



Hearing instruments business

Das Ohr am Kunden

Seit über 30 Jahren führt Christoph Schwob sein audiologisches Fachgeschäft «Hörberatung Basel». Inzwischen arbeiten auch die beiden Söhne im Familienbetrieb. Die Sonova Marke Phonak war von Anfang an mit dabei.

Ein grosses rotes Ohr aus Kunststoff hängt vor einem Geschäft in der Basler Altstadt. An dem Plastikohr ist ein Kopfhörer zum Aufsetzen befestigt. Für den «Schnell-Hörtest» auf der Strasse muss man nur den kleinen roten Knopf drücken. «Viele wissen gar nicht, wie wir heissen», lacht Christoph Schwob, «für manche Kunden sind wir einfach die mit dem roten Ohr an der Tür.» Schwob ist Hörakustiker und Geschäftsführer der «Hörberatung Basel».

Vor über 30 Jahren hat er hier, in der Altstadt, sein Fachgeschäft für Hörgeräte eröffnet. An seinem Beruf begeistert ihn, dass er seine Leidenschaft für Technik mit dem Reiz verbinden kann, mit Menschen zu arbeiten. «Wenn ich meinen Kunden helfen kann, die aufgrund ihres Hörverlustes, nur eingeschränkt an Sprache, Musik und Kommunikation teilhaben können, dann ist das für mich das Schönste.» Und genau das herauszufinden, was es braucht, damit seine Kunden wieder besser hören und Lebensqualität zurückgewinnen, genau das sei eben der Reiz. «Denn hinter jedem Menschen verbirgt sich eine Geschichte», sagt Schwob, «und ich muss ermitteln, wo er in seinem Lebensumfeld ein Problem mit dem Hören hat.»

Teil seiner Passion ist auch die Sonova Marke Phonak, die Schwob seit seiner Ausbildung vor mehr als dreissig Jahren begleitet. Seit über 70 Jahren entwickelt die Sonova Marke Hörlösungen und bietet jahrzehntelange Erfahrungen bei der Versorgung von Kindern.

Auch Schwob hat sich bereits früh auf die Versorgung von Kindern mit Hörverlust spezialisiert. Die meisten davon betroffenen Kinder kommen mit einer Hörminderung auf die Welt. Schwobs jüngste Kunden sind gerade mal zwei oder drei Monate alt. «Babys und Kleinkinder mit dem passenden Hörgerät zu versorgen, ist eine grosse Herausforderung und Verantwortung. Denn diese Kinder können sich nicht wehren, und nicht sagen, was genau sie brauchen», erklärt Schwob. Als Hörakustiker wird er sie ihr Leben lang begleiten. «Es ist für mich immer berührend zu sehen, wie die Kinder mit Hilfe unserer Hörlösungen lernen, zu kommunizieren und in die Schule gehen können.»

Die sechsjährige Flurina ist so ein Fall. Sie leidet an einem umgekehrten Hörverlust, das heisst, sie hört dunkle Töne wie zum Beispiel ein «U» schlecht, dafür aber helle Töne wie Zischlaute sehr gut. Das, so erläutert Schwob, sei eher ungewöhnlich. Flurinas Hörverlust konnte daher bei ihr erst im Alter von drei Jahren diagnostiziert werden. Seitdem trägt sie Hörgeräte und muss alle sechs Monate zur Kontrolle in das Geschäft mit dem roten Plastik-Ohr an der Tür. Dass die Sechsjährige schon so früh Hörgeräte tragen muss, ist für Flurina völlig normal. Geduldig sitzt sie beim Hörtest Schwob gegenüber und hebt ihren rechten Zeigefinger, wann immer sie unter den Kopfhörern einen Signalton wahrnimmt.

Dann spielt ihr Schwob ein Video mit Kindergartenbildern vor und verwandelt seinen Praxisraum mit Hilfe einer lauten Geräuschkulisse spielender und lärmender Kindern aus den Lautsprecherboxen in einen Kindergarten. «Ist das für dich ok so?», fragt er Flurina. «Ja, das ist gut so», antwortet sie präzise. Und schon fahren Autos und Lastwagen über den Monitor, wie zum Feierabendverkehr an einer Kreuzung.

Schliesslich überprüft Schwob noch Flurinas Funkempfänger Roger, mit deren Hilfe Flurina ihre Lehrer besser verstehen kann. Dazu tragen Flurinas Lehrer ein diskretes kabelloses Mikrofon. Dieses überträgt ihre Stimme an den Empfänger von Flurinas Hörgeräten. So hört Flurina ihre Lehrer direkt und ohne störende Hintergrundgeräusche. Die Roger-Technologie ist nur eine der zahlreichen wegweisenden und leicht bedienbaren Hörlösungen im Portfolio von Phonak, die speziell auf die Bedürfnisse von Kindern ausgerichtet sind.

«Phonak und ich passen gut zusammen», sagt Schwob. «Ich kenne die Marke noch aus den Zeiten als das Geschäft der Gruppe in der Schweiz ein kleines Familienunternehmen war», erläutert er. Auch Schwobs «Hörberatung Basel» ist inzwischen ein Geschäft mit jahrzehntelanger Tradition, in das die nächste Generation Einzug gehalten hat. Die beiden Söhne Nicolas und Joshua arbeiten schon seit Jahren im Familienbetrieb. Das freut den Senior natürlich: «Die beiden haben einfach meine Leidenschaft gespürt. Für mich als Vater ist es natürlich wunderbar, wenn sich die Söhne genau für das interessieren, was ich aufgebaut habe», sagt Schwob.



Die Familie Schwob in Basel arbeitet seit Jahrzehnten mit Phonak.

Die Zusammenarbeit von den drei Schwobs auf engem Raum klappt ausgezeichnet. Da sind sich alle einig. «So oft sehen wir uns gar nicht im Geschäft», erklärt Joshua Schwob, da jeder seine eigenen Kunden betreut. Er kümmert sich vor allem um den digitalen Bereich, wo Hörgeräte mit Smartphones und Apps interagieren. Sein älterer Bruder Nicolas übernimmt vor allem die vielen Hausbesuche. Denn in den über 30 Jahren, in denen Christoph Schwob die «Hörberatung Basel» führt, sind viele seiner Kunden mit ihm alt geworden, so alt, dass ihnen der Weg in die Basler Altstadt teilweise zu beschwerlich geworden ist. Und wie sieht es beim Chef mit dem eigenen Hörvermögen aus? «Naja, es bröckelt langsam, vor allem wenn ich an Orten bin, wo viele Menschen gleichzeitig reden», sagt er schmunzelnd. In so einem Fall nimmt Christoph Schwob dann seine Phonak Hörgeräte mit und gleicht den eigenen Hörverlust aus. «Da kann ich mich dann immer selber davon überzeugen, wie hilfreich moderne Hörgeräte heute sind.»