

3 Fragen an ... Gudrun Surup

In unserem monatlichen Format stellen wir drei Fragen an engagierte Personen, um den aktuellen Puls der Hörbranche zu fühlen. Für die erste Audio Infos-Ausgabe im Jahr 2026 befragten wir Gudrun Surup, Hörakustikmeisterin, Inhaberin der HÖRMEISTEREI am Bebelplatz in Kassel und neues Aufsichtsratsmitglied der Hörex.

Sie haben vor elf Jahren vergleichsweise spät, mit 50 Jahren und nach langen Jahren als angestellte Hörakustikerin, Ihr eigenes Geschäft eröffnet. Wie kam es dazu?

Bei mir wuchs mit der Zeit der Wunsch, eine höhere Qualität in der Anpassung zu gewährleisten. Ich habe schon immer viele Weiterbildungen besucht und bin sehr neugierig, was neue Technologien angeht. In meinem Geschäft habe ich von Anfang an mit lauthheitsbasierten Messverfahren gearbeitet, erst mit der in der Acam integrierten Lautheitsskalierung mit Perzentilanalyse, dann mit dem Acousticon Loudness Mapping (ALF). Seit Beginn der Beta-Phase nutze ich das vom Hörzentrum Oldenburg entwickelte trueLOUDNESS-Verfahren und von Anfang an als ergänzendes Tool „revoloud“ zur Überprüfung mit natürlichen Signalen. Das Ergebnis meiner Erstversorgungen ist oft schon sehr gut und so werden deutlich weniger Termine zur Feinjustierung gebraucht. Die Investition in hochwertige Technik hat sich gelohnt. Auch den Anpassraum habe ich damals im Rohbau von einem Raumakustiker ausmessen lassen, denn nur in einer neutralen Raumakustik ist eine perfekte Anpassung möglich. Die Rückmeldungen sind sehr positiv und 80 Prozent der Kundinnen und Kunden kommen über Weiterempfehlungen zu mir. In Kassel führe ich inzwischen das einzige inhabergeführte Geschäft, wo die Chefin selbst die Anpassungen macht und alle Geräte aus Meisterhand angepasst werden. Darauf bin ich schon ein wenig stolz.

Sie sind die einzige Hörakustikerin in Ihrem Geschäft. Wie organisieren Sie sich?

Ich wollte zunächst nicht sofort in Personalverantwortung gehen.

Deshalb habe ich kein klassisches Hörgerätegeschäft, sondern arbeite nur nach Terminvereinbarung ähnlich wie in einer Praxis. Wir machen zweimal im Jahr Betriebsurlaub, dann wird jede Kundin, jeder Kunde einzeln im Vorfeld informiert, so dass sie sich darauf einstellen, noch einen Termin für die Wartung vereinbaren oder sich Batterien oder Reinigungsmittel besorgen können. Generell ist die persönliche und kontinuierliche Kundenansprache sehr wichtig. Zur regelmäßigen Wartung wird jede und jeder einzeln eingeladen. Inzwischen habe ich eine Mitarbeiterin, die sich um die Terminvergabe, Wartungsarbeiten, Lagerverwaltung und das gesamte Backoffice kümmert. Sie hält mir den Rücken frei, so dass

ich mich ganz auf die Hörgeräte-Anpassung konzentrieren kann.



Gudrun Surup

Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus?

Um die HÖRMEISTEREI für eine spätere Firmenübergabe vorzubereiten, werde ich im neuen Jahr einen weiteren Arbeitsplatz für eine zweite Hörakustikmeisterin einrichten und möchte dann auch ein paar Arbeitsstunden reduzieren. Vor einigen Monaten wurde ich in den Aufsichtsrat der Hörex berufen. Dort möchte ich das Ohr nahe an den Mitgliedern haben und den Austausch nicht abreißen lassen. Ich will meinen Beitrag

leisten, damit diese tolle Genossenschaft gedeiht. Hier kann jede und jeder vollkommen unabhängig agieren. Ich schätze unseren kollegialen Austausch sehr, alles wird auf Augenhöhe besprochen und bei Bedarf wird unkompliziert geholfen. Die speziellen Angebote für Azubis und GründerInnen suchen ihresgleichen.

Birgit Holzer