

ZEUGNIS

Herr Erik-Sebastian Schüler, geboren am 1. August 1979, wohnhaft in 58452 Witten, wurde mit Wirkung zum 20. November 2006 bei der HörGut GmbH ehemals - Hearing Comfort Germany GmbH - als Mitarbeiter im Bereich Marketing eingestellt.

Dabei war Herr Schüler für den Aufbau der Marketingabteilung, die Entwicklung der Marke "HörGut-Hörzentrum" sowie für das Ausrollen der neuen Marke (Re-Branding von ca. 120 Fachgeschäften) und das Marketing-Controlling verantwortlich.

Im Zuge des Betriebsübergangs der HörGut GmbH war Herr Schüler seit dem 1. August 2010 bei der GEERS Hörakustik AG & Co. KG in Dortmund tätig.

GEERS Hörakustik ist ein mittelständisches Handwerksunternehmen in der Hörgeräteakustik mit mehr als 700 Fachgeschäften in Deutschland, Polen, Ungarn und der Schweiz.

Die Veränderungen der Eigentümerstruktur und die Fusion der beiden Unternehmen HörGut GmbH und GEERS Hörakustik AG & Co. KG im Jahr 2010 ermöglichen die Umsetzung einer dynamischen Wachstumsstrategie des Unternehmens mit dem Ziel der starken Marktführerschaft in Deutschland.

Für diese Zwecke besetzte Herr Schüler in der Zeit vom 1. November 2010 bis zum 31. März 2014 die Teamleiter-Funktion des Bereichs Expansion. Diese Aufgabe war eine wichtige Schlüsselposition in der neuen Organisation, die die expansiven Wachstumsziele des Unternehmens sicherstellte. Als Teamleiter des Bereichs Expansion war Herr Schüler verantwortlich für die selbstständige Koordination aller Wachstumsaktivitäten durch die Entwicklung und Optimierung des eigenen Filialnetzes. Dies geschah durch die Eröffnung neuer Fachgeschäfte, durch die Akquisition von Akustiker-Fachgeschäften oder durch die Entwicklung neuer Vertriebswege.

Ab dem 1. April 2014 übernahm Herr Schüler die Position Abteilungsleiter Expansion. Zu den Arbeitsschwerpunkten von Herrn Schüler gehörten weiterhin die Analyse von Marktdaten zur Identifikation und Bewertung potenzieller Standorte sowohl bundesweit in Deutschland wie auch in der deutschsprachigen Schweiz. Er analysierte und bewertete Standorte unter anderem in Bezug auf deren Bevölkerungsstrukturdaten und Wettbewerbssituationen. Herr Schüler verfügt über außerordentlich vielseitige Fachkenntnisse in der Anwendung modernster Geocodierungsprogramme, wie zum Beispiel GfK Regiograph, die für solche Standortanalysen zwingend notwendig sind.

Weiterhin wurden die von Herrn Schüler angefertigten, fundierten Standortanalysen einerseits zum Zweck der Bewertung von potenziell zu akquirierenden Unternehmen, andererseits bei Entscheidungen bezüglich Weiterführung beziehungsweise Schließung von eigenen Fachgeschäften herangezogen.

Ein anderer maßgeblicher Arbeitsschwerpunkt von Herrn Schüler war die komplette Erstellung von Entscheidungsvorlagen für die abschließende Geschäftsleitungsentscheidung. Dazu gehören grafisch ausgearbeitete Präsentationen zu neuen Standorten, sowie die dazugehörige Kalkulation umfangreicher Investitions- und Umsatzrentabilitätsrechnungen.

Weitere Tätigkeitsfelder von Herrn Schüler waren:

- Die vor-Ort-Analyse und Suche nach optimalen Lagen und Ladenlokalen in potenziell aussichtsreichen Standorten
- Die vor-Ort-Analyse und Bewertung von Wettbewerbern (unter anderem durch vor-Ort Besuche und Mystery-Shopping)
- Aufbau des Erstkontaktes mit Eigentümern, Maklern und Centermanagements sowie Führen von Verhandlungsgesprächen für neue Mietobjekte
- Enge Zusammenarbeit und Koordination mit der Abteilung Administration und Vertragswesen bezüglich des Abschlusses der entsprechenden Mietverträge
- Empfehlungen und Aufbereitung von Entscheidungsgrundlagen bei Nach- und Neuverhandlung von bestehenden und neuen Mietverträgen
- Enge Zusammenarbeit und Koordination mit der Abteilung Ladenbau bezüglich der notwendigen Baumaßnahmen und Ladenbau-Konzepte
- Begleitung der Entstehung eines neuen Fachgeschäfts bis zur Eröffnung (über Verhandlungen, Baumaßnahmen, Marketing- und Werbebegleitung bis zur Sicherstellung und Personenauswahl der zukünftigen Fachgeschäftsbesetzung)
- Analyse geeigneter Akquisitionsziele. Dies können einzelne persönlich geführte Fachgeschäfte sein oder kleinere bis mittlere, oftmals regional konzentrierte Ketten, beispielsweise im Rahmen einer Nachfolgeplanung.
- Eine enge Kooperation und Zusammenarbeit mit zuständigen Expansionsleitern der internationalen Schwesterunternehmen hinsichtlich Schulung und Beratung zu Geocodierungsprogrammen und Investitionskalkulationen.

Ferner hat Herr Schüler maßgeblich die Erstellung von standardisierten Prozessen vorangetrieben, um mittelfristig im Rahmen bestehender Strukturen auch eine größere Anzahl von Neueröffnungen bzw. Akquisitionen zu bewältigen.

Herr Schüler besitzt ein äußerst solides Fachwissen, das er zur Lösung seiner Aufgaben stets sehr sicher und erfolgreich einsetzte. Daher war Herr Schüler in unserem Hause ein allseits geschätzter Ansprechpartner bei allen fachlichen Problemstellungen. Auch höchstem Arbeitsaufwand und Termindruck war er jederzeit gewachsen.

Herr Schüler verfügt über ein außerordentlich hohes Maß an Eigeninitiative, Selbständigkeit und Einsatzbereitschaft und war jederzeit bereit, Verantwortung zu übernehmen. Er war ein ausgeprägter Teamplayer, stets positiv im persönlichen Umgang, mit ausgeprägtem Kommunikationsvermögen auf allen Unternehmensebenen sowie mit externen Businesspartnern.

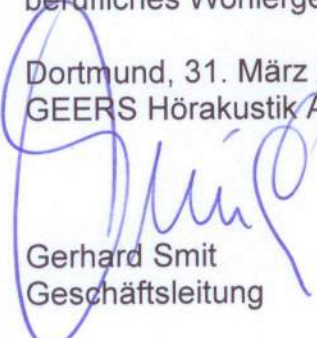
Herr Schüler war in ganz besonders hohem Maße zuverlässig. Sein Arbeitsstil zeichnete sich stets durch eine sehr sorgfältige Planung, Systematik und klare Strukturierung aus. Er lieferte immer qualitativ und quantitativ hervorragende Ergebnisse.

Als Abteilungsleiter bewies Herr Schüler bei der Realisierung von erarbeiteten Lösungen großes Organisationstalent und kommunikative Stärke, so dass Innovationen im Management und bei den Kollegen sehr hohe Zustimmung fanden. Seine strategisch-konzeptionelle Denkweise, gepaart mit operativer Umsetzungsstärke und kreativer Lösungsorientierung machten ihn zu der idealen Besetzung für die Position des Abteilungsleiters.


Herr Schüler übertraf die Anforderungen und unsere Erwartungen stets in hohem Maße, so dass wir mit seinen Leistungen stets außerordentlich zufrieden waren. Er verstand seine Aufgabe als wesentliche Schlüsselfunktion für die expansiven Wachstumsziele des Unternehmens GEERS Hörakustik, die er pro-aktiv und selbstmotiviert ausfüllte. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war stets ausgezeichnet.

Herr Schüler scheidet am 31. März 2015 auf eigenen Wunsch aus unserem Unternehmen aus. Wir bedauern diese Entscheidung sehr, bedanken uns für die langjährige Mitarbeit und wünschen Herrn Schüler für sein persönliches wie berufliches Wohlergehen alles Gute.

Dortmund, 31. März 2015
GEERS Hörakustik AG & Co. KG



Gerhard Smit
Geschäftsleitung



Jochen Trippe
Personalleitung