Dan Hilgert-Becker im Gespräch

Eine dankbare Aufgabe

Bei der Anpassung von Hörsystemen an hochgradig Schwerhörende müssen viele Dinge bedacht werden. Dan Hilgert-Becker, Geschäftsführer bei BECKER Hörakustik und engagierter Hörakustikermeister, hat über viele Jahre Erfahrungen in diesem speziellen Segment gesammelt. In einem Interview sprachen wir über seine Strategien und welche Tipps er für die Anpassung geben kann.

Hörakustik: Ab wann würden Sie von einer hochgradigen Schwerhörigkeit sprechen?

Dan Hilgert-Becker: Bisher war es ja so gewesen, dass wir von hochgradig Schwerhörenden ab einem tonaudiometrischen Hörverlust von 65 bis 79 dB gesprochen haben und ab 80 dB von einem an Taubheit grenzenden Hörverlust. Jetzt rückt mehr und mehr das Sprachverstehen in den Blickpunkt. Bei einem Ergebnis im Freiburger Einsilbersprachtest von </= 60 % liegt für mich eine hochgradige Schwerhörigkeit vor.

Hörakustik: Ist etwas bei der Ton- und Sprachaudiometrie besonders zu beachten?

Dan Hilgert-Becker: Liegt kein Einsilberverstehen vor, wird man zuerst sicherlich auf den Mehrsilbertest mit Zahlen zurückgreifen. Auch kann man überlegen, den Göttinger oder Mainzer Sprachtest aus der Pädaudiologie zu verwenden. Bei der Tonaudiometrie nutze ich immer gerne Impuls- statt reiner Sinustöne. Bei einer einseitigen Schwerhörigkeit spielt das Thema Vertäubung eine große Rolle, auch bei den Sprachtests. Das hat zwar jeder mal gelernt, doch wenn es im Alltag nicht oft praktiziert wird, braucht es ein wenig Übung. Aber die Audiometrie ist eigentlich der zweite Schritt.

Hörakustik: Was meinen Sie damit?

Dan Hilgert-Becker: Wenn ich einen Kunden gar nicht kenne, starte ich mit vertrauensbildenden Maßnahmen und zerre ihn nicht gleich in eine geschlossene Anpasskabine. Wir beginnen mit einem Rundgang durch das Fachgeschäft. Er sieht die Räume, die Wand mit dem verschiedenen Zubehör wie den Lichtsignalanlagen. Dann gibt es einen Bereich, wo nur Hörassistenzsysteme zu sehen sind. Wir zeigen ihm die Werkstatt und unseren Seminarraum. Die Kunden haben vielleicht aus verschiedenen Gründen Vorbehalte oder schlechte Erfahrungen gemacht und wir wollen mit dem Rundgang Sicherheit und ein gutes Gefühl geben.

Hörakustik: Was ist bei der Geräteauswahl zu beachten?

Dan Hilgert-Becker: Wir haben einen Anpassleitfaden erarbeitet. Darin ist eine Bedarfsanalyse enthalten. Ein Punkt in dieser Analyse ist die Frage: Mit welchen Hörsystemen war der Kunde zuvor versorgt? Wenn der Kunde mit dem einen oder anderen Gerät gut versorgt war, dann wählen wir gerne ein sinnvolles Nachfolgegerät des gleichen Herstellers aus. Das ist vor allem bei der Bedienung von Wichtigkeit. Ansonsten richtet sich die Auswahl z. B. bezüglich der Technologien an den sonstigen Angaben der Bedarfsanalyse.

Dan Hilgert-Becker Foto: Privat

Hörakustik: Braucht es bei einer hochgradigen Schwerhörigkeit eigentlich alle heute erhältlichen Funktionen und die hohe Zahl an Anpasskanälen, die inzwischen in den Mindestanforderungen verankert sind oder kommt es nur auf die Verstärkungsleistung an?

Dan Hilgert-Becker: Sicher ist man bei einer Resthörigkeit im Tieftonbereich mit den zurzeit sechs nötigen Kanälen mehr als gut versorgt. Doch auch für hochgradig Schwerhörende ist eine Störgeräuschunterdrückung oder Direktionalität nötig. Darüber hinaus ergibt es Sinn, bei toten Regionen in der Cochlea mit einer Hörbereichserweiterung zu arbeiten.

Hörakustik: Ab wann sprechen Sie von einer toten Region?

Dan Hilgert-Becker: Das ist gar nicht so einfach zu definieren. Wir gehen von einer toten Region dann aus, wenn die Hörschwelle außerhalb der Audiometerleistungsgrenze liegt oder der Ton nur noch verzerrt oder auch gar nicht mehr als Ton wahrgenommen wird.

Hörakustik: Setzen Sie dann frequenzverschiebende oder eher frequenzkomprimierende Verfahren ein?

Dan Hilgert-Becker: Das kann man nicht pauschal betrachten. Es kommt unter anderem darauf an, wie der Kunde zuvor versorgt war. Das gilt es natürlich im Vorfeld zu prüfen. Aber egal, welches Verfahren ich einsetze, muss ich das Ergebnis am Ende messtechnisch kontrollieren. Alle Technologie nützt nichts, wenn durch die Auswahl einer falschen Otoplastik oder aus einem anderen Grund nichts am Trommelfell ankommt. Die Perzentilanalyse ist daher ein gutes Werkzeug, das man nutzen kann, um ein Gerät so einzustellen, dass auch leise hochfrequente Töne wieder hörbar sind.

Hörakustik: Bevorzugen Sie für die Ersteinstellung eine bestimmte Anpassstrategie?

Dan Hilgert-Becker: Wir orientieren uns gern an dem, was der Hersteller empfiehlt oder der Kunde vorher gut akzeptiert hat. Doch das ist ja nur eine Anfangseinstellung. Wir sind Fans davon zu messen und da spielt die Strategie für die Ersteinstellung keine Rolle. Was man natürlich beachten sollte, ist, ob ein Knochenleitungsanteil vorliegt, dann verwendet man natürlich eher NAL, oder liegt eine auffällige Unbehaglichkeitsschwelle vor, verwenden wir DSL i/o, da die Anpassstrategien diese Dinge unterschiedlich berücksichtigen.

Hörakustik: Neben der Frequenzanpassung ist die Dynamik besonders wichtig, wie verfahren Sie dabei?

Dan Hilgert-Becker: Wir arbeiten, wie erwähnt, nach unserem Leitfaden immer mit der Perzentilanalyse. Nur so sehe ich, welche Frequenzen wirklich hörbar sind. Bei der Dynamik halten wir uns an den EUHA-Leitfaden. Der maximale Ausgangsschalldruck ist in vielen Fällen viel zu gering voreingestellt. Das ist fatal, besonders in geräuschvollen Situationen.

Hörakustik: Daneben muss die Anpassung für die Krankenkassen dokumentiert werden. Normalerweise wird dazu der Freiburger Sprachtest im Freifeld eingesetzt. Das ist in diesen Fällen oft ja gar nicht möglich.

Dan Hilgert-Becker: Natürlich gibt es Alternativen, die auch von den Kassen akzeptiert sind. Ich kann eine Aufblähkurve mit Wobbelton erstellen. Auch einen Mehrsilber- oder Kindersprachtest kann man nutzen. Für die erfolgreiche Anpassung ist es aber unabhängig vom Prüfverfahren wichtig, das Sprachverstehen im Störgeräusch zu ermitteln. Das wird dann bedeutsam, wenn sie z. B. eine drahtlose Signalübertragungsanlage bei der Krankenkasse beantragen wollen. Gerade in geräuschvollen Umgebungen ist das Sprachverstehen für diese Kundengruppe besonders herausfordernd. Und an dieser Stelle müssen wir unbedingt über Konnektivität sprechen.

Hörakustik: Wie gehen Sie mit diesem Thema in den Fachgeschäften um?

Dan Hilgert-Becker: Wenn der Kunde einmal die Vorteile live erlebt hat, dann möchte er darauf nicht mehr verzichten. Wir sind Fans von Konnektivität und vom Livedemonstrieren. Wir überreden nie! Wenn der Kunde es erlebt hat, ist er überzeugt: also weniger reden, mehr reinhören.

Hörakustik: Trotzdem nutzen nicht alle diese Zusatzgeräte.

Dan Hilgert-Becker: Der Kunde kennt das vielleicht gar nicht. Es ist wichtig, das aktiv zu zeigen und die Bedienung zusammen zu üben, damit er diese Technik erfolgreich einsetzt. Dazu gehört, dass man sich mit dem Zubehör auch outet, damit die Gesprächspartner gut verstanden werden und bereit sind, diese Zusatzmikrofone zu nutzen.

Hörakustik: Mit diesem Outing tun sich einige Betroffene schwer.

Dan Hilgert-Becker: Darum ist es wichtig, dass der Hörakustiker seine Kunden coacht. Audiotherapie ist bei hochgradig Schwerhörenden ein oft unterschätzter Aspekt. Das betrifft nicht nur das Hören, sondern genauso den Umgang mit anderen Menschen und den Umgang mit der eigenen Schwerhörigkeit. Der Audiotherapeut, wir nennen ihn auch Audiocoach, spielt hier eine wichtige Rolle. Viele Betroffene haben in der Tat damit Schwierigkeiten und versuchen, die Schwerhörigkeit zu verbergen und verzichten aus diesem Grund auf Zusatzgeräte. Wie gesagt, man muss es proaktiv ansprechen und demonstrieren. Und ganz wichtig: Die Technik darf man nicht im Schrank verstecken. Wir haben daher für die Hörassistenzsysteme eine eigene Präsentationsfläche eingerichtet.

Hörakustik: Sind Apps und Teleaudiologie ein Thema in diesem Zusammenhang?

Dan Hilgert-Becker: Absolut. Apps sind ein wichtiges Tool – sei es als einfache Fernbedienung oder um Zusatzfunktionen wie die Einstellung der Direktionalität zu nutzen. Natürlich ist das direkte Streaming vom Smartphone für diese Kundengruppe extrem hilfreich. Die Optionen der Remoteanpassungen sind darüber hinaus geeignet, um z. B. in der Situation am Arbeitsplatz ein Zusatzprogramm einzustellen. Das Hauptprogramm stellen wir hier im Geschäft über die Perzentilanpassung ein, doch bei Zusatzprogrammen kann die Optimierung durchaus aus der Ferne erfolgen, das ist kein Problem.

Hörakustik: Man glaubt es manchmal kaum, doch auch eine extrem hochgradige Schwerhörigkeit wird gelegentlich erst sehr spät erstversorgt. Hilft hier ein spezielles Hörtraining?

Dan Hilgert-Becker: Da wäre die erste Frage: Warum kommt der Kunde erst jetzt? Es wird einen Grund geben und danach richtet sich die Beratung aus. Hörtraining und Coaching sind dann ein Thema. Wir bieten ein Training sowohl in unseren Seminarräumen in Gruppen an oder der Kunde kann selbst ein entsprechendes Training zu Hause absolvieren. Man muss diesen Kunden deutlich zeigen, wo ihre Zielkurve ist und sie dann in

besonderer Form motivieren, dieses Ziel zu erreichen. Dabei hilft ein Hörtraining sehr.

Hörakustik: Wie kann man sich zu dem Thema hochgradige Schwerhörigkeit fortbilden oder ist für die Anpassung „nur" etwas Erfahrung nötig?

Dan Hilgert-Becker: Beides, sowohl Erfahrung als auch Fortbildung sind wichtig. Bei der Fortbildung bietet z. B. die EUHA mit ihrem umfassenden Angebot immer wieder etwas an. Und die EUHA-Leitlinien fördern unseren hohen Qualitätsstandard. Man muss sich selbst darum kümmern und sein Wissen mit Kollegen teilen. Einmal in der Woche gibt es bei uns daher Teambesprechungen innerhalb einer jeden Filiale. Zusätzlich gibt es regelmäßig Fallbesprechungen mit den Mitarbeitern aus allen Fachgeschäften. Diese konkreten Fallbesprechungen halte ich für ganz wichtig.

Hörakustik: Ab einen bestimmten Punkt wird die Versorgung mit Hörsystemen schwierig. Dann kommt das Thema Cochlea-Implantat (CI) ins Spiel.

Dan Hilgert-Becker: Genau. Das Thema ist für uns Standard und jeder unserer Mitarbeiter kennt die Indikationen und gibt entsprechend Auskunft. Wir beschäftigen uns seit Jahrzehnten mit dem Thema und haben uns fundiertes Wissen angeeignet.

Hörakustik: Trotz einer CI-Indikation sind viele zurückhaltend. Wie begegnen Sie diesen Menschen?

Dan Hilgert-Becker: Ich sehe es als ethische Verpflichtung, den Kunden zu informieren Hierzu bieten wir regelmäßige Informationsveranstaltungen an, auf denen sich die Menschen vernetzen oder austauschen können – online und offline!

Hörakustik: Ob hochgradige Schwerhörigkeit oder CI-Anpassung – die Anpassungen sind oft schwieriger. Was motiviert Sie, in diesen Bereichen besonders aktiv zu sein?

Dan Hilgert-Becker: Es sind für mich spannende Kunden, nicht schwierige. Sie sind anspruchsvoll – ja, und die Anpassungen dauern manchmal auch etwas länger, aber es ist eine dankbare Aufgabe. Der Sinn hinter unserem Tun ist so wichtig. Jede sinnvolle Arbeit kommt jemandem zugute!

Hörakustik: Vielen Dank für das Gespräch!

Stephan Geist

Anzeige

Band 1 bis 4
komplett
Holzmann, 2022
Bestellnummer **49032**

Die Handwerker-Fibel

von Bernhard Gress und Lothar Semper

Aktuell nach dem neuen Berufsbildungsgesetz 2020!
Die Handwerker-Fibel ist bundesweit das Standardlehrwerk „Nummer 1" für die erfolgreiche Meisterprüfung in den Teilen III und IV. Durch die praxisnahe Umsetzung der Lehr- und Lerninhalte ist sie einer der Erfolgsgaranten für das hohe Ausbildungs- und Qualifizierungsniveau Tausender Meisterschülerinnen und Meisterschüler.

Die Inhaltsverzeichnisse finden Sie im Buchshop auf www.median-verlag.de

Median-Verlag von Killisch-Horn GmbH · Buchvertrieb
Im Breitspiel 11a · 69126 Heidelberg · Telefon 0 62 21/90 50 9-15 · Fax -20
vertrieb@median-verlag.de · www.median-verlag.de

Band 1 bis 4
Zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung Teil III/IV/Ausbildereignungsprüfung

Band 1
Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beurteilen – Zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung Teil III
309 Seiten · € 21,90
Bestellnummer 49207

Band 2
Gründungs- und Übernahmeaktitvitäten vorbereiten, durchführen und bewerten – Zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung Teil III
294 Seiten · € 21,90
Bestellnummer 49208

Band 3
Unternehmungsführungsstrategien entwickeln – Zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung Teil III
363 Seiten · € 21,90
Bestellnummer 49209

Band 4
Berufs- und Arbeitspädagogik – Zur Vorbereitung auf die Meisterprüfung Teil IV/ Ausbildereignungsprüfung
393 Seiten · € 28,90
Bestellnummer 49289

Band 1 bis 4 komplett
€ 64,90 · Bestellnummer 49032