

HÖREX-Fortbildungskongress

Wissen kompakt

Zwei Tage, 13 Workshops und mehr als 70 Teilnehmer: Mit ihrem dritten Fortbildungskongress bot die HÖREX ihren Mitgliedern vom 16. bis zum 17. September 2017 einen intensiven Einblick in aktuelle Themen und Techniktrends der Hörakustikbranche.

Bereits zum dritten Mal versammelten sich Inhaber und Angestellte von HÖREX-Mitgliedsfachbetrieben in Kassel, um sich gemeinsam weiterzubilden. Das Organisationsteam setzte wie in den vergangenen Jahren auf einen ausgewogenen, vielfältigen Themenmix. Hörgerätehersteller wie Bernafon, Oticon und Widex boten Anpassworkshops zu ihren aktuellen Hörsystemen. Sivantos führte in die praktische Arbeit mit telemedizinischen Anwendungen in der Hörakustik ein und Professor Dr. Gerhard Hesse von der Tinnitus Klinik in Bad Arolsen ging der Frage nach, ob Tinnitus eine unheilbare Krankheit oder ein Symptom gestörter Hörwahrnehmung ist. Außerdem auf der Themenagenda: Gehörschutz und In-Ear-Monitoring, Marketing für Hörakustiker sowie Theorie und Praxis der Perzentilanalyse.

Moderne Technik für mehr Komfort

Den Auftakt zum Kongress machte am Samstagmorgen Dennis Krzizek, Dozent an der Akademie für Hörakustik (afh). Sein Thema war: Features in modernen Hörsystemen. „Die Technik heutzutage ermöglicht immer mehr Funktionen. Damit ich sie als Hörakustiker gezielt einsetzen und Hörgeräte optimal anpassen kann, muss ich diese Funktionen genau kennen“, so Gerd Müller, Mitglied im Vorstand der HÖREX. „Nur so kann ich auch den Kunden erklären, was sie von der aktuellen Technik haben: nämlich eine deutliche Verbesserung des Hörkomforts.“

Im Mittelpunkt des Vortrages des afh-Dozenten standen Funktionen wie Rückkopplungsunterdrückung, Situationser-

kennung und Maßnahmen zur Verbesserung des Hörkomforts, etwa durch Störgeräusch- und Windgeräuschreduzierung. Zudem ging Krzizek darauf ein, wie sich Zusatzbohrungen in der Otoplastik auf die verschiedenen Features auswirken. Sein Fazit diesbezüglich lautete: Durch große Zusatzbohrungen verliere das Hörsystem im Tieftonbereich an Wirkung und könne somit bestimmte Feature-Regelungen außer Funktion setzen, andere zumindest beeinträchtigen.

Ein Beispiel für Hörsysteme mit einer Vielzahl aktueller Features ist das Sonic Enchant, das seit Juli 2017 auf dem Markt ist. Carsten Braun, Leiter Audiologie bei Bernafon/Sonic, stellte die neue Hörgerätefamilie den Tagungsteilnehmern ausführlich in einem Workshop vor. Das Besondere an Enchant ist: Die Signalverarbeitung basiert nicht auf vordefinierten Regeln. Stattdessen scannt ein leistungsstarker Chip permanent die Umgebung, sodass sich die Hörgeräte automatisch



Carsten Braun, Leiter Audiologie bei Bernafon/Sonic, stellte in einem Workshop die neue Hörgerätefamilie Enchant vor. Fotos: HÖREX

und in Echtzeit an die Situation anpassen. Die neue sprachabhängige Signalverarbeitung sorgt dafür, dass Sprache klar übertragen wird, Störgeräusche auf ein Minimum reduziert werden und die Übergänge fließend und natürlich erfolgen. „Wie gut die neue Technologie im Alltag funktioniert, hat uns bereits der aktuelle Weltmeister im Gehörlosentischtennis Thomas Keinath bestätigt“, so HÖREX-Vorstandsmitglied Müller. „Wir unterstützen Thomas seit Anfang 2016 unter anderem mit Sonic-Hörgeräten. Von Enchant war er vom ersten Tag an begeistert: Er habe gleich beim ersten Training gemerkt, dass er sofort damit spielen könne. Er hört den Ball und den Spin jetzt noch besser. Ballgefühl und Koordination haben sich so verbessert.“

Exklusiv für Mitglieder: neue Beratungssoftware

Die Marke Sonic wird in Deutschland exklusiv von den bundesweit mehr als 500 Mitgliedsfachbetrieben der HÖREX vertrieben. „Damit bieten wir unseren Hörakustikern ein echtes Alleinstellungsmerkmal“, sagt Müller. Ein weiteres ist derzeit in Arbeit. Auf dem Fortbildungskongress in Kassel stellte Müller zusammen mit Daniel Richter, Hörakustikermeister und Audiotherapeut, eine neue Beratungssoftware vor. „Ziel ist es, mit dem Programm die Beratung qualitativ weiter zu verbessern und die Versorgungszeit zu verkürzen, damit der Kunde so schnell wie möglich wieder gut hören kann“, erklärt Müller.

Das Besondere an der Software ist: Sie ist herstellerunabhängig und Inhaber eines Hörakustikfachgeschäftes entscheiden selbst, welche Hersteller und Geräte sie

in das Programm einpflegen. „So etwas gibt es bisher noch nicht“, berichtet Müller. Bei der Versorgung können Hörakustiker ihren Kunden am Bildschirm auf einen Blick zeigen, wie sich die Geräte unterscheiden. Hat der Kunde Schwierigkeiten in besonderen Situationen, empfiehlt das Programm die Hörgeräte mit den passenden Funktionen. Formularvorlagen stellen darüber hinaus sicher, dass jeder Mitarbeiter die Versorgung umfassend und vollständig dokumentiert. „Haben wir am Ende das passende Hörgerät gefunden, bekommt der Kunde eine Karte mit nach Hause, auf der alle seine Daten gespeichert sind“, beschreibt Müller das Prozedere. „Kehrt er später zur Nachsorge ins Geschäft zurück, können wir ihn sofort optimal betreuen.“ Zudem



Gerd Müller, Mitglied im Vorstand der HÖREX, präsentierte den Tagungsteilnehmern die neue HÖREX-Beratungssoftware.

bietet die digitale Kundenkarte den Inhabern von Hörakustikfachgeschäften die Möglichkeit, die Kosten der Nachsorge im Blick zu behalten. Dafür hinterlegt er einfach in der Software, was zum Beispiel ein Schlauchwechsel oder ein erneuter Hörtest mit entsprechender Hörgeräteanpassung kosten.

„Derzeit befindet sich die Software noch im Testbetrieb, Anfang 2018 soll sie allen Mitgliedern zur Verfügung stehen“, so Müller. „Wir freuen uns, dass wir unseren Mitgliedern damit ein Tool an die Hand geben können, das für höchste Qualität bei der Beratung und Versorgung von Menschen mit Hörminderung steht.“

Martina Ostermeier