Dein HörBlatt

Newsletter für BesserHörer aus der Region | HörZeitung 2-2026 | HörPartner DEIN HÖRGERÄT



Wer ist Deutschlands Service König?

KUNDENBEFRAGUNG MIT BILD: HÖRPARTNER AUF PLATZ 1

Welches große Hörakustik-Unternehmen bietet den besten Service? Antwort liefert die Studie „Deutschlands Service-Könige" in Kooperation mit BILD. Sieger unter 26 bekannten Anbietern der Branche sind einmal mehr die HörPartner, die mit ihren aktuell 54 Filialen auch an mehreren Standorten in der Region vertreten sind. Als großes unabhängiges Hörakustik-Unternehmen erreichen die HörPartner in renommierten Branchen-Rankings immer wieder Spitzenplätze für herausragenden Hörservice*.

* Mehr zu dieser und vielen weiteren Auszeichnungen der HörPartner finden Sie unter www.hoerpartner.de (> Unternehmen > Testsieger).

Testen Sie die neuen Akku-Hörgeräte von **PHILIPS** – Bestens eingestellt vom führenden Service-Anbieter*!

(*laut aktueller Kundenbefragung mit BILD)

Ihr Vorteilscoupon auf Seite 8.

JETZT AKKU-HÖRGERÄTE VON PHILIPS TESTEN:

Die perfekte Symbiose aus Handwerk und Technik

Bei den HörPartnern gibt es sie bereits: die neuesten Akku-Hörgeräte von PHILIPS, Deutschlands bekanntester Hörgeräte-Marke**. Die bestechen mit Künstlicher Intelligenz und komfortabler Anbindung an Handy und TV. Doch noch etwas ist entscheidend: Weil auch das beste Hörgerät nur so gut ist, wie es für seinen Nutzer eingestellt wird, setzen die HörPartner seit jeher auf exzellentes Handwerk. Und das kann man hören.



Gute Betreuung bei den HörPartnern

Die neuen Akku-Hörgeräte von PHILIPS

„Dass es sich bei den neuen Akku-Hörgeräten von PHILIPS um ausgezeichnete Technik handelt, steht außer Frage", so Lars Stage, Geschäftsführer der HörPartner. „Die kleinen Spitzenlösungen gibt es erst seit wenigen Tagen; als exklusiver PHILIPS Vertriebspartner können wir sie bereits vorstellen. Aber noch ein Punkt ist uns wichtig; und der wird von Kunden mit wenig Erfahrung leider oft unterschätzt: Gute Technik ist das eine, mindestens ebenso zählt, dass die Technik exakt für das Gehör eingestellt wird. Und jedes Gehör ist höchst individuell. Ob man gut hört oder nicht, hängt von vielen Faktoren ab. Betreuung und Handwerk machen hier den entscheidenden Unterschied."

Damit die Vorteile der PHILIPS Geräte auch voll zum Tragen kommen, nutzen die HörPartner neueste Messverfahren. Und vor allem nehmen sie sich Zeit – um jedes Hörgerät genau anzupassen, und um jeden Kunden gut zu beraten. „Hören kommt von Können", lautet die Maxime der renommierten Gesundheitshandwerker.

** laut Verbraucherstudie vom Sommer 2022, siehe **www.sonimundus.de/philips-markenbekanntheit-stuetzt-hoergeraetekaeufe/**

„Gutes Hören mit Technik geht nur mit gutem Handwerk."

Nachgefragt bei Aus- und Weiterbildungsleiterin Marie Graf von den HörPartnern



Aus- und Weiterbildungsleiterin Marie Graf



Wiederaufladbare Hörgeräte: nach einer bis dreieinhalb Stunden in der kleinen Ladestation sind die Hörgeräte den ganzen Tag voll einsatzbereit. (Abb. zeigt eines von zahlreichen verfügbaren Modellen.)

Aktuell laden die HörPartner zu einem unverbindlichen Test der neuen Akku-Hörgeräte von PHILIPS ein. Warum man dieses Angebot nutzen sollte, erfuhren wir von Hörakustikmeister Marie Graf.

REDAKTION: *Frau Graf, warum sollte man die Test-Aktion der HörPartner nicht verpassen?*

MARIE GRAF: Dafür gibt es mehrere Gründe. Zum einen sind die Akku-Hörgeräte von PHILIPS wirklich klasse – was bei der bekannten Marke eigentlich nicht überrascht. Die Geräte können auch in lauten Räumen sehr gutes Hören ermöglichen. Hier hilft Künstliche Intelligenz, genau denjenigen zu verstehen, der von Interesse ist. Zudem haben die Geräte einen sehr guten Klang und man kann sich das ständige Wechseln der Batterien sparen; die Akku-Hörgeräte werden einfach über Nacht in eine Ladestation gesteckt und nach wenigen Stunden halten sie wieder den ganzen Tag.

Hinzu kommt, dass man die Geräte ganz einfach mit TV und Smartphone koppeln kann; dann sind sie zugleich Kopfhörer oder Telefon-Headset. Und sie müssen gar nicht teuer sein. Es gibt sie nämlich in vier verschiedenen Leistungsklassen – allerdings nicht überall, sondern nur bei den exklusiven PHILIPS Vertriebspartnern.

REDAKTION: *Aber es gibt noch weitere Gründe, an der Testaktion teilzunehmen?*

MARIE GRAF: Es gibt noch einen entscheidenden Grund. Und der ist vielen, die sich erstmals mit Hörgeräten beschäftigen müssen, leider überhaupt nicht bewusst: Eine besondere Qualität von Hörgeräten ist ihre Personalisierbarkeit. Anders als die allermeisten technischen Produkte bieten sie viele kleine Stellschrauben, damit die Technik exakt auf ihren Träger eingestellt werden kann. – Warum braucht man das? Weil das Hörgerät einen Hörverlust optimal ausgleichen soll. Und jedes Gehör und jeder Hörverlust ist anders.

Selbst das teuerste Hörgerät hilft nicht, wenn es nicht gut eingestellt wurde. Bei einem kostengünstigen Gerät ist diese Einstellung nicht weniger wichtig. Zumindest ist das bei uns HörPartnern so. Wir setzen auf bestes Handwerk, Ruhe und Zeit. Und wir nutzen neueste Verfahren wie die sogenannte Perzentilanalyse, um gemeinsam mit jedem Kunden die für ihn passende Einstellung zu finden.

REDAKTION: *Und das kann man bei der Aktion erleben?*

MARIE GRAF: Auf jeden Fall. Die Teilnahme am Test ist unverbindlich. Sie kostet keinen Cent. Wir wollen jedem zeigen, dass gutes Hören mit Technik nur mit gutem Handwerk funktioniert. Wir laden alle herzlich ein, diese Verbindung aus Technik und Handwerk einmal live zu probieren.



Anders, als man sich eine große Kette vorstellt

Aufsehen in der Hörakustik-Branche: „Ganz anders, als man sich eine Kette vorstellt", lautete die Titel-Story der Fachzeitschrift OMNIdirekt. Hör-Partner-Geschäftsführer Lars Stage erklärte beim Interview mit Kollegen Thorsten Gerland (Gerland Hörgeräte, Bielefeld), warum die HörPartner als Unternehmen zwar groß sind, sich jedoch erheblich von den üblichen „großen Ketten" unterscheiden.

„Mit 54 Fachgeschäften haben wir zwar die Größe einer Kette, aber im Herzen wollen und machen wir was ganz anderes", so Lars Stage. „Das hängt damit zusammen, wie wir so groß geworden sind. – Nicht auf Teufel komm raus, sondern immer gemeinsam mit unseren Teams vor Ort, oft mit neuen Mitarbeitern aus der Region, die sich bewusst für uns entscheiden. Sie schätzen uns, weil wir als unabhängiges Unternehmen den Hörservice hochhalten, weil wir mit Zeit und individuellem Spielraum für gutes Handwerk planen sowie ein gutes soziales Miteinander pflegen. Oft eröffnen wir dann gemeinsam ein weiteres Geschäft – dort, wo die neuen Mitarbeiter wohnen. Ob in Berlin, Beeskow, Korbach; wir wollen Kunden immer vermitteln: ‚Wir sind dein Akustiker vor Ort.' – Dass wir groß sind, stellen sie erst auf den zweiten Blick fest."

Gemeinsam wachsen mit Fachkräften aus der Region:

HörPartner setzen auf besten Service und Hörakustik mit Leidenschaft

Fachkräfte aus der Region gewinnen, um mit ihnen gemeinsam in ihrem Heimatort ein Hörakustik-Fachgeschäft zu eröffnen und Kunden mit gutem Handwerk zu überzeugen – mit dieser Wachstumsstrategie sind die HörPartner weiterhin auf Erfolgskurs.

Jüngste Neueröffnung ist die HörPartner-Filiale in Eisenhüttenstadt (Lindenallee 36), die das Unternehmen zusammen mit Hörakustikmeisterin Maren Bogun und Hörakustikerin Nadine Radloff realisierte. Beide waren zuvor in der örtlichen Filiale eines bundesweit agierenden Großfilialisten beschäftigt. Im neuesten Fachgeschäft der HörPartner bieten sie bereits seit Beginn des Jahres guten Hörservice in modernen, hellen Räumlichkeiten, mit exzellenter technischer Ausstattung und Wohlfühlatmosphäre. Den Neustart mit den HörPartnern sahen die beiden als Chance, um ihre Kunden wieder optimal betreuen zu können und in einem guten sozialen Umfeld Freude am eigenen Beruf zu finden.

In ihrer Entscheidung für die HörPartner fühlen sich die zwei Akustikerinnen heute vollauf bestätigt: „Bei den HörPartnern merkt man, dass gutes Handwerk wirklich gewollt ist. Das steht nicht nur auf unseren Plakaten. Und zur Eröffnung gab es einen Blumenstrauß: ‚Herzlich willkommen! Wir freuen uns, dass ihr da seid!' Man fühlt sich auch menschlich abgeholt. Und jeder Hörakustiker im Unternehmen, egal auf welcher Ebene, arbeitet immer noch am Kunden. Das ist ein großes Plus. Alle sind auf Augenhöhe. Und die handwerkliche Qualität ist eine andere. Heute kommen wir zur Arbeit und freuen uns, dass wir wieder Akustik machen dürfen."

Hörakustikmeisterin Maren Bogun (re.) und Hörakustikerin Nadine Radloff (li.)





Mario Werndl (li.) und Lars Stage (HörPartner, re.)

„DA BLEIBT NOCH EIN STÜCK VON MIR.“

Ein Gespräch mit Mario Werndl, ehemals Inhaber von Werndl Hörakustik in Köthen

Will der Inhaber eines Hörakustik-Betriebes sein Unternehmen abgeben, ist das keine Kleinigkeit. Vieles ist zu bedenken. Und was bleibt eigentlich von dem, wofür man selbst und oft schon vorherige Generationen ein Leben lang gearbeitet haben? Wir fragten Mario Werndl, ehemaliger Inhaber von Werndl Hörakustik in Köthen – einem Fachgeschäft, dass er Ende letzten Jahres an die HörPartner übergab.

REDAKTION: Herr Werndl, wo liegt denn der Ursprung Ihres Unternehmens?

In einem Augenoptik-Geschäft, das mein Großvater Viktor Werndl 1909 gründete. Er kam damals aus Österreich in die sehr wohlhabende Stadt Köthen. Später, in den 1950er Jahren, übernahm mein Vater Victor Werndl. Ich selbst habe das Unternehmen 1986 von meinem Vater übernommen. Ich hatte in Jena Augenoptik studiert und wollte eigentlich nach Algerien gehen, um dort gemeinsam mit meiner Frau Augenoptiker zu schulen. Doch das klappte nicht, also kam ich zurück nach Köthen. Wir hatten damals elf Mitarbeiter und waren damit eines der größten selbständigen Unternehmen im Bezirk Halle. Die DDR-Zeit war immer etwas herausfordernd, weil Selbständigkeit eher nur geduldet wurde. Dann kam die Wende…

REDAKTION: Hatten Sie bis dahin schon mit Hörakustik zu tun?

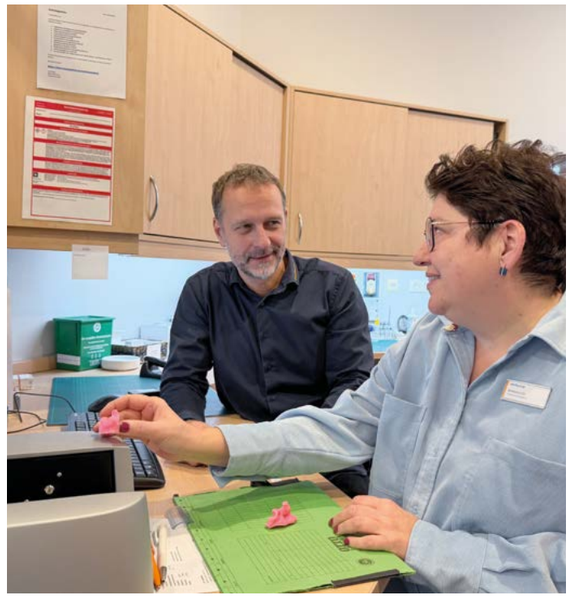
Eigentlich nicht. In der DDR gab es keine Hörakustik. Es gab einfache Taschenhörgeräte aus Kölleda, die man über die Sozialversicherung bekam. Und es gab Hörgeräte von einem dänischen Hersteller, die am Brillenbügel befestigt wurden. Das konnten nur Augenoptiker; deshalb hatte ich da einen Berührungspunkt, auch wenn ich mit der Technik nichts zu tun hatte. Nach der Wende, mit knapp 40, machte ich noch eine ganz neue Ausbildung – mit großem Befähigungsnachweis für Hörakustik. Es war eine spannende Zeit.

Anfangs waren wir dann ein typischer Mischbetrieb für Optik und Akustik. Doch bald wurden die Räume zu eng und ich gliederte die Hörakustik aus – auch um die fachliche Kompetenz zu unterstreichen. Ich selbst war ja nur Quereinsteiger aus der Augenoptik. Mein großes Glück war, dass ich Barbara Elze als Kraft gewinnen konnte. Sie hatte in Halle Audiologie studiert. Später hat sie noch den Meister gemacht und dann die Filiale geführt. Sie gehört auch weiterhin zum Team, das schon lange aus vier Mitarbeitern besteht – darunter zwei Meisterinnen. Wir haben hohe fachliche Qualität, sehr erfahrene und junge Mitarbeiter.



Gehören jetzt zu den HörPartnern – das Team von Werndl Hörakustik beim ersten Kennenlernen





„Bei den HörPartnern weiß ich, dass das Geschäft in guten Händen ist“ – Einarbeitung des neuen HörPartner-Teams in Köthen

REDAKTION: Wie ist Köthen als Hörakustik-Standort?

Wir haben 25.000 Einwohner, ca. 30.000 im Einzugsgebiet. Es ist kein wirtschaftlich starker Standort, aber die Verhältnisse sind konstant und wir haben was zu bieten: Köthen ist Hochschulstandort. Johann Sebastian Bach hat hier seine besten Jahre verlebt. Wir sind Stadt der Homöopathie. Und die Einwohner werden im Schnitt älter. Gutes Sehen und Hören konnten wir ihnen immer vermitteln und letztlich ein gutes Geschäft betreiben.

REDAKTION: Wie kam es zur Entscheidung, Ihr Geschäft zu verkaufen?

Dass wir eine Nachfolge finden müssen, war schon länger klar. Aber ich wollte nicht irgendeinen Käufer. Es ging um 15 Mitarbeiter, von denen manche seit 30 Jahren für uns gearbeitet hatten; da hängen 15 Familien dran. Und es ging mir auch um die Kunden. Eine gute Kollegin sagte mir mal: „Die Kunden kommen seit Jahrzehnten zu dir, nicht zum Großfilialisten gegenüber. Da kannst du doch gar nicht an so ein Unternehmen verkaufen. Das wäre doch Verrat an deinen Kunden.“

REDAKTION: Für Sie zählte also nicht allein der Verkaufspreis?

Ein realistischer Verkaufspreis war natürlich wichtig. Aber mir war auch wichtig, wie die Firma weitergeführt wird; und bei den HörPartnern passte das gleichfalls. Ich will mich da nicht als Moralapostel aufspielen. Ich habe es jedoch immer als große Freiheit erlebt, meinen Beruf so leben zu können, wie ich möchte, und Geschäftspartner zu wählen, mit denen ich gerne zusammenarbeite. Also habe ich es auch beim Verkauf so gehalten.

REDAKTION: Und wie kam es zur Entscheidung, Ihr Geschäft an die HörPartner zu verkaufen?

Lars Stage, den Geschäftsführer der HörPartner, kenne ich schon lange aus der Akustiker-Genossenschaft Hörex, in der sich viele unabhängige Hörakustiker zusammengeschlossen haben. Bei Lars weiß ich, dass das Geschäft in guten Händen ist. Jetzt gehe ich hier vorbei und denke: „Da bleibt noch ein Stück von dir.“ Bei diversen anderen Kaufinteressenten hätte ich dieses Gefühl wahrscheinlich nicht. So aber hoffe ich, dass mir die Leute auch in zehn Jahren sagen: „Herr Werndl, ich bin immer noch bei den HörPartnern.“

REDAKTION: Herr Werndl, haben Sie vielen Dank für das interessante Gespräch!

ÜBRIGENS: **Der Name Werndl wird sogar am Geschäft in Köthen sichtbar bleiben.** – „Wir wären verrückt, mehr als 100 Jahre Firmengeschichte einfach wegzuwischen“, so HörPartner-Geschäftsführer Lars Stage. „Klar sind wir HörPartner, aber ‚Werndl‘ steht ein Stück weit für unsere Wurzeln in der Stadt. Diese regionale Anbindung ist uns generell wichtig.“

HörPartner-Sommerferst im Berliner Tierpark



Beim Sommerfest der HörPartner im Berliner Tierpark

Bei den HörPartnern zählt auch Familie. Ein Highlight für die mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für deren Angehörige ist deshalb das jährliche Sommerfest, zu dem alle eingeladen sind. Diesmal ging es in den Tierpark Berlin, der sich übrigens ganz in der Nähe der HörPartner-Zentrale in Berlin-Karlshorst befindet und anders als klassische Zoos auch jede Menge Grün zum Spazieren und Verweilen, Spielplätze, ein Schloss und vieles mehr zu bieten hat. Vom Giraffenpfad bis zum Bärenfelsen, von der Otterinsel bis zum Regenwaldhaus erkundeten große und kleine HörPartner einen Tag lang den Tierpark; zum Programm gehörten auch Führungen zu den tierischen Highlights sowie zur Geschichte des Parks in der DDR-Zeit.

BESUCHEN SIE JETZT DEN WILDPARK SCHORFHEIDE:

Leserfotos von den Patenluchsen Lunabell und Ludwig gesucht

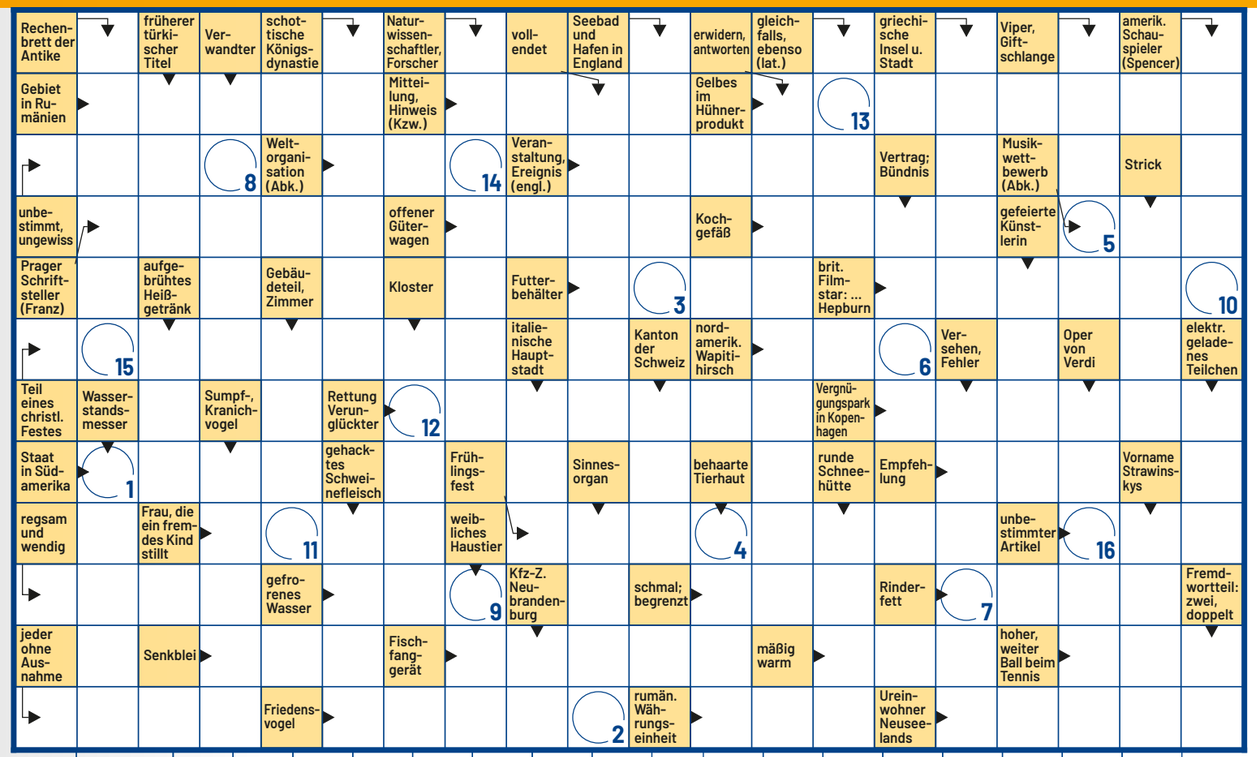
Auch die Leserinnen und Leser sind eingeladen zur tierischen Entdeckungstour: Besuchen Sie doch mal die HörPartner Patenluchse Lunabell und Ludwig im Wildpark Schorfheide (Brandenburg). Wenn Sie uns ein schönes Foto von den beiden schicken, dann erhalten Sie obendrein ein kleines Dankeschön. Die besten Bilder werden im HörBlatt veröffentlicht.

Allein in Deutschland leben heute rund 130 Luchse in freier Natur. Doch ihr Bestand ist bedroht. Ohne menschliche Hilfe ist es kaum möglich, die Tiere mit den sprichwörtlich guten Ohren dauerhaft in unsere Wälder zurückzuholen. Der Wildpark Schorfheide leistet hier wertvolle Arbeit. Junge Luchse werden in geeigneten Regionen fachkundig ausgewildert.

„Wir laden Groß und Klein ein, den Wildpark zu besuchen“, so Isabell Toeberg vom Marketing der HörPartner. „Und bei Gelegenheit bitte ein schönes Foto von Lunabell oder Ludwig aufnehmen und uns schicken. Die Luchse zu erwischen, ist übrigens nicht leicht. Im größten Luchsfreigehege Europas haben sie viel Platz, um sich zu verstecken. **Deshalb ein Tipp: Täglich außer Dienstag findet um 11 Uhr die Luchsfütterung statt.** Der ideale Zeitpunkt, um unsere Luchse vors Objektiv zu bekommen.“



Den Wildpark Schorfheide finden Sie in 16244 Schorfheide OT Groß Schönebeck, Prenzlauer Straße 16. Weitere Infos: **www.wildpark-schorfheide.de.** Fotos von den Paten-Luchsen der HörPartner bitte (in möglichst hoher Auflösung) an **isabel.toeberg@hoerpartner.de.** Vielen Dank!



Lösung: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16



HAUPTGEWINN GEHT NACH BERLIN-MITTE

Die allermeisten Einsender lagen natürlich richtig: Beim Kreuzworträtsel in HörBlatt Nummer 12 suchten wir die „VIELFALT DES HOERENS“. Einmal mehr musste die HörPartner-Glücksfee ran – und sie streute ihren Feenstaub diesmal über Berlin-Mitte aus: Detlef Perschke heißt unser Hauptgewinner. Und Herr Perschke konnte sein Glück anfangs gar nicht fassen: Unseren Anruf und die Nachricht vom Gewinn hielt er erst für einen Scherz. Doch nun überreichte ihm Hörakustikerin Anja Rose tatsächlich ein schickes neues iPad – im HörPartner-Fachgeschäft in der Wallstraße 6, in dem Herr Perschke auch Kunde ist. Herzlichen Glückwunsch!

GEWINNSPIEL

Um mit Technik optimal zu hören, braucht man nicht nur gute Hörgeräte, sondern auch gutes Hörakustiker-Handwerk. **Unser Lösungswort beschreibt, wie sich beide Seiten am besten zueinander verhalten sollten. Was ist gemeint?** Tragen Sie das Lösungswort in die Teilnahmekarte ein. Sie können uns die Karte per Post zusenden oder sie in Ihrer HörPartner-Filiale abgeben. Hauptgewinn: **iPad 256GB** / 2. Gewinn: **TV-Streamer oder Fernbedienung für Hörgeräte** / 3. Gewinn: **2 Freikarten für den Wildpark Schorfheide.**

Einsendeschluss: **28.02.2027**

Alle Mitarbeiter der Firma HörPartner sind von der Teilnahme an dem Gewinnspiel ausgeschlossen.

Mit der Teilnahme am Gewinnspiel stimmen Sie unseren Werbebedingungen zu

Lösungswort

ABSENDER:

Vorname

Nachname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

E-Mail Adresse

HörPartner GmbH
Kennwort „Dein HörBlatt“

Treskowallee 136
10318 Berlin

HIER SCHREIBT LUCHS HÖRBERT:

VON PERFEKTEN SYMBIOSEN

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

manchmal sitze ich in der Sonne und betrachte den Wald: Bäume, Blüten, Bienen, Pilze, Ameisen… Dann grübele ich und denke, wie alles zusammenhängt: paarweise. Bienen bekommen von Blüten Nektar, Blüten werden dafür von den Bienen bestäubt. Pilze helfen Bäumen Wasser zu bekommen, dafür geben die Bäume ihnen Zucker. Und Ameisen beschützen die Blattläuse, dafür bekommen sie von denen Honigtau…

Dass Bäume Pilzen Zucker geben, wussten Sie noch nicht? Stimmt aber. Im Wald kommen oft zwei zusammen und jeder hat was davon. Das ist dann Symbiose. Symbiosen sind oft wichtig, damit etwas funktioniert. Es läuft nur, wenn beide Seiten da sind. Fehlt eine, gibt es Probleme.

UNSERE FILIALEN

Wie sehen Sie Ihre HörPartner?

Das zeigen aktuell **2.837** Bewertungen auf Google, bei denen wir insgesamt **4.8** von **5** Sternen erhalten haben. – Die HörPartner-Filiale in Ihrer Nähe sowie weitere Infos zum guten Hören finden Sie auf:

www.hoerpartner.de



Beim guten Hören mit Technik ist es auch so: Das beste Hörgerät nutzt nichts, wenn der Hörakustiker fehlt, der es Ihnen gut einstellt. Sie brauchen Technik und gutes Handwerk – in einer perfekten Symbiose. Wo Sie die finden? Das wissen Sie doch längst...

Also dann, man sieht sich – bei den HörPartnern!

Ihr Hörbert Luchs



Testen Sie jetzt:

PHILIPS HÖRGERÄTE

Bei Vorlage dieses Test-Coupons in einer Filiale der HörPartner erhalten Sie einen kostenlosen Hörtest sowie ggf. die Chance, neueste Hörgeräte Ihrer Wahl für einige Tage im Alltag zu testen.

Wir sind Mitglied der Genossenschaft für unabhängige Hörakustikbetriebe

hörex.

IMPRESSUM:
„Dein HörBlatt" ist eine Publikation der HörPartner GmbH • Treskowallee 136 • 10318 Berlin
REDAKTION: martin-schaarschmidt.de
GESTALTUNG: HörPartner GmbH
BILDQUELLEN: HörPartner, PHILIPS, M. Schaarschmidt, OMNIdirekt, E.-M. Albrecht, Wildpark Schorfheide