

Wer gehört werden will, muss sich Gehör (an) schaffen.

So oder so ähnlich können wir den letzten Dienstagabend [01.09.2020] beim Hörproblemlöser Patrick Löser zusammenfassen.

Wer von Ihnen war schon einmal bei einem Hörakustiker? Meine Vorstellung davon war bislang immer ein Raum mit altbackenen Gerätschaften, harten Stühlen aus Plastik und alles in allem keine einladende Atmosphäre.

Nun muss ich mein Bild aber revidieren. Der Besuch bei Patrick im Ladengeschäft in Köpenick hat nicht nur überrascht, nein, er hat begeistert. Schon beim Eintreten merkt man, dass ein Hörakustiker nicht nur ein hochtechnischer Beruf ist, sondern auch optisch viel zu bieten hat.

Im ganzen Laden verteilt, sieht man Vitrinen mit High-End-Geräten, hübsch aufgebaut und auf Hochglanz poliert, wie beim Juwelier. Im verschachtelten Geschäft gibt es in jeder Ecke was zu entdecken. Eine moderne Werkbank mit Hunderten Ersatzteilen, einen Raum für Hörtests, ein gemütliches Sofa, auf dem man die Wartezeit problemlos überbrücken kann. Alternativ dazu gibt es einen Garten, wo man, wenn man möchte, einen ruhigen Moment in einer kleinen Stadtoase verbringen kann.



Zweifelsohne ist das Highlight neben den vielen verschiedenen Hörgeräten die Bar in Patricks Geschäft. Sie ist nicht nur zur Bewirtung der Kundschaft da, sie ist auch Dreh- und Angelpunkt für Zwischenmenschlichkeit, Feedback und Auswertung. Das unverzichtbare Element, das den Unterschied zu vielen anderen macht. Der gut bestückte Kühlschrank lässt hierbei keine Wünsche offen.

Der eigentliche Grund für den Besuch aber war glücklicherweise kein Hörproblem, sondern die Vorstellung des Projektes beim Wirtschaftskreis Müggelheim. Patrick, als absoluter Verfechter der dualen Ausbildung, gibt nicht nur regelmäßig jungen Menschen die Möglichkeit, sich in seinem Laden auszuprobieren, nein, er möchte auch die duale Ausbildung weiter voranbringen. Daher hat er an dem Abend seine Kollegen*innen vom Wirtschaftskreis Müggelheim zusammengetrommelt, um sich die Methode von Schule Betriebe interaktiv anzuhören. Schon während der einstündigen Präsentation entstand eine Diskussion darüber, wie man potenzielle Azubis erreicht und welche Wege man gehen muss, um auch in Zukunft ausreichend Nachwuchs zu haben.



Fest steht, es gibt nicht den einen Weg. Nur wer auf eine langfristige und an die Generation angepasste Ansprache setzt, wird auch in Zukunft seinen Wunsch-Azubi bekommen.

Vor der Show ist nach der Show.

Wer nun aber denkt, dass das Thema nach dem Vortrag abgeschlossen war, der liegt völlig falsch. Nachdem sich alle mit Getränken, Brötchen und Erdbeerbowle versorgt hatten, gingen die angeregten Diskussionen mit dem Projektteam weiter. Es wurden Meinungen ausgetauscht und leidenschaftlich über die aktuellen Herausforderungen debattiert.

Wenn wir nun zu unserem Ausgangsfazit zurückkommen, bleibt zu sagen: Nur wer sich und seinen Beruf vorstellt und sich mit Leidenschaft und Perspektive Gehör verschafft, wird auch in Zukunft erfolgreich ausbilden.

Der Hörproblemlöser ist ein perfektes Beispiel, wie man es angehen muss. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit ihm und bedanken uns bei seinem Team und dem Wirtschaftskreis Müggelheim für den tollen Abend.

von Martin Knauff, Projektleiter „Schule-Betriebe interaktiv“

