

HÖREX-Generalversammlung

Die Branche wächst

In diesem Jahr trafen sich die Mitglieder der HÖREX Hör-Akustik eG vom 16. bis 18.05.2019 zum Unternehmertag und zur Generalversammlung im wunderschönen, am Neckar gelegenen Heidelberg. Während der schon legendären Stadtrallye zeigte sich das Schloss bei Sonnenschein in besonderem Glanz. Diese gute Stimmung setzte sich in den fachlich anspruchsvollen und gleichzeitig lebhaft gestalteten Workshops fort und gipfelte schließlich in der Generalversammlung, die mit besten Zahlen beim Absatz und Umsatz aufwartete.

Von der Basisstation, dem Hotel Crowne Plaza, führten vier Stadtführerinnen ihre Gruppen quer durch Heidelberg zu den Workshops der einzelnen Hörgerätehersteller. Während der Touren informierten sie über geschichtliche Ereignisse – zum Beispiel über den pfälzischen Erbfolgekrieg, als die Franzosen das Heidelberger Schloss in Brand steckten – oder über Skurriles, dass beispielsweise Frauen mit Kinderwagen der Zugang zur Hauptgeschäftsstraße bis in die 1960er-Jahre verwehrt wurde. Wer hier aufgepasst hatte, konnte beim Quizfragebogen, der am Ende des Tages ausgeteilt wurde, punkten.

Feedbacksystem ohne Kompromisse

Im NH-Hotel, das im Stadtteil Bergheim liegt, warteten die Vertreter der Firma Bernafon mit Geschäftsführer Klaus-Peter Lipfert, Vertriebsleiter Recardo Forster, Leiter Audiologie Carsten Braun und Teamleiter Produkttraining Sebastian Wiesner auf die Rallye-Gruppen. Die Berliner hatten das neue Viron im Gepäck, das auf einem neuen, leistungsfähigeren Chip basiert. Dank des darin enthaltenen True Environment Processing werden die Klänge in Echtzeit erfasst und verarbeitet – dadurch nehme der Kunde die akustische Umgebung natürlicher wahr, erklärte Sebastian Wiesner. Neu bei Viron ist ebenfalls der Dynamic Feedback Canceller. Dessen Entwicklung habe drei Jahre gedauert, doch das Ergebnis könne sich sehen lassen – davon ist Carsten Braun überzeugt. Schließlich arbeite das neue Feedbacksystem ohne Kompromisse.

Ältere Systeme unterdrückten das Feedback, was sich jedoch negativ auf die Klangeigenschaft auswirke. „Ursache dafür ist der in den Geräten integrierte adaptive Feedbackmanager, der keine schnellen Veränderungen mag und einen Moment braucht, um sich zu adaptieren“, so der Leiter Audiologie. Anders verhalte es sich beim Dynamic Feedback Canceller: Er erkennt das Feedback, während dieses entsteht und löscht die Rückkopplung in Millisekunden aus. Dadurch sei auch eine offenere Anpassung mit minimalem Risiko für akustische Rückkopplungen möglich. Da das Viron auf Basis der Signal-Rausch-Abstand(SNR)-Analyse arbeitet, empfahl Sebastian Wiesner, mit den Kunden Tests in geräuschvoller Umgebung durchzuführen. Hier komme insbesondere der Acceptable-Noise-Level(ANL)-Test infrage, auf den Wiesner im Detail einging. Mit dem neuen Viron

miniRITE TR hat Bernafon erstmals die Lithium-Ionen-Technologie für sich entdeckt. Das Hörsystem lasse sich induktiv aufladen und nach drei Stunden liege der Ladezustand bei 100 Prozent, gab das Bernafon-Team einen kurzen Einblick in die Leistungen der wiederaufladbaren Lösung. Nach circa drei Jahren verringere sich die Laufzeit des Akkus auf 18 Stunden und sollte vom Hörakustiker ausgetauscht werden. Mit dem Hinweis „Aber seien Sie vorsichtig, der Umgang mit Lithium-Ionen-Akkus ist nicht ungefährlich“ entließen die Experten von Bernafon ihre Zuhörer.

„Wir brechen die Gesetze der Physik“

Dann ging es weiter zur großen Schwester: Im Leonardo Hotel empfing das Oticon-Team – Torben Lindø, Geschäftsführer



Die Stadtrallye führte auch über das Gelände der alten Uniklinik, wo sich heute unter anderem die Sammlung Prinzhorn befindet, ein Museum für Werke aus psychiatrischen Anstalten.

Fotos: Nadine Röser

rer, Wolfgang Weber, Vertriebsleiter, Horst Warncke, Leiter der Audiologie, und Jörg Elleser, Leiter der Audiologie Süd – die HÖREX-Mitglieder mit den Worten „Wir brechen die Gesetze der Physik“. Genauer gesagt hat der dänische Hörgerätehersteller mit dem neuen Opn S die Null-dB-Schleifenverstärkung überwunden. „Wenn die Schleifenverstärkung größer ist als null, dann gibt es keine Rückkopplung“, erklärte Horst Warncke. Dabei gehe es gar nicht so sehr darum, Rückkopplung zu vermeiden, ergänzte er. „Das können wir schon lange. Mittlerweile werden in Deutschland nur noch Geräte mit Rückkopplungsunterdrückung zugelassen.“ Entscheidend sei vielmehr, dass das neue Opn S 6 dB mehr Schleifenverstärkung habe und somit der Sound optimiert werde. Dafür waren neue Patente und der neue Velox-S-Chip mit mehr Rechenleistung notwendig. Bisherige Systeme manipulierten das Signal, so Warncke, und haben zum Beispiel Verstärkung weggenommen oder verschoben beziehungsweise Frequenzen komprimiert, um die Rückkopplung zu unterdrücken. „Egal, was ich mache, ich habe zunächst das



Voller Enthusiasmus präsentierte Jörg Elleser das neue Opn Play.

Phänomen, dass das Hörgerät pfeift. Das heißt, die Hütte muss erst einmal brennen und dann kommt die Feuerwehr“, brachte es Warncke auf den Punkt. Dadurch komme es in vielen Fällen zu einer Klangverschlechterung. Deshalb habe man ein neues, proaktives System – den Opn-Sound Optimizer – entwickelt, der den Klang ohne Rückkopplung verbessert. „Bevor das Haus anfängt zu brennen, nehmen wir den Kindern die Streichhölzer weg, damit es erst gar nicht gefährlich werden kann“, so Warncke.

Jörg Elleser übernahm die Moderation und stellte das neue Opn Play vor, das „einem Paradigmenwechsel in der Pädakustik“ gleichkomme. Das Opn Play basiere auf der Opn-Technologie und ermögliche das 360°-Hören, erklärte der Audiologe. Das sei wichtig für die Hörbahnreifung. Darüber hinaus nutze das Gerät ebenfalls den OpnSound Optimizer, der „uns natürlich gerade bei Kindern hilft. Wenn die Kleinen im Kinderwagen oder zu Hause im Bettchen liegen, besteht immer irgendwo eine dynamische Rückkopplungsgefahr“. Das neue System biete eine effektive Rückkopplungsprävention mit der Möglichkeit, den Hochtonbereich stabil zu übertragen. Gegen Ende seines Vortrages ließ Elleser mit seiner Ankündigung – das Amigo-FM-System werde noch in diesem Jahr durch ein neues, auf der 2,4-GHz-Technik basierendes System ersetzt – die Katze aus dem Sack. Ins Detail gehen wollte er nicht, doch so viel sei gesagt: Obwohl bei der neuen Lösung eine FM-Kompatibilität klar bestehen werde, würden die Audioschuhe über kurz oder lang vom Markt verschwinden. Diese Neuigkeit wurde vom Publikum mehr als wohlwollend aufgenommen.

Android-Direktstreaming noch in diesem Jahr

Im Arthotel, das quasi vis-à-vis der im Jahr 1386 gegründeten Universitätsbibliothek liegt, hatte sich die Firma Signia eingerichtet. Christian Honsig, Geschäftsführer, Sascha Haag, Leiter Audiologie und Training und Dennis Prasetyo, audiologischer Trainer, hatten einige Produktneu-

heiten dabei – so das Styletto Connect mit Charger. Das Made-for-iPhone-Hörsystem lässt sich mit iOS-Geräten koppeln und ermöglicht unter anderem ein Bluetooth-Streaming für Telefon, Musik und TV. Zudem wurde der Charger modernisiert und verfügt nun über ein innenliegendes Scharnier. Auf die Frage aus dem Publikum, wann das Android-Direktstreaming möglich sei, antwortete Prasetyo: „Das Protokoll ist seit März 2018 fertig, wird aber von Google nicht herausgegeben. Das ist eine Lizenzfrage, die ganze Hörgerätebranche wartet darauf. Ich denke, dass Sie bei uns ab Ende des Jahres mit Android streamen können.“ Der fränkische Hörgerätehersteller setzt auf die Lithium-Ionen-Technologie, die er zu 49 Prozent in seinen Systemen verbaut. 2022 sollen in High-End-Systemen keine konventionellen Hörgerätebatterien mehr enthalten sein, so das Ziel. Daher ist es nur konsequent, dass nun auch das CROS Pure – ein Nischenprodukt für einseitig Ertaubte – mit der Akkulösung zu haben ist.

Nach dem Blick auf das Portfolio erläuterte Sascha Haag die messtechnisch unterstützte Anpassung. „Heutzutage messen Hörakustiker weder in situ, noch wenden sie die Perzentilanalyse an. Nur 20 Prozent von ihnen passen Hörsysteme objektiv an“, berichtete Haag und berief sich dabei auf Umfragen, die bei vielen Signia-Veranstaltungen gemacht wurden. Dabei sei eine objektive Anpassung relativ schnell und komfortabel durchzuführen, sagte der Audiologe. „Das Stichwort lautet Inter Module Communication 2 (IMC 2), das Protokoll der HIMSA.“ Hierbei können Messtechnikhersteller und Hersteller von Hörgerätesoftware auf dieselbe Datenbank zurückgreifen und sich dabei die Messdaten teilen. Dieses Prinzip sei nicht neu, sagte Haag, und werde in seinem Unternehmen seit 1998 genutzt: „Neu ist, dass das System von Herstellern, die sich dort anbinden, ständig wächst.“ Wie die Anpassung in der Praxis funktioniert, demonstrierten Haag und Prasetyo anschaulich: Innerhalb weniger Minuten und mit nur vier Mausklicks in der Software war die objektive, binaurale An-

passung durchgeführt. „Wichtig ist allerdings, dass Sie eine Schlauchkalibrierung machen, um die Messbedingungen sicherzustellen“, gab Haag den Hörakustikern mit auf den Weg.

Im Spiegelsaal des Verwaltungsgebäudes Prinz Carl hießen Kay Buchhauser, Geschäftsführer der Widex Hörgeräte GmbH, und Rüdiger Luithle, Leiter Hörakustik bei Widex, die HÖREX-Mitglieder willkommen. Der barockisierte Spiegelsaal ist ein Überbleibsel des Grand Hotels Heidelberg, das von 1823 bis zum Ersten Weltkrieg nationale und internationale Persönlichkeiten beherbergte. In diesem mondänen Ambiente präsentierte Buchhauser zunächst einige Marktzahlen und -trends. So wachse der Hörgerätemarkt jährlich um vier bis sechs Prozent, ließ er seine Zuhörer wissen. 2018 wurden rund 1,36 Millionen Hörgeräte verkauft, wobei die Großfilialisten 33 Prozent des Absatzes, aber nur 14 Prozent des Umsatzes machen. Auch die Produktvarianten wür-



Im mondänen Spiegelsaal des ehemaligen Grand Hotels Heidelberg führte Widex seinen Workshop durch.

den zunehmen, „weil die Menschen individueller geworden sind“. Die Nutzung der Geräte sei intuitiver geworden, innerhalb der nächsten 24 bis 28 Monate rechnet Buchhauser mit der Integration der

Vitalsensorik. Dann können unter anderem der Blutdruck, Herzschlag und Blutzucker über die Hörsysteme gemessen werden.

HÖREX-Generalversammlung

„2018 war das erfolgreichste Jahr der HÖREX“, berichtete Vorstandsmitglied Gerd Müller während der HÖREX-Generalversammlung. Die Umsatz- und Absatzzahlen seien so gut wie nie zuvor und die Hochrechnungen für das aktuelle Jahr bestätigten erneut den positiven Trend. Bei den Wahlen zum Aufsichtsrat gab es in diesem Jahr zwei neue Positionen zu besetzen – nach dem unerwarteten Tod des langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden Percy Schöneck und nachdem Jens Pietschmann sein Amt aus geschäftlichen Gründen niedergelegt hatte. Pietschmann stellte sich in Heidelberg erneut zur Wahl und ist ab sofort wieder Mitglied im Aufsichtsrat. Zudem stimmte die Mitgliederversammlung mehrheitlich für Katja Breck, die bereits seit zehn Jahren zur HÖREX gehört. Zum Vorsitzenden wurde Christian Großmann gewählt. Im Fokus standen aber nicht nur Zahlen und Wahlen, sondern auch neue Projekte – zum Beispiel ein Programm für Existenzgründer. „Wir haben zunehmend Anfragen von jungen Hörakustikern, die wissen möchten, wo ein guter Standort für ein Hörakustikfachgeschäft ist. Eine fundierte Standortanalyse ist daher Ausgangspunkt unseres Programmes. Selbstverständlich steht dieses Tool auch Mitgliedern zur Verfügung, die das Potenzial ihres aktuellen Standortes überprüfen möchten oder auf der Suche nach einem weiteren Filialstandort sind“, so Gerd Müller. Darüber hinaus bekom-

men Gründer unter anderem Unterstützung in puncto Corporate Identity und Corporate Design, Sonderkonditionen beim Kauf von Hörgeräten und Messtechnik sowie verlängerte Zahlungsziele im Rahmen der Zentralregulierung. Ein weiteres Thema, dem sich die HÖREX künftig verstärkt widmet, ist die Unternehmensnachfolge, für viele Inhaber eine bürokratische und emotionale Herausforderung. Die HÖREX unterstützt Mitglieder dabei, einen Nachfolger zu finden, der den genossenschaftlichen Gedanken weiterführt. Ein weiteres Thema war die Kundenbindung, die ab sofort mit der HÖREX-App gestärkt werden soll. Sie ermöglicht Kunden, direkt und jederzeit Kontakt zum Hörakustiker vor Ort aufzunehmen. Fragen, zum Beispiel zur Handhabung oder Reinigung, können mithilfe spezieller Videos über die App beantwortet werden. Ist der Kunde in Deutschland unterwegs, weist die App ihm den Weg zum nächstgelegenen HÖREX-Mitgliedsfachbetrieb. Für die Mitglieder gibt es ab sofort das neue HÖREX-Forum: eine mobile Kommunikations-App, die sich auf dem Smartphone, Tablet und PC nutzen lässt. „Der Erfahrungsaustausch hat in unserer Genossenschaft einen hohen Stellenwert“, so das Vorstandsmitglied Claudia Hellbach. „Mit dem Forum schaffen wir eine einfache, direkte und schnelle Verbindung unter den Mitgliedern sowie zwischen den Mitgliedern und der HÖREX-Verwaltung.“

Martina Ostermeier

Zulassung für die Brennstoffzelle braucht Zeit

Die künstliche Intelligenz habe ebenfalls Einzug in die kleinen Computer am Ohr gehalten, so auch in das 2018 in den Markt eingeführte Widex Evoke, das Rüdiger Luithle daraufhin noch einmal vorstellte. Viel interessierter waren die Hörakustiker jedoch am Widex Evoke EC, das mit einer Brennstoffzelle betrieben wird. Der Leiter Hörakustik beschrieb die chemische Reaktion und betonte, dass es zu keiner heißen Verbrennung kommen würde. „Die größte Herausforderung war, mit dieser kleinen Brennstoffzelle eine ausreichende Spannung zu erzeugen. Die Ausgangsspannung lag bei 0,45 Volt, wir brauchen aber mindestens 1,2 Volt, um das Hörsystem zuverlässig zu versorgen. Deshalb hat unsere Entwicklungsabteilung einen DC/DC-Wandler hergestellt, der diese benötigte Spannung bereitstellt“, erklärte Luithle. Das System sei zwar schon fertig und bei Probanden am Ohr im Einsatz, allerdings verzögere sich die weltweite Zulassung, weil entsprechende Zulassungstests erst entwickelt werden müssten. Auf Nachfragen aus dem Publikum erklärte der Referent, dass die Größe des Evoke EC vergleichbar mit der des Fusion 2 sei und Nachfüllkartuschen ließen sich wie Druckerpatronen wechseln. Bezüglich des Preises verriet er: „Das Evoke EC soll ungefähr so viel wie ein Lithium-Ionen-System kosten plus Ladestation plus Akku, und dann kommt vielleicht noch ein kleines X obendrauf.“

Zahlen, Fakten und Informationen aus der Branche hatte auch Jakob Stephan Baschab, Hauptgeschäftsführer der Bundesinnung der Hörakustiker (biha), der Hörakustikgenossenschaft mitgebracht. Gute Nachrichten gab es gleich zu Beginn in Sachen Stückzahlen – im Vergleich zum Vorjahr schloss der April 2019 hier mit einem Plus von fast elf Prozent ab. Dieser Trend werde sich fortsetzen, kündigte Baschab an, „denn bald laufen die Nachversorgungen aus 2014 an“. 2014 wurden die neuen Festbeträge eingeführt und in der Folge waren die Absatzzahlen immens gestiegen. Im Vergleich zum ersten



Vorstand und Aufsichtsrat: Gerd Müller, Mario Werndl, Claudia Hellbach, Jens Pietschmann, Katja Breck, Christian Großmann und Michael Jung (von links nach rechts)
Foto: HÖREX Hör-Akustik eG, Kreuztal

Quartal 2013 registrierte die biha im ersten Quartal 2019 hier ein Plus von 65 Prozent. Die Branche wächst, auch was die Anzahl der Betriebe anbelangt. Im Vergleich zum Vorjahr hat die Anzahl der Hauptbetriebe um 2,14 Prozent zugenommen. „Darunter sind viele junge Existenzgründer, aber auch Meister mittleren Alters“, berichtete Baschab.

Große Zufriedenheit mit der Hörgeräteversorgung

Entwarnung gab er hinsichtlich der europäischen Medizinprodukteverordnung, die 2017 in Kraft getreten ist und bis Mai 2020 in den Mitgliedsstaaten umgesetzt werden muss. Hier würden sich die Hörakustiker zukünftig nicht als Sonderanfertiger wiederfinden, die biha empfehle vielmehr die Bezeichnung „Anpasser“ (siehe dazu auch die „Mitteilungen der Bundesinnung der Hörakustiker“ auf Seite 16 in dieser Ausgabe). Auch was die neben den Präqualifizierungen stattfindenden Überwachungsmaßnahmen im Abstand von 20 Monaten anbelangt, konnte der Hauptgeschäftsführer die Gemüter beruhigen: „Hier ist noch nicht die letzte Messe gesungen. Wir kämpfen gegen die 20 Monate und haben eine deutlich bessere Position als Don Quijote.“ Mit sichtlicher Freude berichtete Baschab von einer re-

präsentativen Befragung der gesetzlichen Krankenversicherung. Danach gaben 90 Prozent der Befragten an, dass sie mit der Hörsystemversorgung zufrieden seien. Weniger Erfreuliches hatte er hingegen von den beiden Berufsschulen in Nordrhein-Westfalen (NRW) zu berichten, in denen angehende Hörakustiker unterrichtet werden. „In den vergangenen zwei Jahren haben 74 Schüler aus Recklinghausen und Duisburg ihre Zwischenprüfung in Lübeck an der Akademie angetreten. Davon sind 44,56 Prozent durchgefallen. Im Vergleich dazu liegt die Durchfallquote der Schüler aus NRW, die in Lübeck am Berufsschulunterricht teilnehmen, bei 21 Prozent; bundesweit liegt die Durchfallquote bei 20 Prozent.“

Zum Abschluss folgte ein Vortrag von Dr. Jens Wegmann zum Thema „Dysfensive Chancen mit Hörgeräten – 100% Kundenzufriedenheit mit der HDKKNBK-Methode“ (Hauptsache der Kunde kauft nicht bei der Konkurrenz). Bereits der Titel mutete seltsam an und als der Referent mit einem Hammer auf wattierte Umschläge schlug, in denen sich unter anderem ein iPhone befand, war allen klar, dass hier etwas nicht stimmt – Jens Wegmann heißt eigentlich Jan Ditgen und arbeitet als Schauspieler in Köln.

Nadine Röser