht, wenn man wirklich mit Herz dabei ist, hat man als Hörakustiker ganz tolle Kunden, die sehr treu sind. Das sind beste Voraussetzungen für ein gut laufendes Geschäft.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für Ihre Generation, wenn es darum geht, sich selbstständig zu machen?

Ich nehme wahr, dass viele Wert auf einen klaren Feierabend, Routinen und auch auf eine gewisse Gemütlichkeit legen. Das steht der Selbstständigkeit im Weg. Aber ich glaube, das war vor 30 Jahren auch so. Eigentlich sehe ich für meine Generation vor allem Vorteile. Mit der KI haben wir einen Ansprechpartner, der unglaublich viel weiß und jederzeit verfügbar ist. Erst vergangene Woche habe ich mit meinem Papa einen KI-Crashkurs gemacht. Er hat jetzt erst verstanden, welche Möglichkeiten die Technologie bietet. Da sind wir Jungen einfach viel weiter. Und je jünger man ist, mit desto weniger Angst packt man die Dinge an.

Sie haben das Stichwort »Feierabend« angesprochen. Von Ihrer Generation, der Generation Z, heißt es gemeinhin, sie strebe in Bezug auf das Arbeitsleben nach einer ausgewoge-

nen Work-Life-Balance. Die Generation der Babyboomer sieht das häufig kritisch.

Es stimmt, dass Komfort und Flexibilität für viele in meiner Generation eine große Rolle spielen. Wer einen Job sucht, bei dem er 50 Prozent im Homeoffice arbeiten kann, ist in der Hörakustik falsch. Aber ich denke, Work-Life-Balance kommt mit der inneren Zufriedenheit. Wenn ein Beruf Spaß macht, dann steht man gern auf, dann steht man gern im Laden. Auch als Selbstständige habe ich Work-Life-Balance. Wenn ich hundert Prozent remote arbeite, mir mein Job aber keinen Spaß macht, habe ich hingegen keine Work-Life-Balance. Für mich ist das eine innere Einstellung.

Welche Rolle spielen Selbstverwirklichung und unternehmerische Freiheit für Sie?

Eine große. Wenn ich Lust habe, ein Event zu planen, dann mach ich das. Im Mai möchte ich zum Beispiel ein Konzert für Senioren organisieren. Früher wäre das nicht möglich gewesen. Ein anderer Punkt ist, wie ich Termine gestalte. Ich kann mir die Freiheit nehmen, für jeden Kunden eine halbe Stunde mehr einzuplanen. Einfach nur, damit ich einen Puffer zum Quatschen habe und niemanden rausschicken muss. So macht mir die Arbeit viel mehr Spaß, es gibt mir Raum zum Atmen.

Ist Ihnen der Wechsel von der Mitarbeiterin zur Unternehmerin leichtgefallen?

Alles selbst zu entscheiden, war am Anfang komisch. Früher habe ich als Filialleiterin zwar auch viel entschieden. Am Schluss hat aber immer jemand anderes den finalen Segen gegeben. Da sind mir in den vergangenen Monaten auch schon ein- oder zweimal kleine Fauxpas passiert. Bei einem Zeitungsartikel habe ich zum Beispiel einmal zu wenig drüber geschaut, und am Ende war ein Zahlendreher in der Telefonnummer. Deshalb freue ich mich darauf, in der nächsten Zeit ein kleines Team aufzubauen, das mich auf meiner Reise begleitet. Ich stehe kurz davon, eine Fachkraft einzustellen. Außerdem suche ich eine Auszubildende bzw. einen Auszubildenden. Meine Vision ist es, mit den richtigen Menschen zu wachsen. Wer weiß, wohin die Reise geht. Vielleicht kann ich einem Azubi irgendwann die Möglichkeit geben, selbst innerhalb des Unternehmens zu wachsen. Dieser Beruf hat so viel Potenzial. Ich selbst hatte großes Glück mit meiner Ausbildungsstätte. Der Teamspirit, den ich damals erlebt habe, die gemeinsame Leidenschaft für den Beruf und der Spaß an der Arbeit haben meine Begeisterung



↻ Jil Wessel beim HÖREX Fortbildungskongress 2025 in Frankfurt. Der Austausch innerhalb der Gemeinschaft ist für die junge Gründerin ein großer Vorteil

erst richtig entfacht. So ein Team, mit einem solchen Spirit, möchte ich nun selbst aufbauen. Aber zurück zur eigentlichen Frage: Die Verantwortung für ein Team und die Möglichkeit, andere auszubilden, hatte ich früher schon. Das war eine gute Schule. Letztendlich habe ich immer schon mehr gemacht als gefordert. Mehr als ein Danke war aber oft nicht drin. Wenn ich jetzt viel investiere, dann kommt auch viel zurück, und das spüre ich. Das ist der Unterschied zu früher. Und bei mir soll niemand nur eine Zahl sein, sondern ein echtes Teammitglied.

Welchen Rat würden Sie anderen Hörakustikerinnen und Hörakustikern geben, die ihren beruflichen Weg aktiv gestalten möchten?

Hört auf euer Herz, dann klappt das mit der Selbstständigkeit. Und auch wenn es zwischendurch hart wird, sollte man die Freude nicht verlieren. Danach kann man sich noch mehr auf die Schultern klopfen. Die Risiken in der Hörakustik sind gering. Schaut man sich Start-ups in anderen Branchen an, sieht das ganz anders aus. Wenn man wirklich mit Herz an die Sache rangeht, dann merken das auch die anderen, und man sticht automatisch heraus – gerade wenn man sein Geschäft in einem Dorf oder einer Kleinstadt hat, wo ansonsten nur Ketten sind.

Frau Wessel, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.