



„Nur das abzarbeiten, was einem vor die Füße fällt, war mir von Anfang zu wenig. Wie kann man sich besser positionieren? Welche Aktionen kann man starten?“

**A**ls Simon Bender im Februar 2020 die Geschäftsführung des Musikhaus Schoenau in Gießen von Hans-Joachim Reh übernahm, konnte noch niemand wirklich ahnen, was uns allen mit der Corona-Pandemie bevorsteht. Nach sechs Wochen in der Führungsverantwortung kam der erste Lockdown. Doch das tat dem Tatendrang und Elan von Simon Bender keinen Abbruch. Er begriff die Krise als Chance und hat die Zeit genutzt, etwas für sein Fachgeschäft und die Musikszene in Gießen anzuschieben.

**Herr Bender, seit rund einem Jahr haben sie die Geschäftsführung des Musikhaus Schoenau inne. Sie sind aber bereits seit geraumer Zeit ein Teil dieser Branche. Stellen Sie sich unseren Lesern doch bitte kurz vor.**

**Simon Bender:** Sehr gerne. Ich bin 37 Jahre alt, verheiratet und jetzt im 11. Jahr im Musikhaus Schoenau tätig. Zuvor hatte ich eine kurze zweijährige Episode branchenfremd bei einem Industriebetrieb. Meine Ausbildung habe ich in unserer Branche bei Musik Meyer in Marburg als Groß- und Außenhandelskaufmann absolviert. Das Musikhaus Schoenau habe ich letztes Jahr im Februar von Hans-Joachim Reh übernommen, der es knapp 40 Jahre lang geführt hat. Das Musikhaus Schoenau gibt es seit 1905. Es ist also wirklich ein Traditionshaus hier in Gießen.

## DIE KRISE ALS CHANCE

**Simon Bender** ist seit rund einem Jahr **Geschäftsführer des Musikhaus Schoenau**. Ein schwerer Start in Zeiten der Pandemie. Doch Simon Bender hat diese Zeit mit Ideen und Tatendrang für die Zukunft genutzt.



**Bereits vor der Pandemie hatten viele Musikfachhändler zu kämpfen. Warum haben Sie für sich dennoch entschieden die Geschäftsführung für ein Musikhaus zu übernehmen?**

**Simon Bender:** Eine Leidenschaft für das Thema Handel habe ich schon sehr lange. Ich finde es faszinierend, sich mit Handelskonzepten zu beschäftigen – nicht nur innerhalb der Musikinstrumentenbranche, sondern generell. Es gibt viele Facetten im Handel und verschiedenste Möglichkeiten Produkte anzubieten. Was kann man dabei optimieren und verbessern? So etwas reizt mich und finde ich spannend. Ich bin ein Typ, der sehr gut mit Menschen umgehen kann. Ich bin sehr offen und rede gerne mit Leuten. Außerdem wollte ich selbst etwas gestalten. Das war schon so, als ich hier angefangen habe. Schon bei meinen Vorstellungsgesprächen waren Herr Reh und ich auf einer Wellenlänge. Ich sagte ihm auch, dass ich nicht nur warten möchte bis ein Kunde reinkommt. Nur das abzuarbeiten, was einem vor die Füße fällt, war mir von Anfang zu wenig. Wie kann man sich besser positionieren? Welche Aktionen kann man starten? Wie kann man am Markt seine Daseinsberechtigung haben? Wir hatten deshalb beide sehr früh die Vorstellung, dass ich das Haus mal übernehme. Ich kenne die Branche sehr gut. Durch meine Ausbildung bei Musik Meyer, wo ich im Produktmanagement und später im Einkauf eingesetzt wurde, war ich bereits etwas rumgekommen. Durch die Musikmesse und die NAMM Show, Lieferanten- und Kundenbesuchen, habe ich in einer recht kurzen Zeit einen tiefen Einblick in die Branche bekommen. Und das Musikhaus bringt alles mit. Wir haben so tolle Kunden und so tolle Produkte, die wir verkaufen. Wir haben tolle Mitarbeiter. Gießen ist zudem eine Stadt mit einer lebendigen Musikszene. Es war klar, dass ich das irgendwie mit dem Musikhaus erhalten möchte. Leider ist es so, dass es nicht viele Menschen gibt, die sich vorstellen können, so ein Haus zu übernehmen. Es war aber nicht nur eine romantische Vorstellung, dass es schön wäre in Gießen ein Musikhaus zu haben. Ich konnte durch meinen betriebswirtschaftlichen Hintergrund und meine Zeit, die ich bereits hier

gearbeitet habe, gut einschätzen, dass es auch wirtschaftlich funktionieren kann. Klar gab es in dieser Zeit immer mal wieder Phasen, wo ich auch unsicher war und viel mit meiner Frau gesprochen habe. Es hätte mich aber nicht glücklich gemacht, wenn ich es nicht zumindest versucht hätte, das Haus zu übernehmen. Es war eine Entscheidung, die ich gemeinsam mit meiner Frau ganz bewusst getroffen habe. Für die Übernahmephase habe ich einen Unternehmensberater beauftragt, der Herrn Reh und mich begleitet hat. Die finanziellen Ressourcen, die benötigt wurden, waren auch möglich. Die Bank, die hier in Gießen und Mittelhessen aktiv ist, hat unser Projekt gerne mitgetragen.



Hans-Joachim Reh (l.), seine Frau und Simon Bender (r.) im Frühjahr 2020.

**Das Musikhaus Schoenau ist ein klassischer Vollsortimenter.**

**Simon Bender:** Ganz genau. Wir sind ein klassische Vollsortimenter. Von der Schlagzeugschraube bis zum Konzertflügel, von der elektrischen bis zur akustischen Gitarren haben wir alles da. Wir haben eine schöne Blasinstrumenten-Abteilung. Synthesizer und Akkordeons machen wir aber nur noch auf Bestellung.

**Sie haben die Geschäftsführung quasi mit dem Beginn der Pandemie übernommen. Den Start haben Sie sich wahrscheinlich auch anders vorgestellt?**

**Simon Bender:** Ja. Im Business-Plan stand keine Coronapandemie. Ich konnte aber durchaus viel Positives aus der Situation ziehen. Ich habe das Geschäft nach der Übernahme sechs Wochen „normal“ geführt und seitdem arbeiten wir im Krisenmodus. Und die ersten sechs Wochen waren definitiv noch eine Übergangszeit. Ich weiß überhaupt nicht, wie man so ein Unternehmen führt, wenn kein Corona ist. Ich habe da noch keine praktische Erfahrung. Es hilft mir aber als Unternehmer. Solche Krisen bringen einen in der Persönlichkeit und auch das Unternehmen weiter. Man lernt sehr schnell, wo die Schwächen sind. Sie werden



Die E-Gitarren-Abteilung im Musikhaus Schoenau vor ...



... und nach dem Umbau in der Pandemie

radikal aufgedeckt. Das haben wir nicht nur bei uns im Geschäft gemerkt, das hat die ganze Branche gemerkt, das hat auch das ganze Land und die Bevölkerung gemerkt.

#### Wie haben Ihre Mitarbeiter auf Sie als neuen Chef in dieser Situation reagiert?

**Simon Bender:** Diese besondere Situation hat viel schneller den Prozess in Gang gesetzt, dass mich die Mitarbeiter, als den neuen Chef wahrgenommen und akzeptiert haben. Ich musste mich gezwungenermaßen schnell profilieren. Es gab keine Frist, es musste jetzt gehandelt werden. Gerade in so einer Krise muss jemand vorweggehen, damit sich die Mitarbeiter auch dranhängen können. Ich habe auch einen Coach, der mich seit der Geschäftsübernahme begleitet, und mich da entsprechend unterstützt.

#### Wie sind Sie dabei vorgegangen?

**Simon Bender:** Neben meinem Schreibtisch steht eine Flipchart. Am ersten Tag, an dem wir geschlossen hatten, habe ich in einer Mindmap aufgezeichnet, was es bedeutet, dass wir jetzt zu haben und welche Möglichkeiten sich dadurch für uns bieten. Ich habe dann eine Vision vorgegeben. Dadurch konnten sich die Mitarbeiter von Anfang orientieren und meinen Ideen folgen. Das ist die Richtung, die ich jetzt vorgebe. Ich konnte nun auch sehr gut begründet

meine Ideen umsetzen. Wir haben jetzt die Möglichkeit die Abteilungen umzubauen und zu renovieren, denn jetzt ist das Geschäft zu, jetzt müssen wir die Zeit nutzen. So kam bei den Mitarbeitern auch nicht der Gedanke auf „jetzt kommt der Neue und macht alles anders“. Es war für alle klar: Jetzt ist die Zeit, jetzt gilt's. Hinzu kam ein generell großes Verständnis bei unseren Kunden. Beim ersten Lockdown noch stärker, aber auch jetzt spüren wir das. Es

gibt eine Art Bewusstsein, wir wollen, dass ihr das schafft. Wir stehen zu euch. Wir wollen euch supporten. Ich habe von Bands aus der Region E-Mails bekommen, dass sie für uns ein Benefizkonzert spielen würden, wenn das wieder möglich ist. Das hat geholfen und Mut gemacht. Bestimmte

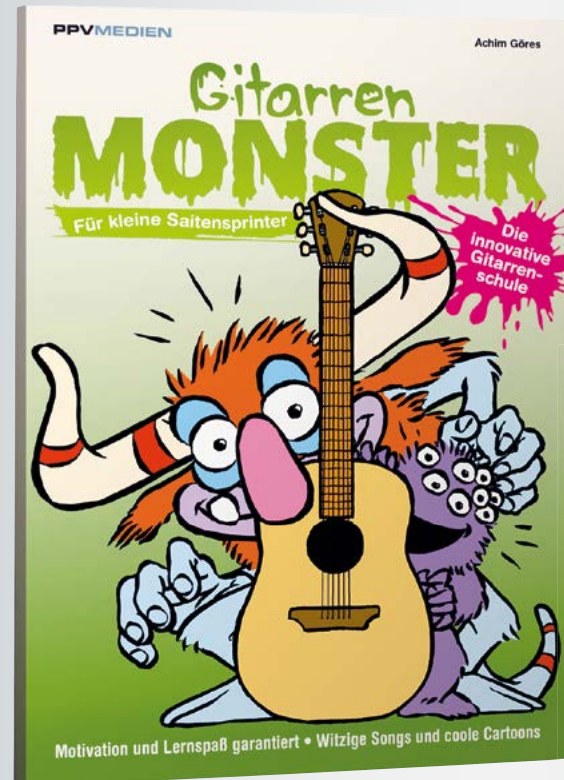
Sachen, die ich jetzt entschieden habe, hatte ich in meinem Businessplan noch nicht vorgesehen. Beispielsweise, dass wir jetzt einen Online-Shop haben, der inzwischen schon mit sehr vielen Artikel befüllt ist. Er ist sehr modern, mit vielen Features, die ein Shop heute braucht. Das hätte ich bestimmt nicht jetzt schon umgesetzt. Ich hatte es vor, aber nicht unbedingt gleich im ersten Jahr. Noch steckt der Shop in den Kinderschuhen, aber wir arbeiten weiter daran.

#### Haben Sie auch Gelder bei Neustart Kultur beantragt?

**Simon Bender:** Gleich am ersten Tag, als es freigeschaltet wurde, habe ich da meinen Antrag weggeschickt. Es war überhaupt kein Problem. Die Bewilligung ist schon da. Das

„Solche Krisen bringen einen in der Persönlichkeit und auch das Unternehmen weiter. Man lernt sehr schnell, wo die Schwächen sind.“

# Gitarre lernen leicht gemacht



ISBN 978-3-941531-96-3  
Preis 22,90 EUR


Spaß und Motivation sind das Wichtigste, wenn ein Kind sein Instrument lernt. Mit der innovativen Gitarrenschule „Gitarrenmonster – Für kleine Saitensprinter“ werden die ersten Schritte auf der Gitarre so attraktiv und kindgerecht aufbereitet, wie es bisher keine Gitarrenschule getan hat.

MIT WITZIGEN SONGTEXTEN UND  
COOLEN MONSTER-CARTOONS!



**Jetzt gleich bestellen**

 [www.ppvmedien.de](http://www.ppvmedien.de)

 +49 8131 565568

 [bestellung@ppvmedien.de](mailto:bestellung@ppvmedien.de)



Das Musikhaus Schoenau in Gießen

Geld ist zum Teil schon ausgegeben und sobald ich die Rechnungen vorliegen habe, muss ich sie nur noch einreichen, damit ich das Geld erstattet bekomme. Die Verträge sind alle unterschrieben. Das ging reibungslos. Ein tolle Sache.

## Wofür verwenden Sie das Geld?

**Simon Bender:** Es ist natürlich für die Digitalisierung. Ich werde es zum einen in die Infrastruktur im Haus investieren. Ein paar Geräte müssen erneuert werden. Ein anderes Thema ist für mich Videoberatung, in die ich investieren möchte. Es wird die Beratung vor Ort nicht ablösen, aber es kann eine gute Ergänzung sein. Gerade wenn man schon eine gute Kundenbeziehung hat und man sich kennt. Es ist jetzt auch für viele nicht mehr so abschreckend, wie es noch vor Corona war. Ansonsten investieren wir das Geld noch weiter in den Webshop.

## Sie können den Kollegen also nur empfehlen, das Angebot zu nutzen?

**Simon Bender:** Ja, ich kann es jedem empfehlen. Es ist wirklich sehr einfach. Das Geld ist da. Und wenn man nur sagt, man will in neue Geräte, in Mitarbeiter-Schulungen oder in einen Webauftritt investieren. Einen Onlineshop damit alleine zu finanzieren, ist etwas knapp. Ich weiß nicht, welche Warenwirtschaftssysteme die Kollegen haben. Darin zu investieren, lohnt sich in jedem Fall. Mit dem ersten Tag der Übernahme, habe ich auf ein neues Warenwirtschaftssystem gesetzt, weil unseres vieles nicht konnte, was heutzutage Standard ist. Da haben viele gesagt, das hätte ich jetzt noch nicht gemacht. Beim Aufbau des Onlineshops war es dann auch nur noch eine Investition in die



Schnittstelle. Unsere Warenwirtschaft ist von Eurosoft, die in der Branche ja auch einige Kunden haben. Ich musste nur noch einmal für den Connector und die Shopware-Lizenz bezahlen und dann war es schon fertig.

### Wie haben sie den Verlauf der Pandemie im Allgemeinen erlebt?

**Simon Bender:** Im Frühjahr 2020 ging noch relativ viel. Die Kunden, hatten wirklich das Bedürfnis uns zu unterstützen. Es waren auch ein paar dabei, die mal kurzfristig ein teureres Instrument gekauft haben, wie beispielsweise einen Flügel. Das hat gerade am Anfang das ein oder andere kompensiert, was an anderer Stelle weggefallen ist. Über den Sommer hatten wir fast einen normalen Betrieb. Hier hat man mehr den Faktor gespürt, dass Bands keine Auftritte hatten und es keine Veranstaltungen gab. Chöre und Musikvereine sind beispielsweise auch Noten-Kunden, was man nicht unterschätzen darf. Das größte Problem bestand in der Verfügbarkeit der Digitalpianos. Das hat bereits nach dem Lockdown im Frühjahr angefangen. Das konnten wir anfangs noch ganz gut mit Restbeständen und anderen Herstellern kompensieren. Die Nachfrage nach Tasteninstrumenten ist ungebrochen hoch. Die Abteilung war bei uns schon immer sehr wichtig, hat aber in der Pandemie nochmal an Bedeutung hinzugewonnen. Der E-Gitarren-Bereich ist ebenfalls stark gestiegen. Das führe ich bei uns auf zwei Faktoren zurück. Zum einen ist die Nachfrage nach E-Gitarren höher. Auf der anderen Seite lief der E-Gitarren-Bereich bei uns in jüngster Vergangenheit ein bisschen auf Sparflamme. Die Abteilung haben wir während des ersten Lockdowns renoviert. Im Herbst sind noch die letzten Displays gekommen. Das ist jetzt eine richtig schöne ansprechende Abteilung. Auch die Akustikgitarrenabteilung ist nach wie vor ein Bereich, der stark nachgefragt wird. Bei Blasinstrumenten hingegen geht sehr wenig. Wenn, verkaufen wir dann tatsächlich aber auch mal etwas hochpreisiges. Das ganze Bläserklassenthema und die Musikvereine finden derzeit leider so gut wie nicht statt. Aber auch da haben wir von Anfang an schon Ideen und Konzepte gehabt.

„Wir haben jetzt noch einige Möglichkeiten in der Hand, wie wir handeln können. Diese sollten wir bestmöglich nutzen. Nach diesem Motto arbeite ich. Man muss die Krise jetzt als Chance sehen.“

### Welche Konzepte sind das?

**Simon Bender:** Wir haben schon vor Corona mit Schnupperangeboten angefangen – ursprünglich nur für Blasinstrumente. Für einen Zeitraum von 90 Tagen können Kunden unverbindlich ein Instrument zu einem kleinen Preis leihen. Das haben wir während des ersten Lockdowns sehr stark kommuniziert und für andere Instrumente wie Gitarren und Tasteninstrumente erweitert. Das haben viele genutzt und es sind auch einige dabeigeblichen. Letztendlich ist das jetzt ein fester Bestandteil, den wir anbieten. Bei manchen Instrumenten stehen Leute bereits auf einer Warteliste. Es wird dann auch mal ein Euphonium ausgeliehen, also ein Blechblasinstrument, das jetzt nicht gerade das Brot- und Butter-Geschäft ist. Die Liefersituation bei Tasteninstrumenten konnten wir damit kompensieren, dass die Kunden ein kostenloses Leihinstrument bekommen. Das sind meist portable E-Pianos, die besser verfügbar sind und die wir aufgrund von Seminarinstrumente sowieso da haben. Der Kunde will jetzt die Zeit nutzen. Eine Lieferung im Oktober reicht da nicht aus. Das wird auch sehr gut in Anspruch genommen. Es ist einfach wichtig, dass man unkomplizierte, pragmatische, schnelle Lösungen im Sinne der Kunden anbietet.

### Sie haben nun in der Pandemie auch das Musikzentrum Mittelhessen gegründet. Welche Idee steckt dahinter?

**Simon Bender:** Die Idee von einem Musikzentrum springt in meinem Kopf schon die letzten 10 Jahre herum. Wir haben bei uns eine Verkaufsfläche von etwa 800 Quadratmeter und ein Gesamtfläche von 1.200 Quadratmeter. Das Gebäude ist gemietet und besteht aus zwei Teilen. Die zweite Gebäudehälfte, mit nochmal 1000 Quadratmetern war bis vor kurzem noch anderweitig vermietet. Ich hatte immer die Idee und Gespräche, in denen ich sagte, es wäre doch mega, wenn wir diese Hälfte dazu mieten können, um eine Anlaufstelle für Musiker zu schaffen – mit Proberäumen, mehr Ausstellungsräume, einer Bühne und einer Musikschule – also ganz unterschiedliche Dingen, die mit Musik zu tun haben. Die anderen Mieter hatten einen größeren Platzbedarf und so wurde angefragt, ob ich mich verkleinern würde. Das wollte ich nicht und habe die Idee



Grafik: Deborah Demonty Interior Design

So könnte es einmal aussehen: Ein erster Entwurf für den Veranstaltungsraum im Musikzentrum Mittelhesse (I.), das Simon Bender gemeinsam mit der Musikschule „musikzentrale“ (u.) gegründet hat.



**musikzentrale**  
lerne und lebe deine musik

für das Musikzentrum dem Vermieter vorgestellt und er fand das Konzept toll. Damit war die Entscheidung gefallen, dass die anderen Mieter ausziehen werden. Das war zum Jahreswechsel 2019/2020 und für mich eine Gelegenheit, die sich so schnell nicht mehr bieten wird. Wenn wir das jetzt nicht machen, wird jemand anderes reinkommen. Dann müsste man erst wieder umziehen. Die Musikschule „Musikzentrale“, mit der ich bereits lange im Gespräch war, hatte auch Lust, sowie ein Gastronom, der mit in der Planung involviert ist. Über viele Meetings, die wir im letzten Jahr hatten, ist der Plan gereift. Jetzt wird es konkret. Die anderen Mieter sind ausgezogen und der Umbau beginnt. Das Herz wird ein Veranstaltungsbereich mit Gastronomie sein, wo kleinere Konzerte und Workshops aber auch andere Kulturveranstaltungen stattfinden können. Es soll ein Ort sein, wo sich Musiker austauschen können – Musikschullehrer und -schüler, Kunden vom Musikhaus, andere Musikinteressierte. Sie sollen einen Ort haben, wo sie sich vernetzen können. Die Musikschule wird einen Teil der neuen Räumlichkeiten nutzen. Wir werden die Proberäume gestalten und einrichten. Diese kann man dann stundenweise mieten. Auch eine Werkstatt ist dabei ein Thema. Es kommt ein Konzertbüro rein, dass es in Gießen schon länger gibt. Mit einem Fotografen sind wir im Gespräch. Es soll einen Digital-Raum / Studio geben, den wir vom Musikhaus mitgestalten werden. Dort geht es beispielsweise um Videostreaming, wo wir auch verschiedene Kundengruppen im Blick haben, um Schulungen zu machen. Für uns als Musikhaus geht es dabei auch um das Thema Online-Beratung und um After-Sales-Service. Wir haben beim Thema Workshops immer mit Vertrieben zusammengearbeitet und Künstler eingeladen. Das wollen wir wieder aufgreifen, sobald das möglich ist. Auch Lieferanten und Hersteller

sind eingeladen, ein Teil des Musikzentrums zu sein. Wir führen auch bereits Gespräche mit einigen Lieferanten. Und auch das zeigt Corona: Die Leute sehnen sich danach, dass sie sich wieder mit anderen vor Ort treffen können. Diesen Treffpunkt gilt es jetzt gerade in dieser Zeit aufzubauen. Es hat für die gesamte Musikszene in Gießen einen Leuchtturmeffekt.

**Vielen Dank, Herr Bender für das Gespräch und Sie uns gezeigt haben, wie sie diese für alle schwierige Zeit positiv nutzen.**

**Simon Bender:** Ich finde es sehr wichtig, gerade in dieser Zeit, nicht stehenzubleiben oder sich zu bemitleiden. Das bringt uns alle nicht weiter. Es ändert auch nichts. Man ist nicht handlungsunfähig. Wir haben jetzt noch einige Möglichkeiten in der Hand, wie wir handeln können. Diese sollten wir bestmöglich nutzen. Nach diesem Motto arbeite ich. Man muss die Krise jetzt als Chance sehen. Mut haben, jetzt die Sachen anzugehen. Alle in unserer Branche sind sehr kooperativ und finden Ideen gut, wenn man etwas voranbringt. Die Leute wollen Musik machen. Das liest man gerade überall. Wir haben hier die Tageszeitung, die darüber berichtet, der Hessische Rundfunk hat mich über Musik machen und das Projekt interviewt. Das wird wahrgenommen. Und das ist natürlich nicht exklusiv nur hier möglich. Was es braucht, sind Visionen.

nb ■

🌐 [www.musik-schoenau.de](http://www.musik-schoenau.de)