

Erfolg mit Low Vision – Handelsvertretung Walter Hurraß

Die Handelsvertretung Walter Hurraß e.k. wurde 1979 in Bochum von Namensgeber Walter Hurraß gegründet. Die Handelsvertretung firmierte zunächst als Einzelfirma mit dem heutigen Senior an der Spitze. Allerdings spielten von Anfang an die Ehefrau des Gründers und seine die beiden Söhne eine entscheidende Rolle für das Unternehmen. „Es war und ist also ein kleiner Familienbetrieb“, beschreibt Walter Hurraß die Anfangssituation der Vertretung. Auch der Sohn Andreas Hurraß sitzt heute fest mit im Boot. Die DOZ wollte wissen, mit welchen Kniffen die beiden Herren im Feld Low Vision erfolgreich werden konnten.

DOZ: Aus welcher Situation heraus sind Sie auf die Idee gekommen, das Unternehmen zu gründen?

Walter Hurraß: Zunächst lagen die Erfahrungen von sieben Jahren Außendienst im Bereich von Brillenfassungen hinter mir. Viele Kontakte mit Kunden wurden aufgebaut und Erfahrungen gesammelt. Die Gründung der Handelsvertretung als freier Vermittler und Berater zwischen der Industrie und dem Augenoptiker als Kunden war eine neue Herausforderung. Ganz bewusst sollte hier die Position zwischen Lieferant und Kunden eingenommen werden. Das Ziel sollte größere Neutralität und freiere Beratung sein. Ein Stück mehr Partnerschaft ist dadurch möglich. Ein weiterer Punkt war die Möglichkeit, mit mehreren sich ergänzenden Vertretungen ein abgerundetes Sortiment anzubieten.

DOZ: Was genau macht die Handelsvertretung Walter Hurraß e.K.?

Andreas Hurraß: Nach vielen Jahren mit Vertretungen im Bereich von Brillen, Ferngläsern, Lupen, Brillenetuis und Wettermessinstrumenten hat dann in den 90er-Jahren die Spezialisierung zum Low-Vision-Bereich begonnen. Auch in der Handelsvertretung ist die Spezialisierung der Weg in die Zukunft. Hier ging es darum, die Bedürfnisse unserer Kunden in der Beratung und Betreuung für die Zukunft zu realisieren. Wir erleben die Entwicklung zur Spezialisierung ja in der Augenoptik ganz besonders. Die Veränderungen mit dem Aufbau des großen Low-Vision-Programms der Firma

Schweizer im Jahr 1997 war für uns eine Möglichkeit, mit einzusteigen.

DOZ: Heute arbeiten Sie zu zweit, Senior Walter Hurraß und Junior Andreas Hurraß.

A.H.: Ja, ab dem Jahr 2000 sind wir nun beide Ansprechpartner für die Augenoptiker im mittleren Nordrhein-Westfalen. Dies war eine neue Herausforderung in der Umsetzung. Das hat uns deutliche Erweiterungsmöglichkeiten unserer Dienstleistungen für den Augenoptiker gebracht. Ebenfalls haben auch die von uns vertretenden Firmen davon profitiert. Uns ging es darum, ein Konzept zu entwickeln, in dem es um ein

Miteinander und nicht um ein Nebeneinander geht. Wir denken, dass ein moderner Vertrieb somit besser aufgestellt ist. Wir haben dann im Jahr 2003 mit der Änderung der Organisationsform und der Prokuristentätigkeit von Andreas Hurraß die weiteren Schritte für die Zukunft eingeleitet.

DOZ: Wie kommt der Mix der Produkte, die Sie anbieten, zustande?

W.H.: Natürlich gilt dem Low-Vision-Bereich unser größtes Engagement. Wir sehen uns aber auch als umfänglicher Dienstleister mit wichtigen Produktergänzungen. LED-Beleuchtungstechnik ist bei der Ausstattung von Arbeitsplätzen ein wichtiger Faktor. Hier sind wir mit neuester Technik „Made in Germany“ bestens aufgestellt. Natürlich sind auch einige traditionelle Produkte bei uns zu finden, wozu auch die Wettermess-technik gehört. Hinzu kommen die Betriebsberatungen im Bereich Low Vision, Schulungen, Dozententätigkeit bei Fachschulen, Handwerkskammern, Kranken-



Andreas und Walter Hurraß kurz vor Dienstantritt.

kassen und auch die Referententätigkeit bei den Schweizer Low-Vision-Seminaren.

DOZ: Verfolgen Sie eine Firmenphilosophie? Wenn ja, wie lautet diese?

A.H.: Zunächst möchten wir mit unserem Engagement dazu beitragen, den Menschen mit Sehschwächen und Sehbehinderungen die Lebensqualität zu verbessern. Unser Beitrag dazu ist auch gleichzeitig unsere Firmenphilosophie. Wir wollen Partner in diesem Bereich sein, der in Zusammenarbeit und Kooperation mit den Augenoptikern als Leistungserbringer, mit der Industrie als verlässlicher Lieferant und allen anderen an der Versorgung Sehbehinderter beteiligten Gruppen steht.

DOZ: Wen beliefern Sie und wie groß ist Ihr Einzugsgebiet?

W.H.: Unsere Kunden sind in der Regel die Augenoptiker. Hier arbeiten wir vorrangig mit den spezialisierten Low-Vision-Augenoptikern. Unser Kerngebiet ist das mittlere Nordrhein-Westfalen. In einigen Bereichen sind wir aber auch in einem größeren regionalen Umfang tätig.

DOZ: Wodurch zeichnet sich die Handelsvertretung Walter Hurraß gegenüber den Mitbewerbern aus?

W.H.: Zunächst einmal sollte klar gestellt werden, dass wir ja als Handelsvertretung selbstständiger Unternehmer sind. Somit sind wir mit anderen, die als angestellte Außendienstmitarbeiter in einem ähnlichen Betätigungsfeld arbeiten, nicht zu vergleichen. Die meisten Handelsvertretungen in der Augenoptik sind Einmannbetriebe, die sich im Brillenfassungsbereich betätigen. Wir sind ein Zweimannbetrieb, der sich nicht nur um die Warenvermittlung, sondern auch um die fachliche Beratung und Schulung bemüht, daher auch unser Slogan: Beratung, Schulung und Vertrieb.

DOZ: Wie kamen Sie zum Thema Low Vision? Was interessiert Sie daran?

W.H.: Low Vision ist der Markt der Zukunft. Gleichzeitig geht es um die Lebensqualität des Betroffenen. Dabei spüren wir seine Dankbarkeit für die Hilfe, die wir ihm zusammen mit dem spezialisierten Augenoptiker geben können. Dieses Bewusstsein hat uns in die Spezialisierung Low Vision gebracht. Und hier

geht es nicht nur um das Hilfsmittel als Ware, sondern auch um eine Leistung im sozialen Umfeld. Und hier liegt unser besonderes Interesse.

DOZ: Wie hat sich der Bereich Low Vision seit Ihrem Einstieg in das Thema verändert?

A.H.: Zunächst sind die Prognosen in die Wichtigkeit des Engagements getroffen worden. Die Ansprüche der Sehbehinderten haben sich verändert. Die Menschen werden älter. Sie werden aber auch aktiver im Alter. Die Hilfsmittel sind in größerer und modernerer Vielfalt verfügbar. Daher ist es wichtig, sich auf diese Veränderungen einzustellen. Unsere Aufgabe ist es daher, diesen Markt genau zu beobachten und Produkterfordernisse an die Firma Schweizer weiterzugeben. Daraus sind dann zahlreiche aktuelle Hilfsmittel entstanden. Dies ist ein ständiger Prozess.

DOZ: Sie bieten auch Schulungen zum Thema Low Vision an. Um welche Inhalte geht es bei Ihren Seminaren? Wie lange dauern diese?

W.H.: Wie ja bereits beschrieben sind wir an Schulungen auf den verschiedenen Ebenen beteiligt. Das Low-Vision-Basis-Seminar von Schweizer geht zum Beispiel über zwei Tage. Hier wird der Grundstein für eine zielgerichtete Versorgung gelegt oder auf den aktuellen Stand erweitert. Je nach Themen sind hier unterschiedliche Zeiten erforderlich. Der Senior ist auch bei den neusten Online-Seminaren der Firma Schweizer mit eingebunden. Für uns ist aber auch die innerbetriebliche Weiterbildung beim Kunden vor Ort eine wichtige Säule. Daneben beteiligen wir uns an Veranstaltungen mit Endverbrauchern, in denen auch wir in Verbindung mit den Augenoptikern Schulungen und Vorträge durchführen.

DOZ: Was müsste passieren, damit das Engagement für den Bereich Low Vision eine Aufwertung erfährt?

A.H.: Das öffentliche Bewusstsein hat hier noch Nachholbedarf. Andere Behinderungen werden mehr beachtet und für Hilfe und Abhilfe gesorgt. Das fällt auch immer bei den Reaktionen von Krankenkassen auf. Wir denken, dass die Änderung der Altersstruktur in unserem Land zwangsweise eine Aufwertung erforder-

lich macht, um in den folgenden Jahren eine Lebensqualität der älteren Sehbehinderten zu sichern. Die Kompetenz der spezialisierten Augenoptiker sollte gegenüber den Krankenkassen deutlicher hervorgehoben werden.

DOZ: Verwenden Sie im privaten Bereich Lesehilfen? Wenn ja, welche?

W.H.: Hier wird nach einem gemeinsamen „Ja“ unser unterschiedliches Alter natürlich deutlich. Ich benutze zwei unterschiedliche Lupenbrillen für längeres bequemes Lesen. Dazu gehört natürlich die richtige Lichtfarbe in der Low-Vision-Beleuchtung am Schreibtisch. Die optimale Lichtschutzbrille mit Komfortfilter ist für mich unersetzlich. Ebenfalls die Lupenbrille ML-Bino für längeres bequemes Lesen.

A.H.: Bei Licht und Filtern bin ich auch bereits dabei. Für alle weiteren Dinge kenne ich einen guten Augenoptiker...

Herzlichen Dank Ihnen beiden für das Gespräch!

Judith Kern

Anzeige



DOZ
VERLAG

Die DOZ-App für iPhone und iPad ist im iTunes App Store kostenlos erhältlich.