

## HÖREX-Fortbildungskongress

# Immer auf dem neuesten Stand

Am 15. und 16. September ging der HÖREX-Fortbildungskongress in die vierte Runde. Im Mittelpunkt der 14 Workshops und Vorträge standen aktuelle Branchenthemen: von Hearables über Anpassformeln bis zur Vorstellung der neuen Sonic-Hörgeräte, die in Deutschland exklusiv von HÖREX-Mitgliedern vertrieben werden. Außerdem gab es einen Ausblick auf das Seminarangebot im kommenden Jahr.

Mehr als 70 Inhaber und Angestellte von HÖREX-Mitgliedsfachbetrieben hatten sich auf den Weg nach Kassel gemacht. Dort erwartete sie ein spannender Themenmix. Vor Ort waren zum einen die Hörgerätehersteller Bernafon, GN Hearing, Oticon, Sivantos, Sonic und Widex. Zum anderen stellte Bellman & Symfon Lichtsignalanlagen vor, Hörluchs gab Tipps für die optimale Auswahl von Otoplastiken sowie Gehörschutz und GN Otometrics erklärte und demonstrierte Otoscan, eine 3-D-Digital-Ohr-Scan-Lösung. Außerdem gab die GfK einen Überblick über den aktuellen Hörgerätemarkt.



Beim HÖREX-Fortbildungskongress konnten sich die Mitglieder in Workshops und Vorträgen über aktuelle Branchenthemen informieren.

Foto: HÖREX

## Hearables: Markt nicht anderen überlassen

Der Samstagmorgen gehörte zunächst Vertretern der Wissenschaft. Professor Dr. Jürgen Kießling, bis 2014 Leiter der Audiologie der Hals-Nasen-Ohren(HNO)-Klinik am Universitätsklinikum Gießen und Fachautor zahlreicher Veröffentlichungen, erörterte Chancen und Risiken sogenannter Hearables: smarte Kopfhörer, mit denen man nicht nur Musik hören oder telefonieren kann, sondern die darüber hinaus weitere Möglichkeiten wie Fitnesstracking bieten. Auch Funktionen aus der Hörakustik – etwa Sprachverstärkung und Störschallunterdrückung – werden immer häufiger in Hearables integriert. Umgekehrt statten die Hersteller ihre Hörsysteme zunehmend mit smarten Funktionen aus. Hörsystem- und Hearable-Technologie nähern sich so einander immer mehr an – mit neuen Chancen für Hörakustiker. Denn als Lifestyleprodukt ermöglichen Hearables ei-

nen „stigmafreien Einstieg in eine spätere Versorgung mit Hörgeräten“, so Kießling. Hörakustiker könnten auf diese Weise gerade Menschen mit beginnenden Hörproblemen leichter erreichen. Hörakustiker und Hörsystemhersteller sollten die Vermarktung von Hearables daher nicht anderen Branchen allein überlassen. Darüber hinaus gelte es, Risiken zu erkennen und negativen Entwicklungen entgegenzuwirken – etwa bei der unklaren Grenze zwischen Lifestyle- und Medizinprodukten. Es gebe beispielsweise offene Fragen bezüglich der Produktsicherheit und Nutzergefährdung.

Beim zweiten Vortrag des Tages standen Anpassformeln im Mittelpunkt. Ausgehend von der Frage, ob der First Fit heutzutage überholt sei, ging Professor Dr. Steffen Kreikemeier von der Hochschule Aalen zunächst auf die historische Entwicklung der präskriptiven Anpassung

von Hörgeräten ein. Er betrachtete die unterschiedlichen Ansatzpunkte der Anpassformeln – basierend auf Lautheit oder der Hörschwelle – und verglich einige herstellereigene Formeln. Aufgrund der komplexen Berechnungen im Hintergrund einer Hörgeräteanpassung hält er Präskriptionen als First Fit für sinnvoll – ohne ihnen „blind zu vertrauen“, lautete sein Fazit. Eine In-situ-Verifikation sei empfehlenswert, da sie Probleme identifiziere, die in der Software nicht zu erkennen seien. Zu beachten sei zudem, dass eine Otoplastik oder ein Schirmchen nicht immer gleich sitzen und damit das effektive Vent nicht gleich dem Wert sei, den man in die Software eingabe. „Die Individualität des Menschen kann man nicht berechnen“, so Kreikemeier. „Der Schlüssel zum Erfolg ist eine Kombination aus guter Technik und der Kompetenz der Hörakustiker.“

Auf großes Interesse stieß auch der Vortrag über die neuen Sonic-Enchant-Hörgeräte von Carsten Braun, Leiter Audio-Logie bei Bernafon. Das Unternehmen verantwortet den Vertrieb der Sonic-Hörgeräte in Deutschland, die exklusiv bei den mehr als 500 HörExperten der Leistungsgemeinschaft HÖREX erhältlich sind. Die Enchant-Familie kam im vergangenen Jahr auf den Markt und ist mit einer neuen Art der Signalverarbeitung ausgestattet, die dafür sorgt, dass sich Hörgeräte automatisch und in Echtzeit an die jeweilige Situation anpassen. Im September 2018 hat Sonic die Enchant-Familie um zwei neue Preisklassen und ein In-dem-Ohr(IdO)-Sortiment erweitert. Die Enchant-IdOs verfügen über zahlreiche Auswahlmöglichkeiten bei Vents, Verstärkern und Batterien und stellen insbesondere das Thema Gerätegröße in den Fokus, um eine erstklassige Anpassung zu ermöglichen. Die Auswahl zwischen vier Hörergrößen (75 dB bis 100 dB), eine verbesserte Wireless-Kommunikation mit der 2,4-GHz-Technologie und Near-Field

Magnetic Induction (NFMI), eine handlichere Bedienung und vieles mehr machen die neuen Enchant-IdOs besonders attraktiv. Die vier Bauformen Invisible in the Canal (IIC), Completely in the Canal (CIC), In the Canal (ITC) und In the Ear (ITE) sind in fünf Leistungsklassen erhältlich – von der Premium- bis zur Einstiegsklasse – und decken leichte bis schwere Hörverluste ab.

### Preisgespräche gut vorbereitet

Praktisch ging es beim Workshop zum Thema Preisgespräche zu. Fritz-Ludger Brüggemann vom Management-Institut Dr. A. Kitzmann gab viele hilfreiche Tipps, wie Hörakustiker dabei souverän und geschickt vorgehen können. Wichtig seien zum Beispiel aktives Zuhören, richtiges Interpretieren und gezielte Reaktionen. Brüggemann ging auch auf die Bedeutung der Körpersprache ein und stellte verschiedene Methoden vor, um Kunden argumentativ zu überzeugen. In Rollen-

spielen konnten die Teilnehmer das Gehörte direkt ausprobieren.

Nach der Fortbildung ist vor der Fortbildung. So stellte Gerd Müller, Mitglied im Vorstand der HÖREX, das Seminarprogramm für das kommende Jahr vor. Seit Langem arbeitet die Genossenschaft bei ihrem Schulungsangebot mit der Bernafon-Akademie zusammen. So sind die Seminare exakt auf die Bedürfnisse der Mitglieder abgestimmt. Kennzeichnend sind unter anderem die intensive Betreuung in Kleingruppen und die Berücksichtigung des Geräteportfolios der Mitglieder. Neu im kommenden Jahr sind Workshops zu IdO-Geräten und Wireless-Zubehör. Zudem besteht das Seminar „Assistent/in Hörakustik“ ab sofort nicht mehr aus drei, sondern aus zwei Modulen. Teilnehmer können so noch schneller zu einem erfolgreichen Abschluss kommen. Die Seminare finden alle in der ersten Jahreshälfte statt. Im Herbst 2019 geht der HÖREX-Fortbildungskongress dann in die fünfte Runde.

*Martina Ostermeier*