



Hören. Verstehen. Vernetzen.

Technologie begegnet uns heute überall – beim Hören, Kommunizieren und Arbeiten. Doch ihren grössten Nutzen entfaltet sie erst dann, wenn sie verständlich erklärt wird und auf individuelle Bedürfnisse eingeht.

Ob moderne Hörsysteme, Apple-Produkte oder digitale Kommunikationslösungen: Im Thuner Bälliz setzen drei Fachgeschäfte auf kompetente Beratung, innovative Technik und den persönlichen Kontakt. Denn am Ende steht nicht das Gerät im Mittelpunkt, sondern der Mensch.

Hören beginnt im Kopf

«Wie bitte?» – Wenn daraus Alltag wird, kann gutes Hören schnell zur Herausforderung werden. Genau hier setzt **Hörpunkt** im Steinmannhaus im **Bälliz 37** an. Wer schlecht hört, merkt es oft nicht selbst: Gespräche werden anstrengender, Stimmen verschwimmen, und irgendwann weist das Umfeld darauf hin. Für Geschäftsführer Thomas Ringgenberg ist gutes Hören eine Höchstleistung des Gehirns und pure Lebensquali-

«Hören ist eine Höchstleistung des Gehirns.»

Thomas Ringgenberg, Inhaber der Firma Hörpunkt

tät. Viele erwarten, dass ein Hörgerät wie eine Brille funktioniert: anpassen, aufsetzen und sofort besser hören. «In Wirklichkeit ist es ein Prozess.» Das Gehirn muss lernen, vermisste Klänge wieder richtig einzuordnen. Das Team begleitet seine Kund:innen Schritt für Schritt auf dem Weg zur passenden Hörlösung. Die Arbeit ist vielfältig: Bei Hörpunkt kommen Menschen aller Generationen zusammen. Aufgrund von Spezialisierungen wie Kinderakustik und Implantateinstellungen kann es durchaus sein, dass sich im Wartebereich ein Säugling

und eine Hundertjährige begegnen. Ihr gemeinsamer Nenner: der Wunsch, die Welt besser zu hören. Im Mittelpunkt steht immer der Mensch. «Es gibt keine Lösung ab Stange». Voraussetzung für den Erfolg ist die Bereitschaft, sich auf den Prozess einzulassen. Moderne, kaum sichtbare Hörgeräte helfen dabei; die Zeiten grosser, auffälliger Bügel hinter dem Ohr sind vorbei. Wer sein Gehör lange erhalten möchte, sollte Lärm nicht unterschätzen. Ob bei Konzerten, bei der Arbeit oder im Militär: Gehörschutz lohnt sich. Hörverluste haben viele



Ursachen – vom Alter über Krankheiten bis hin zu genetischen Faktoren. Studien zeigen zudem, dass ein unbehandelter Hörverlust soziale Isolation fördern und das Risiko für Demenz erhöhen kann. Wer gut hört, bleibt leichter im Gespräch, pflegt soziale Kontakte und hält sein Gehirn aktiv. «Das Hörgerät ist ein Teil der Lösung. Danach gilt es, das Hören im Alltag zu trainieren», sagt Hörgeräte- und Pädakustiker Thomas Ringgenberg. Seit 25 Jahren begleitet er Menschen mit grosser Erfahrung und Begeisterung auf dem Weg zu besserem Hören. «Die Technik fasziniert mich bis heute. Aber im Zentrum steht immer der Mensch.» Mit Fachwissen, moderner Technik und persönlichem Engagement hilft das Team dabei, Stimmen, Gespräche und die Klänge des Alltags wieder hörbar zu machen – manchmal sogar jene, die man lieber überhören würde.

Leidenschaft für Technik

Wer durchs Bälliz spaziert, kommt am **DQ Solutions Store** kaum vorbei. Im Herzen von Thun, im **Bälliz 64**, ist das Geschäft für viele die erste Anlaufstelle, wenn es um Apple Produkte geht. Doch hinter Smartphones, Computern und Zubehör stehen vor allem Menschen mit Leidenschaft für Technik und Beratung. Einer von ihnen ist Thomas Semes. Er begann vor neun Jahren als Mitarbeiter im Verkauf und ist heute Filialleiter von Bern und Thun. DQ Solutions ist ein familiengeführtes Unternehmen, das seit 1991 besteht. Der Unterschied zu den unzähligen Onlinehändlern zeigt sich vor allem im Alltag. Wer hier einen Mac oder ein iPhone kaufen möchte, erhält eine individuelle Beratung zur passenden Geräteauswahl und nicht einfach eine Schachtel über den Ladentisch gereicht. Die Mitarbeitenden erklären die Unterschiede zwischen den

1 Thomas Ringgenberg erklärt eines der kleinsten Hörgeräte. 100% unsichtbar.

2 Filialleiter Thomas Semes (mit den AirPods Max 2) und sein Team setzen bei DQ Solutions auf Fachwissen, Service und den persönlichen Austausch mit der Kundschaft.

verschiedenen Modellen und helfen bei der Einrichtung oder beim Wechsel vom alten auf das neue Gerät. Darüber hinaus unterstützt DQ Solutions seine Kundinnen und Kunden auch nach dem Kauf bei Fragen rund um ihr Apple Gerät und bietet sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten an. Für Thomas Semes ist klar: Gute Beratung entsteht nicht von selbst. «Viele Menschen merken erst, wie wertvoll eine persönliche Betreuung ist, wenn sie plötzlich vor einem Problem stehen.» Besonders am Herzen liegt ihm die Ausbildung junger Menschen. Seit vielen Jahren begleitet er Jugendliche auf ihrem Weg ins Berufsleben und setzt sich dafür ein, dass sie nicht nur Fachwissen erwerben, sondern auch Verantwortung und Selbstständigkeit entwickeln. In Thun werden derzeit zwei Lernende im Detailhandel ausgebildet. Gerne nimmt man sich Zeit

«Besonders am Herzen liegt mir die Ausbildung junger Menschen.»

Thomas Semes, Standortleiter DQ Solutions Thun



Inspirierende Geschenkideen und Souvenirs mit regionalem Bezug finden Sie in der Thuner Innenstadt
thuncity.ch/spezialitaeten




Die Karte kann online bestellt oder in diversen Innenstadt-Geschäften gekauft werden
thuncity.ch/geschenkkarten



Lädele u gniesse ir Thuner Innestadt



Im Herzen der Stadt Thun laden über 300 Geschäfte und Restaurants zu einem attraktiven Shopping- und Genuss-Erlebnis ein!



«Seit 25 Jahren stehen wir im Bälliz für persönliche Beratung und verständliche Technologie.»

Roberto Norelli, Shop Manager

für persönliche Gespräche. Vielleicht erklärt genau das, warum DQ Solutions mehr ist als ein Fachgeschäft für Elektronik. Es ist ein Ort, an dem Beratung, Service und persönliche Begegnungen noch einen hohen Stellenwert haben – ein Ort, an dem Technik zwar im Mittelpunkt steht, der Mensch aber im Vordergrund.

25 Jahre persönlich verbunden

Seit 25 Jahren gehört der **Swisscom Shop** im **Bälliz 60** zum Thuner Stadtbild. Für Shop Manager Roberto Norelli ist es aber nicht die Technologie, die den Standort besonders macht, sondern die Menschen. «Das Bälliz ist Einkaufsstrasse und Begegnungsort zugleich. Hier treffen wir täglich Familien, Berufstätige, Seniorinnen und Senioren sowie viele langjährige Stammkundinnen und Stammkunden. Diese Nähe prägt unsere Arbeit.» Die digitale Welt hat sich in den vergangenen Jahrzehnten rasant

verändert. Aus Handy-Abos sind umfassende Lösungen für Internet, TV, Smartphones, Sicherheit und das vernetzte Zuhause geworden. Geblieben ist jedoch der Anspruch des Teams: Technologie verständlich zu machen und Menschen persönlich zu begleiten. «Wir hören zuerst zu und empfehlen erst dann eine individuelle Lösung. Jeder Haushalt, jede Kundin und jeder Kunde, hat andere Bedürfnisse.» Ob Familienangebote, Smartphones mit den passenden Kamera- oder KI-Funktionen, Internetlösungen oder Fragen zur digitalen Sicherheit – im Mittelpunkt stehe immer der Alltag der Kundinnen und Kunden. Auch Kopfhörer und Audiolösungen lassen sich direkt vor Ort vergleichen. «Gerade beim Klang, beim Tragekomfort oder bei der Geräuschunterdrückung merkt man den Unterschied erst, wenn man verschiedene Modelle ausprobiert.» Am meisten Freude bereitet Roberto Norelli die kleinen Erfolgsmo-

3 Shop Manager Roberto Norelli und seine Stellvertreterin Tanja Reust im Swisscom Shop im Bälliz 60.

mente. «Wenn jemand mit einem technischen Problem zu uns kommt und den Shop mit einem Lächeln verlässt, weil plötzlich alles funktioniert, ist das für uns der grösste Erfolg.» Gerade auch Menschen, die sich mit neuen Technologien schwertun, sollen sich gut aufgehoben fühlen. Das Team nimmt sich Zeit, erklärt Schritt für Schritt und vermittelt Sicherheit, statt zu viele Fachspezifika zu verwenden. Diese persönliche, herzliche und nahbare Beratung ist es auch, die viele Kundinnen und Kunden seit Jahren schätzen. «Technologie muss nicht kompliziert sein», sagt Roberto Norelli. «Sie soll den Alltag einfacher machen und genau dabei möchten wir die Menschen begleiten.»

Text und Bilder: Maria-Theresia Zwysig