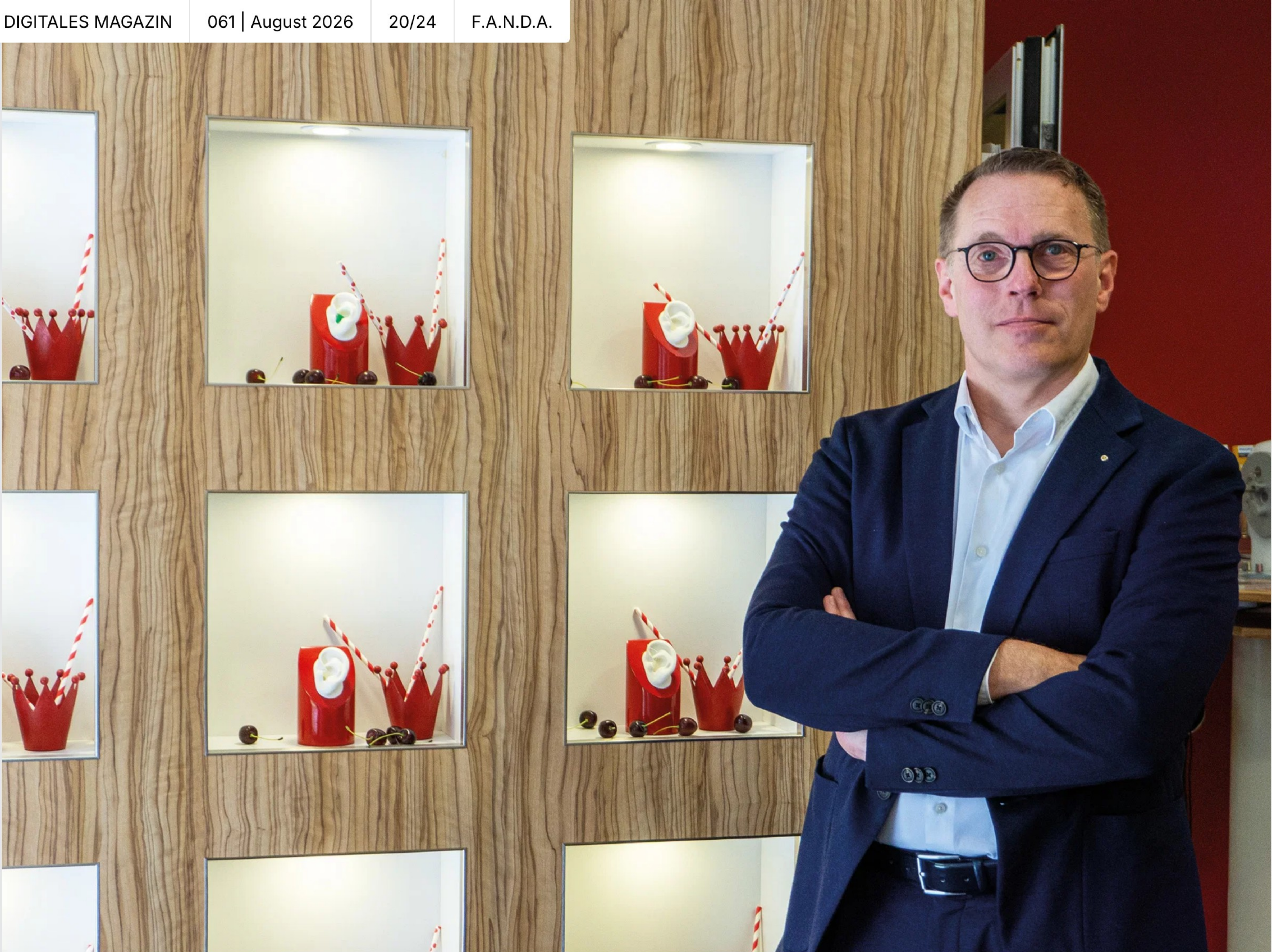




Hörakustikmeister Ralph Schirner

10.000 GERÄTE IN 25 JAHREN – F.A.N.D.A.

Von Jan-Fabio La Malfa Fotos: OMNidirekt, Hörstudio Schirner

Seit 28 Jahren sichert Hörakustikmeister Ralph Schirner im Düsseldorfer Raum mit seinem 20-köpfigen Team eine hochwertige Hörversorgung. Gleichzeitig baute er über die Stiftung F.A.N.D.A. eine beispiellose, private Luftbrücke nach Argentinien auf. Ein Wiedersehen in Hilden.

Wenn in einem Hildener Kellereingang der 3D-Drucker anläuft, ist das kaum mehr als ein leises, rhythmisches Summen. Viermal in der Woche sitzt die erfahrene Zahntechnikerin Renate Massong im Hauptgeschäft von Ralph Schirner, blickt auf den Bildschirm und steuert die Produktion der Otoplastiken, die später am Warrington-Platz, aber auch in den Außenfilialen von Hörstudio Schirner für audiometrische Präzision sorgen sollen.

»Schön, dass ihr wieder über F.A.N.D.A. berichten wollt, du nun aber auch nach all den Jahren einmal bei mir im Geschäft vorbeischaust«, begrüßt mich Ralph Schirner Mitte Juni in seinem Hörstudio. Er hat sich kaum verändert. Inmitten einer sich rasant drehenden Welt wirkt er wie der sprichwörtliche Fels in der Brandung: die Ruhe selbst, technisch auf der Höhe der Zeit und im eigenen Betrieb lückenlos durchorganisiert. Doch ich weiß auch: Wir werden viel über Argentinien sprechen.

Wir gehen an den Anpasskabinen vorbei zu seinem Büro im hinteren Bereich. »Ich meine, dass ich seit dem Bericht deines Kollegen Dennis Kraus das Geschäft nicht generalüberholt habe. Ganz untätig waren wir aber auch nicht«, sagt Schirner. Eigentlich möchte er am liebsten sofort mit seiner Lieblingsthema, mit Argentinien und der Stiftung F.A.N.D.A., loslegen. Doch ich bremsen ihn ein wenig aus und möchte zuerst wissen, wie er überhaupt zur Hörakustik gefunden hat.

»Mein Vater war selbstständiger Augenoptiker in Köln und hatte dort drei Betriebe. In einem hatte er auch Hörgeräte. Wie das so ist, im Keller halt.« Ein Werkstattraum, ein Laborraum mit einem angestellten Meister. Es sei die klassische Welt des traditionellen Kombibetriebs gewesen, in der die Hörakustik oft noch ein Schattendasein neben den Brillenregalen fristete. Doch der Weg in die Branche war auf eine gewisse Art vorgezeichnet. Schirner absolvierte eine Hörakustik- lehre in Aachen, bei einem Optiker, der einen deutlich klareren Fokus auf die Akustik hatte. Schließlich stand im Raum, eines Tages mal den väterlichen Betrieb in Köln zu übernehmen. »Nach der Ausbildung habe ich den Optiker gemacht, danach die Meisterschule in Lübeck. Ja, und schließlich habe ich ein Studium in Aalen begonnen«, zählt Schirner auf.

Das aber hat er nicht beendet. Kurz nach dem Grundstudium das Signal aus Köln. Der Vater wollte nicht mehr weitermachen – doch mittlerweile war bei Schirmer der Entschluss herangereift, die drei Betriebe nicht zu übernehmen. »Eine sofortige Übernahme des väterlichen Betriebs hätte zur Folge gehabt, die Kölner Geschäfte im laufenden Betrieb komplett zu sanieren und parallel die Meisterschule in Köln zu besuchen, deren Zustand damals nicht auf der Höhe der Zeit war. Ich lehnte also ab, und mein Vater verkaufte seinen Betrieb«, so Schirmer.

Der mutige Schritt in eine eigene, völlig unabhängige Selbstständigkeit war schließlich das Ergebnis eines Tipps, der genau in dieser Phase des Umbruchs aus dem alten Netzwerk seines Vaters kam. Schirner holt aus seinen Unterlagen im Computer die Legende mit der Betriebshistorie hervor. »Ich habe einen Bekannten, der einst bei meinem Vater seine Ausbildung machte und hier in Hilden einen Optikerladen hat. Er meinte immer zu mir, das würde hier fehlen. Also entschloss ich mich, hier kurzerhand selbst zu eröffnen, bevor es ein anderer Einzelkämpfer tut.« Schirner guckte sich den Standort in Hilden an, brach nach dem Vordiplom mit Note 1,6 sein Studium ab und wagte im August 1998 mit dem Hörstudio den Sprung in einen Hildener Markt, den sich damals lediglich ein kleiner Filialist und ein Mischbetrieb teilten.

Struktur durch Ausbildungs- und Qualitätsanspruch

Wenn man heute durch das florierende Hauptgeschäft blickt, fällt es schwer, sich diesen absoluten Nullpunkt vorzustellen. Ich frage ihn, wie er von diesem Stand aus mitarbeitertechnisch das heutige Gebilde aufbauen konnte, während man aus dem Hintergrund, gedämpft durch die Bürotür, das leise Stimmengewirr aus dem Empfangsbereich hört. »Anfangs stand ich hier völlig allein. Meine Mutter und ein über 70-jähriger Akustikrentner halfen mir an jeweils zwei Tagen in der Woche aus«, erzählt Schirner. »Irgendwann ging es so nicht mehr weiter. Ich schaltete eine Anzeige, auf die sich eine Dame meldete, die gerade aus dem Mutterschutz kam und für zweieinhalb Tage bei mir einstieg.«

Es war jene Martina Brockhaus, die nach weit über zwei Jahrzehnten noch heute im Betrieb aktiv ist. Der eigentliche Wachstumsschub kam jedoch kurz darauf durch eine weitere Fügung, die Schirners jungen Laden so erst richtig in Schwung brachte. Die angestellte Filialleiterin eines Mitbewerbers war unzufrieden und wechselte in sein Hörstudio. »Durch die vielen Kunden, die meine Mitarbeiterin mitbrachte, war ich plötzlich in der Situation, einen weiteren Anpassraum aufbauen zu müssen«, erinnert er sich. Er stellte daraufhin seinen ersten Azubi ein – ein Versuch, der allerdings nach einem Jahr abgebrochen wurde, weil der junge Mann eigentlich lieber Dachdecker werden wollte.

Aber Schirner ließ sich von diesem holprigen Start nicht entmutigen. Rund fünfzehn Lehrlinge hat er in all den Jahren an das Handwerk herangeführt. Fünf von ihnen gehören heute noch fest zum Team, darunter seine langjährige rechte Hand, die er ebenfalls von der Pike auf selbst geformt hat.

Anzeige

Wo stehen Sie wirklich bei Sichtbarkeit, Customer Journey und Verkauf?

Machen Sie den kostenfreien Akustiker-Check.

Kostenfreier Akustiker-Check

Kostenfreies Strategiegespräch

www.topinakustik.de
info@kienzle.eu
 Tel.: 07841/681601

Hier klicken



Dr. Gina Romano und Ralph Schirner mit Kindern, die im Juli 2013 in der Stiftung mit Hörgeräten versorgt worden sind

Für den Hörakustikermeister ist die Ausbildung auch im Sommer 2026 daher nichts Optionales, sondern eine Notwendigkeit im Kampf gegen den demografischen Wandel. Für Kollegen, die sich vor dieser Verantwortung drücken, hat er wenig übrig. »Klassische Ausbildungsbörsen machen für meinen kleinen Betrieb keinen Sinn, da gehe ich neben Bundeswehr und Feuerwehr unter, in Schulen erhalte ich kaum eine Plattform für Vorträge. Es gibt schon kaum mehr Azubis, auch im Ausland habe ich es bereits versucht. Aber wenn wir nicht ausbilden, haben wir ein Problem. Schon gar, wenn man selbst nicht ausbilden will, und wir uns die Gesellen und Meister gegenseitig abgraben«, so Schirner, der aktuell zwei Auszubildende in seinem Betrieb hat.

Aus dem damaligen Improvisationskünstler ist längst ein Allroundorganisator geworden, der die Fäden von 20 Angestellten in fünf Filialen – Hilden, Düsseldorf, Langenfeld und Haan – zusammenhält. Die baulichen Veränderungen spiegeln diese Größe wider: Mittlerweile wird am Warrington-Platz in fünf schallisolierten Floatrooms angepasst, Pädakustik ist zu einer personell fest besetzten Säule des Betriebs geworden. »Meine Rolle hat sich in all den Jahren vom selbstanpassenden Mädchen für alles zum Allroundorganisator gewandelt, der ständig dafür sorgen muss, dass der Laden läuft«, sagt er trocken. »Ich mache aber auch noch Kunden. Das ist mir wichtig, ich will ja nicht die Basis verlieren. Von morgens bis abends Hörgeräte anpassen, geht aber schon lange nicht mehr.«

Der handwerkliche und therapeutische Ehrgeiz aber bleibe davon unberührt. »Das Gerät einfach aus der Verpackung zu nehmen und nach Herstellervorgabe den First Fit einzustellen und einen subjektiven Feinabgleich zu machen, kann nicht unser Ziel sein. Das würde unserem Berufsstand nicht gerecht«, betont er. Wer bei ihm arbeitet, sollte daher den Wert eines guten Hörtrainings kennen. Um die Hörverarbeitung der Kunden mit Trainingsgeräten an adäquate Lautstärken zu gewöhnen, bevor die eigentliche vergleichende Anpassung beginnt, arbeitet man im Hörstudio Schirner nicht nur mit dem Renova-Konzept, sondern schickt Mitarbeiter regelmäßig auch zur Fortbildung. Stetige Weiterbildung der Mitarbeiter sei eben wichtig.



Das Erbe des Vaters und die Logistik des Tangos

Dass jeder eine gewisse Erfüllung brauche, sei selbstverständlich. Für ihn ist das der Tango, den er ein Jahr nach Betriebsgründung für sich entdeckte. Das habe ihn schließlich auch zu F.A.N.D.A. gebracht. Nach mehreren Kursen in Düsseldorf und Köln flog Schirner im Jahr 2000 nach Buenos Aires. Seither ist F.A.N.D.A. ein fester Bestandteil in seinem Leben. »Mein Vater fuhr zu Mauerzeiten regelmäßig nach Polen, um dort in Altenheimen kostenlose Brillen anzupassen. Daher dachte ich beim ersten Argentinienbesuch etwas blauäugig, ich nehme mal ein paar Geräte mit. So schwer kann das nicht sein«, erzählt Schirner, der vor Ort schnell merkte, dass ihm beim ersten Besuch die nötige Logistik fehlte. Über die Mutter eines Freundes, die in Buenos Aires lebte, entstand schließlich der Kontakt zur Fundación F.A.N.D.A. und deren Leiterin Dr. Gina Romano.

F.A.N.D.A. leistet seit 1995 in Buenos Aires die Arbeit eines pädaudiologischen Zentrums und versorgt schwerhörige Kinder aus ärmsten Verhältnissen kostenlos, die im maroden staatlichen Gesundheitssystem sonst ohne Hilfe bleiben würden. Da keine staatlichen Programme für Hörversorgungen existieren, füllt Romano über die Stiftung diese existentielle Lücke. »In der Regel übernimmt der Staat absolut gar nichts und es gibt eigentlich keine Unterstützung für Hörgeräte. Dort zu sparen, halte ich für fatal; schließlich sind die Hörgeräte für den Spracherwerb essenziell«, berichtete Dr. Romano bereits bei unserem Treffen auf dem EUHA-Kongress 2017.

Fast ein Jahrzehnt später ist dieser Satz immer noch wahr, doch die Rahmenbedingungen in Buenos Aires haben sich drastisch verschärft. Wer die Arbeit von F.A.N.D.A. heute verstehen will, sieht, dass sie im Sommer 2026 an zwei Fronten zugleich kämpfen: gegen eine hyperinflationäre Dauerkrise im eigenen Land und gegen den technologischen Fortschritt im fernen Europa. »Als ich das letzte Mal 200 € gewechselt haben wollte, fragte man mich, ob ich einen Koffer mit mir herumschleppen möchte. In Argentinien nimmt man heute nahezu gar keine Pesos mehr. Bezahlung läuft fast ausschließlich in Dollar«, so Schirner.



Ralph Schirner mit seinem Team im Juni 2026

Um das Stiftungs-Team aus HNO-Ärzten, Audiologen und Psychologen überhaupt noch bezahlen zu können, muss Dr. Romano große Kreativität an den Tag legen. Das Überleben sichert heute eine strikte Trennung von kommerzieller Arbeit und kostenloser Hilfe. Im Centro F.A.N.D.A. zahlen daher wohlhabende Privatpatienten rein für die handwerkliche Dienstleistung der Anpassung, während sie die Hardware danach direkt beim Händler kaufen. Zudem stehen im öffentlichen Raum mittlerweile von den Mormonen finanzierte Giving-Machines. Das sind modifizierte Snack-Automaten, an denen Erwachsene kleine Beträge spenden können, damit Kinder mit Hörminderung für einen bestimmten Zeitraum testen können, wie es sich anfühlt, zu hören. Es gebe glücklicherweise aber auch die eine oder andere spendenbereite Privatperson, die die Stiftung unterstützen.

Doch die eigentliche Zerreißprobe für die Luftbrücke kommt aus Europa. Unabhängig davon, dass man sich sehr kreative Wege einfallen lassen müsse, um die Geräte überhaupt in Argentinien einführen zu können, stelle der unaufhaltsame Trend des hiesigen Marktes hin zu wiederaufladbaren Akkugeräten und individuell gelabelten Eigenmarken ein riesiges Problem dar. »Bei Akkus sind wir halt einfach raus. Und das ist natürlich ein Problem für die Zukunft. Hinzu kommt ein regelrechtes Software-Chaos vor Ort, ausgelöst durch die vielen Eigenmarken, die es mittlerweile gibt. »Wie soll man ein Gerät einstellen, wenn man nur erraten kann, was drinsteckt?«, erklärt Ralph Schirner sein Dilemma, der versucht, möglichst alle Softwares zu bekommen. Auch wenn es ihm und seinem Netzwerk mittlerweile gelungen ist, in all den Jahren rund 10.000 Geräte nach Argentinien zu bringen, ist sein Wunsch an die Branche so pragmatisch wie sein Handwerk: dass beim Aussortieren im Fachgeschäft an jene Altgeräte gedacht wird, die in Buenos Aires immer noch Leben verändern können, nämlich batteriebetriebene HdO- und RiC-Geräte. »Beim letzten Besuch habe ich eines der Kinder gesehen, das wir vor vielen Jahren versorgt haben und jetzt studierte. Wer also will, dass Kinder den Weg ins Leben finden, der meldet sich bitte und schickt mir ein paar Geräte zu.«