

Von Dennis Kraus
 mail@audioinfos.de
 Fotos: Hörgeräte Vehr, Veronika Vehr

ZWEI MAL MASSARBEIT – DIE VEHR-SCHWESTERN



Edeltraud Vehr ▲



Veronika Vehr ▲

Die Schwestern Edeltraud und Veronika Vehr sind zwar in derselben Branche tätig, allerdings in unterschiedlichen Berufen. Die eine ist Hörakustikermeisterin und Unternehmerin mit sechs Filialen, die andere ist Trainerin, Coach und Speakerin. Klar, dass sie auch Geschäftliches miteinander verbinden.

Es hätte auch anders kommen können. Beide beginnen etwa zeitgleich ihren beruflichen Werdegang. Doch während Veronika Vehr für ihre Ausbildung dem Emsland den Rücken kehrt, bleibt Edeltraud Vehr der Region treu und baut sich hier eine Karriere auf. Da hätte der Kontakt zumindest eine Zeit lang auch mal einschlafen können. Aber nichts da.

Die Hörakustikerin und die Schulungsleiterin

Als Edeltraud Vehr 1978 die Schule beendet, macht ihr Vater sie auf eine Stellenanzeige in der Tageszeitung aufmerksam. „Hörgeräteakustikerin? Was ist das denn für ein Beruf?“, fragt sie sich, geht zum Arbeitsamt und besorgt sich eine Broschüre.

Im selben Jahr beginnt sie ihre Ausbildung zur Hörgeräteakustikerin in einem kombinierten Fachgeschäft

für Hörgeräteakustik und Augenoptik in Lingen. Sie ist neugierig auf die Tätigkeiten, die sie erwarten. Nicht nur Hörtest, Anpassung und Beratung gehören da zu ihrer Ausbildung, sondern auch das Anfertigen individuell gefertigter Otoplastiken im eigenen Labor. Im Vergleich zu heute, sagt Edeltraud Vehr, war es damals kein Problem, beispielsweise Mikrofone, Lautstärkesteller und Verstärker auszuwechseln. Einen „so interessanten und zukunftssicheren Beruf erlernen zu dürfen“ machte sie stolz.

Parallel beginnt auch Veronika Vehr ihre Ausbildung. Dass sie nach dem Abitur etwas mit Verkaufen machen würde, hatte sich schon früh abgezeichnet. Und so beginnt sie ihren beruflichen Weg in einem Trainee-Programm zur Führungskraft im Verkauf bei Karstadt in Münster. Sie durchläuft mehrere Abteilungen und legt Prüfungen als Einzelhandelskauffrau sowie als Handelsassistentin ab. Später wird sie nach Hamburg

versetzt, in eines der Vorzeigehäuser des Konzerns an der Mönckebergstraße. Hier arbeitet sie zunächst als stellvertretende Abteilungsleiterin, bis sie etwas „entdeckt“. „Das nannte sich damals Schulungsleiter“, erinnert Veronika Vehr. Karstadt sei damals „führend in der Aus- und Weiterbildung“ gewesen, sagt sie. Sie durchläuft ein anderthalbjähriges Qualifizierungsprogramm, besteht mehrere interne Assessmentcenter, absolviert die Ausbildungsleiterprüfung und Ausbildereignungsprüfung und wird Ausbildungsleiterin für zunächst drei Karstadtfilialen in Hamburg.

Zuhause im Emsland hat Edeltraud Vehr inzwischen ihre Gesellenprüfung bestanden und arbeitet als „wichtiger Bestandteil“ und einzige Gesellin in ihrem Ausbildungsbetrieb, in dem sie damals bereits die neuen Auszubildenden anleiten muss.

Aber Edeltraud Vehr möchte weiterkommen und beschließt, ihre Meisterprüfung zu machen. „Inspiriert hat mich damals die junge, sympathische Hörakustikermeisterin, die meine Freisprechung verkündet hat. Es war Marianne Frickel, unsere heutige biha-Präsidentin. Sie war noch so jung, aber schon sehr erfolgreich“, sagt Edeltraud Vehr. Gesagt getan. Sie meldet sich zum einjährigen Meisterkurs in Lübeck an der Akademie für Hörgeräteakustik an und erhält 1987 ihren Meisterbrief. Anschließend bleibt sie in der Nähe der Ostsee und geht nach Plön. Hier baut sie als Angestellte Meisterin einen neuen Hörakustik-Betrieb auf. Ihr damaliger Chef gibt ihr viel Verantwortung, unter anderem im Personalwesen. Für alle Mitarbeiter ist sie die erste Ansprechpartnerin. Der Verantwortung fühlt sie sich gewachsen – und so rückt der Wunsch nach der eigenen Selbstständigkeit immer näher.

Mit Elan in die Selbstständigkeit

Das „Abenteuer“ Selbstständigkeit beginnt für Edeltraud Vehr 1989. „Ich hatte immer den Traum, mein eigenes Geschäft zu haben“, sagt sie. „Ich hatte so viel Freude und Spaß an meinem Beruf und war mit 28 Jahren voller Elan.“ Und so wagen ihr guter Freund Jörg Landsberger und sie parallel den entscheidenden Schritt und eröffnen, jeder für sich, ihren ersten eigenen Fachbetrieb.

Der erste Standort von „Hörgeräte Vehr“ ist in Lingen. Ganz einfach ist der Start nicht. Ihr einziger Mitbewerber vor Ort legt ihr „viele Steine in den Weg“, wie Edeltraud Vehr berichtet. Schnell lernt sie die Regeln bezüglich Abmahnungen sowie „viele Dinge“ über das Wettbewerbsrecht. „Da brauchte ich ein gutes Durchsetzungsvermögen“, sagt sie. Aber es gibt auch schöne Seiten: Viele ehemalige Bekannte und Freunde aus Lingen freuen sich über die Rückkehr von Frau Vehr. Ihre Schwester kehrt unterdessen als Schulungsleiterin zurück in die Karstadtfiliale an der Mönckebergstraße. Hier baut sie eine Abteilung für Ausbildungsbegleitung



Edeltraud Vehr, Kundin: „Nie vorher im Bereich Verkauf geschult“ ▲

auf. An die 2.000 Mitarbeiter schult die Abteilung im Laufe der Jahre, dazu kommen jährlich rund 200 Azubis und 100 Führungsnachwuchskräfte

„Schulungen und Weiterbildung für Mitarbeiter hatten damals aus Sicht der Geschäftsleitung nicht die Bedeutung wie heute“, berichtet Veronika Vehr. „Ich habe mir immer überlegt, was könnte die Geschäftsführung anspornen, meinen Arbeitsbereich zu unterstützen? Welchen Vorteil kann ich mit meiner Dienstleistung bieten?“ Durch ihr stetiges Engagement steigt allmählich die Akzeptanz der Ausbildungsleitung – auch, weil Veronika Vehr hilft, neues Führungspersonal zu integrieren. „Die Geschäftsführung realisierte schnell den unternehmerischen Vorteil“, sagt sie. „Schließlich konnten wir gerade durch die Integrationsworkshops auch Reibungsverluste minimieren und die Ergebnisse verbessern.“

Und dann ist da ja noch ihre Leidenschaft: das Verkaufen. Von Anfang an versucht Veronika Vehr, ihre Kollegen zu inspirieren, mit Freude zu verkaufen. Die Idee, Mitarbeiter in puncto Verkaufen zu schulen, muss sie allerdings erst mal der Geschäftsleitung verkaufen. Als die einwilligt, qualifiziert sich zur Spezialistin für Aus- und Weiterbildung im Verkauf. Das neu Gelernte passt sie den Bedingungen bei Karstadt an und trainiert entsprechend die Kollegen.

Inzwischen liebäugelt aber auch sie mit der Selbstständigkeit. Zwölf Jahre als Ausbildungsleiterin bei Karstadt liegen hinter ihr. Die Abteilung ist aufgebaut, ihre Aufgabe erledigt. Gern hätte Veronika Vehr eine weitere Position als Personalleiterin und damit noch mehr Verantwortung übernommen. „Nur war das damals nicht möglich“, berichtet sie. Verunsichern lässt sie sich von der Situation nicht. Statt geschlossener Türen sieht Veronika Vehr viele offen stehen. Und so wagt sie als Beraterin/Trainerin/Coach den Schritt in die Selbstständigkeit.



▲ Wie Veronika legt auch Edeltraud Vehr großen Wert auf stetige Weiterbildung. Die Qualifikation zur Päd-Akustikerin hat sie schon früh erworben

Eines der ersten Engagement kommt von der Schwester

Neben IKEA und der Commerzbank zählt auch Edeltraud Vehr zu ihren ersten Kunden. 1995 gestaltet sie die erste Verkaufsschulung für die Mitarbeiter ihrer Schwester. „Nie vorher wurde ich im Bereich des Verkaufens geschult“, sagt Edeltraud Vehr. Doch für sie wurde auch dieser Bereich „zunehmend wichtig“. Nach den ersten erfolgreichen Seminaren, empfiehlt Edeltraud Vehr ihrer Schwester, sich auch an die Hörgeräte-Industrie zu wenden. Es entsteht der erste Kontakt zu einem in Hamburg ansässigen Hersteller und eine langjährige Zusammenarbeit folgt. Damit dürfte Veronika Vehr die erste Verkaufstrainerin der hiesigen Hörbranche sein.

Doch zunächst muss sie eine Herausforderung meistern: Immer wieder bekommt sie gesagt, Hörakustiker seien keine Verkäufer, sondern Berater. In ihren Augen ist der Verkauf jedoch ein Teil der Beratung. Nur fänden viele das Verkaufen eher unanständig. „Wenn man das richtig macht, ist Verkaufen nicht unanständig, im Gegenteil“, sagt sie. Das habe auch nichts damit zu tun, jemanden über den Tisch zu ziehen.

Oft schwinde da einfach Angst mit, dass man jemanden übervorteilen könnte. Oder dass sich der Arzt oder die Krankenkasse einmischen, erfährt sie. Genau an diesen Punkten setzt sie mit ihren Verkaufstrainings an. „Das ist ein sehr spannendes Thema“, sagt Veronika Vehr. Wenn sie „pragmatisch“ helfe und zunächst diese Blockaden löse, bekämen viele ihrer Kunden einen neuen Blick auf das Verkaufen. „Und dann sagen sie mir beim nächsten Mal: Wow! Das geht ja doch! – Und das Beste ist: die Ergebnisse verbessern sich.“

Expansion

Neun Jahre nach der Eröffnung ihres ersten Fachgeschäfts in Lingen eröffnet Hörgeräte Vehr in Spelle ein zweites Geschäft. „Das ist einfach gewachsen“, erklärt Edeltraud Vehr. Mit der Zeit entwickelt ihr Unternehmen auch eine Identität. „Kontinuität, Freundlichkeit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Qualität, langjährige Erfahrung, gut geschulte Mitarbeiter“, so beschreibt die Hörakustikermeisterin die Eigenschaften, für die Hörgeräte Vehr steht. Qualität und Kompetenz sind ihr wichtig. Sie möchte stets perfekte Arbeit leisten und ihre Kunden glücklich machen. „Wir sind seit dem Jahr 2000 zertifiziert“, sagt Edeltraud Vehr. Ihre Ansprüche bezüglich Kundenberatung und -service sind „sehr hoch“. Ständig bilden sie und ihre Mitarbeiter sich weiter.

Kurz nach der Gründung ihres Unternehmens tritt sie der Pro Akustik bei. Die Ideen der Kollegen und der Zusammenschluss gefallen ihr. „Die Kolleginnen und Kollegen sind hier alle sehr engagiert“, sagt sie. „Im Vordergrund steht hier der Erfahrungsaustausch sowie die Verwirklichung gemeinsamer Projekte oder Themen wie die Ausbildung, die Werbung, die Weiterbildung und vieles mehr.“ Mit den Jahren wird die Gemeinschaft für sie „wie eine große Familie“, in der sie sich wohlfühlt und die immer weiter gewachsen ist. Ihre Schwester wird unterdessen immer häufiger von verschiedenen Unternehmen aus verschiedenen Branchen als Trainerin, Coach oder Speakerin gebucht. Den Unterschied zwischen einer Trainerin und einem Coach erklärt sie so: „Man kann das durchaus mit einem Sporttrainer vergleichen. Der macht etwas vor, lässt das dann üben und begleitet die Umsetzung. Ein Coach geht dagegen noch mehr ins Detail, so wie ich das vor Ort bei meinen Kunden mache.“ Und als Speakerin gehe es darum, in kurzer Zeit vielen Menschen Inspirationen zu geben.

Große Freude empfindet Veronika Vehr, arbeitet sie mit einem Kunden vor Ort, also in dessen Fachgeschäft. „Da findet schließlich das Leben statt“, sagt sie. Hier kann sie sich anschauen, wo es Handlungsbedarf gibt. Ohnehin seien ihre Trainings stets individuell. „Mein Fokus liegt auf Maßarbeit, wie es auch Hörakustiker machen“, stellt sie klar.



▲ Inzwischen ist Veronika Vehr als Trainerin, Coach und Speakerin ausschließlich in der Hörbranche tätig

Immer am Puls der Zeit

Um für die Herausforderungen in ihrem Job gerüstet zu sein, bildet sie sich etwa 30 Tage im Jahr weiter. „Ich gehe dafür nur zu den Besten“, sagt Veronika Vehr. So bekomme sie neue Inspirationen, die sie dann auf ihre eigenen Tätigkeiten adaptiert. In diesem Jahr ist sie durch ihre Teilnahme an einem internationalen Speaker-Slam Weltrekord-Speakerin geworden. Zusätzlich ist sie NLP-Spezialistin und entwickelt für die Hörbranche eigene Konzepte. „Mein Qualitätsanspruch ist sehr hoch. Ich möchte meinen Kunden immer das Beste bieten“, sagt sie. „In 23 Jahre Selbständigkeit habe ich 200 Unternehmen allein in der Hörakustik begleitet, das ist auf jeden Fall noch Luft nach oben.“

Für Edeltraud Vehr ist es ebenfalls wichtig, immer weitere Qualifikationen zu erwerben. Früh besucht sie die Schulungen zur Pädagogikerin in Lübeck. Außerdem absolviert sie die Weiterbildungen zur Audiotherapeutin und zur Tinnitus-Retrainerin. „Im Alltag sind diese Qualifikationen zwingend erforderlich“, sagt sie. Und auch die Angebote in ihren Betrieben entwickelt sie weiter.

Erst vor kurzem erweitert Hörgeräte Vehr zwei Filialen mit Reinhörstudios für In-Ear-Monitoring und lockt so durch Musiker und Bands eine ganz neue Zielgruppe in die Fachbetriebe. Zudem ist Hörgeräte Vehr inzwischen auf sechs Filialen angewachsen. So gibt es heute vier Betriebsstätten im Emsland (Lingen, Spelle, Meppen, Salzbergen) und zwei in Rheine.

Dass sie in ihren sechs Geschäften 19 Frauen und nur einen Mann beschäftigt, habe sich „einfach zufällig ergeben“, sagt Edeltraud Vehr. Unter ihren Mitarbeitern befinden sich auch ihre beiden Kinder, die sie tatkräftig unterstützen.

In fast 30 Jahren Selbständigkeit hat die Unternehmerin schon über 20 Leute ausgebildet – ob zum Ge-

sellen oder Meister. Immer wieder freut sie sich, junge Menschen von diesem zukunftsorientierten Beruf zu begeistern.

In derselben Branche

Im Laufe dieses Jahres trifft Veronika Vehr die Entscheidung, ihren Fokus nun voll auf die Hörbranche zu legen. Hier sieht sie ein großes Potenzial. Schließlich ist es ein absoluter Zukunftsmarkt, es geht, sagt sie, um große Themen wie Gesundheit, Kommunikation oder Mobilität. Zumal sie sich mit ihrer Schwester nicht nur während gemeinsamer Urlaube auch über die Branche austauscht.

In Sachen Mitarbeiterführung weiß Veronika Vehr ihren Kunden ebenso zu helfen. Schon viele Unternehmer hat sie dabei begleitet, ihre Führungskompetenzen auszubauen. Zudem erwartet die Branche nun die Babyboomer-Generation als Kunden. Sie selbst gehöre ebenfalls zu dieser Generation. „Die muss man anders ansprechen als die heutigen Kunden“, sagt sie. „Diese Zielgruppe stellt hohe Ansprüche an Kommunikation und Beratung. Hier gilt es, vorbereitet zu sein. Ein Beispiel: Fragen Sie einen Babyboomer nie, ob er noch arbeitet. Ich jedenfalls würde irritiert reagieren.“ Viele Babyboomer würden auch nach dem Renteneintritt noch arbeiten, meint sie. Sie selbst werde das auch tun. Ihre Kunden dabei zu begleiten, sich auf diese neue Kundengruppe einzustellen, sei „eine wunderbare Aufgabe“. Zudem, sagt sie, würden die Produkte immer besser und exklusiver und immer mehr Menschen werden diese Produkte brauchen. Warum sollte sie da noch in anderen Branchen unterwegs sein? Zumal es ihr nach wie vor riesigen Spaß bereite. Und „Freude am Erfolg“ ist nun mal ihr Motto.

„Meine Schwester hat sich einen sehr guten Namen erarbeitet“, so Edeltraud Vehr. In den vergangenen 30 Jahren hat sie auch schon andere Trainer getestet. Doch setzt sie danach immer wieder auf Veronika. „Sie arbeitet sehr praxisnah und ihre Seminare sind nie langweilig. Sie motiviert sehr gut“, sagt sie.

Das mit dem erarbeiteten guten Namen lässt sich genauso über Edeltraud Vehr sagen. Ein Kunde erzählte ihr mal, wie er sie weiterempfehle: „Lauf' nicht lang hin und her, geh' gleich zu Hörgeräte Vehr.“ Das Streben nach höchster Kundenzufriedenheit scheint also in der DNA der Schwestern zu liegen.