

„Hörakustik in Post-Corona-Zeiten“ - Eine Arbeitshilfe für Unternehmer*innen -

Mit der aktuellen Situation geht jeder Mensch auf seine ganz besondere Weise um. Die Pandemie, die uns aktuell ergriffen hat, schürt Ängste und führt nicht selten zu Unsicherheiten, die gerade für einen Unternehmer und sein Unternehmen höchst gefährlich sind. Bis vor wenigen Wochen waren Pandemien für uns etwas, das wir aus der Entfernung betrachtet haben. Jetzt sind wir mitten in ihr.

Die gute Nachricht daran ist, dass alle Pandemien und Seuchen, die die Menschheit in ihrer Geschichte geißelt haben im Ergebnis dazu führten, dass sich die Gesellschaft weiterentwickelt hat. Notwendige Technologien wurden erfunden oder, wenn sie schon vorhanden waren, erstmals wirklich genutzt. Das sollte für uns die Herausforderung sein, zu erkennen, was wir aus dieser Situation machen, wie wir danach gestärkt und mit Möglichkeiten, die wir vorher nicht hatten oder nicht nutzten, hervorgehen. Dabei wollen wir Ihnen helfen:



Ich heiße Dietmar Tenne und bin Systemischer Organisationsberater und Business-Coach. Seit 1991 berate ich Menschen und Organisationen in vielen Branchen. Als assoziierter Partner der JC GmbH Unternehmensberatung und autorisierter KMU-Berater ist mein Hauptbetätigungsfeld die Beratung von Unternehmer*innen, Geschäftsführungen und Führungskräften.

Kontakt: +49-160-8293930 - d.tenne@im-team.net – www.tenne-im-team.de



Mein Name ist Daniel Nöth, seit fast 30 Jahren bin ich in der Branche, seit 2001 Hörgeräteakustikermeister und habe 17 Jahre in Schweinfurt und 10 Jahre in Gerolzhofen erfolgreich Hörakustik-Fachbetriebe geführt. Mittlerweile habe ich meine Geschäfte verkauft und engagiere mich als Unternehmensberater im Bereich Hörakustik und Personalmanagement.

Kontakt: +49-170-7052988 - dn@daniel-noeth.de



Mein Name ist Thomas Rennekamp; Ich bin Rechtsanwalt und Geschäftsführer der JC GmbH Unternehmensberatung. Ich bin seit 1988 als Rechtsanwalt in eigener Kanzlei tätig. 10 Jahre davon war ich zudem als juristischer Dozent und Prüfer für Diplomkaufleute an der FOM Fachhochschule in Essen tätig. Seit 2008 widme ich mich überwiegend der Unternehmensvermittlung in Hörakustik und Optik sowie dem Expansionsmanagement. Als Mediator begleite ich Vertragsverhandlungen und bei Fragen im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge.

Kontakt: +49-170-5280778 thomas@rennekamp.org– www.icub.de

Die Hilfen, die wir Ihnen an die Hand geben können, sollen Sie in den Stand versetzen sich erfolgreich in der Post-Corona-Zeit aufzustellen. Wir hoffen, dass das eine oder andere dabei ist, das Sie noch nicht beachtet haben. Wenn doch alles bekannt ist, nehmen Sie es uns nicht übel. Dann sind Sie auf bestem Wege, wenn Sie es nutzen !

**FÜR EINE WEITERGEHENDE INDIVIDUELLE UNTERSTÜTZUNG STEHEN IHNEN DIE AUTOREN
JEDERZEIT GERNE ZUR VERFÜGUNG.**

DIE ERSTBERATUNG IST FÜR DAS JAHR 2020 KOSTENLOS !

ALLES GUTE UND VIEL SPAß BEI DER LEKTÜRE ?



LASSEN SIE ES NICHT GESCHEHEN – UNTERNEHMEN SIE

(7 HANDLUNGSFELDER MIT 25 FRAGEN AN AKUSTIKER*INNEN IN POST-CORONA-ZEITEN)

Drei Fragen vorab, die nicht im Monitoring erscheinen:

- a) Für wie hoch halten Sie die Gefahr Ansteckungsgefahr durch das Coronavirus SARS-CoV-2?
- b) Wie erheblich erwarten Sie die wirtschaftlichen Verluste für die Hörgeräteakustik insgesamt?
- c) Wie sinnvoll sind die für Ihr Geschäft gültigen Vorschriften?

Zur Bewertung:

- a) und b): 1 = überhaupt nicht, extrem gering;
3 = vergleichbar mit anderen Krisen
5 = existenzbedrohend,
- c): 1 = absoluter Unsinn, viel zu wenig
3 = passgenau
5 = absoluter Unsinn, überhaupt nicht realisierbar

Bei der Bewertung der folgenden Fragen orientieren Sie sich bitte an:

1 = steht für eine absolut optimale Erfüllung der Anforderung(en) für Ihr Geschäft

5 = bedeutet keinerlei Maßnahme wurde ergriffen, sehr stark verbesserungswürdige Situation.

	Handlungsfeld	Einstiegsfrage Monitoring	Bewertung
1.	Hygienemaßnahmen und Verhaltensregeln im Geschäft	1.1. Können Sie die Schutzmaßnahmen vor Ansteckung für Ihre Mitarbeitenden vollumfänglich gewährleisten (z.B. im Service, in der Beratung und bei Anpassungen)?	
		1.2. Wie umfänglich und angemessen sind die Schutz- und Verhaltensmaßnahmen für Kunden (z.B. Bereithaltung von Desinfektion, Anzahl der Kunden im Geschäft, eindeutig wahrnehmbare Abstandsmarkierungen)?	
		1.3. Wie gut passt die Terminierung zur aktuellen Situation (z.B. feste und flexible Zeitfenster für die Erstberatung)?	
2.	Kundenansprache und Kundenunterstützung bei noch bestehenden Restriktionen	2.1. Sind die persönlichen Serviceprozesse im Fachgeschäft optimiert (z.B. Servicetheke ohne Beratung, Telefonhotline, Hol- und Bringdienst)?	
		2.2. Wie gut nutzen Sie neben traditioneller Werbung auch andere Kanäle (z.B. Persönliches Anschreiben/Newsletter, SocialMedia)?	
		2.3. Ist der Beratungsprozess im Fachgeschäft angemessen zu den Möglichkeiten optimiert?	
		2.4. Ist der Anpassungsprozess im Fachgeschäft angemessen zu den Möglichkeiten optimiert?	
		2.5. Nutzen Sie digitale Möglichkeiten zur Kundenbindung und-gewinnung?	
		2.6. Wie gut und umfänglich nutzen Sie Fernjustierungsmöglichkeiten (Telecare), um die Anpassungszeiten im Fachgeschäft soweit wie möglich zu verkürzen?	
		2.7. Bieten Sie flexible Konditionen für Privatzahler an?	
3.	Interne Kostenstruktur	3.1. Haben Sie Ihre Einkaufskonditionen für die Zeit der Krise angepasst vereinbart?	
		3.2. Haben Sie Ihre Kostenstruktur kritisch auf Notwendigkeiten geprüft und entsprechende Maßnahmen ergriffen?	
		3.3. Haben Sie eine angepasste Mitarbeiterplanung und flexible Maßnahmen zur Senkung der Personalkosten angemessen zu den Einschränkungen ergriffen?	



4. Diese Pandemie berührt uns alle	4.1. Wie gut nehmen Sie Ihre Aufgaben als Führungskraft in der Ansprache Ihres Personals wahr (z.B. eine vorausschauende Planung, die Sicherheit, vermittelt und eine positive Grundhaltung ausstrahlt)?	
	4.2. Wie gut fühlen Sie sich dem persönlich dem Stress in der Post-Corona-Zeit gewappnet?	
	4.3. Wie gut fühlen Sie sich durch Ihr persönliches Umfeld unterstützt?	
5. Betriebliche Maßnahmen zur finanziellen Entlastung und Unterstützung	5.1. Haben Sie Antragsmöglichkeiten bei Bund und Ländern auf finanzielle Unterstützungsleistungen geprüft und ggf. gestellt?	
	5.2. Haben Sie Antragsmöglichkeiten bei der Finanzverwaltung auf finanzielle Unterstützungsleistungen geprüft und ggf. Anträge gestellt?	
	5.3. Wie umfänglich haben Sie Maßnahmen zur Liquiditätsplanung ergriffen?	
	5.4. Haben Sie Ihre Investitionsplanung angepasst, inkl. in der Krise mögliche kostengünstige Kredite geprüft und ggf. beantragt?	
6. Vorausschauende Masterpläne für schnelle Veränderungsszenarien	6.1. Haben Sie einen Masterplan zur schnellen Realisierung verkaufsfördernder Maßnahmen bei Wegfall von Einschränkungen?	
	6.2. Haben Sie einen Masterplan für längere Worstcase-Szenarien, z.B. Lockdown (Ausgehverbot)?	
	6.3. Nutzen Sie die Zeit für eigene Fortbildung und/oder Weiterbildung Ihrer Mitarbeitenden?	
	6.3. Wie gut fühlen Sie sich in der Digitalisierung aufgestellt, z.B. Steuerung im Home-Office, e-Mail und Videotool zur Mitarbeiterkommunikation?	
7. Netzwerkkommunikation	7.1. Wie gut können Sie während Social Distancing mit Ihren Netzwerkkontakten kommunizieren (z.B. Innung, Lieferanten, kollegiales Netzwerk)?	

Bei der Bewertung der obigen Fragen orientieren Sie sich bitte an folgender Skala:

1 = steht für eine absolut optimale Erfüllung der Anforderung(en) für Ihr Geschäft

5 = bedeutet keinerlei Maßnahme wurde ergriffen, sehr stark verbesserungswürdige Situation.

8. Weitere persönliche Themen	Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich über den Fragebogen hinaus?
--------------------------------------	--

Hinweis: Die kostenlosen Angebote, die wir Ihnen in der Corona Krise machen, stellen eine Gefälligkeit dar und begründen kein Dienstleistungsverhältnis. Die Nutzung des check-up-Fragebogens und die möglicherweise Teilnahme am Webinar sind freiwillig und auf eigenes Risiko. Gleiches gilt für persönliche Beratung, soweit sie kostenlos erfolgt.

Wenn Sie mit uns Kontakt aufnehmen beachten Sie bitte unsere Datenschutzhinweise.

