

Vakblad voor Audiciens ▶ nr 4 ▶ jaargang 11 ▶ november 2017

De Audiciens

EEN UITGAVE VAN AUDINED



- ▶ **DHTA**
Audicienonderwijs in Nederland, kan dat anders?
- ▶ **EUHA-KNALLER!**
Smart hearing: hearing for the future
- ▶ **NVAB:**
Houd kwalitatief goede hoorzorg toegankelijk en betaalbaar

DE ZPOWER RECHARGEABLE KIT COMING SOON

Zerena miniRITE, Bernafon's kleinste RITE toestel met bewezen DECS™ technologie, kan nu eenvoudig worden geüpgraded naar een oplaadbaar hoortoestel. Gedreven door ZPower, maakt het gebruik van de meest krachtige en langdurige zilver-zink batterij.

z|power®



bernafon®
Your hearing • Our passion

VOORWOORD INHOUD

- 4 **Audicienonderwijs in Nederland, kan dat anders?**
Bart Wendrich, directeur DHTA
- 6 **AudiNed achter de schermen**
- 7 **"Onze" politici**
- 8 **Houd kwalitatief goede hoorzorg toegankelijk en betaalbaar**
NVAB
- 11 **Audicien/audioprothésiste D.E.**
Ernest Dijkman
- 13 **Bij de burens – hoe zit het met onze zusterverenigingen?**
- 15 **EUHA: Smart hearing: hearing for the future**
- 16 **EUHA: congres**
- 23 **EUHA: Expo**
- 29 **Hoortoestel of een hearable?**
- 30 **AuDiakt (2) Marktplaats en workshops**
seminar
- 33 **Mei 2018: Nieuwe Europese Privacyregels**
- 34 **Optitrade & trends**
seminar
- 36 **In herinnering Hans Themans**
Rob van der Hulst
- 37 **Een toilet met een slotje**
Column Paul Valk
- 38 **Agenda en colofon**

EUHA-KNALLER

Voor je ligt het extra dikke novembern timer van 'De Audiciens'. Er is weer veel aan de hand in audioland- What's new? – en veel EUHA-nieuws!

De EUHA, het congres en de expo georganiseerd door onze Duitse zustervereniging, had dit jaar het thema 'Smart hearing: hearing for the future'. De expo biedt een heel breed overzicht van alles wat er op ons vakgebied te koop is. Het is mooi om te zien hoe niet alleen hoortoestellen en externe apparatuur, maar ook laboratoria de hedendaagse slimme technieken volgen en gebruiken. Goed horen en verstaan is immers zo enorm belangrijk om, zeker in onze snelle en smart samenleving, te communiceren en dus in contact te blijven met de wereld om je heen. In de EUHA-lezing 'Quality First' wordt de kerncompetentie van de audiciens omschreven: audiciens identificeren individuele behoeften, zoeken en vinden het optimum aan technologische opties en implementeren maatwerkoplossingen. Het belang van ons vak werd extra onderstreept met de conclusie in het Keynote address: Blindheid scheidt ons van dingen, doofheid scheidt ons van mensen. In dit nummer ook deel 2 van het Audiciencongres 2017. Nieuwe ontwikkelingen en mogelijkheden van hoortoestellen werden besproken. Aan de hand van casuïstiek werd een brug geslagen tussen de Cosis en Amsterdamse VragenLijst enerzijds en de hoortoestellen binnen én buiten de database anderzijds. Ook hier werd de expertise, het vakmanschap van de audiciens benadrukt.

AudiNed kijkt ook over de grenzen: wat gebeurt er bij onze burens, hoe wordt het vak uitgeoefend, hoe zijn de audiciens verenigd. Je leest het in de interviews met Martin Blecker (EUHA), Jan de Sutter (VBA) en in het verhaal van 'onze man in Frankrijk', Ernest Dijkman.

De huidige ontwikkelingen op en rond ons vakgebied vragen veel wijsheid van alle betrokkenen. Een rapport van de Onderwijsinspectie zet vraagtekens bij de manier waarop nu audiciens worden opgeleid. We spraken met Bart Wendrich (DHTA) over de consequenties van dit rapport en mogelijke opvolgscenario's.

Het Hoorprotocol 2.0 houdt de gemoederen ook nog steeds bezig. De beoogde invoering per 1 januari 2018 is na het opschorten van de implementatiebijkomst van 30 oktober j.l. weer vaag. Ook is in de voorwaarden voor consensus niets opgenomen over goede scholing van audiciens omtrent hoe om te gaan met HP 2.0; een harde eis van AudiNed. De NVAB roept n.a.v. het regeerakkoord 'Vertrouwen in de toekomst' op om kwalitatief goede hoorzorg toegankelijk en betaalbaar te houden.

Het is duidelijk, voor de vakvereniging is er vooralsnog genoeg te doen! Wil je hieraan naast je lidmaatschap een bijdrage leveren? Er staat in maart 2018 weer een ALV op het programma en dan zijn nieuwe bestuursleden, afgevaardigden en heel veel input van harte welkom! Geef je op via info@audined.nl: wij vertegenwoordigen de audiciens op plaatsen die er toe doen.

Stéphanie Hoogstede,
Voorzitter AudiNed





Audicienonderwijs in Nederland, kan dat anders?

Een gesprek met Bart Wendrich,
directeur DHTA

Het belang van goed, vakinhoudelijk beroepsonderwijs dat kwaliteit, vaardigheid en kennis van de audicien garandeert, mag duidelijk zijn. Ook een goede aansluiting bij het werkveld en samenwerking met de branche spelen een belangrijke rol in beroepsonderwijs. Het afgelopen decennium is de opleiding van audiciens in Nederland fors verbeterd. Toch heeft de onderwijsinspectie een aantal twijfels. Zo is er kritiek op de 'verkorte' 2-jarige opleiding. Er staat veel op het spel en misschien moeten de bakens toch weer verzet. De Audiciens sprak hierover met Bart Wendrich, directeur van de DHTA.

De opleiding tot audicien is in Nederland bijzonder en uniek. Het is een sterk vakgerichte opleiding met leerlingen die wezenlijk verschillen van de gemiddelde schoolverlater. Het betreft veel (95%!) zij-instromers met vaak al een andere opleiding en werkervaring. De leerlingen zijn doorgaans ouder, meer ontwikkeld en sterker gemotiveerd dan de gemiddelde MBO-student.

De branche heeft belang bij goed opgeleide

audiciens. In hechte samenwerking met die branche wordt regulier vervolgonderwijs aangeboden in een 3-jarige beroepsbegeleidende leerweg (BBL). In de praktijk behaalt de leerling al na 1,5 tot 2 jaar het vakdiploma. De inspectie toont zich tevreden over de behaalde resultaten, maar wil daarnaast paal en perk stellen aan een versneld opleidingstraject als daarnaast niet ook een volledige 3-jaarlijkse opleiding bestaat. Zij beoordelen de opleiding nu als 2-jarig. Dit vormt een risico want helaas

bekostigt het ministerie van onderwijs geen opleidingen met alleen maar een 2-jarig traject als niet ook een volledige opleiding wordt aangeboden.

Die constatering leidt tot een tweede punt van aandacht: het civiele effect van een vakdiploma. Een 3-jarig MBO-diploma vertegenwoordigt een bepaald niveau en geeft recht op doorstroming naar (ander) hoger onderwijs. Een derde aandachtspunt van de onderwijsinspectie is de grote invloed op het onderwijs

van externe factoren. Naast de branche drukken ook politiek, zorgverzekeraars, industrie en erkenningsinstellingen in meer of mindere mate een stempel op inhoud en vorm van het onderwijs. Voor de inspectie is dit een moeilijk te plaatsen uitzondering binnen de voorwaarden van regulier MBO-onderwijs en dus lastig te toetsen aan bestaande eisen.

De inspectie heeft er begrip voor dat de inhoud van de opleiding is aangepast aan de doelgroep, maar zet vraagtekens bij de uitvoering en organisatie daarvan. Zij is ook van mening dat de bedrijven een te grote invloed hebben op inhoud en inrichting van de opleiding. Omgekeerd trekken zij de conclusie dat de opleiding te weinig grip heeft op wat in de praktijk gebeurt. Praktijkbegeleiding is een belangrijk onderdeel in BBL. Het wordt uitgevoerd door de praktijkopleider ter plaatse, op basis van vertrouwen. Het is echter de school die hierop wordt aangesproken. De school moet aantonen dat er voldoende garanties bestaan voor objectieve beoordeling van de leerling. Omdat er mogelijk eigenbelang bestaat bij de praktijkopleider is 1x per jaar een controlebezoek door de opleiding voor de inspectie onvoldoende, ook al is het leerbedrijf gecertificeerd door SBB en heeft de praktijkopleider een audiciendiploma. Dit vraagt dus om betere documentatie dan op dit moment gebeurt.

▶ **Hoe kan het anders?**

Het oordeel van de inspectie betekent een 'wake up call'. Is er genoeg kritisch vermogen nu de banden tussen de branche en de opleiding zo innig zijn? Hoe is het kader? Welke speelruimte is er? Iedereen stelt de zelfde vraag: kan het niet anders?

De 3 ROC's waar audiciens worden opgeleid zullen hierin intensief samenwerken en samen optrekken. Past de opleiding niet binnen bestaande kaders, dan bestaat risico dat de minister het verkorte traject betitelt als brancheopleiding. Dat betekent dat de audicienopleiding een private opleiding wordt binnen een ROC. Dan moet deze opleiding volledig door de branche worden bekostigd. Dat heeft ook als consequentie dat het civiele effect van het audiciendiploma (het recht om op basis van dit diploma een vervolgopleiding te mogen volgen) komt te vervallen.

Vanuit het onderwijs wordt kritisch gekeken of het Kwalificatiedossier voldoet aan de hedendaagse eisen. De ontwikkelingen op het

vakgebied gaan snel, en er is al een vervoegde herziening gaande. Ook wordt de vraag gesteld of de juiste criteria worden gehanteerd en of wellicht andere aspecten moeten worden toegevoegd zoals commercie, innovatie en meer achtergrondonderbouwning zoals bijvoorbeeld psychologie.

In overleg met de branche en de bedrijven moet een strategie worden bepaald. Daarin moeten ook de mogelijkheden en gevolgen worden bekeken van een mogelijk BOL-traject, een 3-jarige voltijdsopleiding. Er gaan in het beroep dingen veranderen. Een voltijds opleiding zet meer mensen in de arbeidsmarkt, biedt mogelijkheden om de actuele technologische ontwikkelingen beter in de opleiding te integreren. Het levert ook een andere, jongere audicien dan het huidige traject.

▶ **Wat gaat er gebeuren?**

De opleidingen gaan aan de slag om een goed overzicht op te stellen van 'ins en outs' van een BOL-opleiding. Dit zal ook worden voorgelegd aan de branche.

De evaluatiepunten die zijn voortgekomen uit de herziening van het Kwalificatiedossier

worden aangepakt. Ook de relatie en relevantie van verbetering en/of verandering in het onderwijs wordt onder de loep genomen.

Er komen duidelijke richtlijnen over inhoud en begeleiding van het praktijkonderwijs op basis van het inspectierapport. Dit moet worden doorgesproken met branche en bedrijven en kan leiden tot andere afspraken in de toekomst.

De criteria op basis waarvan studenten in aanmerking komen voor versnelling van de opleiding zijn inmiddels al aangescherpt. Voor de nieuwe instroom geldt al dat strenger wordt gecontroleerd of de leerling in aanmerking komt voor een verkorte opleiding; het is niet vanzelfsprekend en het kan voorkomen dat een volledig 3-jarig traject moet worden gevolgd. Zeker omdat in de huidige situatie de bedrijven de leerlingen aanbrengen kan dat grote gevolgen hebben voor het aannemen van leerlingen.

Volgend jaar is er een vervolgonderzoek door de onderwijsinspectie. Dan zal worden aangetoond dat de audicienopleiding aan de DHTA aan de regels voldoet, daar twijfelt Wendrich geen moment aan.



AUDINED ACHTER DE SCHERMEN

► *Stand van zaken rondom het Hoorhulpmiddelenprotocol 2.0*

De Stuurgroep geeft aan dat de testfase van HP 2.0 in de praktijk is geëvalueerd en dat inmiddels grote stappen zijn gezet om de vorig jaar gemaakte afspraken in het consensusdocument uit te voeren. Het doel van het protocol is het bieden van kwalitatief goede, betaalbare en passende hoorzorg. AudiNed heeft aangegeven in zeer hoge mate in te zetten op volledigheid en duidelijkheid en waarborgen voor de werkbaarheid van het protocol voor de audiciën op de werkvloer. “Een wederom niet volledig uitgewerkt (inhoudelijk) protocol bij invoer is onwenselijk en zal bij de audiciën de sentimenten rondom de invoering van een nieuw protocol negatief beïnvloeden”, aldus AudiNed-voorzitter Stéphanie Hoogstede.

Op 30 oktober jl. zou de Stuurgroep bijeenkomen voor concrete afspraken over implementatie van het HP 2.0. Helaas werd de bijeenkomst naar een nog onbekende datum verplaatst. Wel werd aangegeven hoe de huidige stand van zaken is: “Er is een integrale goed leesbare beschrijving gemaakt van het Hoorhulpmiddelenprotocol 2.0. De statuten van een nieuw op te richten stichting zijn in concept gereed en ook over de afspraken rondom de financiering van de stichting noodzakelijk voor de implementatie en doorontwikkeling van het Hoorhulpmiddelenprotocol 2.0 is bijna consensus. Daarnaast zijn we in een afrondende fase met het LUMC, het AMC en de VU betreffende het gebruik van de HOORvragenlijst en de bridge-tool. Hierna dient een definitief akkoord van de achterban van zorgverleners, de zorgafnemers en de zorgverzekeraars te worden gevraagd. Als Stuurgroep willen wij eerst bovenstaande zaken volledig afronden voordat wij de details hierover aan u presenteren.” Verwacht wordt dat de voorbereidingen worden afgerond voor 1 januari a.s. om een start van de invoering van het Hoorhulpmiddelenprotocol 2.0 en de inruiming van de gelden in 2018 mogelijk te maken. Helaas heeft AudiNed nog geen toezegging dat onderbouwde informatie en scholing voor de audiciën zijn gewaarborgd vóór invoering.

AudiNed wil benadrukken dat, met de ervaring van de invoering van het huidige protocol in gedachten, audiciën uitvoerig moeten worden geïnformeerd over de werkwijze, de moge-

lijkheden en valkuilen, voorafgaand aan de invoering van het Hoorhulpmiddelenprotocol 2.0. Bovendien moet de audiciën voldoende geschoold worden in het op correcte wijze afnemen en interpreteren van vragenlijsten. Ook deze activiteiten moeten in het plan van aanpak van de activiteiten voorafgaand aan de invoering van het HP 2.0 worden opgenomen. AudiNed heeft de Stuurgroep hier herhaaldelijk op gewezen. Als dit al reeds in de implementatie is opgenomen, dan mag dat nadrukkelijker worden benoemd. Wij hadden gehoopt hier in het belang van alle uitvoerend audiciën op 30 oktober meer duidelijkheid over te krijgen. Zonder deze voorwaarden kan verdere ontwikkeling en implementatie in de praktijk niet plaatsvinden en is er geen sprake van ‘consensus van alle betrokkenen’.

Er zijn wel plannen die nadrukkelijke aandacht vragen voor activiteiten die moeten plaatsvinden om patiënten te informeren over de invoering van het protocol. Daarnaast wordt ook een plan van aanpak voor de doorontwikkeling van het protocol gemaakt dat als leidraad dient voor de uit te voeren activiteiten en begroting in de komende jaren.

In de communicatie ziet AudiNed graag garanties terug die in het belang zijn van de audiciën die uiteindelijk dit protocol moet begrijpen en op een juiste manier moet toepassen. Dát is de basis om het Hoorhulpmiddelenprotocol kans van slagen te geven. AudiNed is dan ook ten zeerste bereid om de opzet van hiervoor vereiste scholing aan te sturen.

► *Om de tafel ...*

Voorafgaand aan de bestuursvergadering ontvangt AudiNed met regelmaat andere partijen om informatie uit te wisselen. Zo spraken we door de jaren ‘on- and off the record’ met onder andere vertegenwoordigers van GAIN, NVAB, Hoorprofs, Stichting Kwaliteitsaudiciën, StAr, CvC (SEMH), NVWS/later Stichting Hoormij en recentelijk met CVZA. Het is goed om elkaar op deze manier te spreken, informatie uit te wisselen, vragen te beantwoorden en te zoeken naar gezamenlijke belangen.

► *Deze persoon is hier niet meer werkzaam...*

De afgelopen factureronde voor inruiming van

de contributie (2017) laat zien dat adreswijzigingen niet altijd worden doorgegeven aan het secretariaat. Facturen en Nieuwsbrieven gaan per e-mail, het vakblad De Audiciën komt per post. Voor beiden gaat de voorkeur uit naar privé-adressen: er wordt nogal eens veranderd van werkgever en met bedrijfsovernames wijzigt doorgaans ook het een en ander. Je bent lid op persoonlijke titel. Dus: stuur wijzigingen door aan het secretariaat: info@audined.nl. Er wordt altijd een bevestiging gestuurd en de gegevens worden aangepast in ledenlijst en verzendlijsten.

► *Volgende nummer*

Het volgende nummer van De Audiciën ligt medio februari 2018 in je brievenbus. Mocht je daar een inhoudelijk bijdrage aan willen leveren: laat het ons weten via info@audined.nl. Wij zoeken ook nog redactieleden om tegen vergoeding vakinhoudelijke verslagen te maken van congressen/seminars. Geïnteresseerd? Neem contact op. We vertellen graag wat de mogelijkheden zijn.

► *Algemene Ledenvergadering 2018*

14 maart 2018 is de ALV van AudiNed. Alle leden zijn van harte welkom vanaf 19.00 uur in Vianen. Nadere informatie volgt. Belangstellenden voor een taak binnen het bestuur of als afgevaardigde van de vakvereniging kunnen zich aanmelden bij het secretariaat.

► *Afscheid*

Met grote verslagenheid hebben bestuur van AudiNed en redactie van De Audiciën kennis genomen van het overlijden van Dr. H.H. (Hans) Themans en dhr. Loet Gruijskens. Beiden hebben ieder op geheel eigen wijze een stempel gedrukt op inhoud en uitvoering van ons vak.

KNO-arts Hans Themans was de audiciën, de vakvereniging en het vakblad zeer toegedaan. Zijn input, advies en ondersteuning, maar vooral zijn interesse en aimabele omgang en toegankelijkheid hebben wij op hoge prijs gesteld.

Loet Gruijskens kenden velen als een aardige en zeer gewaardeerde collega. Vooral door zijn persoonlijke inzet en brede belangstelling zal hij binnen de branche op vele plaatsen worden gemist.

'Onze' politici

Naast een minister en een staatssecretaris van Volksgezondheid, Welzijn en Sport is er een aparte minister voor Medische Zorg. Het geeft al aan dat het een brede en moeilijke portefeuille betreft. Hoorzorg is daarvan maar een klein deel, maar wel van groot belang om een aantal doelstellingen op andere zorgterreinen te kunnen realiseren.

Verbindingen leggen tussen mensen, weer mee kunnen doen in de samenleving, kunnen communiceren op de meest kwetsbare momenten in het leven maar ook in gesprekken met artsen en andere zorgverleners, zelfstandig en sociaal betrokken.... Dat gaat allemaal veel beter als je anderen goed kunt horen en verstaan. In het regeerakkoord stellen de vier coalitiepartijen: 'het uitgangspunt is goede zorg voor iedereen op de juiste plek het juiste moment'. Wat vinden 'onze' politici hiervoor aan aanknopingspunten in het regeerakkoord?''.



Drs. Paul Blokhuis



Mr. Drs. Bruno Bruins



Hugo de Jonge

Staatssecretaris van Volksgezondheid, Welzijn en Sport: Paul Blokhuis

Blokhuis geeft aan dat hij graag mensen die het moeilijk hebben helpt om een mooie plaats in de samenleving te krijgen. Dat deed hij jarenlang in Apeldoorn en wil dat nu voor heel Nederland doen: mensen helpen en ondersteunen zodat ze zich thuis voelen in onze samenleving én weer mee kunnen doen.'

- Over het regeerakkoord: 'Wat ik mooi vind, is dat we in dit regeerakkoord verbindingen leggen. Verbindingen tussen mensen, maar ook tussen zorg, hulp en ondersteuning die te vaak nog los van elkaar werken. Samenwerken om mensen te helpen, dat is mij uit het hart gegrepen.'

Minister voor Medische Zorg: Bruno Bruins

Bruins geeft aan dat zorg in de eerste plaats over mensen gaat. 'De zorg raakt iedereen, en vaak op de meest kwetsbare momenten in het leven. Dan is het belangrijk dat de zorg persoonlijk is en zo dichtbij huis als mogelijk. Voor de meer dan een miljoen mensen die met hart en ziel werken in de zorg, wil ik dat zij hun werk met plezier kunnen doen en zich gewaardeerd weten. Ook daar zet ik me voor in.' Een reden om zijn huidige functie te aanvaarden is dat hij van mening is dat het goed en betaalbaar houden van zorg cruciaal is.

- Over het regeerakkoord: 'Het uitgangspunt is goede zorg voor iedereen, op de juiste plek, op het juiste moment. Dat lijkt mij een uitstekend handvat voor de komende jaren.'

Minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport: Hugo de Jonge

De Jonge was als wethouder in Rotterdam al verantwoordelijk voor de zorg aan jong en oud in de stad. Hij vindt het 'buitengewoon eervol en een grote verantwoordelijkheid' dat hij zich nu voor een betere zorg voor alle Nederlanders in mag gaan zetten. Iedereen in Nederland moet de ruimte krijgen om volwaardig mee te kunnen doen aan onze samenleving. Een beperking mag geen reden zijn om langs de kant te staan. 'Betere zorg en ondersteuning voor jong en oud, daar ga ik mij samen met de duizenden professionals in de zorg voor inzetten.'

- Over het regeerakkoord: 'Dat ik mag werken aan een samenleving waarin iedereen, van jong tot oud, en iedereen die daar tussen zit, de ruimte en kansen krijgt om mee te doen. Het mogen werken aan een zorgzame samenleving waarin we het vanzelfsprekend vinden om naar elkaar om te kijken. En werken aan een samenleving waarin we aan elk kind recht doen en helpen om kansrijk en veilig op te groeien.'

En nu.... We wachten vol spanning af.



NVAB over het **Houd**

In Nederland zijn ongeveer 1,4 miljoen mensen slechthorend. Onder meer door de vergrijzing zal dat aantal komende jaren verder toenemen. Ongeveer de helft van alle slechthorenden draagt een hoortoestel. Slechthorenden stellen het vaak lang uit om een beroep te doen op hoorzorg. 30% wacht zelfs langer dan vijf jaar met het aanschaffen van een hoortoestel. Dat is zorgwekkend. Onderzoeken wijzen namelijk uit dat gehoorverlies kan leiden tot negatieve sociale en medische gevolgen, met hoge maatschappelijke kosten. Daarbij gaat het om sociaal isolement en arbeidsongeschiktheid, maar ook om de vermindering van cognitieve vermogens.

In het regeerakkoord stellen de vier coalitiepartijen dat het "uitgangspunt is goede zorg voor iedereen op de juiste plek het juiste moment". Een uitgangspunt dat we van harte onderschrijven en hopelijk ook blijft gelden voor de hoorzorg. De audiciens die zijn aangesloten bij de NVAB werken dagelijks aan goede, betrouwbare en betaalbare hoorzorg. Wij vinden dat goede hoorzorg goed en laagdrempelig moet zijn voor elke slechthorende.

Daarom vragen wij het nieuwe kabinet:

regeerakkoord “Vertrouwen in de toekomst”: kwalitatief goede hoorzorg toegankelijk en betaalbaar

1. Goede en betaalbare zorg

Het regeerakkoord: “Veel mensen maken zich zorgen of de zorg die zij nodig hebben er wel is en of zij die kunnen betalen. Daar maken we werk van.”

NVAB: Elke slechthorende heeft recht op goede en betaalbare hoorzorg, maar

- Hoorzorg is een van de weinige voorzieningen waarvoor patiënten een eigen bijdrage van 25% moeten betalen. Die eigen bijdrage is voor veel slechthorenden nu al een financiële belemmering. Een verhoging van de BTW maakt die drempel nog hoger.
- De coalitie presenteert trots dat de verhoging van het eigen risico met 15 euro niet doorgaat, maar een BTW-verhoging maakt hoortoe- stellen en andere hulpmiddelen tientallen euro's duurder.

OPROEP

Verlaag de eigen bijdrage om hoorzorg toegankelijk te houden.

2. Preventie

Het regeerakkoord: “Er wordt een nationaal preventieakkoord gesloten met patiëntenorganisaties, zorgaanbieders, zorgverzekeraars, gemeenten, sportverenigingen en -bonden, bedrijven en maatschappelijke organisaties.”

NVAB: Investeren in voorkomen van gehoorschade loont.

- Goede en tijdige hoorzorg beperkt kosten en veel leed. Goede hoorzorg betekent beter kunnen functioneren, minder ziekte en arbeidsongeschiktheid, minder cognitieve achteruitgang en minder sociaal isolement. Dit bespaart hoge maatschappelijke kosten.

OPROEP

Neem preventie gehoorschade op in het nationaal preventieakkoord.

3. Kwaliteit

Het regeerakkoord: “Niet alleen de prijs, maar ook de kwaliteit moet centraal staan bij de zorginkoop. Daartoe moeten zorgaanbieders en verzekeraars verzekerden laagdrempeliger inzicht in de kwaliteit van het zorgaanbod en de ingekochte zorg per polis geven.”

NVAB:

- Bij de zorginkoop moet kwaliteit centraal staan.
- De vergoeding moet toereikend zijn om kwaliteit te kunnen bieden.

OPROEP

Waarborg dat verzekeraars een reële vergoeding betalen die kwaliteit mogelijk maakt. Bevorder dat verzekeraars zo veel mogelijk dezelfde regels hanteren. Hoe uniformer de regels, hoe effectiever er gewerkt kan worden.

4. Meer zorg naar de eerste lijn

Het regeerakkoord: “We zetten in op de beweging van meer zorg van de tweede naar de eerste lijn en het voorkomen van onnodige zorg. Dit leidt tot een afname van het beroep op de tweedelijnszorg.”

NVAB: de audicien is de eerste lijn in de hoorzorg.

- Erken de professionaliteit van de audicien en geef de audicien nadrukkelijker de rol van eerste lijn zorgverlener waar het gaat om hoorzorg. Dat voorkomt niet-noodzakelijke en veel duurdere consulten van KNO-artsen, audiologen en huisartsen.

OPROEP

Beleg eerste lijn hoorzorg bij de audicien; de audicien kan voor complexe problematiek direct verwijzen naar kno-arts of audiologisch centrum.

Schrap regels die leiden tot niet-noodzakelijke doorverwijzingen.

Nu met de nieuwste 900sync wireless techniek

SoundLens[®] Synergy[®]

Op maat gemaakt
Volmaakt onzichtbaar
High-Fidelity geluidskwaliteit
Hoog draagcomfort
Het kleinste digitale hoortoestel
Gratis Starkey deepfit training
Uitsluitend private markt



Soundlens Synergy is revolutionair. Als wereldwijd marktleider van op maat gemaakte In Het Oor hoortoestellen, heeft Starkey met de nieuwe Soundlens Synergy het kleinste digitale hoortoestel verder ontwikkeld. Starkey stelt u met de Soundlens Synergy de meest geavanceerde technologie voor in het kleinste In Het Oor (IIC) hoortoestel ter wereld. Deze comfortabele hoortoestellen beschikken nu over hands free connectiviteit en rechtstreekse media streaming. Onzichtbare, individueel op maat gemaakte hoortoestellen, nu met de nieuwste draadloze techniek.



Audicien/audioprothésiste D.E. Ernest Dijkman *

In Frankrijk heet een audicien 'audioprothésiste D.E.' (Diplome d'Etat/staatsdiploma). In Frankrijk zijn verdeeld over het land 7 opleidingscentra die een 3-jarige dagopleiding aanbieden. Daarin vallen 48 weken stage bij een audiciensbedrijf en 10 weken bij een KNO-praktijk. Tussen de verschillende opleidingen bestaan wel kwaliteitsverschillen, maar in het algemeen wordt er veel meer aandacht besteed aan de techniek dan in Nederland.



De Winkel

Ook is er een Numerus Clausus. Slechts 1/3 van alle aanmeldingen wordt gehonoreerd. Per jaar studeren in totaal circa 200 studenten af. Dit is bij lange na niet genoeg om de behoefte te dekken. De schaarste aan audiciens is al jaren structureel en drijft salarissen en secundaire arbeidsvoorwaarden op. Hierdoor kiezen steeds meer afgestudeerde medici voor het beroep van audicien: een beter salaris en de weekenden vrij.

Op basis van recent onderzoek (juni 2016) naar het functioneren van de concurrentie binnen de sector hoortoestellen heb ik een aantal zaken op een rij gezet. Net als in Nederland kent men in Frankrijk ook het fenomeen van pure audiciensbedrijven zoals: Amplifon (MA=marktaandeel 11% met 460 winkels), Audika (MA 10% - 476 w. van Oticon/ William Demandt), Audition Mutualiste (MA 10% - 370 w. van zorgverzekeraars), Audition Conseil (MA 7% - 325 w.), Entendre (MA 8% - 312 w.), Audition Sante (400 w. van Sonova), AudioNova (60 w. van Sonova, Schoonenberg) en heel veel kleine zelfstandigen (MA 36%). Daarnaast zijn er de optieketens die sinds 2009, vaak binnen hun eigen winkels, een 'corner AUDIO' zijn begonnen: Audio 2000 (MA 6% - 274 w.), Optical Center (MA 2% - 226 w.), Krys audition (MA 2% - 40 w.), Alain Afflelou Acousticiens (MA 2% - 195 w.)

Het belangrijkste verschil tussen Amplifon, Audika en de rest (dus ook Audition Mutualiste, Entendre etc.) is het feit dat men bij Amplifon, Audika altijd te maken heeft met werknemers in loondienst en voor de andere bedrijven geldt dat het bijna altijd franchisers zijn, dus zelfstandige ondernemers die een andere motivatie hebben en op zaterdag of zondag (op afspraak) open zijn. Frankrijk telde in 2014 3065 audiciens waarvan 65% in loondienst in 4400 winkels. Ondanks het grote aantal winkels is het nog altijd moeilijk om op het platteland een audicien te vinden in de directe

omgeving. Een interessant detail is dat 40% van alle winkels (soms ook bij Amplifon en Audika) minder dan 100 hoortoestellen per jaar verkoopt.

Een heel belangrijk gegeven blijft de klanttevredenheid. 96% van alle hoortoesteldragers in Frankrijk geeft aan dat hun kwaliteit van leven hierdoor af en toe verbeterd is, een positieve impact heeft op het verbaal communiceren, een sociaal leven is teruggevonden en vertrouwen en autonomie zijn toegenomen. Zoals al eerder gememoreerd is de optiek pas 8 jaren geleden in de audio-wereld gedoken. Dat betekent dat hun klantenbestand (nog) niet erg groot is.

Uit onderzoek in Frankrijk is gebleken dat de audicien slechts 10% van de tijd bezig is met verkopen (intake, 1e aanpassing, controle en facturatie). Dus 90% van de tijd is hij of zij bezig met controles, aanpassingen, schoonmaken etc. bij bestaande klanten. De prijsstelling van een hoortoestel in Frankrijk is vrij en daar ligt de kracht van de groep onafhankelijke, zelfstandige audiciens, die nog altijd 36% van de winkels uitmaken. De 6 grootste hoortoestelfabrikanten bestrijken 90% van de Franse markt. (Sivantos/Signia: Siemens, Biotone en Audioservice 25% - 30%. Sonova: Phonak, Unison, Hansaton 23% - 26%. William Demandt: Oticon, Bernafon 12% - 16%. Starkey: 9% - 12%. GN Resound: 7% - 10%. Widex: Acourex 6% - 9%

Natuurlijk is de keuzevrijheid van de klant beperkter bij bedrijven die eigendom zijn van een fabrikant (Audika, Audition Santé). Maar ook bij Amplifon heeft men absoluut voorkeurmerken. Uiteindelijk draait het bij ieder bedrijf om 2 zaken: omzet met marge (aantal hoortoestellen) en klanttevredenheid. De maanden mei en juni zijn voor mij goed verlopen met resp. 24 en 30 verkochte hoortoestellen, maar voor mij wellicht nog belangrijker: een door de klant

ingevulde vragenlijst waarin hij aangeeft 'zeer tevreden' te zijn.

In deze markt, en speciaal voor mij, is de aanwezigheid van een goede assistente (hooradviseur) vaak doorslaggevend. Zij is in staat de klant bij een voor-intake te voorzien van alle nodige informatie en zodanig enthousiast te maken dat ik maar hoeft in te koppelen. Omdat ik weinig tot geen herhalers heb (of het moet van een concurrent zijn) heb ik alle tijd om mij op de klant te focussen en zijn/haar behoefte in kaart brengen en daarbij de best passende oplossing aan te bieden. Klanten beperken zich zelden tot 1 audicien, maar vragen bij verschillende bedrijven om een offerte. Omdat de metingen van de KNO meestal vrij recent en uitstekend zijn (toon, indien nodig maskering, been en spraak) hoeft ik zelden te meten en kan ik mij meer richten op de behoefte van de klant. Ik ben daarom ook zeer tevreden met mijn job als audicien bij Alain Afflelou Acousticiens. Ik werk slechts 4 dagen per week. Ga met de trein naar mijn werk en geniet met volle teugen van mijn leven in Frankrijk. Maar ik moet toegeven, het is soms ook erg vermoeiend met andere regels, andere - eet - cultuur en andere taal. Maar alles went en heeft soms tijd nodig. Net als een hoortoestel.....

** In De Audiciens van augustus 2015 vertelde Ernest Dijkman hoe hij met het diploma triage-audiciens op zak begon aan een nieuwe carrière in Frankrijk. Hij is werkzaam bij Alain Afflelou Acousticiens in Rennes - Bretagne.*



signia

Life sounds brilliant.

REPLICATING NATURE.



Signia Nx met OVP™ voor de meest natuurlijke eigen stembeleving en hoogste acceptatie.

Veel hoortoestel dragers vinden dat hun eigen stem onnatuurlijk klinkt, wat kan leiden tot ontevreden klanten. Signia Nx, 's werelds meest geavanceerde platform voor hoortoestellen levert de meest natuurlijke eigen stembeleving voor de hoogste acceptatie, met haar gepatenteerde Own Voice Processing, OVP™.

OVP™ geeft het geluid van de natuurlijke eigen stem weer, door dit compleet te verwerken, onafhankelijk van het overige omgevingsgeluid. U kunt nu de beste geluidskwaliteit leveren met de beste luisterprestatie, zelfs in luidruchtige omgevingen, zonder concessies te doen.

De revolutionaire OVP™ beleving is verkrijgbaar in alle nieuwe Signia hoortoestellen: Pure™ 312 Nx, het kleinste hoortoestel met OVP™ en direct streaming, Pure™ 13 Nx, met de langste streamingtijd, en Motion™ 13 Nx, dat de meest veelzijdige pasvorm opties biedt.

Hearing
Systems

SIEMENS



Stéphanie Hoogstede en Christianne Nijzink in gesprek met Martin Blecker

Bij de burenen..

Hoe zit het met onze zusterverenigingen?

Duitsland

Onze 'grote zus' is de Duitse vakvereniging van audiciens, de Europäische Union für Hörakustiker, kortweg EUHA. Desgevraagd legt voorzitter Martin Blecker uit dat het wel degelijk gaat om een Duitse vereniging, maar omdat de oprichters destijds al samenwerkten met Nederlanders, Belgen en Oostenrijkers werd dat tot uitdrukking gebracht in de naam. Blecker: "De wederzijdse beïnvloeding is altijd groot geweest en Europese samenwerking werd steeds actueler. De EUHA-congressen worden om deze reden ook altijd zowel Duits- als Engelstalig aangeboden. Als gastheer van het EUHA-congres hebben wij vastgesteld dat 40% van de bezoekers internationale gasten zijn. Van de 8000 expo-bezoekers is 60% internationaal. Bovendien is een hoortoestelaanpassing steeds minder een nationale aangelegenheid. Hoortoestellen worden ook niet ontwikkeld voor een specifiek land maar voor een wereldmarkt. De Europese gedachte dragen wij ook uit door samen te werken met AEA (Association Européenne des Audioprothésistes, de Europese overkoepelende organisatie), waarmee ook op internationaal niveau overleg en inspraak wordt geboden." EUHA staat ook voor (na- en bij)scholing en Blecker geeft aan dat het van groot belang is en blijft om de beroepsgroep goed op te leiden. 'Bij een product als goed horen hoort veel techniek die we goed moeten begrijpen en aan een breed publiek moeten aanbieden.'

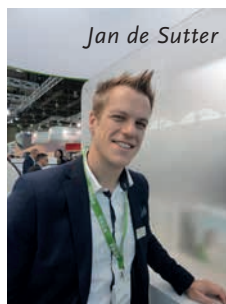
EUHA-leden zijn gediplomeerde audiciens en akoestisch specialisten, ongeacht hun werkomgeving. Leerlingen kunnen een bijzonder lidmaatschap aanvragen en een derde

categorie zijn bijvoorbeeld logopedisten, KNO-artsen, wetenschappers en mensen uit de industrie.

EUHA bestaat inmiddels 62 jaar en is bij ons vooral bekend van het grote EUHA-congres met Expo. Daarnaast zijn er jaarlijks vier bijeenkomsten in de regio die volgens Blecker zeer interessant zijn. We zijn dan ook van harte welkom! (Zie agenda) Martin Blecker, ook 62 jaar oud, noemt audiciens een van de mooiste beroepen ooit! "Als ik opnieuw een opleiding moest kiezen koos ik weer voor deze mooie combinatie tussen techniek en mens. Wij begrijpen de techniek én we moeten de mens begrijpen." Hij vertelt over bijzondere momenten, bijv. als bij een kinderaanpassing voor het eerst geluid wordt ervaren... het is duidelijk, de Europese Union für Hörakustiker heeft in Martin Blecker een bevlogen en betrokken voorzitter.

België

Onze Zuiderburen kennen meerdere beroepsverenigingen voor audiciens; 6 om precies te zijn. 'Maar ach', zegt Jan De Sutter, bestuurslid van VBA, een van de oudste verenigingen in België, 'we hebben ook vier regeringen.' VBA staat voor Vlaamse Beroepsvereniging van Audiologen. Audiologie is in België de algemene term waaronder ook de audiciens valt. Door de versnippering zijn de ledenaantallen per vereniging in onze ogen erg laag, maar De Sutter geeft aan dat



je hierin Nederland en Vlaanderen niet kunt vergelijken: er zijn 11 miljoen Belgen en 6 miljoen Vlamingen. De titels audicien en audioloog zijn in België verweven. Iedereen die de afgelopen 10 jaar de 3-jarige bachelor opleiding of de 4-jarige master audiologie heeft gedaan is audioloog. Ga je vervolgens hoortoestellen aanpassen, dan ben je (ook) audicien. De master is meer gericht op wetenschappelijk audiologisch onderzoek. Volgens De Sutter komen er ook op de Vlaamse markt veranderingen aan. Hoe deze er precies zullen gaan uitzien is nog onduidelijk en dat zorgt voor een onrustige situatie. De VBA houdt dit goed in de gaten.

Het VBA-bestuur zitten audiologen die actief zijn in de revalidatiesector, de klinische sector en sector van hoortoestelaanpassing. Leden én branche worden door de beroepsvereniging vertegenwoordigd in overkoepelende beroepsverenigingen, er wordt antwoord gezocht op vragen en problemen m.b.t. concurrentiesituaties of andere zaken. De VBA heeft een gedragscode uitgeschreven die is overgenomen door de Europese organisatie AEA en andere landen. Ook richtlijnen m.b.t. hygiëne komen uit de koker van de VBA. Anderzijds houdt de vereniging zich ook bezig met het aanbrengen van vernieuwing in wetgeving en terugbetaling. Op de jaarlijkse ALV wordt altijd een externe spreker uitgenodigd. Het onderwerp kan maskering zijn, maar ook ontwikkelingssamenwerking met audiologie. Kortom, net als bij ons is er genoeg te doen om het vak te bewaren, te bewaken en te complementeren in en met andere, aanpalende terreinen op ons vakgebied.

2 WERELDEN

BUNDELEN HUN KRACHTEN



Acousoft en Jill Marketing zijn in 2017 een nauwe samenwerking aangegaan. Acousoft is in de markt bekend met het softwareprogramma Audicien Assist, de beste in audicien automatisering.

Jill Marketing verzorgt al jaren met groot succes loyaliteitsuitingen in de Nederlandse en Belgische retailmarkt. In de zelfstandige optiekwereld is Jill Marketing nummer 1.

We zijn overtuigd van de kracht van de persoonlijke boodschap en succesvol met onze acties. Hoge responsaantallen met stijgende verkopen als resultaat zijn eerder regel dan uitzondering.

Jill Marketing kan via de ontwikkelde integratie met Acousoft voor iedere audicien een loyaliteitscirkel opzetten en uitvoeren. Geautomatiseerde direct marketing van Jill is niet alleen succesvol, maar ook volledig meetbaar. We hebben de afgelopen maanden al ruim 25 audiciens samen aangesloten.

Wilt u meedoen, neem dan contact op met Acousoft of met Jill Marketing.



T 085 201 9711
E info@jillmarketing.nl
I jillmarketing.nl



T 076 501 2336
E support@acousoft.nl
I acousoft.nl



EUHA 2017 Smart hearing: hearing for the future

Voor een leverancier is goed contact met de audiciens onontbeerlijk: dát is de professional die met zijn technologie aan de slag gaat om het gehoor van de klant optimaal te verbeteren. Een audicien die gaat voor de best mogelijke oplossing, voor het beste horen, heeft naast gedegen vak kennis en ervaring ook een brede kennis van de markt en alle mogelijkheden.

De EUHA is een uitgelezen gelegenheid om je licht op te steken. Daar tref je de Nederlandse fabrikanten die alles uit de kast halen om te informeren en de nieuwste ontwikkelingen te laten zien, horen en ervaren. Het is altijd leerzaam om te zien wat er te koop - én mogelijk - is, buiten het eigen vertrouwde assortiment. Kennis is de belangrijkste tool van de audiciens.

Op de EUHA wordt het neusje van de zalm gepresenteerd. Met een scala aan mogelijkheden om kennis te verdiepen en te verbreden, om je te verbazen, te ervaren en te leren is het een uniek evenement waar audiciens, fabrikanten en wetenschap samenkomen. Volgend jaar is de EUHA in van 17-19 oktober in Hannover: Save the date!

Smart Hearing: Hearing for the Future
Iedereen heeft een smartphone in de hand, of in ieder geval binnen handbereik. Dankzij dit handige en nuttige apparaat zijn we verbonden met de wereld via Bluetooth en draadloze technologie. Een app functioneert als afstandsbediening en telefoontjes en muziek kunnen direct worden gestreamd naar

de hoortoestellen. In lawaai kan de slechthorende gebruikmaken van innovatieve technologie om zelfs beter te horen dan 'normaal' horen.

Innovatieve communicatietechnologie biedt mensen met een slechthoerendheid die verbinding met de wereld om hen heen. Het is een gegeven dat moderne communicatiemiddelen hen een hogere kwaliteit van leven geven. Slechthorenden die als gevolg van hun gehoorverlies hun leven leiden in afzondering hebben vaker gezondheidsklachten en depressies. Recent onderzoek door de Franse professor H  l  ne Amieva toont aan dat mensen met onbehandeld gehoorverlies hun cognitieve vaardigheden tot 40% eerder verliezen dan in een controlegroep zonder gehoorverlies, of uitgerust met hoortoestellen.

EUHA 2017 gaat over 'smart hearing' of intelligente hoorsystemen, waarbij technologische features de gehoorverliezen zo goed als mogelijk compenseren.

Verbonden blijven met de wereld om ons heen door gebruik van hoorsystemen, smartphones   n de diensten van de audiciens! "Ie-

dereen die meer wil weten over Smart Hearing zou zijn audiciens moeten bezoeken voor een hoortest", stelt Martin Blecker, voorzitter van de EUHA. Een efficiënt gebruik van hoorsystemen is gegarandeerd als het wordt aangepast aan de individuele gewoonten, wensen en mogelijkheden van de drager. Audiciens zijn de specialisten op dit gebied. Zij adviseren in de keuze van het systeem, passen het aan, leggen uit hoe het moet worden gebruikt, leren de gebruiker hoe ze om moeten gaan met slechthoerendheid en hoorhulpmiddelen en leveren follow-up service.

In de toekomst zal hoortechnologie nog meer aanvullende gebruikstoepassingen omarmen en nieuwe communicatie-gebieden openen. 'Live interpretation', waarbij vitale functies worden gemonitord, staat op het punt van doorbreken en nu al geeft de smartphone een alarm als het tijd is voor medicatie of een afspraak. Tijdens deze 62e EUHA kunnen audiciens hun kennis updaten om de slechthorende optimaal support te kunnen bieden en ze te verzekeren van een sociaal leven.



AURICAL Aanpassysteem



- AURICAL Audiometer is de nieuwste audiometer voor audiciens.
- AURICAL PMM is de nieuwe standaard voor het aanpassen van digitale hoortoestellen.
- AURICAL PMM is het instrument om zowel de aanpassing te visualiseren, te verifiëren als te documenteren.
- AURICAL PMM - raak vertrouwd met de mogelijkheden door het volgen van onze StAr-gecertificeerde PMM-cursus. Zie voor meer info www.veenhuis.nl/cursussen.



Otometrics creëert de condities voor de professionele aanpassing.



Veenhuis Medical Audio levert daarnaast de volgende producten en diensten:

- AUDICEL:
De audiometriebcabine voor audiciens.
- Service en kalibratie op locatie:
Onze technici installeren de apparatuur en kalibreren op locatie zo dat u efficiënt uw agenda kunt indelen.
- PMM cursus:
In een speciaal voor de audicien samengestelde cursus leren wij u hoe u Probe Microfoon Metingen toepast bij de aanpassing van digitale hoortoestellen. 50 StAr-punten toegekend.

EUHA 2017: Congres

'Naar de EUHA gaan' betekent voor het gros van de Nederlandse audiciens een bezoek aan de expo. Slechts een deel van alle expo-bezoekers neemt ook deel aan het EUHA-congres. Om een indruk te krijgen wat daar zoal is besproken en bediscussieerd hebben we een overzicht gemaakt.

Quality First!

Dr. Stefan Zimmer is voorzitter van de 'Duitse GAIN' en stelt nadrukkelijk dat kwaliteit in producten en diensten die worden geleverd door de audicien van groot belang zijn voor de levensvreugde van de slechthorende. Het is een feit dat de meeste mensen beter luisteren naar iets dat aangenaam klinkt. Met innovatieve hoortechnologie worden onplezierige of storende geluiden onderdrukt en gewenst geluid versterkt. Vóór het horen-à-la-carte komt echter het verstáán. We moeten beseffen hoe belangrijk het is gehoorverlies zodanig te compenseren dat de slechthorende het luisterple-

zier en sociale interactie hervindt en óók een actief en gezond leven kan leiden. Het verspreiden van dit besef is een kerncompetentie van audiciens: zij identificeren individuele behoeften, zoeken en vinden het optimum aan technologische opties en implementeren maatwerk-oplossingen. Daarom is het motto van de industrie 'quality first' en kan tijdens de EUHA iedereen met eigen ogen zien en met eigen oren horen hoe dit credo succesvol is omgezet in producten en diensten.





Keynote adress

De toon van het congres werd gezet met de voordracht van Prof. Dr. Bernard Richter en Prof. Dr. Claudia Spahn (Freiburg, D): 'Ik ben één en al oor - horen met lichaam en ziel'. Het eerste horen begint in de baarmoeder waar de foetus in de laatste weken van de zwangerschap akoestische informatie van buitenaf waarneemt. In het verdere leven is de gehoorfunctie een zeer gevoelig waarschuwingsorgaan dat óók de ruimte omvat die we niet visueel waarnemen. Het sensorisch gehoorkanaal is dag en nacht actief en waarschuwt voor gevaar dat nog op afstand is. De sprekers vergelijken het gehoor met achteruitkijkspiegels die niet als een nachtkijker ook in het donker werken. Daarnaast is het gehoor essentieel voor het begrijpen en communiceren van emoties. Emotionele inhoud van verbale communicatie wordt overgebracht in aanvulling van prosodische elementen zoals toonhoogte, klankduur, ritme en volume. Zonder deze essentiële toegangspoort in de communicatie van interpersoonlijke emoties zijn mensen slechts beperkt capabel om te overleven als sociale wezens. Vandaar de stelling: blindheid scheidt ons van dingen, doofheid scheidt ons van mensen.

Ongoing investigation: de stand van zaken

Tijdens het congres worden bevindingen

uit onderzoek gepresenteerd en bediscussieerd. Daarnaast zijn er ook dagelijks workshops over actuele onderwerpen en praktische zaken. Dit alles maakt een drie-daags bezoek aan de EUHA zeer de moeite waard. Vanwege het enorme aanbod kan al vooraf een keuze worden gemaakt met een speciale app zodat de tijd optimaal kan worden benut. Om het zoeken op internet naar verder informatie over bepaalde onderwerpen te vergemakkelijken zijn de Engelse titels gebruikt.

Over-the-counter hearing aids: The impact on global hearing care

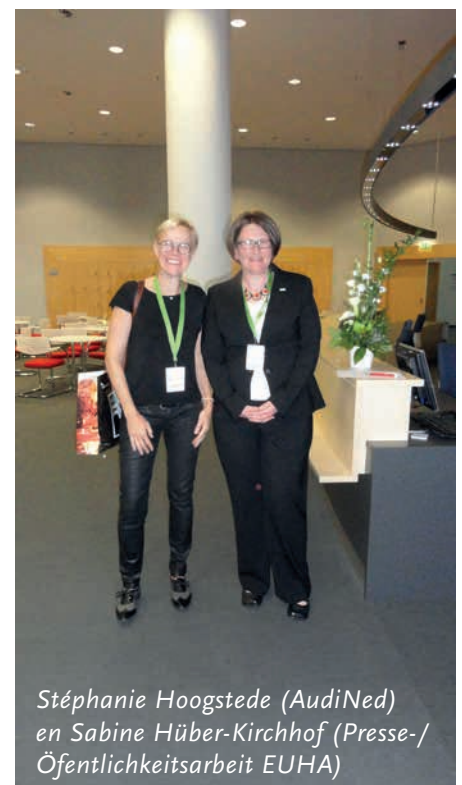
Dat over-the-counter hoortoestellen impact hebben op wereldwijde hoorzorg staat voor Prof. Dr. Barry Freeman Ph.D. (Weston, Florida VS) buiten kijf. Het Amerikaanse congres overweegt een nieuwe categorie OTC-hoortoestellen te creëren voor volwassenen die bij zichzelf een mild tot licht gehoorverlies hebben vastgesteld. Zij kunnen vervolgens, zonder professionele service, een dergelijk hoortoestel aanschaffen. Achtergronden en gevolgen van deze maatregel om hoortoestellen aan te bieden en aan te passen zonder tussenkomst van de professional leveren stof voor pittige discussie. Het is wel duidelijk dat professionals voorbereid moeten zijn om de klant uit te leggen waarom juist zij van grote betekenis zijn in het gehele aanpasproces. Audiciens zullen hun positie binnen het systeem van hoorzorg moeten verdedigen!

Approaches for assessing cognitive load during speech recognition

Verschillende studies laten zien dat bij horen en verstaan in moeilijke akoestische omstandigheden geheugen- en aandachtsfuncties worden belast. Prof. Dr. Hartmut Meister (Köln, D) gaf een overzicht van de verschillende benaderingen om luisterinspanning/cognitieve belasting te bepalen als onderdeel van spraakaudiometrie. Onderzoekers zochten methodes om cognitieve belasting vast te stellen die mogelijk informatie kunnen verschaffen die verder gaat dan zuiver spraakverstaan. Ook in het licht van conventionele spraakaudiometrie zijn er aanknopingspunten om de cognitieve belasting bij spraakperceptie objectief vast te stellen. De basis is doorgaans het uitvoeren van enkelvoudige en meervoudige taken waarbij veranderingen in prestatie of reactietijd worden gemeten. Aangenomen wordt dat bij beperkte cognitieve mogelijkheden een hogere belasting zorgt voor een langere tijdsduur om een taak uit te voeren.

Precision-audiology: How multilingual speech tests can make individual success of a hearing aid fitting predictable

Prof. Dr. Birger Kollmeier (Oldenburg, D) rekent ook audiologie en hoortoestelaanpassing tot 'precision medicine'. Hiermee zou het mogelijk zijn het te verwachten resultaat van een optimale hoortoestelaanpassing al



Stéphanie Hoogstede (AudiNed)
en Sabine Hüber-Kirchhof (Presse-/
Öffentlichkeitsarbeit EUHA)



vóór een eventuele operatie in te kunnen schatten en deze af te zetten tegen het verwachte resultaat van een hoorimplantaat. In een aantal relevante en recente onderzoeken naar rehabilitatieve audiologie zijn metingen en precisie-voorspellingen naast elkaar gezet. Verschillen tussen tekortkomingen in de aanpassing en tekortkomingen in de individuele spraakverwerking werden middels automatische spraakherkenning vastgesteld. Deze procedure biedt de audicien een middel om met actieve participatie van de klant een geoptimaliseerde, geïndividualiseerde hoortoestelaanpassing te bereiken: het realistische optimum dat kan worden bereikt bij deze individuele klant.

Prescription procedures vs individual dynamic-oriented percentile fitting – how much audibility is reasonable?

Deze studie van Prof. Dr. Steffen Kreikemeier (Aalen, D) laat zien dat de doelversterking voor dynamische aanpassing (verstaanbaarheid voor alle spraakonderdelen) moeilijk - zo niet onmogelijk - is te bereiken met standaard RIC hoortoestellen en domes. Het

onderzoek beoogde een vergelijking tussen de evidence based procedure (NAL-NL2) en dynamisch georiënteerde percentiel aanpassing. De hoortoestellen waren geprogrammeerd voor spraakversterking op een inputlevel van 65 dB SPL om zoveel mogelijk spraakonderdelen hoorbaar te maken. Als de doelniveaus werden gehaald, werd de aanpassing door ervaren hoortoestelgebruikers als te luid beoordeeld. Deze onderzoeksresultaten bevestigen eerdere ervaringen in een op luidheid gebaseerde in-situ-percentielanalyse - LPFit (Kreikemeier, 2011).

Better directional listening without directional microphone?

In een doorlopende studie vergelijkt het team van Dipl.-Ing. Horst Warncke (Hamburg, D) OpenSoudNaviator devices (OSN, Oticon Opn) met klassieke hoorsystemen die zijn voorzien van directionele microfoons. Vooral in situaties met meerdere sprekers is het van belang dat het hoortoestel zich niet richt op één geluidsbron maar op alle geluiden uit de omgeving en deze zo natuurgetrouw mogelijk weergeeft. De

eerste resultaten laten zien dat de OSN-techniek het makkelijker maakt om de spraakrichting te herkennen. Daarnaast is er ook verbeterd spraakverstaan.

Speech intelligibility in a dual-task paradigm using hearing instruments and adaptive digital wireless microphone technology

Externe microfoons maken deel uit van een complete hooroplossing waarmee het verstaan van sprekers op afstand beter mogelijk is. Daarbij wordt de spraakverstaanbaarheid in de directe omgeving moeilijk als alleen de omni-directionele microfoon in het hoortoestel actief is. In een nieuw ontworpen systeem kan de directionele microfoon van het hoortoestel in combinatie met een externe microfoon worden gebruikt voor directionaliteit. Uit tests en metingen is gebleken dat dit met een externe microfoon voordeel oplevert bij mensen met ernstig gehoorverlies. In dit onderzoek van Dr. Matthias Latzel (Stäfa, CH) werden twee taken uitgevoerd: het selecteren van herkenbare namen in ruis (Oldenburg sentence test), aangeboden via

Kies maatoorstukjes boven confectie oorstukjes of dome's

Kwaliteitsverschil tussen de oorstukjes laboratoria wordt steeds duidelijker. Als audicien kunt u zich onderscheiden t.o.v. de ketens door te kiezen voor de superieure kwaliteit van ons laboratorium. Geef het beste aan uw klant, dan krijgt u het beste terug!

- Advies en hulp bij moeilijke oorstukjes-aanpassingen
- Kinder-sieroorstukjes (de enige leverancier)
- De holle Formaat siliconen slaapdopjes (de enige leverancier)

Kijk op labformaat.nl of noizezz.com of neem contact op via info@noizezz.com.




formaat
medi-technisch laboratorium

Laboratorium Formaat is onderdeel van:

noizezz
listen with care



 Driven by Tempus

De oplaad- revolutie begint nu!

70% van de klanten wil hem:
Wij hebben hem. Hij is niet zoals anders oplaadbare oplossingen. Hij is enorm betrouwbaar. En met 's nachts één keer laden, geeft hij een complete dag luisteren.

Hij is heel eenvoudig in gebruik, zonder knoppen. Hij is flexibel, met extra beveiliging. En dit alles in een bekroond ontwerp.

*Rechargeable hearing aid preferences survey.
Hearingtracker.com, August 2016

**Bel uw Unitron accountmanager
of kijk voor meer informatie op
unitron.com/nl/oplaadbaar**

A Sonova brand

unitron. Hearing matters

een luispreker op afstand. Gelijktijdig werd met een luidspreker op korte afstand de Göttinger Sentence test aangeboden waarbij herkenbare woorden moeten worden herhaald. De aanbodingsafstand werd later omgekeerd. Getest werd met hoortoestellen in directioneelstand met én zonder externe microfoon, en in omni-modus met externe microfoon. Een analyse van twee taken samen liet een positief effect zien van de directionele microfoon. Dit werd door subjectieve vergelijking bevestigd.

Optimising speech intelligibility in noise in SSD patients using a wireless remote microphone system

Volwassenen met verworven eenzijdige doofheid worden in Duitsland al enige jaren succesvol uitgerust met een cochleair implantaat. Veel SSD CI gebruikers stellen het teruggevonden ruimtelijk horen met CI op prijs. Beter nog, stelt Dan Hilgert-Becker (Bonn-Bad Godesberg, D), ze rapporteren ook verbeterd spraakverstaan in ruis. In omstandigheden met verschillende

afzonderlijke lawaaibronnen en met grote afstand tussen CI-drager en spreker, zoals in een klaslokaal, mag van de CI weinig voordeel worden verwacht m.b.t. spraakverstaan. Door de Roger Pen transmitter te verbinden met de CI-spraakprocessor is een grote verbetering in spraakverstaanbaarheid te bereiken. Nog meer verbetering werd bereikt door de Roger Focus ontvanger te gebruiken op het normaal horende oor. Patiënten ervoeren duidelijk auditief voordeel bij bilateraal gebruik van het Roger-systeem. Deze omstandigheden vragen om gebruik van een draadloos microfoonsysteem op het CI-oor of zelfs bilateraal, om spraakverstaan bij deze patiënten significant te verbeteren.

Searching for specificity in cognitive screenings: MoCA vs PNT

De relatie tussen cognitieve status, cognitief verval, gehoorverlies en hoortoestellen staat volop in de wetenschappelijke belangstelling. Het is aangetoond dat er relatie bestaat tussen cognitief verval en gehoorverlies. Ook is er relatie tussen cognitieve

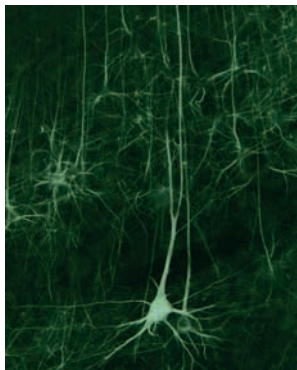
status en audiologische factoren zoals leeftijd, hoorsensibiliteit en het verstaan van spraak-in-ruis. Voor het vaststellen van de cognitieve status wordt naast MoCa (Montreal Cognitive Assessment) ook de Philadelphia Naming Test (PNT) gebruikt. Jason Galster Ph.D. (Eden Prairie, Minnesota VS) bekeek of de uitkomsten van beide tests met elkaar overeenkomen. Hiervoor evalueerde hij interacties tussen MoCa-resultaten en 3 aspecten van de audiologische praktijk. Daaruit bleek een milde correlatie tussen gehoordrempel en MoCa-scores. De PNT was minder gevoelig voor veranderingen in cognitieve vaardigheden die wél terug te vinden waren in MoCa-scores. Opmerkelijk is dat in de MoCa-uitslagen geen verschil werd waargenomen tussen begeleidde en niet-begeleidde proefpersonen als de test werd uitgevoerd door een getrainde audioloog.



Cognition and variable compression – new insights into a particular dimension of hearing

Onderzoekers waren al lang overtuigd van een verband, maar nu is ook aangetoond dat de regelsnelheid van hoortoestelcompressie en individuele cognitieve bronnen in sterkere verbinding staan dan lang gedacht. In de presentatie van Simon Müller M.Sc. (Stuttgart, D) werden details besproken over de connectie tussen verwerkingsnelheid en cognitieve capaciteit en het belang van deze relatie m.b.t. spraakverstaan. Het is evident dat individuele cognitieve capaciteiten die nodig zijn om geluid te verwerken worden meegenomen om een duurzame hoorervaring met hoortoestellen te bereiken. Ook de significantie van een sterk adaptief

en variabel compressiesysteem en de voordelen hiervan bij gebruik in het horen aanpasproces kwamen aan de orde.



Audiological background of smart hearing aids – scientific findings and benefits for everyday life

Nu iedereen praat over Smart Hearing zoekt Hans-Christian Drechsler (Ballerup, DK) naar de audiologische achtergrond van moderne hoorsystemen. Het doel, een zo natuurlijk mogelijk horen en gelijktijdig een goed spraakverstaan, heeft tot geheel nieuwe signaalverwerkingsstrategieën en directionaliteitsprincipes geleid. Drechsler vertelt op basis van de nieuwste studies en onderzoeken over signaalverwerking en situatierkenning van moderne hoorsystemen, de voordelen én beperkingen van klassieke directionele strategieën, ontwikkeling en toepassing van adaptieve directionele strategieën en functioneringsstrategieën van binaurale directionaliteit met o.a. band-splitting, selectief richtinghoren en compensatie van het natuurlijk vermogen tot selectieve auditieve aandacht.

Intelligent, seamless integration of external technologies into the universal program

De introductie van Bluetooth in hoortoestel-

len heeft een aantal opties opgeleverd om deze slimmer te maken, aldus Dipl.-Ing. Marc Aubreville (Erlangen, D). Los van audiosignalen is er ook omgevingsinformatie. Zo kan beweging door de drager via het hoortoestel worden doorgegeven. Hierdoor is het mogelijk om bijv. een automatische aanpassing te doen voor het richtingprofiel van het systeem, zodanig dat de meer spatiale informatie uit de akoestische omgeving beschikbaar komt waardoor ruimtelijke oriëntatie verbetert.

Naadloze integratie van de smartphone in universele hoorprogramma's biedt nóg een groot voordeel: streaming signalen kunnen direct worden verweven zonder van hoorprogramma te wisselen. Dat voorkomt oponthoud voordat de streaming kan starten en korte audiosignalen verloren gaan waardoor bijv. het begin van een telefoongesprek deels of geheel wegvalt. Bij het beëindigen van streaming zorgt deze integratie dat alle omgevingsgeluiden weer hoorbaar zijn en de gebruiker ook direct weer volop aanspreekbaar is.

Own-voice perception: Naturalness achieved by newly developed analysing method

Conventionele hoortoestellen zijn er optimaal op gericht om spraak in verschillende situaties verstaanbaar te maken. De volgende stap is nu gezet: hoortoestellen zorgen actief dat de waarneming van het eigen stemgeluid aangenamer wordt en verkleinen daarmee de drempel om deel te nemen aan sociale activiteiten. Iedereen reageert verbaasd op een eerste opname van de eigen stem: ben ik dat? Tijdens de eerste aanpassing ervaren hoortoestelgebruikers dit ook. Toch gaat het hier om meer: zij gebruiken de eigen stemklank als referentie om te beoordelen of het hoortoestel 'natuurlijk' klinkt.

Moderne hoorsystemen analyseren veel akoestische karakteristieken in de luisteromgeving. Vroegere systemen herkenden spraak in het algemeen. Gebaseerd op typische karakteristieken is het nu mogelijk voor gebruikers om de eigen stem te identificeren en de geluidsverwerking daarop aan te passen. Dit biedt enorm veel nieuwe mogelijkheden voor individuele aanpassing. Dipl.-Ing. Sebastian Best (Erlangen, D) geeft een overzicht waarom de eigen stem zo vreemd klinkt en hoe deze nieuwe technologie helpt de natuurlijkheid van geluid

voor de gebruiker te vergroten. Er worden studies gepresenteerd die de invloed van de nieuwe algoritmen op geluidskwaliteit, spraakverstaanbaarheid en acceptatie van hoortoestellen onderzoeken.

Comparison of two measurement procedures to evaluate wireless remote microphone systems in clinical practice

Ook Ing. Vincent Gansel B.Sc. (Lübeck, D) noemt spraakverstaan in rumoerige omgeving een veelvoorkomend en groot probleem voor slechthorenden dat met alleen hoortoestellen niet wordt opgelost. Met draadloze akoestische ondersteuning wordt de afstand tussen spreker en luisteraar overbrugd en vermindert de invloed van rumoer terwijl de SNR omhoog gaat. De voordelen van draadloze ondersteuning zijn bekend, maar in een aantal situaties lijkt het zinvol om het individuele voordeel met metingen te bevestigen. Hiervoor heeft het Duitse 'Hörgeräte Institut' een meetmethode ontwikkeld die recent is opgenomen in de EUHA-richtlijn. Ofschoon deze nieuwe meetmethode een realistische situatie nabootst is het in de praktijk eenvoudig toepasbaar.

Hyperacusis as an added stress factor for chronic tinnitus sufferers, and software-assisted operationalisation of hyperacusis based on categorial loudness scaling

Hyperacusis (HC) of verminderde geluidstolerantie is een symptoom waar circa 9% van de populatie last van heeft en dat prevalent is in 40-60% van de tinnituspatiënten. Al geruime tijd is duidelijk dat hyperacusis een toegevoegde stressfactor is bij chronische tinnitus. Ook is aangetoond dat vragenlijsten m.b.t. hyperacusis en gestructureerde interviews, maar ook vrije veld onderzoek (bijv. categorische loudness scaling zoals het Würzburger Hörfeld (WHF)) mogelijk een hogere diagnostische gevoeligheid hebben dan Loudness Discomfort levels (LDL). Prof. Dr. Gerhard Goebel en Susanne Günther M.Sc. denken dat er een mogelijkheid bestaat om met de WHF en HC-inventory zowel een betrouwbare HC-graadatie vast te stellen alsook onderscheid te maken tussen personen met en zonder hyperacusis.



Neuro 2 – Where sound meets design



**Neuro 2 is the smallest
Behind-The-Ear sound processor – ever**



**reddot award 2017
winner**

CE marking pending according
to Directive 90/385/EEC



Sign up for more information
www.oticonmedical.com/sound-meets-design

Because
sound matters

www.oticonmedical.com

oticon
MEDICAL



Notch or not to notch: On the treatment of chronic tinnitus using notched auditory stimulation (NAS)

Meer dan 70 miljoen Europeanen lijden onder een vorm van tinnitus. Tussen 5 en 20% geeft aan voortdurend last te hebben van subjectieve tinnitus, bewuste auditieve perceptie van een toon, gesuis of ander geluid zonder fysieke geluidsbron. Circa 1 tot 2% is zo zwaar getroffen dat ze kampen met slaapstoornissen, depressie, concentratiestoornissen of angststoornissen. NAS is een nieuwe methode om tinnitus te behandelen. De individuele tinnitusfrequentie wordt uit het spectrum gefilterd en het gefilterde signaal wordt vervolgens herhaald aangeboden aan de tinnituspatiënt. Het doel is de tinnitus te onderdrukken door laterale inhibitie-effecten. Door herhaalde stimulatie worden plastische veranderingen in de cortex geïnduceerd die leiden tot een duurzame onderdrukking van de tinnitus.

Dr. Winfried Schlee (Regensburg, D) presenteerde mogelijke toepassingsscenario's zoals tailor-made Notched Music Therapy of Tinnitus Notch Therapy. Ook werd behandeling met NAS naast behandeling met conventionele hoortoestellen gezet.

Analysis of noise reduction in situations with multiple signals from different directions

Lawaai onderdrukking is lange tijd deel geweest van signaalverwerking in hoortoestellen, aldus Dr. Hendrik Husstedt en Marlitt Frenz B.Sc. (Lübeck, D). De feature is bedoeld om het doelsignaal, meestal

spraak, te versterken en storende geluiden te onderdrukken. De effectiviteit van lawaaionderdrukking kan technisch worden gekwantificeerd door de signaal-ruisverhouding (SNR) te vergroten. Deze methode is beperkt tot een target- en een interferentiesignaal. Complexe situaties met meerdere sprekers en meerdere geluidsbronnen kunnen met deze procedure niet worden geanalyseerd.

In de presentatie wordt een vervolg op de methode van Hageman en Olofsson gepresenteerd die het mogelijk maakt om verschillende target- en interferentiesignalen uit dezelfde of uit verschillende richtingen te onderscheiden. In een setup met 8 speakers en tot 9 verschillende signalen is het mogelijk lawaaionderdrukking in complexe hoorsituaties met meerdere doel- en stoorgeluiden te onderzoeken.

Does noise tolerance predict patient preference for digital noise reduction?

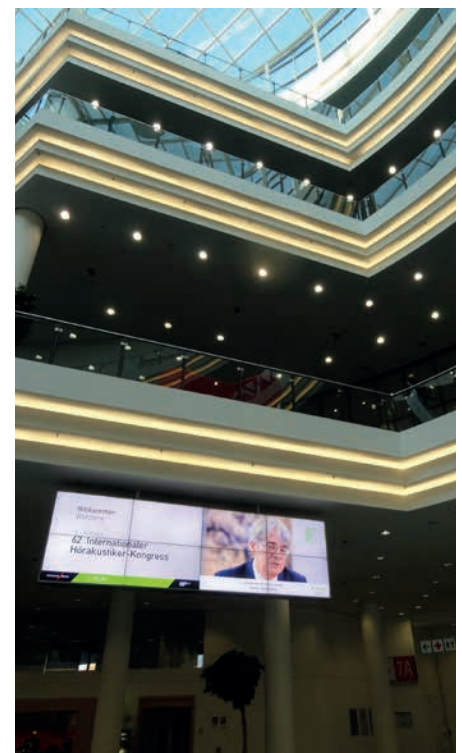
Jason Galster Ph. D. (Eden Prairie, Minnesota VS) onderzocht of kennis van iemands tolerantie voor achtergrondgeluid, gemeen met een geaccepteerde geluidsniveau (ANL) test, het voor de audiciens mogelijk maakt lawaaionderdrukking (NR) af te stemmen op de persoonlijke voorkeur van de klant. Het uitgangspunt is dat mensen met hoge ANL's een hogere NR prefereren dan mensen met lage ANL's. Wat bleek: de meerderheid in beide ANL-groepen had voorkeur voor de meest agressieve NR-instelling van 20 dB. Dit suggereert dat bijna alle luisteraars, onafhankelijk van de ANL, het grootste voordeel zouden hebben bij een maximale NR. Resultaten uit een partnerstudie van Smith et al. ondersteunen deze bevinding. Ook hier hadden bijna alle 55 deelnemers voorkeur voor de maximaal haalbare lawaaionderdrukking van 20 dB, onafhankelijk van de lawaaitolerantie. Ook in laboratoriumproeven en aanvullende veldstudies bleef het resultaat overeind. Volgens Glaster kunnen audiciens op basis van deze studies er op vertrouwen dat de keuze voor een maximale NR de klant het beste luistercomfort geeft in achtergrondlawaai.

Real-world outcomes for basic and premium technology: Is there a difference?

Evidence Based is de Gouden Standaard voor het uitvoeren van onderzoek- en aanpasprocedures en advisering van de klant.

Susan Clutterbuck B.Sc. (Hons) (Traralgon, Victoria AUS) presenteerde onderzoek door het hoortechnisch laboratorium (HARL) van de universiteit van Memphis (VS) naar bewijs of hoortechnologie van een hoger niveau een beter resultaat geeft dan basistechnologie. Op basis van laboratoriummetingen en zelfrapportage van een (kleine) groep proefpersonen werd geen significant verschil gevonden.

Een vergelijking van gegevens van databank EARtrak (rapportages van hoortoestelgebruikers op diverse technologieniveaus) met de HARL-groep op gehoorverlies, gender en leeftijd bracht echter wél verschil aan het licht. Dit vraagt om verdere discussie en nader onderzoek op grotere schaal. Over de rol van de audicien in het proces werd niet gesproken.



EUHA: Expo

Expo: horen, zien, ervaren... en ontmoeten

Wat gisteren vernieuwend was is vandaag alweer achterhaald. Met nieuwe platforms wordt afstand genomen van producten in 'onze database'. Hopelijk hebben ook zorgverzekeraars de beurs bezocht, demonstraties bijgewoond, geluisterd naar wat een bepaald hoortoestel doet, wat features betekenen, wat de innovaties zijn. In de database zien we categorieën verschuiven. Het lijkt op scheefgroei ineens C5-toestellen met meer technische mogelijkheden en meer features verhuizen naar een categorie waarvoor ze eerder als over-adequaat werden afgewezen. In de praktijk kunnen veel slechthorenden en lang niet alle audiciens meegaan met de ontwikkelingen in de techniek. Helaas, want beschikbaarheid en werken met de juiste materialen is belangrijk om hoogstaande kwaliteit te kunnen blijven leveren.

AudiNed-voorzitter Stéphanie Hoogstede bezocht met redacteur Christianne Nijzink de EUHA. Op alle stands is de ontvangst bijzonder gastvrij en er is altijd heel veel te vertellen, te vragen en te demonstreren. Het gaat over vernieuwing, producten en gebruiksgemak. Het gaat vooral over de vraag hoe de slechthorende optimaal kan worden geholpen weer volwaardig te participeren in onze horende maatschappij. Eigenlijk is één dag te kort om ook alle kleinere stands te bezoeken en te ontdekken. Er is veel, heel veel activiteit in audioland. EUHA betekent ook informatie recht van de bron: infostreaming!

Oorstukjes frezen

De ontwikkelingen op de markt van oorstukjes gaan snel. Het kan met de hand, maar ook 100% digitaal en alles er tussenin. Een oorafdruk kan 3D worden gescand, in de winkel of elders, en het digitale model wordt



door de producent verwerkt tot oorstukje en per post weer afgeleverd. Dreve Oto-plastik, een Duits familiebedrijf, begon 10 jaar geleden met deze nieuwe technieken en heeft inmiddels veel kennis in huis. De oorstukjes worden op basis van het digitale model in 3D geprint. Dat kan op 3 manieren: DLP, stereolithografie en frezen. Met dat laatste zijn zij uniek. In tegenstelling tot het laagje voor laagje opbouwen zoals 3D-printen wordt bij frezen (milling) juist

materiaal weggehaald. Er wordt materiaal gebruikt dat door thermisch effect bijna hard is op kamertemperatuur maar zacht en flexibel wordt door de lichaamswarmte en dus heel comfortabel is. Frezen vraagt om veel toegevoegde hard- en software om alle vormen en gaten machinaal uit te boren en is daardoor niet geschikt om in de winkel uit te voeren.





Wat bleef was een draadloos systeem dat niet altijd paste en wéér met een 'eigen' usb-stick. NOAH-link is nu wireless en hopelijk is dat standaard voor alle draadloze aanpassingen. Zoveel verschillende draadloze systemen met evenzoveel zenders vervuilen de ether en dat maakt zenders minder stabiel. Het stooreffect is groot, naast een computer vol met te veel en onnodige storing door al die verschillende systemen leidt dat weer tot aanpasproblemen. Op de EUHA zien we veel wireless-promotie. Wat we willen is één goed systeem voor alles en iedereen.

Wireless

Bij Phonak verwoordt Corné de Man een 'life-time wish' van de audicien: geen kabels meer. Ieder merk met een eigen afregelapparaat en standaard met een eigen bos kabels die vaak niet eens compatibel zijn met nieuwere modellen, laat staan met andere merken. Oude kabels kunnen de kast in, de NOAH-link was een verademing.



Tschüß Herr Kemar!

In hoortoestellenland wordt de volledige aanpassing getoetst met KEMAR. Sinds de introductie in 1972 wordt deze special voor akoestisch onderzoek ontwikkelde hoofd- en torsosimulator gebruikt voor in-situ metingen van hoortoestellen. Maar niemand is Kemar, het is een gemiddelde. Verificatie van een aanpassing via REM is te adviseren, maar nu is er biometrisch kalibreren. Bij het maken van een afdruk wordt niet alleen de gehoorgang maar ook een gedeelte van de oorschelp gescand. Zo kan de individuele reflectie van de oorschelp worden gebruikt om de directionaliteit van IHO-toestellen te verbeteren. Maatwerk in de oorschelp betekent weer een stap vooruit om aanpassingen verder te individualiseren. Het gaat dan echt over mensen, niet de gemiddelde klant maar dié klant.

Phonak Leren



StAr
accreditatie
15 punten

Online leren in uw eigen tempo, wanneer het u uitkomt.

Phonak Leren is ons nieuwe online trainingsplatform. Volg de verdiepingstraining 'Hoortoestelaanpassing bij zwaar slechthorenden' en doorgrond de specifieke audiologische aspecten van deze doelgroep. Een zwaar slechthorende is immers geen cliënt met een licht gehoorverlies die gewoon meer power nodig heeft.

De online training bestaat uit 6 modules die elk ongeveer een half uur duren. U volgt de training op uw eigen PC en geheel in uw eigen tempo, u bepaalt zelf wanneer. De training is permanent beschikbaar.

Maak kennis met deze nieuwe manier van leren!

Uw persoonlijke account

Maak vandaag nog uw Phonak Leren account aan op www.phonakpro.nl. Daar vindt u onder het menu 'Training & Events' de toegang tot Phonak Leren. Vragen? Bel onze helpdesk op 088-6008850.

Bouw verder aan uw kennis



Phonak

De introductie van de Audéo vormde het begin van alle nieuwe families. Het laatst toegevoegde platform is Belong. De IHO-familie is nog niet volledig maar reuze blij met de toevoeging van de superslimme B-direct. De wereld is vol met mobieltjes en heel veel hoortoestellen kunnen communiceren met een iPhone. Wereldwijd heeft slechts 13% van de smartphone-bezitters een iPhone. Het is een toestel voor de happy few en dat verschilt heel erg van land tot land. Phonak heeft nu connectiviteit met Androids die 86% van de wereldmarkt in mobiele telefoons vertegenwoordigen. (bron: Global mobile landscape 2016) Daarmee is er dus een veel groter bereik en kunnen wereldwijd meer slechthorenden genieten van de voordelen. Phonak's Audéo B-direct is een super hoortoestel met autosense OS als zorgeloze automaat, maar heeft ook een geïntegreerde headset om te telefoneren, ook als de telefoon in een zak of tas zit. Nieuw is vooral dat het niet uitmaakt of iemand iOS,

Android of een andere mobiele telefoon gebruikt! In combinatie met 'made for all' kunnen veel mensen op comfortabele manier telefoneren. Daarnaast is er een speciale tv-connector beschikbaar die automatisch de nieuwe AudéoB direct koppelt aan de tv zodra je binnen 15 m afstand van het toestel bent. Met een klik op het knopje van je hoortoestel heb je direct verbinding, of schakel je de functie uit.

Unitron

In Oktober heeft Unitron op de private markt de Tempus Insera IHO's geïntroduceerd. 'De laatste loot aan de Tempusboom', vertelt Eduard de Boer. Dankzij de wireless techniek kunnen de toestellen onderling communiceren. Echt vernieuwend bij Insera is het EarMatch Modelling Proces dat het functioneren van de directionele



Niets is beter op maat dan EarMatch



Kenmerken

EarMatch analyseert meerdere anatomische parameters met behulp van een 3D-model dat wordt gemaakt van de afdruk van het oor van de cliënt.

Herkennen

Ons herkenningsalgoritme identificeert oren door hun unieke eigenschappen te analyseren en doorzoekt onze vergelijkende database om een match te selecteren

Op maat maken

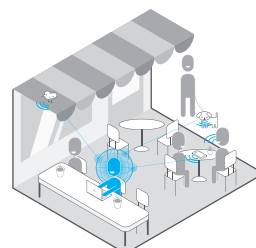
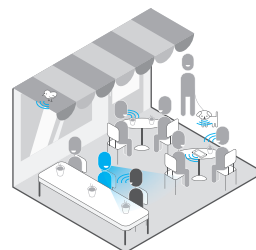
Ons modelleringsproces past de kalibratie van de bundelvormer op maat aan om een directionele respons te creëren die optimaal is voor het oor van de persoon.

Gesprekken verlopen makkelijker

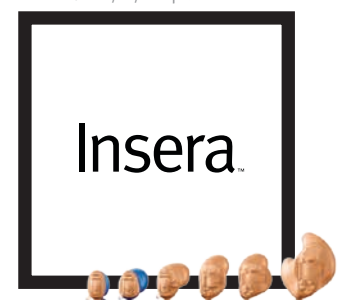
De EarMatch-technologie zorgt ervoor dat SpeechPro aan de slag gaat om cliënten te helpen met het spraakverstaan en te bepalen waar spraak vandaan komt - zelfs bij zeer veeleisende gesprekken met veel lawaai en drukte.

Meer realistische luisterervaring

EarMatch stemt Spatial Awareness af op basis van de unieke anatomie van het oor van de cliënt, zodat de richting van de spraak en andere geluiden glashelder zijn. Plus, realistische geluidsverwerking laat cliënten de emotionele ondertonen van de geluiden die ze horen ervaren.



EarMatch is beschikbaar in de Insera toestellen van Unitron. Voor meer informatie kijkt u op unitron.com/nl/tempus



unitron. Hearing matters

microfoons optimaliseert aan de hand van de unieke vorm van het oor (biometrische kalibratie) op basis van de oorafdruk.

Optimaal gebruik van de anatomie van de oorschelp is een goede aanvulling op de hoortoesteltechniek. Iedere oorschelp is anders en dit gegeven wordt nu meegenomen om de directionaliiteit van deze IHO's te verbeteren.

Voor de kleinere Inera non-wireless toestellen met één microfoon is een aparte chip ontwikkeld waardoor het stroomverbruik 20% lager ligt dan van zijn voorganger. Het toestel is ook geschikt voor grotere gehoorverliezen dan voorheen, dankzij een keuzemogelijkheid voor meerdere receivers. Stride M (AHO) rechargeable is Unitron's opvolger van Moxi fit (RIC). Niet-oplaadbare hoortoestellen die al verkocht zijn als Stride M kunnen ook achteraf oplaadbaar worden gemaakt. Mooi, want één oplaadbare batterij vervangt tot maar liefst 100 gewone batterijen en is volledig recyclebaar. Stride M rechargeable is beschikbaar in November.

▶ *Sivantos Signia*

Signia presenteert Telecare 3.0. Er kan direct en op afstand verbinding worden gemaakt met Connect Software. De audicien belt de klant, die geeft akkoord voor aanpassing en real-time programmeren en vervolgens is direct op afstand te zien wát je doet. Voor de eindgebruiker zijn de aanpassingen ook direct merkbaar. Zo kan op afstand een controle worden uitgevoerd met directe terugkoppeling van de klant. Een ander aandachtspunt is de beleving van de hoortoestelgebruiker van het eigen stemgeluid. Own Voice Processing (OVP) is een nieuw ontwikkeld platform dat al in de aanpassingsfase het effect van de eigen stem meeneemt. Het systeem leert de eigen stem te herkennen en vervolgens wordt het stemgeluid onafhankelijk van andere geluiden, inclusief andere stemmen (soundscape processing) verwerkt. Niet alleen wordt de acceptatie fors verbeterd, er is ook fijnafstelling mogelijk voor optimale hoorbaarheid van de akoestische omgeving zonder concessies te doen aan de geluidskwaliteit van de eigen stem.

Met OVP hoeft geen keuze te worden gemaakt; het biedt het voordeel van zowel een natuurlijk klinkende eigen stem én akoestische omgeving, spatiaal én directionaliiteit, groot dynamisch bereik voor ruimtelijke werking én natuurlijk klankbehoud. Dit alles is via de My Control app op de iPhone te bedienen. Voor bediening via Android is een speciale clip verkrijgbaar.

Oticon Opn™ overtreft directionaliiteit

Oude wereld

Focust op één spreker, onderdrukt alle andere sprekers.

Nieuwe wereld

Opent het geluidsbeeld en sluit geen sprekers buiten.



OTICON | Opn

Nieuwe testresultaten bewijzen de prestaties van Oticon Opn

OpenSound Navigator™, traditionele én sterke directionaliiteit zijn op de proef gesteld in een realistische gesprekssituatie. De resultaten zijn beter dan we ons ooit konden voorstellen. **Lees meer op www.oticon.nl/opn-evidence**

oticon
PEOPLE FIRST



Oticon



Dominique Gilissen van Oticon geeft trots aan dat op de EUHA al de tweede introductie van dit jaar te zien is: een uitbreiding van toepassingsmogelijkheden van Opn met nieuwe accessoires, waaronder de mogelijkheid om de miniRITE uitvoering oplaadbaar te maken. Daarnaast is de ConnectClip ontwikkeld, waarmee de digitale wereld wordt geïntegreerd in alle Opn-toestellen. Met de ConnectClip kan worden getelefoneerd, ook als de telefoon 10 meter verderop ligt! De ConnectClip kan ook worden gebruikt als reversmicrofoon en voor streamen via Bluetooth vanaf de computer (bijvoorbeeld voor Skype)



Widex

Widex heeft in Neurenberg diverse nieuwtjes laten zien:

WIDEX BEYOND Z

De zeer succesvolle BEYOND is binnenkort ook leverbaar als oplaadbare versie. Omdat BEYOND het laagste stroomverbruik heeft van alle made-for-iPhonetoestellen, kan de gebruiker de hele dag probleemloos luisteren. Bestaande BEYOND-toestellen kunnen met behulp van de retro kit eenvoudig door de audicien worden veranderd in een oplaadbaar exemplaar. Mocht de gebruiker de accu's een keer niet kunnen opladen, dan kan er ook een gewone 312 batterij worden gebruikt.

PHONE DEX 2

Goed nieuws voor gebruikers van de PHONE-DEX: in de loop van volgend jaar wordt de geheel vernieuwde PHONE DEX 2 leverbaar. Denkt u bij 'vernieuwd' aan een telefoonboek met meer geheugenplaatsen, een geïntegreerd antwoordapparaat en een moderne vormgeving met een duidelijk display.

WIDEX CUSTOM

Het UNIQUE-platform vormt – weliswaar nu als een flexibele versie – de basis voor de nieuwe Widex Custom. Verkrijgbaar als IHO en als ITC, die dankzij een anders geplaatste batterijlade én een kleinere versterker een stuk compacter is dan de klassieke CIC en XP. Hierdoor kunt u als optie een volumeregelaar en/of programmaschakelaar op het toestel laten aanbrengen. Bovendien hebt u de keus uit de 90 dB P-receiver of de kleinere 85 dB M-receiver.

WIDEX BEYOND Z is leverbaar in het eerste kwartaal van 2018, PHONE DEX 2 laat een kwartaal langer op zich wachten. Op het moment van schrijven is de introductiedatum van WIDEX CUSTOM nog niet bekend.



Richard Koelewijn



Klanten willen graag oplaadbare opties: de originele batterijlade kan eenvoudig door de audicien worden vervangen door een oplaadbare versie waar ook 'gewone' batterijen in kunnen, mocht dat nodig zijn. De oplaadbare batterijen gaan ruim een jaar mee. Een flexibele, milieubewuste en duurzame oplossing. Oticon is niet de eerste met een oplaadbaar toestel, maar heeft er met dit "hybride toestel met als enige de revolutionaire open sound technologie" wel een nieuwe dimensie aan gegeven, aldus Gilissen.

Bernafoon:

Charles Frey, een 50-jarige hoteleigenaar in Bern (CH) en drager van Zerena hoortoestellen, laat op de stand van Bernafon persoonlijk zien hoe hij functioneert met dit High End toestel in een akoestisch moei-



Charles Frey

lijke omgeving. "Hospitality in the genes, a warm welcome in the eyes, and high tech in the ears", zegt Frey met een brede glimlach. Dit categorie 9 hoortoestel voldoet met premium technologie aan alle behoeften en voorkeuren in de meest uitdagende luistersituaties. Made for iPhone, dus directe communicatie met iPhone, iPad of iPod-touch en er zijn verschillende draadloze accessoires om het hoortoestelgebruik nog verder te verbeteren. De Bernafon EasyControl-A app is er voor iPhone, maar ook voor Android.



Clip-on van Bernafon

Starkey

Op de EUHA pakt Starkey uit met nieuwe technologie voor een meer helder en meer richtingsgevoelig geluid. Voorzien van een rekenregel speciaal voor muziek en met in de toplijn 24 kanalen die zelf in te stellen zijn, zet Starkey in op natuurlijk horen. In het totale geluidsbeeld wordt ook achtergrondgeluid meegenomen. De technologie is al getest in de VS en vanaf maart/april 2018 verkrijgbaar

in Nederland. De Zpower oplaadbare hybride systemen worden breed geaccepteerd in de markt. De productie draait op volle toeren. De energie met een Zpoweraccu is enorm veel groter; meer energie in een kleinere ruimte. De volgende stap wordt voorzien voor de tweede helft 2018: draadloos opladen.



Luisteren bij Starkey



NIEUW! Hoortoestel of een hearable?

De scheidslijn wordt steeds dunner. Sommige hoortoestellen bevatten functies waar een hearable gebruiker naar op zoek is: draadloos telefoneren, audiostreamen, gesprekken opnemen en later afspelen, klank en volume bedienen, geluid van buiten af doorlaten én versterken voor mensen met een (beginnend) gehoorverlies.

Afgelopen jaar is Starkey een samenwerking aangegaan met Bragi dat slimme hearables ontwikkelt voor o.a. muzikliefhebbers, sporters of mensen die (zakelijk) veel communiceren. De Bragi Dash Pro zijn hearables met sensoren die o.a. bewegingen monitoren en daar functies aan koppelen. Bragi's geavanceerde kennis van integratie van sensoren betekent een toegevoegde waarde voor gebruikers van toekomstige Starkey-producten. Omgekeerd vergroot Starkey's kennis van geavanceerde audio-verwerking en psychoakoestiek het potentieel van Bragi om mensen in staat te stellen alle interfaces optimaal te benutten met een geoptimaliseerde audio weergave.

Begin 2018 zet KIND Horen/Starkey Nederland een dealernetwerk op voor dit bijzondere product.

▶ **Wat als een hoortoestel meer doet dan zorgen voor beter verstaan en horen?**

Stel dat een hoortoestel kan integreren in apparaten die je dagelijks gebruikt, zoals een mobiele telefoon of smartphone. Stel dat je gezondheid kan worden gemonitord door apparaten die je toch al in je oor draagt en dat deze apparaten automatisch hulp kunnen inschakelen op het moment dat dit nodig is. Dát is het verschil tussen het traditionele hoortoestel en de hearable.

Al in 2005 kwam Starkey met de ELI. Met deze bluetooth module was het mogelijk draadloos te bellen met je mobiele telefoon in combinatie

met het hoortoestel. In 2014 werd het eerste made for iPhone hoortoestel geïntroduceerd: de Starkey Halo 1. Dit toestel werd in 2017 opgevolgd door de Halo 2 waarbij de grens tussen hoortoestel en hearable vervaagt doordat functies beschikbaar zijn waar een hearable gebruiker naar op zoek is: draadloos telefoneren, audiostreamen, gesprekken opnemen en later afspelen, klank en volume bedienen, geluid van buiten af doorlaten én versterken voor mensen met een (beginnend) gehoorverlies.

De meest intelligente hearable van het moment is de Bragi Dash Pro tailored by Starkey. Het heeft een draadloze Bluetooth-koppeling en connectiviteit, een lange levensduur van de batterij en baanbrekende prestaties zoals real-time taalvertaling in combinatie met iTranslate en, door de integratie van IBM Watson's beroemde Ai, een 4D-menu waarmee gebruikers hun hearable handsfree kunnen bedienen. Speciaal ontworpen luidsprekers zorgen voor premium geluid, uiterst kleine componenten om comfort en luisterplezier te verbeteren. Voor de duidelijkste handsfree communicatie en spraakopdrachten in de meest uitdagende situaties is geavanceerde stemmentechologie beschikbaar waardoor de klant minder vaak naar een tweede apparaat hoeft te kijken zoals een smartphone.

De Bragi Dash Pro is wereld's eerste op maat gemaakte draadloze oorcomputer en bevat meer dan 150 microcomponenten, een 32-bits processor, Artificial Intelligence en 27 sensoren. Dit alles in een pakket ten grootte van een vingertop! Met de kinetische sensoren kunnen

gebruikers letterlijk het apparaat bedienen met een wenk of knik van het hoofd via het virtuele 4-D menu. Het partnerschap van Starkey en Bragi voor hearable technologie voegt een hele nieuwe dimensie van personalisatie en techniek toe aan de markt.

Een paar voorbeelden:

- Luisteren naar muziek, podcasts en meer via draadloze streaming Bluetooth audio.
- Maximaal 1.000 liedjes en/of podcasts opslaan op 4 GB interne opslag. Draag de Dash Pro en laat de telefoon thuis.
- Telefoneren (zelfs in rumoerige omgevingen) met geavanceerde spraaktechnologie van Knowles.
- Een gesprek voeren in meerdere talen door compatibiliteit met iTranslate.
- Handsfree (met hoofdgebaren en geluidsopdrachten) via het virtuele 4-D menu toegang tot kernfuncties.
- Genieten van hardlopen, zwemmen of fietsen waarbij het apparaat de activiteit herkent zodat je automatisch je workout kunt volgen zonder een knop in te drukken. Bovendien kun je nat worden: het toestel is waterdicht.
- trainingen visualiseren vanuit de Bragi-app: inzicht in huidige activiteiten en gedetailleerde overzichten van eerdere activiteiten.
- Horen wat je wilt horen. Audio transparantie laat het geluid door óf blokkeert het.
- De Dash pro is compatibel met de assistent Alexa



Van de redactie
Foto's: Co Blikendaal

Ruimte voor vakmanschap: Workshops en marktplein

AuDidakt Audicienscongres mei 2017 (deel 2)

Op het jaarlijkse audicienscongres in Spant! te Bussum konden de deelnemende audiciens naast de plenaire lezingen verschillende workshops bezoeken. In het vorige nummer van de Audiciens is uitgebreid verslag gedaan van de lezingen. In dit nummer een indruk van de Marktplaats en de Workshops.

Workshops en marktplein

Om het leven van de slechthorende te veraangename en te vergemakkelijken blijven fabrikanten en bedrijven bezig met innoveren en optimaliseren van hun producten. Automatische instellingen, technologie die geluid, beweging en afstand detecteert en muziek- en spraaksignalen zodanig mixt dat het in de omstandigheden optimaal wordt weergegeven en meer.

Vertegenwoordigers van Phonak, Oticon, Sivantos, GN Hearing, Widex, Multi Care Systems/Noizezz/Lab Formaat, HoorExpert/HearSolutions en Novicum stonden op

het 'marktplein' bij het AuDidakt-congres om audiciens te woord te staan én uitgebreid te informeren over hun producten en mogelijkheden. Daarnaast verzorgden zijn workshops waarin een brug werd geslagen tussen casuïstiek, audiometrisch onderzoek, AVL en COSI en mogelijkheden van het product van de betreffende producent. De uitkomst van een toestelcategorie uit de database werd afgezet tegen de wensen en mogelijkheden van de klant. Ook werd gekeken naar een mogelijke optimale oplossing binnen én buiten de database.

De gegeven omschrijving, audiogram en COSI in de aangeboden casussen boden niet voor iedereen voldoende informatie om tot een objectief advies te komen. In de discussies kwamen de financiële keuze van de klant, otologische en fysiologische (on)mogelijkheden, bedienings- en gebruikerswensen aan bod. Naast audiometrie, vragenlijst en COSI blijkt een goede en volledige intake noodzakelijk om goed onderbouwd te kunnen adviseren welke oplossing het beste aansluit bij de werkelijke wensen en eisen van de cliënt.

Vraagstelling:

- Hoe komt de audicien tot een professioneel oordeel?
- Deelt de klant onze mening, onze keuze?
- Hoe komt de slechthorende klant tot een goede hooroplossing?

Per product:

- Wat heeft de klant nodig op basis van de beschikbare informatie?
- Waarom kies je voor een hoortoestel uit een bepaalde categorie?
- Welke specifieke features zijn nodig?
- Welke (aanvullende) hulpmiddelen maken een hooroplossing compleet?
- Hoe onderbouw je dit advies, het professioneel oordeel.

Discussie:

- Adviseer je een database-toestel of ga je voor de allerbeste hooroplossing?
- Bied je een keuze omdat het moet, of omdat het kan?

▶ *Haal er uit wat er in zit!*

Het aanbieden van het maximale middel voor de best haalbare welzijnsverbetering is een verantwoordelijkheid van de audicien. Het is een feit dat kostenbeheersing in de zorg en met name het daaruit voortvloeiende functioneel verstrekken, voor veel slechthorenden een beperking betekent omdat zij niet vrijuit kunnen kiezen. Dat is voor de audicien moeilijk uit te leggen als puur een centenkwestie is. Ook de voorschrijver heeft een mening over de toestelkeuze. Dit is doorgaans gebaseerd op de functionele verstrekking en minder op beschikbare toestellen met in onderzoek bewezen hoge kwaliteit. In de workshops werden categorieën, toesteltypes, mogelijkheden en 'out of the box' oplossingen aangedragen. Voor de slechthorende is het belangrijk dat zijn audicien binnen de kaders tot het uiterste gaat en er uit haalt wat er in zit – en soms betekent dat doorverwijzen naar een collega.

▶ *Er is veel en er kán nog veel meer*

Uit de verschillende gepresenteerde productlijnen met ondersteunende en aanvullende producten met specifieke kwaliteiten blijkt duidelijk dat de industrie nog steeds enorme sprongen voorwaarts maakt. Steeds worden nieuwe modellen gelanceerd en nieuwe features en technologieën geïntroduceerd waarmee vernieuwingen om slecht-

horende cliënten nóg beter te bedienen elkaar in hoog tempo opvolgen. Die ontwikkeling is ook gaande met betrekking tot aanvullende en ondersteunende apparatuur zodat complete hooroplossingen de cliënt steeds beter in staat stellen om gewoon te leven en goed te horen. Slechthorendheid is een lastige handicap en hoe mooi de hulpmiddelen ook zijn, de doorsnee cliënt wil er eigenlijk niet aan beginnen en dus zeker niet (veel) voor betalen. Van audicien en audioloog wordt een gefundeerde uitleg verwacht voor bepaalde keuzes. Dat kan alleen als deze zorgverlener op de hoogte is van ál die mogelijkheden van ál die merken en ál die systemen om aan te geven wat voor deze specifieke cliënt belangrijk is.

Dát hoort bij vakmanschap: niet alleen kennis op peil houden van producten waar dagelijks mee wordt gewerkt maar over de hele linie weten wat er op het vakgebied te koop is, wat mogelijk is en waarmee de cliënt optimaal geholpen kan worden om vervolgens op basis van deze kennis en professionaliteit een gefundeerd advies te geven. Dat de audicien dit professionele vakmanschap niet altijd volledig kan inzetten heeft te maken met de verschillende belangen van verschillende partijen die invloed hebben de keuzes die de audicien moet maken. Het is in de praktijk een afwegen van keuzes waarbij helaas regelgeving soms prevaleert boven een integer en onderbouwd professioneel advies.

▶ *Hoortoestel +*

Niet alle audiciens richten hun aandacht op totale hooroplossingen met aanvullende en ondersteunende apparatuur waarmee auditieve beperkingen in werksituaties of op sociaal gebied kunnen worden verbeterd of opgeheven. Veel hoortoestelgebruikers zijn niet altijd tevreden over de prestaties in lawaaiige omstandigheden. Een Clip-on microfoon, tafel-microfoon, telefoonapplicaties en andere auditieve ondersteuning kunnen dan nuttig zijn. Op recept van een KNO-arts of AC is er - op basis van goede motivatie - volledige vergoeding mogelijk vanuit de basisverzekering. Problemen op school of werk en het voorkomen van sociaal isolement zijn brede indicatoren, maar de audicien moet niet te bang zijn de cliënt die richting in te sturen.

Luister naar de markt, begrijp je cliënt Om de klant goed te begrijpen en aan te bieden wat noodzakelijk is, is meer nodig dan het invullen van een AVL/COSI, en dat is dóórvragen. Het kan zijn dat de audicien op basis van het hoorprotocol een oplossing moet adviseren die niet effectief blijkt omdat het belang van de slechthorende nét even anders ligt. Als de uitkomst van de vragenlijst aangeeft dat een cliënt weinig behoefte heeft aan sociaal contact, voldoet waarschijnlijk een simpel toestel uit de database. Maar als uit ándere informatie blijkt dat juist de weinige wél voorkomende sociale situaties voor de cliënt uitermate belangrijk zijn, kan een toestel uit categorie 3 de 'betere keuze' zijn die op cruciale momenten juist héél effectief het hoorprobleem aanpakt. Uitgaande van het belang van de slechthorende kan dat een terechte keuze zijn. Belangrijk is dat de cliënt wéét waar hij voor kiest en de mogelijkheid geboden krijgt om te vergelijken. Als functioneren in lawaai en goed spraakverstaan in de auto belangrijke aandachtspunten zijn, dan moet op die punten vergelijking mogelijk zijn en moet de klant zeggenschap hebben in de uiteindelijke oplossing.

▶ *Conclusies:*

- Luister naar de markt, zorg dat klanten tevreden zijn, geef onderbouwd advies. Biedt expertise op maximaal niveau.
- Vergelijk alle merken: wat bieden ze, wat kunnen ze, hoe is het technologieniveau en de aanpassing?
- Snelle en eenvoudige aanpassing is prima, op voorwaarde dat er ook aandacht is voor feedbackmeting en er goede basismeting heeft plaatsgevonden.
- Oplaadbaarheid en connectiviteit zijn gemakkelijk, modern en duurzaam.
- 62% van de klanten wil een onzichtbare (IHO-)aanpassing.
- De audicien kan grote welzijnsverbeteringen bewerkstelligen voor vele slechthorenden.
- Het verhogen van expertise en beroepstrots van de audicien blijft belangrijk.





“Sommige klanten krijgen zelfs tranen in hun ogen als ze de hoortoestellen voor het eerst in krijgen.”

Daan van Boven
Audicien

Grote passie voor mijn vak

Ik heb destijds heel bewust gekozen voor de functie van audicien partner. Niet alleen omdat ik een grote passie heb voor mijn vak, maar omdat ik tijd voor mijn gezin wilde hebben.

Het werk is erg gevarieerd met iedere dag weer andere klanten. Uiteenlopende wensen maken het een leuke uitdaging om voor iedere klant de meest passende oplossing te vinden.

Dankzij de trainingen die aangeboden worden via het Specsavers servicekantoor blijf ik altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.

Je bent meer dan je baan

Word audicien bij Specsavers

Word audicien

Als audicien geef je je klanten persoonlijke aandacht en garandeer je ze de beste hoorzorg. Je doet professionele hoormetingen en voorziet klanten altijd van de oplossing die het beste bij hen past. Service en professionaliteit staat altijd voorop. Bij Specsavers ben je nooit uitgeleerd. We vertellen je er met plezier meer over. Ook brengen we je graag in contact met audiciens, zoals Daan, die de stap richting Specsavers al hebben gezet.

Voor meer informatie neem contact op met Arjen Maarse via 06-29 04 35 18 of bekijk de vacature op [meerdanjebaan.nl](https://www.meerdanjebaan.nl)

Daarom werk je bij Specsavers

- *Veel ruimte voor opleiding en persoonlijke ontwikkeling via onze Academy*
- *Mogelijkheden voor ambulant, loondienst of partnerschap*
- *Succesvol en groeiend familiebedrijf*





Mei 2018: nieuwe Europese privacyregels. Ken jij ze?

Privacyregels zijn "hot". De onverzadigbare honger van grote databedrijven als Google, Amazon, Alibaba of Apple heeft de kijk op privacyregels doen veranderen. Daar waar we vroeger onschuldig adressen verzamelden om in elk geval te weten wie onze klanten waren, is het onschuldige data verzamelen verandert in een enorme industrie. Data is het nieuwe goud. Het hebben van veel informatie geeft inzichten die tot voor 20 jaar geleden ondenkbaar waren.

Om de consument zoveel mogelijk te kunnen beschermen is men een aantal jaren geleden begonnen met het opzetten van nieuwe privacyregels: GDPR (General Data Protection Regulation). Voor de Nederlandse audiciens en opticiens heeft deze wet Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) wel degelijk gevolgen. Natuurlijk kunnen we hier niet de hele wet AVG behandelen; we lichten er drie belangrijke punten voor je uit.

▶ **Datalekken**

Een datalek wordt gedefinieerd als het opzettelijk of onopzettelijk vrijgeven van beveiligde informatie (bijvoorbeeld klantgegevens) aan een onvertrouwd publiek. (Bron Wikipedia). Gebeurt dit, dan kunnen hoge boetes het gevolg zijn. Zaak dus om je hier tegen maximaal te beschermen. Vuistregel hiervoor is dat je zorgt voor schriftelijke toestemming van je klant wanneer je zijn of haar gegevens gaat uitwisselen naar derde partijen. Daarnaast moet elke uitwisseling traceerbaar zijn. Datum, naam informatieverstrekker en –ontvanger moeten worden vastgelegd en bewaard.

▶ **Het consumentenrecht om te worden vergeten**

De consument heeft het recht om verwijderd te worden uit je database en zelfs uit je back-up bestanden. Als hij daarom vraagt dan moet je (onder voorwaarden) aan deze eis voldoen. Zorg er dus voor dat je softwareleverancier deze voorziening in je systeem heeft ingebouwd. De meest eenvoudige weg is om alle naar de klant verwijzende velden weg te halen, zoals naam, adres, telefoonnummers en e-mailadressen. Omzet- en verkoopgegevens blijven dan behouden (belangrijk voor statistieken) maar kan de klant kan niet meer worden achterhaald.

▶ **Dataportabiliteit**

De consument heeft het recht, en de dataverwerker (audicien/opticien) de plicht, om via een zgn. auditfile alle data van de klant aan de klant mee te geven, indien de klant dit aangeeft. Bijvoorbeeld als de klant aangeeft naar een andere (concurrerende) winkel te gaan is de dataverwerker verplicht dit in digitale vorm mee te geven, zodat een

andere partij deze data weer kan inlezen. Je mag het niet uitprinten en meegeven! In de wet staat niet beschreven hoe dit technisch ingevuld moet worden. Duidelijk is dat je software-aanbieder deze zgn. auditfile moet aanbieden.

Bovenstaande is slechts een kleine greep uit de wettelijke regelgeving AVG waarvan de impact op een optiek/audicienzaak best groot is. Er wordt inmiddels al veel aan (medische) data opgeslagen en daar moet dus zeer zorgvuldig mee worden omgegaan.

Eind januari geven AcouSoft en EyeFactory in samenwerking met enkele andere betrokken partijen een seminar. Daar wordt uitgebreid ingegaan op de nieuwe AVG-regels. Ook worden tijdens dit congres oplossingen aangereikt die direct te implementeren zijn. (Zie Agenda)

Heb je nu al vragen, neem dan gerust contact op met Ron Timmermans (Optiek): 0318-437080 of Hans Schneider (Audicien): 076 5012336.

What if...

Optitrade & trends



'What if... ' gaat niet over de inhoud maar over de markt. Als de markt verandert moet ook de zelfstandig audiciens tijdig een strategie bepalen tegen het geweld van de ketens, internet en branchevreemde concurrenten om te kunnen overleven.

Bij Optitrade & trends kwamen op 18 september naast opticiens, optometristen en oogzorg-fabrikanten ook audiciens en hoorzorgfabrikanten luisteren naar inspirerende presentaties om als retailer weer eens nieuwe wegen in te slaan of in ieder geval de eigen markt en winkel nog eens onder de loep te nemen. What if... stond in het teken van wat zou kúnnen zijn, wat we kúnnen doen en hoe het nóg beter kan. Iedere uitdaging is een kans. Vooral in de afsluitende presentatie van cabaretier en spreker Jaap Bressers werd duidelijk dat kleine zaken grote veranderingen teweeg kunnen brengen. (Zie youtube: omgaan met verandering) Niet alleen voor jezelf, maar ook voor anderen.



Pim Föster

De 6e Optitrade & trends

Pim Föster, commercieel manager van Optitrade, geeft aan dat er nog steeds zó veel gebeurt op de markt dat communicatie mét die markt noodzakelijk blijft. Een bijeenkomst als deze, en zeker met het gekozen thema, past daarbij. Zodra de markt verandert door nieuwe regels, nieuwe spelers of nieuwe mogelijkheden moet een nieuwe strategie worden bepaald. Er zijn

genoeg denkbare scenario's die zelfstandigen in oog- en hoorzorg kunnen maken of breken: what if

- de zorgverzekeraars stoppen met de vergoeding;
- de zorg via ziekenhuizen en audiologische centra traag is, en duur;
- de groei binnen de zelfstandigenmarkt opnieuw afneemt ten gunste van ketens;
- wereldwijde internetverkoop een vlucht neemt, en meer.

En als, wat dan? Het is belangrijk om tijdig mogelijke ontwikkelingen op een rij te zetten en daarop concrete antwoorden te formuleren.

Wheel of retail

In 1958 was de gemiddelde leeftijd van beursgenoteerde bedrijven 60 jaar. Nu is dat 15 jaar. Bedrijven komen op, en veel gaan uiteindelijk weer ten onder. Nieuwkomers op bestaande markten werken met lagere prijzen, minimale marges en minimale service. Bij succes is een upgrade mogelijk naar meer mogelijkheden, kwaliteit en service. Dit vraagt om verhoging van de prijzen waardoor er meer aansluiting is bij de bestaande markt en ruimte ontstaat voor wéér een nieuwe toetreders. Er is altijd een beweging waarop partijen reageren.

“De toekomst is niet meer wat ie is geweest!”, stelt Harry Bruijniks (bestuurslid Raad Nederlandse Detailhandel en Detailhandel Nederland). Het Wheel-of-retail is van alle tijden maar accelereert het in onvoorspelbaar tempo. In een gezonde vrije markt is ruimte voor hoge kwaliteit en de mooiste producten. Een paar jaar geleden was het nog onvoorstelbaar dat de consument online een hoortoestel zou kopen om in de winkel te laten aanpassen. Op dit soort ontwikkelingen moet de branche vooruitlopen zonder de kwaliteit uit het oog te verliezen.

Het verleden kenmerkt zich door duurzame ontwikkelingen en verbeteringen. Nu constateert Bruijniks een actuele revolutie door internet: technocratisch met robotisering en vernietiging van bestaande infrastructuren. Traditionele bedrijven staan tegenover verwoestende nieuwe bedrijven met business-modellen die alleen maar vooruit kijken. De traditionele retail kan alleen overleven door aanpassing en samenwerking om nieuwe



Harry Bruijniks

business-modellen te ontwikkelen en te ondersteunen, zowel in de fysieke winkel als online. Zelfstandigen moeten voor de klant toegevoegde waarde opleveren én gericht zijn op verkoop; een gezond bedrijf en een gezonde bedrijfsvoering vraagt ook gezonde winst.

Het speelveld verandert voortdurend met meer internationale toetreders die op verschillende nationale markten winst en verlies kunnen nivelleren. Ook het World Wide Web heeft invloed op onze toekomst en uit het straatbeeld verdwijnen soms ineens winkels en stappen andere ondernemers in het gat. Ook dat hoort bij retail. Winkels moeten een uniek assortiment, beleving, kwaliteit en service bieden, klantcontact en internet integreren, investeren en de krachten bundelen om te overleven.

Leerboek

Gefrustreerd over de manier waarop grote winkels boektitels inkochten en aanboden besloot Wouter Cajot dit eens heel anders



Wouter Cajot

aan te pakken en begon Stad Leest, een boekwinkel in Antwerpen. Cajot: “Boeken met afwijkend formaat werden niet ingekocht omdat ze niet in het vak pasten! Daarom liggen bij ons alle boeken plat zodat de kaft goed zichtbaar is.” Hij mikt op geselecteerde goed verkoopbare titels naast artikelen die in het verlengde liggen van de boeken. Cajot adviseert om het assortiment goed te bewaken en te gaan voor kwaliteit: “Er is al genoeg concurrentie in goedkoop,

thus dat winnen we nooit. Wij concurreren op premium merken en bieden daarnaast goedkope artikelen aan zoals postkaarten.” De winkelformule is een groot succes. Het is anders en daarom verrassend. Cajot: “Kom achter je toonbank vandaan en kijk wat er gaande is in de wereld. Zoek de niches, biedt service. Inspireer je klanten en biedt persoonlijke service. Is een goed boek een boek uit de top 10 of een boek dat je graag leest?” Vraag door om te leveren wat de klant écht wenst: het goede boek.

Beleving en lef

Rick Moorman doet veel: radio, tv, schrijft boeken én is eigenaar van House of Men, een uniek winkelconcept dat volledig is gericht op de man. Die kan er terecht voor een exclusieve totale outfit, heerlijke koffie én een barbier. In de meeste winkels zien mannen in één oogopslag dat ze dáár niet willen zijn, vertelt Moorman. Hij heeft nagedacht om dat anders te doen. Aan de hand van producten en zichtlijnen is het een mannenwinkel waar de man kan ‘brouwsen’. Een ontdekkingsreis die ervoor zorgt dat de man niet gemiddeld 7 minuten in de winkel blijft, maar 3x zo lang. Kernwoorden: beleving en lef. Zo is er in zijn winkel ook een barbier: voor mannen een uniek moment van rust. Dáár kan Zalando niet tegenop!

Be prepared!

Jan Weber, directeur van Optitrade, ziet dat grote jongens als Alibaba de markt bedreigen. Het heeft geen zin hier tegen te vechten maar wel om je te wapenen. Weber: “Alleen met sterke partners kan de zelfstandige ondernemer over 5 of 10 jaar nog bestaan. Ook voor leveranciers is het belangrijk dat er een er een sterk zelfstandig segment staat. Optitrade biedt al 35 jaar innovatie en ontwikkeling, hulp en ondersteuning op maat aan de zelfstandige.” Nieuwe tijden vragen om nieuwe oplossingen. What if..., dat moet iedere zelfstandig audicien zich blijven afvragen om voorbereid te zijn op de toekomst.



In herinnering

Hans Themans

3 aug. 1938 – 21 aug. 2017



Op 21 augustus 2017 is KNO-arts Hans Themans op 79-jarige leeftijd overleden na een kortstondig ziekbed.

Dr. Themans heeft na zijn opleiding en promotie in het Wilhelmina Gasthuis (opleider Prof. Dr. L. Jonkees) gedurende tientallen jaren praktijk uitgeoefend in Ziekenhuis Amstelland (voorheen het Tulp Ziekenhuis) in Amstelveen. Tegelijkertijd hield hij praktijk aan huis in Amsterdam Buitenveldert. Hij beoefende het KNO-vak in de volle breedte, zoals destijds gebruikelijk was. Naast het feit dat hij een zeer groot aantal patiënten in zijn praktijk voortreffelijk behandelde, speelde hij een grote rol in de Joodse gemeenschap. Niet alleen voor de Joodse patiënten spande hij zich in – zo nodig op de koosjere afdeling van zijn ziekenhuis – hij bestudeerde jarenlang de Thora op een eigentijdse wijze. Op een

bijzondere manier heeft hij met veel inzet en betoond aan zijn eigen verleden. In de Tweede Wereldoorlog moest hij als kind onderduiken en is liefdevol opgevangen door een katholieke familie nabij Nijmegen. Het werd zijn tweede ouderlijk gezin.

Dr. Themans heeft zich erg ingespannen om zijn redder, pater Sebalduis, hiervoor te eren. Dit leidde onlangs tot het postuum uitreiken van de Yad Vashem onderscheiding aan de nazaten van deze pater in aanwezigheid van hoogwaardigheidsbekleders van de staat Israël, de katholieke kerk en de Joodse gemeenschap. Na zijn pensionering beleefde hij veel plezier aan het verrijken van de Audicienoplei-

ding. Hij schreef een KNO-syllabus 'onder de loep' en verzorgde bij hem thuis en buitenshuis trainingen in het KNO-onderzoek. Menig audicien heeft hem leren kennen als een erudiete en humoristische leraar met zeer veel hart voor zijn vak. Tot in zijn laatste dagen heeft hij zich betrokken getoond bij het overdragen van zijn onderwijsverplichtingen. Hij had veel opgebouwd aan KNO-onderwijs voor audiciens, en dat mocht niet verloren gaan.

Rob van der Hulst



NOVICUM[®]
instroom - doorstroom - uitstroom

- ✓ Waar ligt mijn toekomst in de hoorbranche?
- ✓ Wat is mijn meerwaarde?
- ✓ Welke ontwikkeling wil ik doormaken?

Zijn deze vragen herkenbaar voor jou en wil jij je oriënteren op jouw verdere carrière in de Hoorbranche ?

Kom dan eens voor een vertrouwelijk kennismakingsgesprek naar **Novicum instroom-doorstroom-uitstroom**.



Ruud van der Laan
06 2186 4698
ruud.vanderlaan@novicum.nl



Anja Kool
06 46 378 155
anja.kool@novicum.nl

Contact gegevens: www.novicum.nl Vreeswijksestraatweg 22 3432 NA Nieuwegein



Een toilet met een slotje

Ik had nooit gehoord van een 'oortoilet' tot ik Hans Themans ontmoette. Dat is alweer jaren geleden. Hans stond bekend als een uitstekend docent met een warm hart voor slechthorenden en audiciens. Mij blijven vooral onze lunches in De Voetangel bij en zeker ook ons laatste telefoongesprek. 'Bel me over een dag of veertien nog eens', zei hij, 'misschien kunnen we dan nog eens afspreken'. Helaas ...

De laatste jaren gingen onze gesprekken nog maar zelden over hoorzaken, al waren we over één van die zaken nog niet uitgepraat: het oortoilet. Hans zag niet in waarom dit toilet was gereserveerd voor huis- en KNO-artsen. Hij wilde het ook voor audiciens toegankelijk maken. Het slotje moest van het toilet. Ik was dat niet met hem eens en dat nam hij mij niet kwalijk.

Hans Themans heeft altijd een groot vertrouwen gehad in audiciens en dat sierde hem. Hij leerde audiciens otoscopie te verrichten en hij wilde dat nu ook voor het oortoilet. Dat paste bij zijn ideaal van laagdrempelige hoorzorg en bij zijn overtuiging dat meer armslag voor audiciens huis- en KNO-artsen meer tijd geeft voor het medisch handelen.

Mensen die er meer verstand van hebben dan ik - maar misschien minder dan Hans - menen dat het oortoilet een 'voorbehouden handeling' is. Een wettelijke bepaling waarin het oortoilet expliciet als zodanig genoemd wordt heb ook ik nooit ontdekt. Het oortoilet is wel als voorbehouden handeling genoemd in het Rapport Taakherschikking in de KNO-heelkunde van 31 mei jl. Daarin wordt bepleit om deze en enkele andere aan (KNO-)artsen voorbehouden handelingen ook te laten verrichten door

een verpleegkundig specialist of een physician assistent aan wie overigens uiterst stringente opleidings- en ervaringseisen worden gesteld.

De redenering op grond waarvan het oortoilet tot de voorbehouden handelingen wordt gerekend kan ik goed volgen. Allereerst is er een formeel argument. De handeling behoort tot het domein van de geneeskunde, want het gaat om een handeling die – anders dan het maken van een oorafdruk – is gericht op herstel. Daarmee is het een handeling die valt onder de reikwijdte van de Wet BIG. In artikel 36 zijn de voorbehouden handelingen genoemd. Waarschijnlijk omdat hier ook endoscopieën en katheterisaties vermeld worden gaat men ervan uit dat iedere invasieve handeling – ook als het om een lichaamsholte gaat – is voorbehouden. Daarnaast is er nog een inhoudelijk argument. De patiënt die mogelijk met een oortoilet kan worden geholpen mag eerst een diagnose verwachten. Misschien heeft de verstopping van het oor immers een achterliggende medische oorzaak. Hoe veelzijdig audiciens ook zijn, voor het stellen van een diagnose zijn ze niet opgeleid. Tot slot is er een teleologisch argument: een argument ontleend aan het doel van de wettelijke regeling. Het leerstuk van de voorbehouden handelingen is gebaseerd op een risicoafweging. Alleen Hbo- en universitaire opgeleiden acht de wetgever bevoegd – lees voldoende opgeleid - om risicovolle zorghandelingen te verrichten en dan nog alleen wanneer ze ook nog eens bekwaam zijn om die handelingen uit te voeren. De bevoegde bepaalt zelf of hij of zij bekwaam genoeg is. Dat is een bijzondere verantwoordelijkheid die een hoge

dosis zelfkritiek vergt en die professionele autonomie veronderstelt: je baas kan je dergelijke handelingen niet opdragen. Deze persoonlijke verantwoordelijkheid leidt tot een al even persoonlijke aansprakelijkheid. Hier geldt het beginsel, low control, high responsibility.

Ik kan dus goed volgen waarom het oortoilet als voorbehouden handeling wordt gezien. Als je mij vraagt of audiciens het slotje van het toilet moeten halen dan dringen zich bij mij echter drie heel andere vragen op. Welke patiënt met een verstopt oor gaat naar de audicien en niet naar de huisarts? Welk audicienbedrijf ziet er handel in het oortoilet? En tot slot: hoeveel vertrouwen mag ik hebben in het audicienbedrijf dat hier juist wel handel in ziet?

Ik schreef deze beschouwing over het oortoilet in juli op verzoek van De Audiciens. Hans zou nog commentaar leveren, maar kwam daar niet meer aan toe. Ik weet zeker dat zijn commentaar mild en vriendelijk zou zijn geweest en misschien had hij me alsnog overtuigd. ◀

Paul Valk



Voor meer informatie en aanmelding, zie de betreffende websites/email-adressen

► **Voor scholingsaanbod van StAr zie:**

www.audiciensregister.nl/scholingsaanbod

► **Optitrade Audiologiemarathon
Maandag 29 januari 2018**

Voor Optitrade deelnemers is deelname aan de Audiologie Marathon gratis.

Voor niet deelnemers kost deelname € 75,-

Aanmelding en info:

www.optitrade.nl

► **NVA Wintervergadering
Vrijdag 2 februari 2018**

Info: www.Ned-Ver-Audiologie.nl

► **Acousoft/EyeFactory:
Nieuwe Europese privacyregels
Seminar, 2e helft januari 2018**

Verdere informatie volgt zodra definitieve partners, datum en locatie bekend zijn.

Info: www.acousoft.nl

Hans Schneider: 076 5012336.

► **Vak-bijeenkomsten**

EUHA heeft naast het grote congres ook het EUHA-Fachseminar dat achtereenvolgend in 4 Duitse regio's plaatsvindt. Ook Nederlandse audiciens zijn hier van harte welkom.

2 maart 2018:

Leipzig

9 maart 2018:

Akademie für Hörakustik, Lübeck

16 maart 2018:

Keulen

23 maart 2018:

Ulm

meer informatie:

<http://www.euha.org/veranstaltungen/>

► **Vakblad de Audiciens: maak het mee!**

Ons vakblad draait momenteel met een zeer compacte redactie en zoekt dan ook met enige spoed meerdere redacteurs. Het is een vakblad van ons allemaal, dus input van audiciens is zeer welkom. We staan open voor onderwerpen, ideeën of teksten ter bewerking, ... maar het liefst een vaste medewerker die tegen vergoeding ook verslaggeving kan doen. Vraag naar de mogelijkheden. Stuur een mail naar info@deaudiciens.nl.

► **Nog geen lid/vriend van AudiNed? Meld u aan!**

Kijk op www.audined.com en klik op de knop op de homepage. Inschrijfkosten zijn eenmalig € 15,00. De contributie voor 2017 bedraagt € 35,00. Nieuwe leden/vrienden van AudiNed ontvangen automatisch vakblad De Audiciens en de digitale nieuwsbrief



Niet-AudiNed-leden kunnen zich abonneren op De Audiciens via info@deaudiciens.nl
Een jaarabonnement (2018- 4 nrs) kost € 40,- (incl. verzending)

► **Vakblad De Audiciens is een uitgave van AudiNed.**

Oplage 1.200 stuks

► **Redactie**

Stéphanie Hoogstede, hoofdredacteur
Christianne Nijzink – van Grinsven
Hessel van Twist (advertenties)
Art van Onselen (facturatie)

► **Tekst**

Manus-Muiderberg Communicatie

► **Opmaak / vormgeving**

Annemarie Lokers
www.pietersmedia.nl

► **Druk**

Pieters Media
www.pietersmedia.nl

► **Contact**

Contact AudiNed: info@audined.nl / www.audined.com

Contact De Audiciens: info@deaudiciens.nl / www.deaudiciens.nl

Audiciens kunnen accreditatiepunten verdienen met een vakinhoudelijk artikel in 'De Audiciens'. Dit is ter beoordeling van de accreditatiecommissie Audiciensregister.







De redactie en AudiNed kunnen niet verantwoordelijk worden gehouden voor de inhoud van ingezonden stukken.

Als uw hoortoestellen direct verbinding hebben met uw mobiele telefoon en tv*,
life is on



Made For All

Phonak Audéo™ B-Direct.
Hoortoestellen die eenvoudig
verbinding maken met elke
mobiele telefoon* en met uw tv.

-  • Neem de telefoon op via uw hoortoestellen
-  • Bel handsfree door uw hoortoestel als draadloze headset te laten functioneren
-  • Te gebruiken met elke telefoon* met Bluetooth®
-  • Geen los kastje om de hals nodig
-  • Geniet van stereo tv-geluidskwaliteit
-  • Uw hoortoestellen vormen een draadloze headset voor de tv.

* met draadloze Bluetooth® 4.2 technologie en de meeste oudere telefoons



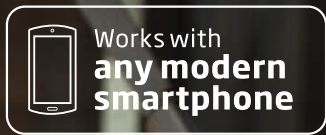
A Sonova brand



PHONAK
life is on

OTICON | Opn

Stereo streaming vanaf elke smartphone



Apple, het Apple-logo, iPhone, iPad en iPod touch zijn handelsmerken van Apple Inc., gedeponeerd in de VS en andere landen. App Store is een dienst van Apple Inc. Android, Google Play en het logo van Google Play zijn handelsmerken van Google Inc.



ConnectClip:
Verandert
Oticon Opn™ in een
draadloze headset

NIEUW

Hoge kwaliteit streaming van alle soorten audio naar beide oren

Met de nieuwe ConnectClip kan iedereen met een Android™, iPhone® of andere smartphone* zijn Oticon Opn hoortoestellen veranderen in een draadloze headset van hoge kwaliteit, voor hands-free telefoneren of het afspelen van muziek - of iedere andere vorm van audio. ConnectClip werkt daarnaast ook als externe microfoon (remote mic), afstandsbediening en meer.

Begin december beschikbaar voor Oticon Opn

 [OticonPeopleFirstNL](https://www.facebook.com/OticonPeopleFirstNL) | www.oticon.nl

oticon
PEOPLE FIRST

*Alle smartphones met Bluetooth vanaf 2010