

De Audiciens

Het vakblad dat ons versterkt

Vakblad voor audiciens | nummer 2 | jaargang 3 | April 2009



- ▷ Wim Beek over de pilot otoscopie en audiologisch onderzoek
- ▷ De Audiciens in gesprek met Marco van Rijn
- ▷ José van Bommel, gediplomeerd audicien!

PROFESSIONELE HOORZORG VOOR EEN BETERE PRIJS

GA TOCH METEEN NAAR SPECSAVERS

Bij Specsavers werken alleen audiciens die volledig gediplomeerd zijn. Zij hebben een gedegen opleiding gevolgd aan een onafhankelijk en door de overheid erkend opleidingsinstituut. Dat staat borg voor de kwaliteit van onze zorg. Zij testen gratis het gehoor met gebruik van de modernste professionele apparatuur.

Voor elke behoefte en wens hebben we een optimale oplossing tegen een uitzonderlijk scherpe prijs. Met meer dan 1000 filialen wereldwijd kunnen wij groot inkopen en daarom zijn onze topkwaliteit hoortoestellen aanzienlijk goedkoper dan vergelijkbare kwaliteits-hoortoestellen bij onze concurrenten. Bij Specsavers heeft u de keuze uit een innovatief en breed assortiment hoortoestellen van topkwaliteit. En al onze geavanceerde digitale modellen worden door gerenommeerde wereldmerken geproduceerd.

Kijk op www.specsavers.nl/horen voor meer informatie over onze scherpe hoorservice.



Audiciens

www.specsavers.nl

Beste lezers,

Het voorjaar is begonnen! Fris groen, dartelende lammetjes en langere dagen zijn signalen van een nieuw begin. Voor audiciens staat een nieuw begin in het teken van triage. Hiervoor moet de audicien op basis van otoscopie en audiologisch onderzoek kunnen aangeven of het gehoor van de cliënt al dan niet pluis is. De pilot nascholing 'otoscopie en audiologie onderzoek' is van start gegaan en de komende drie jaar mogen ongeveer 600 audiciens terug naar de schoolbanken. In dit voorjaarsnummer van 'De Audiciens' vindt u dan ook een gesprek met Wim Beek, lid van de scholingscommissie van StAr, over de opleiding tot 'trriage-audicien'. En zoals hij het vertelt wordt het leuk!

José van Bommel behaalde als eerste het diploma audicien op basis van Erkenning Verworven Competenties. Zij zegt: 'Het heeft me veel opgeleverd: allereerst het diploma en daarmee de erkenning, maar daarnaast heeft het me ook bewuster gemaakt van mijn eigen handelen en verantwoordelijkheden als audicien.'

Onder het motto 'Een nieuwe lente, een nieuw geluid' bekijkt 'De Audiciens' het vak eens door een andere bril: een hoorbril. In een vraaggesprek licht Marc Sipkema, directeur van Varibel, de achtergronden en werking toe van deze in Nederland ontwikkelde hooroplossing.

Marco van Rijn is beleidsmedewerker/inkoper bij UVIT, de zorgverzekeraarcombinatie van Univé, VGZ, IZA, Trias. Zijn stelling is: 'We hebben elkaar nodig'. Onder het genot van een kopje koffie legt hij uit waarom.

Monique Joostema, Audiologie & Educatie, Phonak vraagt zich af of een goed aangepast hoortoestel voldoende is en 'De Audiciens' heeft het van de naald een korte presentatie van de nieuwste hoortoestellen die deze week op de AAA in Dallas te zien zijn.

Daarnaast kunt u lezen hoe het is gesteld met de kwaliteit van het gehoor bij een aantal BN-ers, hoe het staat met de Nederlandse School voor Gezondheidstechniek en nog veel meer.

Veel leesplezier toegewenst.

De redactie

In gesprek met Marc Sipkema, directeur van Varibel	5
De Audiciens in gesprek met Marco van Rijn	9
In gesprek met Wim Beek over de pilot otoscopie en audiologisch onderzoek	13
Bekende Nederlanders bij GAIN 'Verwenjeorendag'	19
José van Bommel, gediplomeerd audicien!	20
Nieuws van de Nationale Hoorstichting	23
Gezond Leven	25
Is een goed aangepast hoortoestel voldoende?	28
Nederlandse school voor Gezondheidstechniek, de stand van zaken	31
Nieuws van de AAA in Dallas	33
Column GAIN	35
Van het NVAB bestuur	37
Agenda	38

Genieten van het leven. Ook met gehoorverlies?



Siemens introduceert Motion. De hooroplossing voor mensen die midden in het leven staan.

Een lange wandeling maken in de natuur of samen genieten van een mooie reis. Wat de favoriete bezigheid ook is, men geniet te veel van het leven om zich door gehoorverlies te laten belemmeren. Daarom heeft Siemens Motion™ ontwikkeld. Motion biedt u als audicien een uitgebreide keuze op verschillende prestatieniveaus. Aan te passen met toonbocht of LifeTube, ringleiding of Tek[®] en is er zelfs een Power uitvoering. Met Motion is alles mogelijk. Bovendien zijn alle achter-het-oor oplossingen oplaadbaar. Siemens Motion; de meeste uitgebreide oplaadbare hoortoestelfamilie in de markt. www.siemens.nl/hoortoestellen

Answers for life.

SIEMENS

In gesprek met Marc Sijkema, directeur van Varibel

van de redactie

In Meppel zetelt Varibel, producent van de Nederlandse hoorbril. De hoorbril kent een lange historie. Zo startte de ontwikkeling al 200 jaar geleden: een bril met trechtertjes naast de glazen die het geluid naar het oor leiden. Wat 200 jaar geleden al werd gewenst door slechthorenden is anno 2009 elektronisch gerealiseerd. Een hoorbril is een Voor-het-oor hoortoestel; de microfoons zitten voor het oor. Zo vangen de microfoons van nature het geluid van voren op en blokkeert het hoofd zelf stoorgeluiden van achter. De Varibel hoorbril is een originele Nederlandse uitvinding. Het bijzondere van deze door de TU Delft ontwikkelde hoorbril is dat in de brillenveren lange richtmicrofoons zijn geplaatst. Hiermee wordt het geluid uit de kijkrichting versterkt en achtergrondgeluid gedempt. Ideaal voor gesprekken in rumoerige situaties. In 2003 werd een VWO eindexamenvraag gewijd aan deze hoorbril voor het vak natuurkunde. Ook verschenen verschillende publicaties in de landelijke pers. Het is niet zomaar een product dat een bril met een hoortoestel combineert. 'De Audiciens' ging op bezoek bij Marc Sijkema, directeur van Varibel, om te horen waarom juist 'de moderne' hoorbril zoveel te bieden heeft.

Bril en hoortoestel of hoorbril?

Er zijn twee soorten hoorbrillen: een hoorbril met beengeleiding of met luchtgeleiding. In het eerste geval trilt de beengeleiding op het bot direct achter het oor en draagt zo het geluid over. Beengeleidingsbrillen worden gebruikt bij mensen met een geleidingsverlies in het middenoor, of bij mensen waarbij het oor niet kan worden afgesloten met een oorstukje of met een in-het-oor toestel. Bijvoorbeeld bij afwijkingen aan het uitwendige oor of middenoor of bij regelmatige oorontsteking. Tegenwoordig is op bijna ieder montuur een beengeleider te bevestigen, meldt het Duitse bedrijf Bruckhoff uit Hannover. Zij hebben een beengeleidingsbril met 60dB versterking omdat ze de microfoon vooraan de tip van de poot van het montuur plaatsen. Ze hebben ook een luchtgeleidingsbril ontwikkeld. De speaker van het hoorsysteem is bevestigd aan een heel dun, nauwelijks zichtbaar slangetje. De speaker wordt geheel in de gehoorgang geplaatst en is daardoor onzichtbaar. Het hoorsysteem is op bijna ieder montuur naar keuze te bevestigen door het om de poot heen te schuiven; een

oplossing als er achter het oor weinig ruimte is om naast de bril ook een hoortoestel te dragen. Daarnaast is er nu ook een hoorbril die speciaal is ontwikkeld om het voordeel van de ruimte vóór het oor optimaal te benutten.



Met dank aan Varibel/Boerhaave museum

Geschiedenis en achtergrond

In de zoektocht naar een hoortoestel dat meer comfort en betere geluidskwaliteit kan bieden in een lawaaige omgeving, opperde prof. dr. ir. Guus Berkhout, hoogleraar innovatieleer TU Delft, in 1987 het idee van array-techniek. Deze techniek maakt gebruik van een aantal in serie geplaatste microfoons en werd oorspronkelijk gebruikt in seismisch onderzoek om olie- of gasreserves op te sporen. Het toepassen van deze array-techniek in een bril opende nieuwe wegen. Dr. ir. Wim Soede, audioloog in Leiden, toonde in 1991 aan dat dit inderdaad mogelijk was en promoveerde op het onderwerp. Digitale ontwikkelingen leidden tot een tweede promotieonderzoek. In 1996 promoveerde Dr. ir. Ivo



De hoorbril gaat 's nachts in de oplader

Merks op een digitaal ontwerp van de hoorbril waarmee 7,5 dB richtinggevoeligheid werd bereikt. Zo wordt geluid van voren 7,5 dB meer versterkt dan geluid uit andere richtingen. Marc Sipkema zat in de promotiebegeleidingscommissie en kwam zo in contact met dr. ir. Rinus Boone en prof. Berkhout. Hij zag mogelijkheden in de verdere ontwikkeling van het concept en kocht in 2002 het patent op deze techniek van de Technische Universiteit Delft. In samenwerking met Philips bracht hij 4 jaar later een aantrekkelijke bril op de markt met een maximale richtinggevoeligheid van 9,5 dB. In de praktijk kwam dit voor de gebruiker van de Varibel uit op 8 tot 8,2 dB. Marc Sipkema komt uit de optiek. Jarenlang was hij directeur van Essilor, producent van Varilux. De oprichter van Beltone kwam letterlijk via de 'mooie toon' hun bedrijfsnaam. Zo smolten voor Marc Sipkema Varilux en Beltone samen tot de naam die hij zocht voor zijn nieuwe product: Varibel, 'variabele decibellen'. In 2006 werd de Varibel in productie genomen. De lancering van deze hoorbril met luchtgeleiding kreeg wereldwijde publiciteit. De filosofie van Varibel is dat geluidversterking vóór het oor grote voordelen biedt met betrekking tot het onderdrukken van achtergrondgeluid, en ook het 'normale' horen het dichtst benadert.

De snelheid van het geluid

Onderzoek naar de effectiviteit van de hoorbril in het Universitair Medisch Centrum St. Radboud in Nijmegen in 2008 wijst uit dat de hoorbril de verstaanbaarheid in rumoer verbetert in vergelijking met een achter-het-oor hoortoestel. Achtergrondrumoer is een probleem voor veel gebruikers van een AHO-toestel. Zelfs een directionele microfoon is door de positie achter of in het oor minder in staat de juiste, gewenste geluiden te versterken. Bij de hoorbril zijn per brillenpoot vier microfoons ingebouwd die gericht geluid opvangen en achtergrondgeluiden wegdrücken. De lengte van de poot wordt optimaal gebruikt om het richtinghoren te bevorderen en daardoor ook het spraakverstaan in rumoer.

Het geluid van voren (zie illustratie) uit de eerste microfoon wordt als het ware even 'bewaard' tot en met de vierde microfoon. Vervolgens wordt het geheel naar het oor gestuurd. Dit geeft een harmonische versterking met als gevolg dat ook het luisteren naar muziek weer als plezierig wordt ervaren. Geluid buiten de kijkrichting, bijvoorbeeld van opzij, komt tegelijkertijd binnen bij de 4 microfoons en wordt uitgedoofd. De combinatie

De mogelijkheden van het CIBS-systeem: *Meervoudige communicatie*

Bluetooth

Enkelvoudige communicatie

MP3-SPELER:
Draadloze muziekoverdracht

ALLEGRO:
Draadloze microfoon

ALARMSYSTEEM:
Automatische signalering van rookalarm, deurbel, babymonitor, enz.

LIBERTO:
Gecombineerde tafel- en directionele microfoon met zoomfunctie

TV:
Draadloze ontvangst van tv-geluid via de audiostreamer naar de Maestro

RADIO/HiFi:
Draadloos ontvangen van HiFi en radiogeluid via de audiostreamer

COMPUTER:
Draadloze ontvangst van PC-geluid zoals van spelletjes, muziek, online radio, Skype en VoIP

MOBIELE TELEFOON:
Draadloos voeren van een telefoongesprek en luisteren naar muziek

VASTE TELEFOON:
Draadloze ontvangst van geluid via de vaste telefoon of via de Tango Bluetooth (Tango VII)

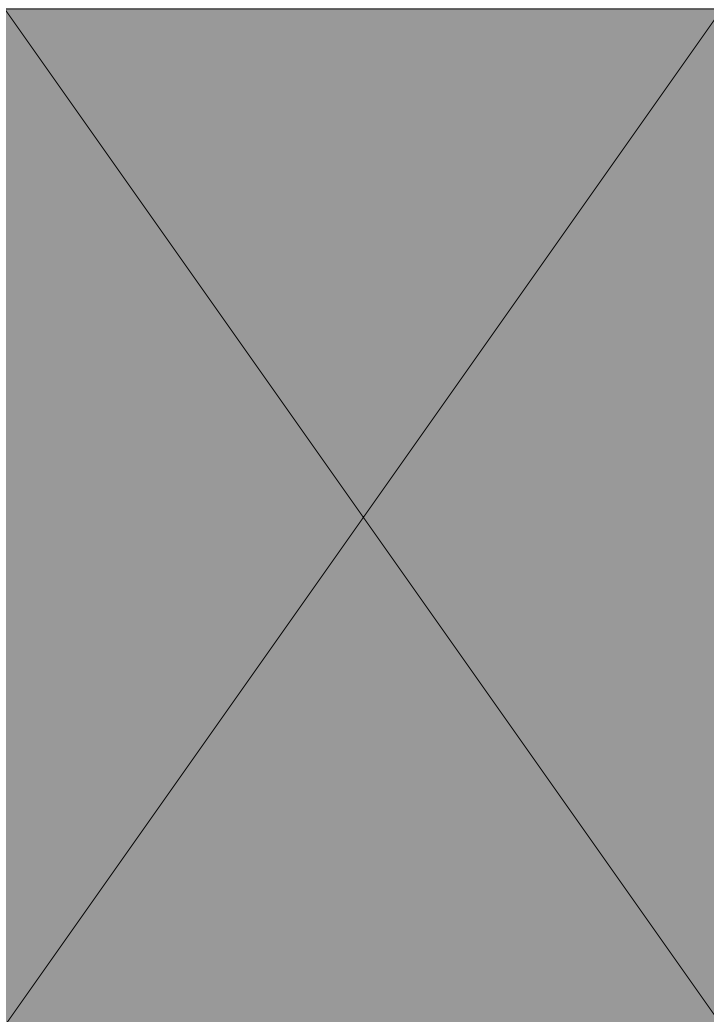
MAESTRO-NEKLUS:
Gebruik van de Maestro-neklus, door meerdere slechthorenden tegelijkertijd, maakt de onderlinge communicatie eenvoudiger

CIBS DRAADLOZE COMMUNICATIE
ALLES WAT U NODIG HEBT VOOR VERSTERKT GELUID IN HET DAGELIJKE LEVEN!

CIBS - COMMIdt Intelligent Bluetooth System

PROGRESS HEARING
www.progresshearing.nl

COMMIdt®
www.commidt.com



van versterken van het geluid uit de kijkrichting en het afzwakken van zijgeluid met de hoorbril is het patent van Varibel. Gebruikers zijn zeer enthousiast omdat zij vanwege het onderdrukken van het achtergrondgeluid weer kunnen deelnemen aan gesprekken op verjaardagen en bijeenkomsten (pauzes). Restaurants worden weer met plezier bezocht en ook voor mensen die werken in het onderwijs is het een uitkomst.



Missie

Wereldwijd bestaan nog veel hoorproblemen. Volgens Marc Sipkema wordt ongeveer 80% van de wereldbevolking die een hoortoestel zou moeten dragen niet geholpen. AHO is redelijk, maar vóór het oor geluid versterken is zijn missie. 'Brillen zijn het toekomstige platform voor hoortoestellen. Daarmee kan een slechthorende weer even goed meedoen in sociale situaties als een goedgehoorde. Het spraakverstaan is duidelijk beter doordat achtergrond geluid wordt geblokkeerd en muziek luisteren is een prettige en plezierige ervaring.' Hoe langer de rij van microfoons, hoe beter de richtingsgevoeligheid en hoe meer ontspannen er geluisterd kan worden in een lawaaiige omgeving. De hoorbril in de hoogste prijsklasse heeft 4 microfoons. Marc Sipkema en zijn compagnon willen het horen vóór het oor wel bereikbaar maken voor grote groepen mensen en streven naar versies met minder microfoons. Modellen met twee, of zelfs één microfoon in de brillenpoot sluiten financieel beter aan op de vergoeding die de zorgverzekering biedt. Varibel wil geen leverancier zijn voor de happy few. Om zoveel mogelijk mensen te bereiken zijn ook audiciens een belangrijke doelgroep. Met ingang van dit jaar is er geen exclusiviteit meer voor Beter Horen en kan iedere audicien de Varibel leveren. Voor audiciens wordt daarmee een groeiende markt opengesteld met veel mogelijkheden. De doelgroep voor een hoorbril valt in de leeftijd van 45 tot 75 jaar. Er is een collectie elegante brillen die nog steeds wordt uitgebreid. Het is een product dat door de

audicien wordt geleverd, maar waar aanvullende kennis is vereist met betrekking tot de glazen. De audicien kan ook via de optometristenvereniging deze expertise inhuren, voor €45,00 wordt een oogmeting gedaan en een recept geleverd. Het recept wordt dan door de audicien opgestuurd en het glas wordt door Varibel in het gewenste montuur geplaatst.

De hoorbril aanpassen

Het aanpassen van de hoorbril gaat hetzelfde als het aanpassen van een modern digitaal hoortoestel. De Varibel software binnen Noah 3 combineert uitgebreide mogelijkheden met een eenvoudige gebruikers interface. Om de bril goed aan te passen wordt een cursus gegeven. De audicien kan de hoorbril als audiologische oplossing, als 'drager' voor het hoortoestel, makkelijk uitleggen aan de cliënt. Je kunt de klant direct helpen en de acceptatie is meestal binnen twee weken klaar. De hoorbril wordt geleverd via de audicien, waarbij deze vaak samenwerkt met een dichtbijzijnde opticien. Het ervaren van de voordelen van de hoorbril is een belangrijke volgende stap. Het oorstukje in het oor is heel klein en het hoordeel klikt magnetisch op de brilveer. Als de bril wordt afgezet klikt het direct los en staat het hoortoestel 'uit'. Wordt het teruggeklikt op de bril dan staat het toestel weer 'aan'. Het gebruiksgemak voor ouderen staat centraal. Zo is de hoorbril oplaadbaar, wat het moeizaam verwisselen van batterijtjes overbodig maakt. Mogelijke problemen zijn al voorzien; zakt de bril af dan kan de audicien met een eenvoudig buigmalletje de bril bijstellen. Is de brilveer kapot dan wordt er met één schroefje een serviceveer op gezet voor tijdelijke vervanging. Varibel heeft in Meppel een 'Competence Center' van waaruit audiciens kunnen worden ondersteund bij eventuele moeilijke aanpassingen. Klanten met een bijzonder hoorverlies kunnen in het Comptence Center geholpen worden.

Meer weten?

De website van Varibel (www.varibel.nl) geeft uitgebreide technische- en productinformatie. Ook zijn er artikelen en tv-fragmenten over de hoorbril te vinden, zoals een artikel van prof. dr. ir A. J. Berkhout en dr. ir. M. M. Boone van de TU Delft. Op www.natuurkunde.nl vindt u bij VWO-eindexamen natuurkunde 2 2003 tijdvak 1 opgave 4 die geheel is gewijd aan de hoorbril.

Habkern, Bernese Oberland, Zwitserland



KLAAR VOOR OMZETGROEI?



De omstandigheden zijn perfect bij het nieuwe Bernafon. Onze persoonlijke service, producten van Zwitsers ontwerp, en gewaagde nieuwe business programma's gericht op partnerschap geven u vooruitzichten die u niet wilt missen. Wij begrijpen wat het betekent om u als klant te behandelen en niet als nummer.

Bernafon – het juiste bedrijf, de juiste producten, op het juiste moment.

Bent u klaar voor omzetgroei? Bel ons vandaag voor meer informatie
0418 – 66 70 40.

Bernafon Nederland B.V.
Postbus 22
4180 BA Waardenburg
0418-66 70 40

info@bernafon.nl
www.bernafon.nl

bernafon[®]
Your hearing • Our passion

De Audiciens in gesprek met Marco van Rijn

van de redactie

Sinds de deregulering van 2002 is het mogelijk om verhoudingen tussen AC, KNO-arts, audicien en verzekeraar opnieuw te definiëren. Een recent voorbeeld hiervan zijn het NOAH-protocol en de Veldnorm: deze geven duidelijk aan waar competenties en verantwoordelijkheden liggen in een raster van samenwerking tussen deze partijen. Naast het protocol kennen zorgverzekeraars de standpunten van StAr, maar de beslissing óf en hoe deze vorm krijgen binnen het eigen beleid, beslist de verzekeraar zelf.

Marco van Rijn is beleidsmedewerker/inkoper bij UVIT, zorgverzekeraarcombinatie van Univé, VGZ, IZA, Trias. Hij deed ruime ervaring op met het beheer van verschillende portefeuilles en mocht na de fusies aangeven welke gebieden binnen de zorgverzekering zijn belangstelling hadden. Hij koos overtuigd voor visuele- en audiologische hulpmiddelen. Sinds 1 november 2008 is hier de portefeuille Mondzorg bijgekomen. Dat maakt Marco van Rijn een 'hoofd' vertegenwoordiger binnen de zorgverzekering die zeer betrokken is bij de nieuwe beleidsvorming op audiologisch gebied. Hij zit in de begeleidingscommissie van Zorgverzekeraars Nederland, participeert in NOAH, zit als vertegenwoordiger van UVIT in het hoofdbestuur van StAr en informeert collega zorgverzekeraars over de beleidsontwikkelingen van StAr. Hij werkt vanuit de gedachte dat alleen positieve en constructieve samenwerking leidt tot goede zorg. Voor 'De Audiciens' reden genoeg om naar Eindhoven af te reizen voor koffie en een goed gesprek.

Inzet en toewijding

Samenwerking vraagt inzet, tijd en toegankelijkheid. Marco van Rijn geeft graag direct antwoord op een vraag, pakt hij een probleem aan zodra het zich aandient en komt zo nodig persoonlijk polshoogte nemen. Zijn twee medewerkers werken vanuit dezelfde filosofie. José de Valk, medisch-technisch adviseur audiologische hulpmiddelen, behandelt de bijzondere casuïstiek. Louis Enneking is zorginkoper en lid van de normencommissie van StAr. De dagelijkse gang van zaken wordt interactief benaderd en er is overleg en oog voor innovatie van nieuwe ontwikkelingen zoals mobiele teksttelefonie. Dit team maakt beleid mede op basis van wet- en regelgeving, ontwikkelingen in de markt, betrokken

marktpartijen en casuïstiek. Marco van Rijn voert contract-besprekingen met de ketens en zelfstandig audiciens. In een zeswekelijks overleg met AC's in het zuiden van Nederland wordt bijzondere casuïstiek besproken. Daarnaast worden deze AC's jaarlijks uitgenodigd mee te praten over beleid, inkoop, wet- en regelgeving en contracten.

Communiceren met zorgverzekeraars

Zorgverzekeraars Nederland is de brancheorganisatie en tevens het kennisplatform waar verzekeraars kennis delen op het gebied van wet- en regelgeving en ontwikkelingen in de branche in de breedte. Daarnaast voeren ZN en een afvaardiging van een aantal verzekeraars overleg met het ministerie voor Volksgezondheid, Welzijn en Sport. Er zijn ook overlegstructuren met patiëntenverenigingen en ouderenbonden.

Binnen de audicienbranche zijn signalen dat het moeilijk is met zorgverzekeraars te communiceren. Marco van Rijn vraagt zich af waar dit op is gebaseerd. 'Het is wellicht zo gegroeid, maar niet wenselijk. Ik probeer er alles aan te doen om drempels te verlagen en te slechten.' Voor Marco van Rijn is het normaal dat je reageert op een vraag uit het veld: 'U klopt op de deur en ik doe open. Kom maar langs voor koffie en een gesprek, of ik reis het land in om ter plaatse over problemen of speciale gevallen te praten.' De standaardzin "het is in behandeling" betekent voor hem dat er daadwerkelijk en onmiddellijk actie wordt ondernomen.

We hebben elkaar nodig

Marco van Rijn: 'De KNO-arten, audiologen, audiciens en verzekeraars hebben elkaar nodig. Je moet met elkaar in gesprek komen en blijven. Als iedereen op een eilandje gaat zitten gebeurt er niks. Daarom participeer ik ook in NOAH en StAr. Suggesties en voorstellen om de zorg te verbeteren zijn altijd welkom. We hebben al laten zien dat het anders kan, maar er blijft altijd een aantal zaken waarover we het niet helemaal eens worden. Iedereen heeft een eigen visie, doelstelling, een achterban waarmee rekening moet worden gehouden. De zorgkosten en de zorgpremie moeten op elkaar zijn afgestemd. Het blijft schipperen en balanceren om de zorg betaalbaar te houden.

Als je met elkaar praat merk je dat er weinig onoverkomelijke verschillen zijn en kom je tot de conclusie dat we al 80% overeenkomen. Die overige 20% verschil van mening halen we nog eens door de zeef en dan blijft er 10% over. Conclusie: we zijn het over 90% eens en over 10% worden we het niet eens. Daar kun je dan lang en kort over praten, daar moet een compromis komen.'

Een compromis sluiten komt niet overeen met een heersend gevoel van eenzijdige oplegging van regels en voorwaarden

door zorgverzekeraars. Dit heeft volgens Marco van Rijn alles te maken met toegankelijkheid, met samenwerken. 'Er zijn negatieve ervaringen met zorgverzekeraars, maar aan de andere kant zijn er ook zorgverleners uit het audiologische veld die zeggen: verzekeraar, je moet alleen maar betalen en laat ons het werk maar doen. Dan krijg je een situatie waar iedereen zich terugtrekt: de deur is dicht. Werk je mét elkaar, dan trek je het gordijn open en laat je zien dat je thuis bent. Het doel is goede zorg en dat doe je samen. Dan moeten beide partijen ook bereid zijn om naar buiten te treden.'

Heldere standpunten

Audicien is (nog) geen beschermde titel en de consument wordt gelokt met allerlei mooie benamingen. Dit wordt deels ondervangen door registratie bij StAr, maar de consument moet nog wennen aan deze speciale status. Daar wordt op veel terreinen hard aan gewerkt. StAr-registratie en -keurmerk moeten door de brancheorganisatie in de markt worden gezet. De consument moet bewust een keuze maken. In navolging van zorgverzekeraar De Friesland vraagt UVIT per 1 januari 2009 het StAr-keurmerk voor audiciens. Het is een harde eis in het contract, maar tot januari 2010 is ontheffing mogelijk. Hopelijk volgen andere verzekeraars ook deze lijn.

Er moeten heldere standpunten worden geformuleerd m.b.t. regels en bepalingen voor StAr-registratie, zoals het minimaal aantal aanpassingen per jaar, het op peil houden van vak kennis en afgebakende criteria. Marco van Rijn: 'Als het StAr-handboek voorschrijft dat er gemeten moet worden in een geluidsarme ruimte, dan moet precies worden geformuleerd wat wordt verstaan onder "geluidsarm" en ten opzichte van welke omstandigheden dit wordt gemeten. Zo zal een aanpasruimte in een gebouw grenzend aan een drukke spoorwegverbinding andere waarden hebben dan dezelfde aanpasruimte in een geluidsarme omgeving.'

Communicatie is belangrijk om duidelijkheid te krijgen en goed samen te werken. Als verzekeraar moet je ook je beleid kenbaar maken. Met 4,2 miljoen verzekerden is UVIT een grote verzekering en dan is het ondoenlijk om iedere hulpverlener persoonlijk te benaderen. Daarom is er eind 2008 een beleidsbrief m.b.t. audiologische hulpmiddelen gestuurd aan FENAC, KNO-vereniging en NVAB, met het verzoek de inhoud te delen met de achterban. Zo is direct voor een grote groep duidelijk hoe het beleid is op het gebied van soloapparatuur, ringleiding, hoortoestellen, wek- en waarschuwingsapparatuur, maar ook met wie er speciale afspraken zijn gemaakt en waar je terecht kunt.

Contactstromen

Er komt steeds meer consultering over en weer en er wordt

meer kennis gedeeld. StAr bestaat nog niet zo lang en krijgt steeds meer vorm. Met het opwaarderen van opleiding en beroep van audicien, de toevoeging van een HBO-opleiding, het NOAH-protocol en de Veldnorm, wordt de audicien een gelijkwaardige partner in de zorgketen.

Marco van Rijn: 'Onderlinge communicatie en verstandhouding hangen ook af van de individuele audicien. De meeste audiciens hebben goede contacten met AC's en KNO-artsen. De nieuwe generatie gaat anders met elkaar om, samenwerking is in de loop der tijd veranderd. Technologische ontwikkelingen van hoortoestellen gaan zo snel dat je dit alleen maar kunt bijhouden als het behoort tot je hoofdtaak. Dát is het specialisme van de audicien. Ik vind wel dat iemand die in aanmerking komt voor een hoortoestel op dit moment primair thuishoort in het medische circuit, maar als er vervolgens weinig bijzonders aan de hand is, dan moet iemand daar zo snel mogelijk weer uit. Triage werkt samenwerking op regionaal niveau in de hand. 2009 en 2010 zullen heel vernieuwend worden. Een hoortoestel is geen consumentenartikel!

Contracten

Marco van Rijn: 'Het is een beetje met elkaar muziek maken.' De modelovereenkomst uit de ziekenfondstijd bestaat niet meer. Met de deregulering van 2001 werden zorgverzekeraars zelfstandige ondernemingen die concurrerend moeten werken. Door marktwerking in de zorg kan iedereen daar zelf vorm aan geven. Er kan beleidsverschil zijn m.b.t. aanvragen, reparatie, oorstukjes enzovoort waardoor de audicien te maken heeft met een wirwar van regels en onhandige koerswijzigingen.

Marco van Rijn: 'Daarin verschilt UVIT misschien wel van andere verzekeraars. Kijkend naar wat al gedaan is, wordt een consistente beleidslijn uitgezet over meerdere jaren. Het huidige beleid wordt in 2009, 2010 en 2011 gefaseerd uitgevoerd. Op- en aanmerkingen vanuit het vakgebied kunnen bijdragen tot het opstellen van beleid. Dan kun je evalueren en met nieuwe input beleid aanvullen en bijsturen. Op het moment dat we een contract aangaan moet er wederzijds vertrouwen zijn dat als er wat nieuws komt, we daarover praten en gezamenlijk beslissen.

Ik sluit graag meerjarencontracten. Daar zijn partijen beter mee af, op voorwaarde dat het contract redelijk, logisch en werkbaar is en beide partijen zich er goed bij voelen. Als er ruimte is voor het evalueren van een dergelijk contract gedurende de jaren en het eventueel in overleg kan worden bijgesteld is er geen probleem.' Dat dit laatste tot de mogelijkheden behoort is wellicht voor veel audiciens nieuws. Marco van Rijn: 'Als we een meerjarencontract tot

stand brengen dan is daar over gesproken en nagedacht. Het voorstel moet niet terugkomen vol rode strepen, mitsen en maren. Dan begin je al verkeerd. Samenwerken is op basis van vertrouwen.'

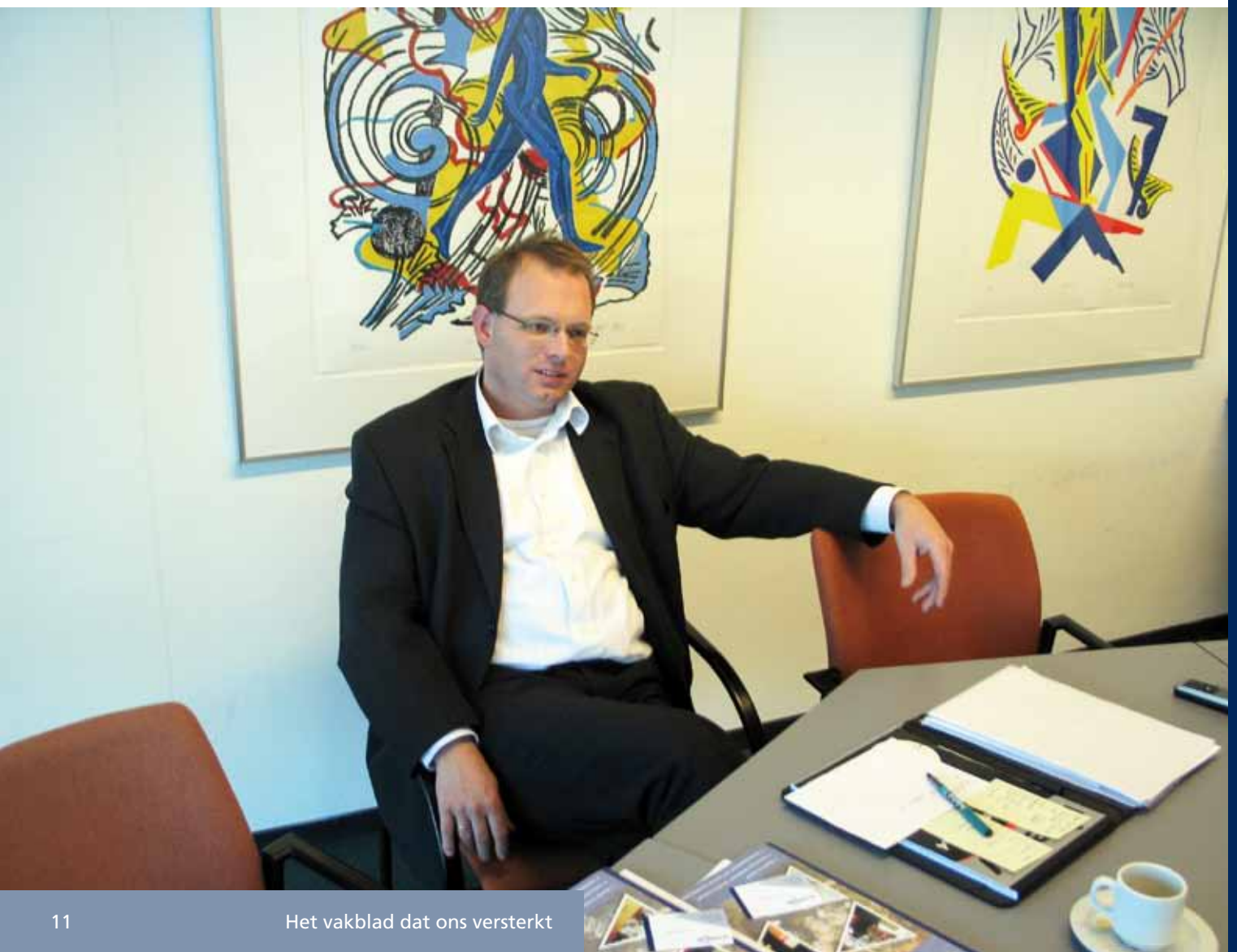
De audiciens moet een contract tekenen met de verzekeraars van zijn klanten. Voor zelfstandig audiciens is dit vaak een hele klus. Interpretatie van de wetgeving is niet eenduidig. De verzekeraar kan niet met iedereen afzonderlijk om de tafel zitten om afspraken te maken en contracten aan te passen. Maar ook een grote verzekeraar moet aandacht hebben voor lokale accenten en individuele casuïstiek.

Marco van Rijn: 'Het is belangrijk dat je nooit een contract tekent waar je je in hoofdlijnen niet prettig mee voelt. Een verschil van mening op enkele punten is geen probleem. Er moet samenwerking zijn en mogelijkheid tot overleg.'

Tot slot

Marco van Rijn draagt zelf ook een hoortoestel. Hij kent het traject en begrijpt waar de slechthorende tegenaan loopt als de huisarts niets begrijpt van complexe audiologische problemen zoals sudden deafness en tinnitus. Hij kent

het belang van een goede audicien en zorgverlening in het algemeen. Een open blik, bereidheid tot meedenken en duidelijke en open communicatie met de zorgafnemers zijn speerpunten, extra onderstreept door eigen ervaringen. Problemen zijn er om op te lossen en hij is bereid met berokkenen om de tafel te gaan zitten. Helder en duidelijk, kopje koffie erbij. Ook al zijn we het niet overal over eens, 'De Audiciens' had een uitermate prettig en verhelderend gesprek. We staan achter het motto van Marco van Rijn: 'we kiezen voor kwaliteit en we kiezen voor samenwerken!'





Leven zonder compromissen



Eindelijk is er een superpower hoortoestel met speciaal ontwikkelde technologie voor ernstig slechthorenden. 360 biedt alle power die vereist is om optimale hoorbaarheid en spraakverstaan te realiseren. De 360 is ontworpen voor een snelle acceptatie door ervaren (analoge) hoortoestel dragers, een berucht probleem bij deze doelgroep.

Duurzaam

De 360 heeft bewezen aan de hoogste eisen van het dagelijks leven te kunnen voldoen, onder andere door de bijzondere duurzaamheid. Transpiratie, fijne stofdeeltjes en zelfs een onverwachte regenbui zijn geen probleem en garanderen een betrouwbare werking, zelfs in de meest extreme situaties.

Gebaseerd op bewezen technologie

De geavanceerde functies zijn gebaseerd op technieken die zich al bij lichtere gehoorverliezen hebben bewezen. Deze innovaties zijn nu geschikt gemaakt voor de groep ernstig slechthorenden, een groep die lange tijd weinig keuze had in digitale superpower hoortoestellen.

Wilt u meer weten?
Kijk op www.360.unitronhearing.com

Power zonder compromis.
Onbezorgd leven.
360 maakt het verschil.



In gesprek met Wim Beek over de pilot otoscopie en audiologisch onderzoek

van de redactie

De overheid heeft de audiciens de rol van poortwachter toebedeeld. Na audiologisch basisonderzoek moet de audicien het meest geschikte vervolgtraject bepalen voor een cliënt. Nadat het AZOS-rapport duidelijk maakte dat de vaardigheden van audiciens op het gebied van audiologisch onderzoek, otoscopie en triage onvoldoende waren, werd door het StAr-bestuur en de -scholingscommissie direct actie ondernomen. De voor triage benodigde kennis en vaardigheden zijn onderzocht en er zijn protocollen opgesteld. Triage wordt voor de audicien hét woord van 2009. Werd het vorig jaar veelvuldig in de mond genomen om aan te geven dat er nieuwe ontwikkelingen op komst waren, nu is het tijd voor een toetsing in de praktijk. Veldnorm en NOAH-protocol moeten garant staan voor kwaliteit van zorg en de triage-audicien moet aan vernieuwde eisen voldoen. Daarom wordt screening audiometrie uitgebreid naar diagnostische audiometrie en wordt otoscopie toegevoegd aan de competenties van de audicien. In 3 jaar tijd moeten ongeveer 600 audiciens worden bijgeschoold! Eind januari begon een groep van 15 geselecteerde audiciens aan de pilot voor een nascholing audiologisch onderzoek en otoscopie. Wim Beek participeert in de scholingscommissie van StAr en is één van de geselecteerde audiciens. 'De Audiciens' sprak met hem over de eerste ervaringen van dit project.

Triage betekent ook nascholing

Er zijn in Nederland 1,4 miljoen slechthorenden waarvan er 500.000 een hoortoestel dragen. Daar komen er naar schatting dus zeker 500.000 bij! Het gaat ten koste van de kwaliteit van de samenleving als deze mensen niet worden geholpen. Prof. R. J. Ruben meldde op het Nationaal Debat Arbeid en Gehoor 2007 dat uitval of verminderde productiviteit door gehoorverlies en communicatiestoornissen zorgen voor grote negatieve economische effecten ('De Audiciens' jaargang 1, nr.3). Daarnaast heeft het een grote negatieve invloed op het sociale leven.

De audicien kan door zijn toegankelijkheid en hoge verspreidingsgraad veel mensen met hoorproblemen in het goede traject zetten. De stap naar een audicienwinkel is kleiner dan naar de KNO-poli. Mensen kunnen er terecht voor advies, een gratis hoortest en adequate hulp. De audicien kan bepalen wat er moet gebeuren en of het nodig is de klant eerst naar een KNO-arts te verwijzen.

Voor deze triage moet de audicien wel de juiste papieren hebben. Dat betekent concreet dat er nascholing nodig is voor circa 600 audiciens.

Een nieuwe rol

Deelnemers aan de audiometrie- en otoscopie cursus worden mogelijk voor dat betreffende jaar vrijgesteld van accreditatiepunten. Het StAr-bestuur beraadt zich hier nog over. Het is een investering waarmee het niveau van de audicien wordt verhoogd en dat is prettig in de nieuwe rol als poortwachter en gesprekspartner van audioloog, KNO-arts en huisarts. Met expertise op het eigen vakgebied moet samenwerking bestaan uit vertrouwen. De audicien heeft verstand van hoortoestellen en aanpassingen en is met vakkennis en deskundigheid een waardevolle schakel in de hoorzorgketen.

Het is belangrijk goed contact te onderhouden met de voorschrijvers. Voor filiaalhouders wordt dit soms bemoeilijkt door bedrijfsprotocollen en het zijn dan vooral de rayonleiders die deze gesprekken voeren. Helaas komen er steeds minder audiciens met kennis van zaken en meer en meer retailers in deze functie. Deze ontwikkeling waarbij binnen de winkels andere taakverdelingen gelden is wellicht niet de ideale toekomst voor de triage-audicien.

De wetgever heeft de audicien een nieuwe rol gegeven. Het beroep audicien is volwassen geworden en de audicien moet zich goed verstaan met KNO-artsen en audiologen. Meer samenwerking en goed contact tussen voorschrijvers en audicien is van groot belang om triage correct uit te voeren. Gebruik maken van elkaars kennis en kunde komt vooral de slechthorende ten goede maar verlicht ook de werkdruk voor participanten in de samenwerking.

Daarbij gaan technische ontwikkelingen razendsnel. In de gezondheidszorg zijn nieuwe technische beroepen geïntroduceerd, speciaal voor het bedienen van technisch hoogstaande apparatuur. Ieder zijn vak. En ons vak is hoortoesteltechniek en alles wat daarbij hoort.

De cursus otoscopie

KNO-arts Hans Themans heeft de cursus otoscopie inhoudelijk vorm gegeven en een uitgebreide syllabus geschreven. Naast theorie worden praktijksituaties aangeboden ter beoordeling. Uiteindelijk moet de audicien deskundig eerstelijnszorg kunnen bieden.

Een cursusgroep bestaat uit circa 20 personen. Voorafgaand aan de cursus moet de syllabus bestudeerd zijn. Op een lesdag worden de moeilijke delen van de syllabus besproken. De inhoud (anatomie, fysiologie en beknopt basale embryologie van het oor, oorafwijkingen en oorzaken, oonderzoek, houding, stemvork onderzoek en hygiëne) is grotendeels

bekend van de reguliere opleiding. 'Maar', zo zegt Wim Beek, 'dit boek gaat dieper op de materie in en het is de bedoeling om de inhoud grotendeels in het hoofd te stampen. Gelukkig zitten er veel foto's van trommelvliesen in en zijn er ook bladzijden waarvan Themans zegt "dat is alleen voor de liefhebbers", dus die zijn niet verplicht. Maar Hans Themans heeft het niet voor niets er in gezet, dus het is wel aan te raden en ook interessant om er kennis van te nemen.'

Tijdens de les wordt ook instructie gegeven hoe er thuis gewerkt moet worden met het e-learning programma. Tijdens twee avondsessies e-learning kunnen deelnemers met elkaar praten en op het scherm volgen wat anderen aanwijzen, bijschrijven of tekenen met de docent als gespreksleider.

Wim Beek: 'Tijdens e-learning tovert Hans Themans plaatjes van oren en trommelvliesen op het scherm en daar kun je dan in tekenen of tekst bijschrijven. Het vraagt een zekere discipline om niet te gaan keten, maar dat houdt Themans prima in de hand. Het is leuk om te doen maar een goede computer en snelle internetverbinding zijn een voorwaarde. Anders kunnen er problemen ontstaan zoals het wegvallen van het geluid. Dit geeft dan via het chatprogramma het nodige commentaar van andere deelnemers waardoor je een discussie krijgt die niets meer met de lesstof te maken heeft. Het geeft af en toe grote lol!'

Er zijn 8 KNO-artsen die otoscopie-groepen gaan doen. Wim Beek: 'Ik deed een test-lesje met Lex Schade (de KNO arts die indien nodig Hans Themans vervangt) terwijl hij op wintersport was en die kwam glashelder door.'

Na een maand, op de eerste lesdag audiometrie, wordt de otoscopietoets afgenomen. Via meerkeuze vragen, open vragen en beschrijvingen van het uiterlijk van de oren, gehoorgang en het trommelvlies moet de cursist laten zien dat hij zelfstandig in staat is om bijvoorbeeld een trommelvlies te analyseren.

(Triage)audiciens

Het is niet gemakkelijk om bij otoscopie goed te omschrijven wát je ziet. Voor het goed beoordelen van een trommelvlies moet je dit veel doen. Om te voorkomen dat audiciens in kleine groepen langs de KNO-praktijken trekken om ervaring op te doen is misschien een onderzoekscamera in de audicienpraktijk een oplossing. Eenvoudige zaken kan de audicien goed beoordelen, maar bij het vermoeden dat er meer aan de hand is kan via de computer een beeld worden doorgestuurd aan de meewerkende KNO-arts voor beoordeling en advies. Een optie voor een groter en duidelijker beeld is een video-otoscoop, maar je kunt niet iedereen verplichten een dergelijk apparaat aan te schaffen. Wim Beek: 'Het is goed mogelijk dat niet iedere audicien een triage-audicien wordt.' Wellicht is er straks een groep audiciens

die zich heeft verdiept in het vak en triage mag verrichten en audiciens die dit niet hebben gedaan. Het is nog de vraag hoe grote bedrijven omgaan met de benodigde investeringen in vakkennis en praktijkinrichting. Aan de andere kant genereert iedere vestiging inkomsten, of het er nu één is of 100. De verhoudingen blijven gelijk en investeren moet iedereen. Een voordeel ten opzichte van de zelfstandig audicien is dat grotere aantallen ook aanzienlijke kortingen kunnen opleveren, of het nu om geluidsarme cabines gaat of onderzoekscamera's.

Cursus audiologisch onderzoek

De studiegroep bestaat uit ongeveer 16 personen. Audiologen Theo Zuidema, Arjan Bosman en Conny Polleunis hebben de cursus audiometrie opgezet.

Ook voor dit scholingsonderdeel is een syllabus samengesteld die vooraf moet zijn bestudeerd. Tijdens de cursus zelf ligt de nadruk op kennis en praktische vaardigheden in het toepassen van protocollen en procedures. De cursus beslaat 4 lesdagen. De 1e en 2e lesdag zijn aansluitend. Tussen dag 2 en 3 is een periode van 4 tot 6 weken waarin praktijkopdrachten worden uitgevoerd en er zijn 3 e-learning sessies. Lesdag 3 begint met een praktijktoets met Audtutor(*). Deze toets moet voldoende worden afgerond om deel te kunnen nemen aan de één- of tweedaagse stage met verplichte praktijkopdrachten op een AC. Hiervoor is tussen lesdag 3 en 4 een periode van circa 3 weken gereserveerd. Omdat veel AC's een eigen werkwijze hebben was het nodig om voor de triage-audiciens een speciaal protocol te ontwikkelen en af te spreken. Daarna volgt dag vier met een stage-evaluatie en een eindtoets.

* Audtutor is een simulatieprogramma van Arjan Bosman. Op basis van audiogrammen van slechthorenden moet de kandidaat zelfstandig de gehoorverliezen vaststellen volgens een afgesproken protocol. De cursisten krijgen dit programma met een licentie van een jaar zodat er ruim voldoende tijd is het protocol te oefenen.

Pilot

De selectie audiciens is gemêleerd: twee zijn assessor bij SVGB, twee hebben vorig jaar het audiciendiploma gehaald, er zijn audiciens die al jaren in het vak werken, zelfstandig audiciens en audiciens bij ketens.

Wim Beek volgt de pilot vanwege zijn betrokkenheid bij de scholingscommissie van StAr, maar is zeer geïnteresseerd in de materie. 'De cursus is echt een verdieping van je vak. Het is gewoon hartstikke interessant en heel leuk om te doen. Er zijn veel nieuwigheden, óók voor deze audicien

die ooit in het verleden een akoepedie-opleiding heeft gedaan'.

De pilot otoscopie is afgerond en getoetst. De deelnemers wachten nog ietwat gespannen op de uitslag. Als deze onvoldoende is kan de kandidaat het reguliere examen meemaken in het nascholingstraject. Inmiddels is ook de cursus audiometrie van start gegaan. Het verdient aanbeveling de cursussen otoscopie en audiologisch onderzoek kort na elkaar te volgen.

Evaluatie

StAr evalueert de bevindingen om te bepalen hoe het traject verder wordt vervolgd. Op- en aanmerkingen zijn al zoveel mogelijk verwerkt en het ziet er naar uit dat van de syllabi alleen maar het woord 'tijdelijk' hoeft te worden verwijderd. Wim Beek: 'Het is al best een compleet verhaal. Misschien moet de officiële opleiding zo snel mogelijk starten en kan er tussentijds nog wat worden aangepast. Voor werkgevers gaat het om een investering in geld en tijd. Maar het niveau moet omhoog, ook gezien toekomstige Europese eisen. De huidige opleiding voor audiciens is op MBO-niveau. De nascholing moet

vaardigheden op het vlak van audiometrie en otoscopie naar een hoger opleidingsniveau tillen om triage verantwoord te kunnen toepassen.'

Bruikbare en eenduidige informatie voor de diagnose

Wim Beek heeft zich binnen het StAr-bestuur altijd sterk gemaakt om audiciens ook tympanometrie te laten doen. Het verdient misschien voorkeur om naast de otoscopie tympanometrie te gebruiken omdat hierbij geen medewerking van de cliënt is vereist, behalve goed stilzitten. Het geeft een objectief resultaat over pluis of niet pluis. Tympanometrie is een onderdeel van de opleiding en geeft goede en bruikbare informatie. Wim Beek: 'Ondanks dat het, volgens mij, geen voorbehouden handeling is, wordt tympanometrie in de audicienpraktijk niet toegepast. Dit heeft mogelijk te maken met het feit dat er geen consensus bestaat over de betrouwbaarheid van een tympanometrietest.' In het huidige nascholingsboek wordt tympanometrie echter veelvuldig genoemd en uitvoerig behandeld en dat heeft bij Wim Beek toch een gevoelige snaar geraakt. Misschien moeten de voor- en tegens eens feitelijk op een rij worden gezet.



Zoals u
het wilt horen

Audiotransmissiesystemen

HOOR
expert

Complete ringleidinginstallaties,
infrarood- en FM-transmissie-
systemen voor:

- Congreszalen
- Auditoria
- Theaterzalen
- Kerken
- Openbare ruimtes

Hoorexpert, uw specialist voor:

- Professioneel advies
- Levering en volledige installatie
- Service en onderhoud



www.hoorexpert.nl

Hoorexpert Gildenstraat 30 4143 HS Leerdam Telefoon 0345 - 63 23 93



emid



leading diagnostic solutions
www.interacoustics.com

Affinity

Optimaliseert uw hoortoestelaanpassing

Stel uw eigen Affinity samen uit de volgende componenten:

- Hoortoestel meetmodule HIT440
- Real Ear module REM440
- Visible Speech module VSP440
- Audiometrie module AC 440

Dé partner voor de audicien

Uw Affinity koopt u bij Emid

Ook leverancier van:

Audiometers
Tympanometers
Richtinghoorbogen
Video otoscopen
Automatisering
Opleidingen
Cabines

EmiD B.V.

- T: 0313 485 588
- F: 0313 485 589
- E: info@emid.nl
- www.emid.nl



Gehoerverlies corrigeren is niet eenvoudig. Alle mogelijkheden om de complexe materie in kaart te brengen is welkom. Bedrijven moeten daar geschikt voor zijn en de audicien heeft heel wat vakkennis bij te houden.

Triage is een nieuwe ontwikkeling die meer aansluit bij het niveau in de ons omringende landen. Een aanpassing blijft plaatsvinden onder verantwoordelijkheid van de KNO-arts, maar met triage is de controle van het traject verlegd naar de audicien.

Een enthousiaste cursist!

Wim Beek : 'Het is zeer gebruikelijk dat zorgverleners zichzelf verplichten om bij- en nascholing te volgen om hun vakkennis op peil te houden en te vergroten. Je moet dat als audicien zelf willen, ik vind het een professionele verantwoordelijkheid, of het nu vrije tijd kost of niet.

Alle audiciens weten perfect hoe het geleidingssysteem (oorschelp, gehoorgang, trommelholte en gehoorbeentjes) werkt en dat in het binnenoor de geluidstrillingen omgezet worden in actiepotentialen. Maar in deze cursus staat hoe dat gebeurt en hoe dat signaal richting de Cortex wordt gefilterd, versterkt en teruggekoppeld. Volgens de laatste wetenschappelijke ontwikkelingen wordt duidelijk dat een normaal werkend oor tot fantastische dingen in staat is. Heel boeiend.

Ook de embryonale ontwikkeling van het oor, zoals Hans Themans dat beschrijft, is smullen voor de liefhebber. Het is zeer goede achtergrondinformatie om te begrijpen hoe defecten in het mechanisme en opbouw van het oor kunnen ontstaan. Deze kennis tot je nemen is absoluut noodzakelijk om de rest van de stof te begrijpen.

Het StAr-bestuur werkt hard aan de uitbreiding van accreditatiemogelijkheden, maar het is een vurige wens van het Bestuur dat audiciens ook zelf met studieonderwerpen komen. Audiciens kunnen accreditatiepunten krijgen door zelf onderzoeken te doen, al dan niet in samenwerking met een audiologisch centrum. Maar ook voor stukken die zij schrijven, lezingen die zij houden enzovoort. Leg het ter beoordeling voor aan de accreditatiecommissie.

De audicien moet zich veel meer bewust worden van de belangrijke en verantwoordelijke rol die hij of zij speelt bij de hoortoestelverstrekking.'

Triage

Triage is het Franse woord voor sorteren, selectie en rangschikking, bijvoorbeeld van slachtoffers bij een ramp of in de oorlog naar de aard en ernst van hun verwondingen.

Tegenwoordig wordt triage ook zo gebruikt op afdelingen

spoedeisende hulp waar prioriteiten worden gesteld om te bepalen welke patiënten voorrang moeten krijgen. Daarbij wordt ook bepaald door wie de patiënt moet worden behandeld en wat het vervolgbeleid moet zijn. Triage verdeelt mensen met een zorgvraag in categorieën die elk een verschillend traject doorlopen.

Dit is waar triage verschilt van screening waarmee preventief wordt onderzocht of bepaalde (gezondheids)problemen bestaan. Het geeft een grove schifting tussen plus en niet plus.

*De Audiciens wenst alle audiciens
veel succes met het examen!*

Ingezonden bericht

Hoorexpert start zorgexpert

Hoorexpert heeft zich ontwikkeld tot een belangrijke speler op de markt van audiologische producten en dienstverlening. Men richt het vizier op verdere uitbouw van die sterke positie én op nieuwe markten, technologieën en diensten. Zo introduceerde Hoorexpert in 2007 zijn e-commerce toepassingen, waarin het bedrijf vanuit dochteronderneming Zorgexpert audiciens de mogelijkheid biedt een webshop in eigen huisstijl te presenteren. Verder kunnen audiciens profiteren van (e-)marketingactiviteiten via de webshop portal www.hearingcare.nl. Audiciens die zélf over een webshop beschikken kunnen tegen een geringe bijdrage gelinkt worden naar www.hearingcare.nl.

Verder maakt Hoorexpert het audiciens mogelijk om de installatie van apparatuur bij hun klanten aan Hoorexpert uit te besteden tegen een vast tarief. Ook verzorgt zij tegen aanbrengprovisie werkplekaanpassingen en kunnen grote ringleidingsystemen tegen aanbrengprovisie aan Hoorexpert worden uitbesteed. Wanneer Hoorexpert een exclusief contract afsluit met een zorgverzekeraar, wordt de levering altijd in samenwerking met de audicien uitgevoerd.

Bekijk het oor, samen met uw cliënt: OTOcam 300



AURICAL OTOcam 300

AURICAL OTOcam 300

de nieuwe generatie Video Otoscopie

- Directe USB-aansluiting
- Lichtgewicht en draagbaar
- NOAH compatibel
- Anti-condensatiesysteem

AURICAL OTOcam 300

- Professionele uitstraling
- Fraaie, praktische vormgeving
- Geïntegreerde bedieningsknoppen

Otometrics creëert de condities voor de professionele aanpassing:

- **MADSEN Itera II**
Diagnostische audiometer
- **AURICAL Plus**
Voor audiometrie, open REM-metingen en HIT-metingen
- **Visible Speech**
Voor het visualiseren van de aanpassing

Veenhuis Medical Audio levert daarnaast de volgende producten en diensten:

- **NOAH System 3.6**
Hét aanpasplatform
- **NOAH link**
De interface tussen PC en hoortoestel
- **Richtingbogen**
Voor een nauwkeurige en objectieve richtinghoortest conform voorwaarden van de zorgverzekeraars
- **Service en kalibratie op locatie**
Onze technici installeren de apparatuur en kalibreren op locatie zo dat u efficiënt uw agenda kunt indelen
- **Audiometrie cursus**
In een speciaal voor de audicien samengestelde cursus leren wij u hoe u audiometreert als uitgangspunt voor de aanpassing, StAR-punten toegekend



Veenhuis Medical Audio B.V.
Postbus 108 - 2800 AC Gouda
T 0182-683 800
F 0182-683 825
E apparatuur@veenhuis.nl
I www.veenhuis.nl



otometrics
MADSEN - AURICAL - ICS

Bekende Nederlanders bij GAIN 'Verwenjeorendag'

De missie van GAIN is simpel onder woorden te brengen, maar de uitvoering blijkt telkens weer een taai opgave. Zeker met een beperkt budget vereist het de nodige inventiviteit om gehoorvermindering en het dragen van hoortoestellen uit de taboesfeer te halen. GAIN heeft de afgelopen jaren succesvolle acties gevoerd waaronder de Hoorjijerbij.nl en hoortuindehoreca.nl.

De PR-commissie heeft deze keer in samenwerking met SBS6 een aantal prominente Nederlanders ingeschakeld om het moderne hoortoestel te promoten. De voorzitter van de PR-commissie van GAIN, Frans Story, blikt tevreden terug op de Verwenjeorendag. Het promoten van het moderne hoortoestel geeft altijd positieve reacties. Wat voor de audicien de gewoonste zaak van de wereld is, is voor niet ingewijden het moderne hoortoestel een complete verrassing.

Een aantal bekende en onbekende Nederlanders werd uitgenodigd voor de GAIN Verwenjeorendag in restaurant Orbit te Amsterdam. Hier speelden Mary Borsato, Robert Schoemaker, Glennis Grace, Hugo Metzgers, Kim Feenstra en Lange Frans & Baas B. het spel Hints onder leiding van Frank Kramer. Daarnaast werden de oren van de deelnemers fysiek verwend. Tussen de bedrijven door werden opnames gemaakt die in drie afleveringen van onder meer Shownieuws zijn uitgezonden. De bijeenkomst werd afgesloten met een diner waarbij de BN-ers werden verrast toen zij bij het afnemen van de cloche een dummy van een modern hoortoestel op het bord zagen liggen. Bekomen van de verbazing was een veelgehoorde reactie: zo klein? En wat een design!

De voorzitter van GAIN, Hans van Pagée, gaf een korte toelichting op dit wondertje van technologie en wees er op dat veel 55 plussers te kampen hebben met een verminderd gehoor. Erg verwonderlijk is dat niet want, zo betoogde hij, het gehoor slijt vrijwel je hele leven en al die harde geluiden die ons gehoor voor zijn kiezen krijgt (iPods, concerten, disco's, verkeer en soms ook het werk) doen je gehoor geen goed.

Hans van Pagée hield zijn gehoor voor dat een groot deel van hún doelgroep tot de 55 plussers behoort die hun TV vaak erg hard hebben aanstaan om te verstaan wat er wordt gezegd. De moderne hoortoestellen bieden uitkomst. Zij zijn tegenwoordig klein, comfortabel en ondersteunen het gehoor effectief. Bovendien kunnen zij draadloos communiceren met GSM, muziek en televisie. Hans van Pagée vroeg ook aandacht voor de resultaten

van recent onderzoek dat aantoonde dat het inkomen van mensen met hoorproblemen substantieel minder is dan dat van goedgehoorden. Niet onlogisch, want in onze moderne samenleving zijn er nauwelijks banen waarbij communiceren een overbodige luxe is. In een tijd waarin de pensioengerechtigde leeftijd onder druk staat, is extra aandacht nodig voor het onderkennen en accepteren van hoorproblemen.

GAIN tevreden over Klanttevredenheidsonderzoek

In het najaar van 2008 heeft GAIN voor zijn leden een Klanttevredenheidsonderzoek (KTO) gehouden. Een KTO is tegenwoordig een vanzelfsprekendheid omdat de respons van de klant een zeer waardevol instrument is om de kwaliteit van de producten en de dienstverlening te verbeteren. GAIN heeft dit onderzoek laten uitvoeren door Effactory te Amsterdam.

Effactory is een leidende speler op het gebied van management informatie. Het bedrijf verzorgt verschillende onderzoeken waarmee klanten hun prestaties kunnen verbeteren. De rapporten zijn zo ontworpen dat ze op verschillende niveaus binnen de organisatie direct tot actie aanzetten.

In samenwerking met GAIN heeft Effactory een vragenlijst ontwikkeld. Deze werd per e-mail naar 412 audicienwinkels gestuurd. De gemiddelde respons van 25% werd door de audiciens ruimschoots overschreden! De reacties zijn aan de individuele leden van GAIN beschikbaar gesteld.

GAIN zal dit jaar wederom het KTO laten plaatsvinden. Aan de hand van de resultaten van deze tweede versie moet blijken of de kwaliteit in de ogen van de audiciens aan verandering onderhevig is geweest en inderdaad is verbeterd.

Onder de respondenten heeft Effactory 5 iPods verloot. Het lot was gunstig voor mevrouw de Rooij (Annemiek's Hoorstudio, Doetinchem), de heer Hendriks (Beter Horen, Veldhoven), de heer van Triel (Makker Hoortoestellen, Baarn), mevrouw Hermens (Horus, Boxmeer) en mevrouw de Vries (Schoonenberg Hoorcomfort, Zeist).



José van Bommel, gediplomeerd audicien!

van de redactie

In het juli-nummer van 2008 berichtte 'De Audiciens' over Erkenning Verworven Competenties (EVC). In een EVC-traject kunnen al lang werkzame audiciens die wel de opleiding hebben doorlopen, maar deze door omstandigheden nooit hebben afgesloten met een diploma, het vakdiploma alsnog behalen. In het begin van de procedure wordt objectief vastgesteld welke kwaliteiten een kandidaat bezit en waar (eventueel) nog aan moet worden gewerkt. Het erkend vakdiploma is met het oog op nieuwe (Europese) regelgeving een voorwaarde om als audicien te mogen werken.

In een EVC-traject worden persoonlijke kwaliteiten geïnventariseerd en vergeleken met de diploma-eisen. Er is een zelftest om te bepalen of EVC zinvol is. Zo ja, dan moet beschikbare kennis en ervaring met een portfolio en een vraaggesprek worden aangetoond. Eventueel moet een proeve van bekwaamheid worden uitgevoerd. De meeste kandidaten in het traject moeten uiteindelijk via een (deel)opleiding de ontbrekende kwaliteiten ontwikkelen.

Lize van den Hoogenband, opleidingsmanager van ROC-ASA, vertelde vorig jaar tijdens de voorlichtingsbijeenkomst aan 'De Audiciens' dat het theoretisch mogelijk is dat iemand zónder enige bijscholing het diploma behaalt. Maar, zo vertelde ze erbij, deze kans wordt erg klein geacht. José van Bommel sloot het EVC-traject af zónder aanvullende scholing en is de eerste EVC-gediplomeerde audicien.

Van zelftest tot diploma

In april 2008 deed José van Bommel de zelftest van het SVGB via internet, bezocht de voorlichtingsbijeenkomst en meldde zich aan voor de EVC-procedure. Na een telefonisch intakegesprek was de aanmelding definitief en werd de inleverdatum voor het portfolio vastgelegd op 1 september van datzelfde jaar.

José: 'In de EVC-procedure wordt je werkervaring als audicien getoetst aan de hand van 5 verschillende kerntaken, onderverdeeld in 36 competenties. In het portfolio geef je aan welke competenties je beheerst en op welke wijze je deze hebt ontwikkeld. Daarnaast verzamel je zoveel mogelijk bewijsmateriaal om deze competenties aan te tonen zoals bijvoorbeeld eerder behaalde diploma's, certificaten en getuigschriften. Aangevuld met uitwerkingen van allerlei audicienwerkzaamheden zoals bijvoorbeeld afgenomen gehoortesten, verslagen van aanpassingen en rapportages.' Na toetsing van het ingeleverde portfolio en het gesprek

met 2 assessoren op 24 september bleek José aan alle kerntaken te voldoen. Dit betekende dat ze de uiteindelijke rapportage direct kon indienen bij het ROC-ASA voor het diploma vakbekwaam audicien.

Logopedie

José studeerde in juni 1991 af als logopedist. In die tijd waren er weinig vacatures voor logopedisten en ze vond een baan in Duitsland, net over de grens, in de buurt van Kleef. Ze werkte als logopediste parttime in de Rheinische Landeskliniek Bedburg-Hau, een instelling voor neurologie, psychiatrie en kinder- en jeugdpsychiatrie. Daarnaast verving ze collega's in verpleeghuizen waar ze eerder stage had gelopen.

José: 'De baan in de psychiatrie viel me zwaar. In de verpleeghuizen lag er geen vaste aanstelling in het verschiep. Tijdens stages en tijdens mijn werk als logopediste had ik ervaren dat het werken met oudere mensen mij het meest aansprak. Het persoonlijk contact, het aangaan van gesprekken, hun levenservaring, trokken mijn aandacht.

Ik was zoekende naar een andere baan. Eind 1992 zag ik in Veghel de winkel van Beter Horen. Heel impulsief dacht ik: "misschien kan ik als logopediste met kennis van het vakgebied gehoor daar wel aan de slag". Ik heb gebeld en er bleek er een vacature te zijn. Dezelfde week nog schreef ik een sollicitatiebrief, ging ik op gesprek en besloot ik om de uitdaging aan te gaan. Het is een toevallige samenloop van omstandigheden geweest. In januari 1993 ben ik in dienst getreden van Beter Horen.'

Erkenning van vakmanschap

José: 'Begin jaren negentig was het voor mij met een logopedie-opleiding heel goed mogelijk om in te stromen in het audicienvak. Het vak heb ik in de praktijk geleerd. In de theoretische achtergronden heb ik mezelf in de loop der jaren verder verdiept. Ook heb ik vele trainingen bij Beter Horen en bij de diverse hoortoestelleveranciers gevolgd. Al die jaren heb ik volledige audicienwerkzaamheden verricht. Het was mijn wens om ooit, op grond van ervaring, het audiciendiploma te kunnen behalen. Het volgen van de reguliere opleiding was voor het uitoefenen van het vak geen noodzaak en naast een druk gezin met drie jonge kinderen voor mij geen optie.'

Het EVC-traject gaf José de kans haar 15 jaar lange werkervaring als audicien om te zetten in een diploma. José: 'Het betekent voor mij erkenning van vakmanschap en het geeft me de mogelijkheid om me

bij de StAr als audicien te registreren. Nu de eisen van de zorgverzekeraars veranderen, ben blij dat ik middels de EVC-procedure als geregistreerd audicien aan de normen kan voldoen. Maar buiten dat zocht ik zelf naar erkenning en had ik de procedure hoe dan ook gevolgd. Het is een mooi instrument om te meten waar je in deze staat en welke vaardigheden je verder nog zou kunnen ontwikkelen.

Het vak audicien is een zeer boeiend vak. Het is de combinatie van het met mensen omgaan, het analyseren van hoorproblemen, het vinden van oplossingen en het technisch bezig zijn wat het vak zo leuk maakt. Het blijft bij elke cliënt een uitdaging om een goede hooroplossing te vinden.'

Erkenning van kwaliteit

In de EVC-procedure moet een kandidaat zelf de bewijzen aandragen voor alle competenties. José: 'Door mijn vooropleiding logopedie was er een goede basis gelegd. Het vakgebied gehoor, waaronder anatomie en fysiologie, psychologie van de slechthorende, audiometrie en geluidsleer, is voor de uitoefening van het audicienvak van grote waarde geweest. Ik vind het een goede zaak dat het StAr-register en het keurmerk er zijn. Ik vind het belangrijk dat er duidelijke regels gesteld worden aan de uitoefening van het vak audicien, dat er op deze manier toetsing van kwaliteit plaats kan vinden en het de audicien verplicht tot bij- en nascholing. Het draagt bij tot verdere professionalisering. Zonder diploma kun je over voldoende kennis en vaardigheden beschikken, maar wordt het door het audicienregister of de zorgverzekeraars niet erkend.'

Op de vraag wat zij vind van titelbescherming antwoordt José: 'Hiermee teken je als beroepsgroep voor professionalisering. En dat is een goede zaak, zowel voor audiciens als voor slechthorenden.'

Nieuwe mogelijkheden

Het behalen van het audiciendiploma heeft voor José nieuwe wegen geopend. Met ingang van dit jaar werkt ze als audicien bij een zelfstandige optiekzaak waar ze de verkoop van hoortoestellen gaat opstarten en tot uitvoering brengen. José geeft aan nog steeds veel plezier te hebben in het vak en ziet in deze nieuwe baan een uitdaging. José: 'Ik wil graag mijn kennis en vaardigheden als audicien op peil houden en blijven ontwikkelen'. Ambities voor het volgen van een gerelateerde opleiding zoals 'bachelor of Audiology' heeft ze niet.

EVC-informatie

Op de website van kenniscentrum SVGB (www.svgb.nl) staat informatie en een gratis zelftest om te zien of iemand in aanmerking komt voor een EVC-procedure. Naar aanleiding van de uitslag wordt een gratis en vrijblijvend advies gegeven. De invulling van de test is strikt vertrouwelijk en wordt niet bewaard.

Na aanmelding moet een portfolio worden samengesteld met:

- persoonlijke gegevens/overzicht (vrijwilligers-)werkervaring/gevolgde opleidingen, cursussen en trainingen;
- een vergelijkingsdeel waarin leer- en werkervaring wordt vergeleken met de kerntaken, werkprocessen en competenties uit het kwalificatiedossier audicien;
- bewijsstukken.



1e EVC-assesementgesprek audicien met José van Bommel en de assessoren Marleen Honcoop en Simon Meijer.

Dit portfolio wordt door 2 deskundigen beoordeeld: één uit het vak/bedrijfstak, één docent/opleidingsadviseur/onderwijskundige. Vervolgens is er een gesprek met de kandidaat van maximaal 2 uur. Zelftest, portfolio samenstellen en beoordeling nemen circa 40 uur in beslag. Als de kandidaat aan alle eisen voldoet kán dit direct leiden tot een diploma. Anders volgt wellicht een certificaat, vrijstelling voor een opleiding of een loopbaanadvies. Het EVC-traject kost € 950,00 incl. BTW. In dit bedrag is geen eventuele scholing opgenomen! Er is wel een bijdrage mogelijk van de overheid door een belastingvoordeel voor werkgever of werknemer. (www.belastingdienst.nl)

Vervolg zie blz. 22

Vervolg José van Bommel, gediplomeerd audicien!

De procedure in de praktijk

De SVGB geeft als richtlijn dat de gehele EVC-procedure circa 40 uur in beslag neemt. Het is aan de audicien zelf hoe vorm te geven aan het portfolio. José: 'Zelf heb ik ervaren dat er veel meer tijd in gaat zitten. Ik ben er verspreid over drie maanden naar schatting circa 120 uur mee bezig geweest. Het maken van het portfolio is een heel karwei. Je moet bewijstukken verzamelen, de format invullen, een reflectieverslag schrijven enzovoort. Daarnaast heb ik me verdiept in theorie en zaken als het Noah-protocol en het StAr-handboek. Het heeft me veel opgeleverd: allereerst het diploma en daarmee de erkenning, maar daarnaast heeft het me ook bewuster gemaakt van mijn eigen handelen en verantwoordelijkheden als audicien.'

'De Audiciens' wenst José van Bommel een mooi vervolg van haar carrière toe!

Kent u ons al?

YourCare information systems b.v.
de enige onafhankelijke leverancier van
software voor audiciens

Kent u YAAPP al?

YAAPP is ons totaalpakket voor de administratieve automatisering bij audiciens.

YAAPP groeit mee met uw audiciensbedrijf, zowel financieel als technisch.

Financieel begin met huren om het aan te schaffen als u overtuigd bent.

Technisch van standalone op één PC via multi-user in uw netwerk naar gekoppelde filialen.



YAAPP is toegankelijk, wij ook!

U kunt ons bellen op 0413 - 378830 of mailen naar info@yourcare.nl

U vindt ons online op www.yourcare.nl

De Scheffelaar 115 5463 HV VEGHEL Tel. 0413 - 378830



Omdat ieder
oor z'n
eigen verhaal
vertelt

Op het gebied van gehoorverbetering (oorstukjes) en gehoorbescherming (otoplastieken) hechten wij groot belang aan een optimale samenwerking. Afgestemd op uw audicienpraktijk, met onder meer innovatieve dienstverlening en kwalitatief hoogwaardige producten die u als audicien en de consument ten goede komen. Kortom: met de grootste zorg vervaardigd voor een eenvoudige nazorg! Kijk voor meer informatie over het grootste gemak van Comfoor: www.comfoor.com of bel 0314 - 36 35 88.



Comfoor. Postbus 816, 7000 AV Doetinchem, tel. 0314-36 35 88, info@comfoor.com, www.comfoor.com

PAUZE voor de Hoorstichting?

Met onverminderde energie doet de Nationale Hoorstichting er alles aan om jongeren te informeren over het gehoor en de schadelijke effecten van lawaai. Daarom hebben ze nu PAUZE, niet een onderbreking van de werkzaamheden, maar een participatie in het tijdschrift PAUZE, een uitgave van Kidsweek.

Dit gratis tijdschrift wordt tweemaandelijks verspreid onder scholieren in het voortgezet onderwijs. In 2009 verschijnen in elk nummer 4 'gehoorpagina's'. De participatie van de Nationale Hoorstichting is mogelijk gemaakt door een subsidie van VWS/ZonMw.

Het eerste nummer is verschenen in januari van dit jaar. Hierin staat hoe de oren werken en wat de oren kunnen. Gericht op jongeren is anatomie en fysiologie in korte tekstblokken en met een duidelijke tekening weergegeven. Gericht op de situatie van de jongere die thuiskomt uit school, zijn laptop openklapt, iTunes aanzet en aan de slag gaat wordt het nut van oorsmeer en de route die het geluid aflegt van oorschelp tot binnenoor uitgelegd.

Natuurlijk is er ook aandacht voor de Oorcheck en een stelling waarop jongeren kunnen reageren met betrekking tot het begrenzen van het geluidsniveau van mp3-spelers.

Er is een interview met Thijs die tinnitus heeft en een interview met DJ en presentator Giel Beelen over zijn oren en de hoeveelheid geluid waaraan die worden blootgesteld. Het 'oor-weetje' gaat over een klappende ballon. Je schrikt, maar op datzelfde moment trekken je spieren samen, inclusief die van de gehoorbeentjes. Door die spanning verandert het binnenoor in razendsnel tempo van een geluidsversterker in een geluidsdemper. Dat beperkt de schade.

Audiciens met kinderen op de middelbare school moeten maar eens vragen naar PAUZE. De gehoorpagina's zijn informatief en aansprekend informatiemateriaal waar ook anderen wat aan hebben.

'Op weg naar Het Lagerhuis'

De Nationale Hoorstichting is ook participant geworden van de 11e editie van VARA's scholierendebatwedstrijd 'Op weg naar Het Lagerhuis'. Aan deze nationale scholierendebatcompetitie nemen circa 200 VMBO-, HAVO-, VWO- en de laagste klassen van MBO-scholen uit heel Nederland deel. Via provinciale voorrondes kwalificeren scholen zich voor de landelijke finales. Het winnende team krijgt een reis naar Londen aangeboden. Per deelnemende schoollocatie wordt één team samengesteld van tien debaters.

De jongeren vormen zich een mening over maatschappelijke onderwerpen en leren hun standpunt onder woorden te brengen en in het openbaar te verdedigen. Bij de voorbereidingen verdiepen leerlingen zich in de voor- en tegenargumenten van actuele thema's. De Nationale Hoorstichting zorgt bij de debatwedstrijd voor stellingen over het gehoor. De eerste stelling luidt: het toegestane geluidsniveau van mp3-spelers moet naar beneden worden gebracht.

Meer informatie is te vinden op www.opwegnaarhetlagerhuis.vara.nl

Gehoor in Onderzoek 2008

Eind 2008 is de brochure Gehoor in Onderzoek 2008 verschenen. Tijdens de eindejaarsbijeenkomst van de Nationale Hoorstichting presenteerde Hans de Wit-Fleer, lid van de Initiatiefgroep HoorPlatform, de derde editie van deze brochure die 109 onderzoeken omvat.

De brochure kwam mede tot stand dankzij de zeer gewaardeerde inzet van vele onderzoekers die wijzigingen op bestaande onderzoeken en nieuwe informatie ter beschikking stelden. Op basis daarvan is ook de database van het HoorPlatform geactualiseerd.

Daarnaast werkt de Initiatiefgroep HoorPlatform aan een Nationale Onderzoeksagenda op het gebied van preventie en behandeling van gehoorproblemen. Vertegenwoordigers van alle belanghebbende partijen worden intensief betrokken worden bij de totstandkoming van de agenda die zal aangeven welk type onderzoek de komende jaren prioriteit verdient.

Informatie uit proefschriften?

Het Hoorplatform wil onderzoekers, ontwikkelaars en belangorganisaties informeren en met elkaar in contact brengen. Zij doen dit middels een nieuwsbrief, maar beschikken ook over een website (www.hoorplatform.nl) en een uitgebreide database. De database van het Hoorplatform wordt regelmatig uitgebreid met nieuwe proefschriften, wetenschappelijke papers, bijdragen aan congressen en andere publicaties. Zo verschenen recent onder andere twee proefschriften op het gebied van CI en het proefschrift m.b.t. nieuwe inzichten in pathofysiologie, diagnose en behandeling van tinnitus van Hilke Bartels. (zie persbericht De Audiciens jaargang 3 nummer 1)

ONDERNEMENDE AUDICIENS HOREN BIJ SPECSAVERS

WORD AUDICIEN PARTNER BIJ SPECSAVERS

Wij zoeken voor diverse regio's gediplomeerde top audiciens.

Hierom wordt u partner bij Specsavers:

U krijgt alle voordelen van een ondernemer met de zekerheden van een werknemer. U bent al partner met een zeer lage investering. Daarentegen ontvangt u wel 100% van de winst en een gegarandeerd maand inkomen.

Als partner van Specsavers ontvangt u naast een gedegen training, volledige ondersteuning in product, aankoop, marketing, en financiële administratie.

Bel Reidar Bakker (06-536 48 320) voor een strikt vertrouwelijk gesprek over de mogelijkheden voor een partnership met Specsavers of mail uw sollicitatie en CV naar dianed@uk.specsavers.com



Specsavers[®]
Audiciens

www.specsavers.nl

van de redactie

Op 25 januari jl. bezocht 'De Audiciens' in de Jaarbeurs in Utrecht de Nationale Gezondheidsbeurs. Onder het motto 'hoe gezond ben ik en hoe gezond wil ik zijn?' konden bezoekers zich onderwerpen aan testjes en check-ups, proeven, profiteren van beursaanbiedingen en veel informatie vergaren in de zones 'Eten en Drinken', 'Verzorging', 'Sport en Wellness' en 'Medisch'. In het Hoor Paviljoen gaven de Nationale Hoorstichting, Oorakel en de Nederlandse Vereniging voor Slechthorenden informatie over gehoorproblemen, preventie van gehoorschade en het belang van gehoorbescherming. Dit werd ondersteund door Alpine Gehoorbescherming en een spreekuur van een KNO-arts en een audioloog. Stands van Beter Horen en Schoonenberg flankerden het Hoor Paviljoen en schuin aan de overkant completeerde Kalkmann Audio dit beursonderdeel. Tussen alle vitaminedrankjes en glutenvrije hapjes door deden mensen mee met de miniworkshop anti-rimpel gym. Op het aangrenzende terras bleek de cateraar met gewone broodjes en koffie desondanks geen slechte zaken te doen. Tussen de bezoekers bij het Hoor Paviljoen liep een kleurrijk figuur in een gouden jas. Zonder woorden 'sprak' hij bezoekers in de lawaaiige beurshal aan via een klapper vol teksten zoals: **Hoort u wel goed? Daarnaast toverde hij oordopjes achter de oren vandaan, liet hij van alles verschijnen en verdwijnen en wees hij iedereen op de mogelijkheid van een hoortest. Het werkte. Een rondje door de hal liet zien dat het bij de audiciens aanmerkelijk drukker was dan bij andere stands.**

Gehoorbescherming, informatie en voorlichting

Camiël Berkhof, sales manager bij Alpine Gehoorbescherming, staat in het Hoor Paviljoen naast een grote vitrinekast met gehoorbeschermingsmiddelen. Hij geeft de bezoeker mondeling informatie en een A-4tje waarop beknopt wordt weergegeven hoe belangrijk gehoorbescherming is en waarom, aangevuld met een lijstje van leveranciers. Het doel is voorlichting geven, zoveel mogelijk oren testen en mensen bewust maken dat je je oren moet beschermen. Camiël en de overige standbemanning doen dit met verve. Zij staan mensen te woord die door Maarten hoffelijk naar de stand worden gebracht. Zo nodig wordt verwezen naar collega's die op een bepaald gebied beter thuis zijn, wordt een consult geregeld bij de aanwezige KNO-arts of audioloog of wordt doorverwezen naar 'de bureu' voor een gehoortest.



Maarten Vogelaar (Magical Daydream)
als stille publiekstrekker

Au

Om het hoekje van het Hoor Paviljoen staat Letselschadebureau Kloppenburg. Directeur Edwin van Slooten en Hanneke Lap bemannen de stand. 'De Audiciens' vroeg zich af wat zij bij het oorplein doen.

Edwin van Slooten: 'Dat heeft de beursorganisatie gedaan, deze ruimte was nog open in de medische hoek. Wij zijn niet gekoppeld aan het Hoor Paviljoen. Iedereen die hier rondloopt is met zijn gezondheid bezig. Cliënten die wij bijstaan zijn ook met hun gezondheid bezig. Het zijn allemaal mensen die nagaan hoe beperkingen kunnen worden verbeterd. Die zoeken of er medicijnen of andere hulpmiddelen zijn die een bijdrage leveren aan het herstel in de dagelijkse gang van zaken.'

Op het moment dat je enig letsel van betekenis hebt heeft het zin contact te leggen met een letselschadespecialist. Ik heb het niet over een wondje of een blauwe plek, maar een breuk waarmee je toch tijdelijk uit de roulatie bent kan een reden zijn.'

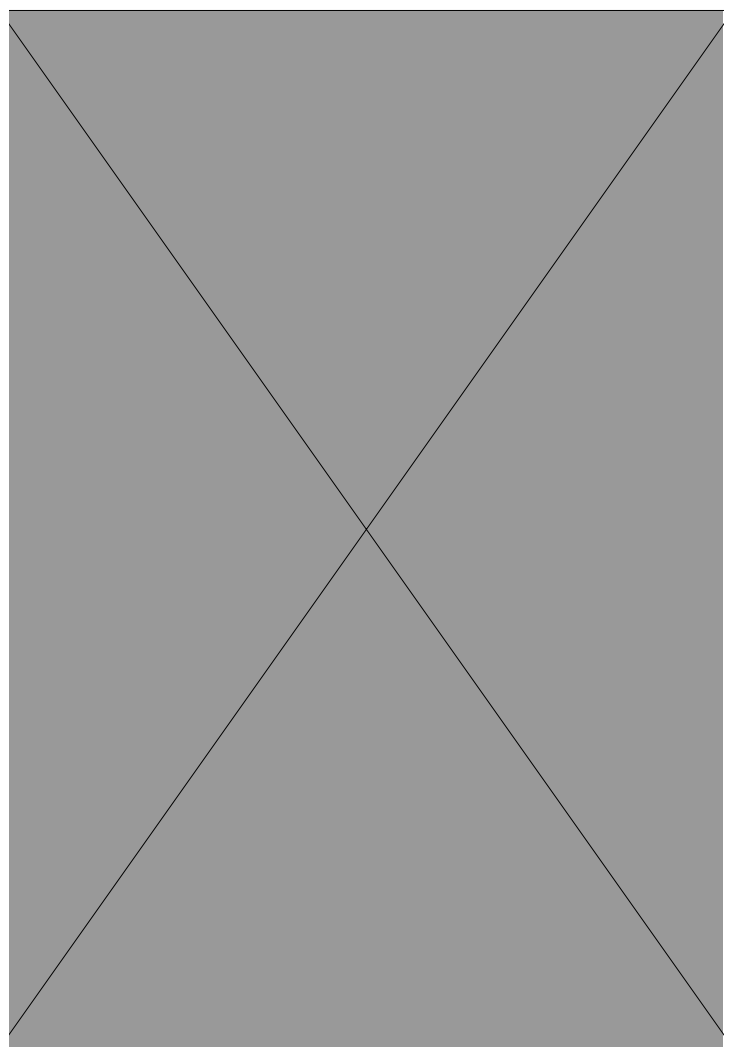
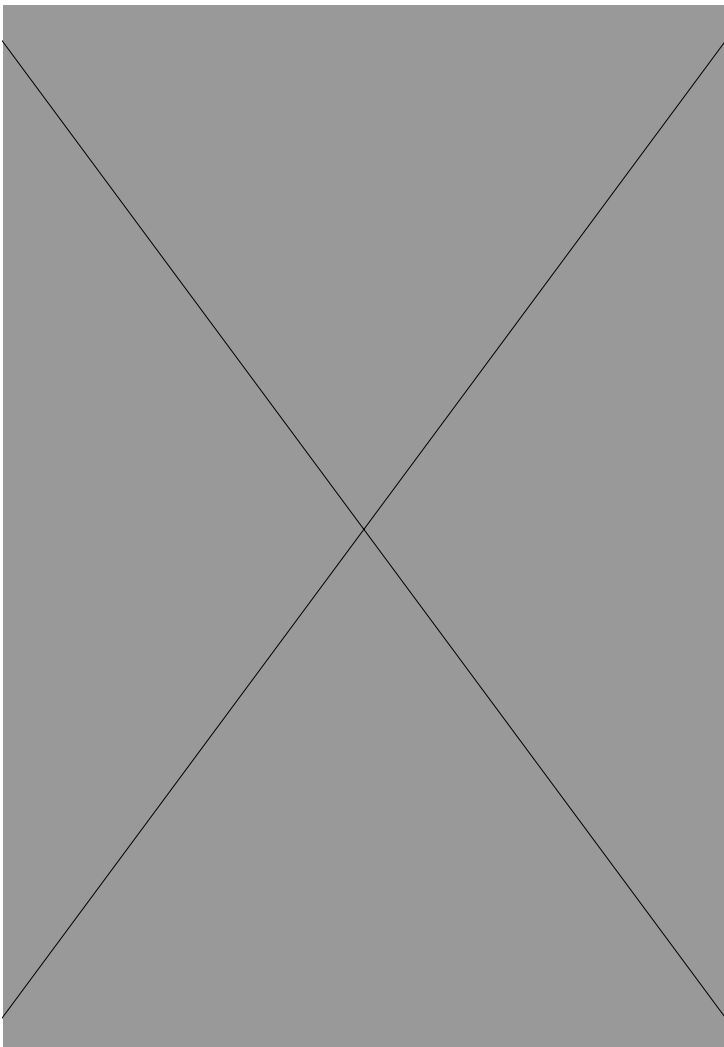
Er bestaat in Nederland een fijnmazig netwerk van audiciens. De praktijk leert dat de audicien ruimschoots tijd neemt om de achtergrond van een gehoorprobleem te achterhalen. Als audiciens de signalen herkennen dan kan uit de intakegesprekken blijken of het in bepaalde gevallen zinvol is een letselschadedeskundige in te schakelen. Er moet in ieder geval sprake zijn van een schuldvraag. Mogelijke letselschade geeft bij mensen wel een bepaald verwachtingspatroon. Edwin van Slooten zegt dan ook dat het zinvol is om als professional contact te zoeken en de deskundige te laten beoordelen of het een zinvol traject is. Letselschadespecialisten zijn niet alleen advocaten, maar ook registerexperts.

‘Gehoorgeschedigingen die direct ontstaan, bijvoorbeeld door een ontploffing of een ander soortgelijk ongeval, bieden de meeste kans op succes voor wat betreft het voor elkaar krijgen van de aansprakelijkheid. Geleidelijk optredende gehoorgeschedigingen zullen alleen tot aansprakelijkheid leiden als bijvoorbeeld een werkgever de zorgplicht heeft geschonden. Het bewijs hiervan aanleveren is erg lastig. Als mensen vragen hebben, dan moeten ze gewoon zo snel mogelijk met een specialist bellen. Die kan dan vroegtijdig het proces sturen.’

Ervaar het geluid

In de stand van Beter Horen zijn verschillende geluiden te zien, te horen en te voelen. De grond onder je voeten trilt als treinen in beeld en geluid voorbij denderen, je hoort baby’s huilen, vogeltjes fluiten en golven bruisen. Er is een presentatie van hoorbril tot mini-hoortoestel en een stroom van mensen die informatie wil over onder andere tinnitus, slechthorendheid en hoortoestellen. Er zijn ook gerichte vragen over het eigen hoortoestel en daarbij optredende problemen die door de aanwezige audiciens vakkundig worden beantwoordt en soms direct verholpen. Ook hier blijkt dat veel mensen blij zijn gehoor te vinden voor hun problemen of voor verhalen over het gehoorprobleem van een ouder, kind, buur of kennis.

Bij een toonbank met kleine hoortoestellen staat mevrouw Olderiks uit Amersfoort. Zij kreeg op 35-jarige leeftijd haar eerste hoortoestel. Door een operatie kan zij alleen maar AHO-toestellen dragen en ze demonstreert trots haar oorstukje met sierrandje. Als een ware ambassadeur voor het zichtbare hoortoestel showt ze aan iedereen die het zien wil een doorzichtig oorstukje met in de oorrand kleurtjes die passen bij haar garderobe. Ze heeft ze in



diverse kleuren, en hoewel sommige niet meer zo goed passen (piep) draagt ze ze soms nog wel ter completering van haar garderobe! Bezoekers stellen haar vragen en geduldig geeft ze antwoord. Peter Priem, audicien van Beter Horen, licht een en ander toe en vertelt dat Petra Spigt van Formaat de mooiste oorstukjes kan maken, waaronder ook deze. Voor ze afscheid neemt vertelt mevrouw Olderiks ook aan omstanders hoe lang ze met batterijtjes doet en hoe ze hierover een akkefietje met de belastingdienst heeft aangepakt en gaat dan verder kijken op de beurs.

Al onze medewerkers zijn in gesprek...

Er zijn veel vragen over wat je moet doen als je denkt dat je minder hoort en hoe de procedure is. Waar moet je heen en wat gebeurt er. 'De Audiciens' luistert voornamelijk mee naar de gesprekken, want tijd om de standbemanning te interviewen is er bijna niet. Er is mogelijkheid het gehoor te screenen, informatie te vragen over alle aspecten van het horen en er wordt veelvuldig verwezen naar de winkels voor verder onderzoek.

Dorenda Nefkens, marketing manager bij Beter Horen: 'gehoortestjes die we hier afnemen zijn vaak een "eye-opener". Het is op een beurs, net als op een braderie, heel laagdrempelig. De mensen hebben tijd, willen wel eens weten hoe hun gehoor ervoor staat en hebben niet het gevoel dat ze in een winkel zijn en wat moeten kopen.' Dit wordt later ook gezegd door Peer de Rooy van Schoonenberg. Zij zegt: 'zelfs al staan we met onze Hoorbus bijna voor onze eigen winkeldeur, dan nog staat de rij voor hoortesten bij de bus. Een winkel blijft toch iets waar je wat koopt. Op een beurs mag je alles proberen en dat maakt de drempel toch lager. Er komen ook wat jongere mensen. Daarnet hadden we twee dames die veel festivals bezoeken en wel eens wilden weten of dat schade heeft opgeleverd'.

Schoonenberg heeft op de stand twee testcabines staan. Aan een lange leestafel zitten steeds mensen te wachten voor het onderzoek. Op vrijdag werden 138 audiogrammen gemaakt, op zaterdag 175 en het stapeltje van de zondag groeit gestaag. De gehoorverliezen van 35dB of meer worden apart gelegd. Ook dit is een redelijke stapel.

Het begin van een tijdperk

Kalkmann Audio ontwikkelde een luidsprekertechniek die het mogelijk maakt om geluid op een natuurlijke en onvervormde manier te ervaren. Strevend naar hoge kwaliteit werd bij toeval ontdekt dat slechthorenden met deze techniek spraak en muziek beter kunnen onderscheiden. In het kader van maatschappelijk verant-

woord ondernemen besloot Kalkmann ook deze richting verder te onderzoeken en te ontwikkelen.

Huib Kalkman: 'Het is een echt Nederlands product. We zijn er al mee bezig sinds 2003 en hebben het stil gehouden tot we in het najaar van 2007 het octrooi hadden. Zuiver geluid biedt veel meer mogelijkheden dan vervormd geluid. Er treedt geen luistermoeheid op, mensen hebben geen last van een hoger volume, er is geen transmissie door wanden en er is nog véél meer mogelijk. Dit is het begin van een tijdperk!' De luidsprekerkasten hebben een resonantieopnemend lichaam dat permanent trillingen absorbeert. Geluid wordt weergegeven zoals het door de luidsprekerkabels wordt aangevoerd, zónder weerkaatsing en ongewenste bijgeluiden. Met een akoestisch filter wordt het gehele frequentiegebied weergegeven zonder vervorming of faseverschillen. Het geluid wordt via mechanische elementen over de speakers verdeeld. Hierdoor ontstaat een evenwichtige en harmonische geluidsdruk. Een onvervormde en onvertraagde weergave zorgt voor een goede waarneming. Geluid wordt als harder ervaren dan de gemeten decibels aangeven en het is mogelijk om samen met een niet-slechthorende TV te kijken of muziek te luisteren op hetzelfde geluidsniveau, zonder ringleiding of een infraroodsysteem.

Huib Kalkman vertelt trots dat het systeem onder andere wordt geïnstalleerd in nieuwe winkels van Albert Heijn en openbare ruimten vanwege de goede spraakverstaanbaarheid. 'Ook voor lezingen, zoals hier in de beursshal, gebruiken ze onze luidsprekers. Omdat de boxen het geluid gelijkmatig verspreiden hoeven sprekers op het podium niet te hard te spreken, mensen kunnen het goed verstaan, of ze nu dichtbij of ver van de luidsprekers zitten.'

Mensen die aan tinnitus lijden geven aan dat het oorsuizen meer naar de achtergrond verdwijnt bij geluid uit deze luidsprekers. Kalkmann Audio gaat ook dit aspect nog verder onderzoeken. Op de beurs kan iedereen de apparatuur zien en uittesten onder hele moeilijke omstandigheden. Het is een kabaal van jewelste, maar met een beetje aandacht is de TV goed te verstaan.

Is een goed aangepast hoortoestel voldoende?

door Monique Joostema, Audiologie & Educatie, Phonak B.V.

De voornaamste klacht van mensen met een gehoorverlies is verslechterd spraakverstaan, vooral in situaties met achtergrondlawaai. Met de moderne hoortoestellen zijn er al grote sprongen gemaakt op het gebied van spraakverstaan, maar in sommige situaties schieten zelfs de modernste hoortoestellen nog tekort. Persoonlijke FM-apparatuur heeft zich bewezen als effectieve strategie voor verbetering van het spraakverstaan in lawaai. Er is zelfs gebleken dat mensen met een gehoorverlies die gebruik maken van FM-apparatuur in een lawaaiige situatie beter af zijn dan gehorenden in dezelfde situatie.

Horen en verstaan

Een goed functionerend oor kan er op allerlei manieren voor zorgen dat het spraakgeluid dat het oor binnen komt goed wordt verstaan. Als iemand slechthorend wordt gaat niet alleen de gevoeligheid van het gehoororgaan achteruit, maar ook is er vaak een analyseprobleem. Hierdoor is het voor de slechthorende lastiger om spraakklankpatronen van elkaar te onderscheiden. Dit discriminatieverlies zorgt ervoor dat slechthorenden vaak opmerken dat ze spraak wel horen maar niet verstaan.

Hoortoestellen kunnen heel veel!

De hoortoestellen hebben tegenwoordig allerlei systemen die het spraakverstaan verbeteren. Het begint met de juiste frequentiekenarakteristiek op basis van een specifieke rekenregel. Hiermee wordt bepaald hoeveel versterking de verschillende frequenties krijgen. Door WDRC (Wide Dynamic Range Compression) worden zachte en harde geluiden anders versterkt. Systemen voor ruisonderdrukking, directionele microfoontechnologie, frequentiecompressie en andere systemen moeten ervoor zorgen dat het slecht functioneren van het oor gecompenseerd wordt. Helaas lukt het nog niet om volledig te compenseren voor storende factoren als omgevingslawaai, afstand tot de bron en echo. In de praktijk



blijkt dat mensen van deze factoren toch nog vaak hinder ondervinden.

Met FM-technologie kun je nog meer!

Om de storende factoren lawaai, afstand en echo te overbruggen zou de stem van de spreker direct bij de bron opgevangen moeten worden en zonder storing naar de luisteraar moeten worden gestuurd. Dit is precies wat er gebeurt als aan de hoortoestellen een FM-systeem wordt gekoppeld. De spreker kan de zender/microfoon om de hals dragen en de luisteraar draagt de ontvanger(s). De boodschap wordt draadloos via FM-technologie overgestuurd. Hierdoor worden situaties die voor de slechthorende zeer lastig waren, zoals een feestje of een etentje, weer een stuk aangenamer. Met gebruik van een FM-systeem kan de signaal/ruis-verhouding (SNR) met maximaal 20 dB verbeteren.

Voor- en nadelen?

De voordelen van gebruik van een FM-systeem zijn duidelijk, namelijk beter spraakverstaan. Maar zijn er ook nadelen aan gebruik van zo'n systeem? De hoortoestelindustrie is al jaren bezig om de hoortoestellen zo onzichtbaar mogelijk te maken, vanwege het stigma wat het hoortoestel met zich meedraagt. Mensen die slechthorend zijn kunnen zich oud, dom of gegeneerd voelen als ze hoortoestellen dragen.

Gelukkig neemt dit stigma steeds meer af, maar gebruik van FM-apparatuur is duidelijk zichtbaar en er wordt zelfs van de spreker gevraagd om eraan mee te werken en niet alle slechthorenden durven deze stap al te zetten. In deze tijd waarin er mobiele telefoons, PDA's, Bluetooth oortjes en andere gadgets bestaan, wordt het wel makkelijker om FM-apparatuur te gebruiken. De fabrikanten zorgen

er over het algemeen ook voor dat het uiterlijk van de apparatuur past in het moderne beeld.

Daarnaast kunnen wellicht de kosten een probleem zijn. Niet iedereen kan naast het geld dat ze voor hoortoestellen betalen ook nog een FM-systeem bekostigen. Maar of ze het geld ervoor over hebben kunnen alleen de slechthorenden zelf bepalen, nadat ze hebben ervaren wat de voordelen zijn voor het spraakverstaan.

Voor wie is een FM-systeem?

Een FM-systeem is voor iedereen die met hoortoestellen toch nog onoverkomelijke problemen met spraakverstaan ervaart die te maken hebben met afstand, echo en achtergrondlawaai! Dit geldt voor volwassenen, maar zeker ook voor kinderen. Kinderen zijn voor een goede spraak/taal-ontwikkeling afhankelijk van hun gehoor. Om de meest optimale leercondities te creëren voor een slechthorend kind is FM-technologie oftewel soloapparatuur onmisbaar.

Helaas komt het in de praktijk nog veel voor dat slechthorenden niet weten dat er aanvullende apparatuur

bestaat. Of ze zijn van mening dat het hoortoestel alle problemen moet kunnen ondervangen. Hierbij is goede voorlichting van groot belang!

Wilt u meer weten over FM-apparatuur en de toepassing ervan? Kijk op www.phonak.nl of geef u op voor de cursus: Gecertificeerd Aanpasser Draadloze Communicatie bij Phonak.

Ingezonden bericht

Een nieuwe manier van franchise

Voor audiciens die het niet aandurven helemaal alleen voor zichzelf te beginnen is franchise een ideale middenweg. Rob van Esch, Sylvia de Jong en Peter Vegt ontwikkelden voor Hoorstudio Strating een nieuwe aanpak m.b.t. franchise. De geringe belangstelling voor franchise in de audicienbranche is weinig en de groeiende behoefte om kwalitatief hoogstaande hoorzorg terug te brengen in de audicienpraktijk, zette deze drie ervaren audiciens aan het denken.

Een andere aanpak

Uit eigen onderzoek concluderen zij dat groeiende tijdsdruk, commerciële belangen en onvoldoende opgeleide audiciens de hoorzorg steeds meer aantasten. Om dit tegen te gaan ontwikkelden zij nieuwe protocollen die het afgelopen jaar werden beproefd in bestaande winkels. Protocollen en werkwijzen zijn samengevat in een werkhandboek dat de basis vormt voor dit franchisesysteem.

De nieuwe werkwijze maakt duidelijk hoe een proefperiode maximaal kan worden benut en hoe

optimaal resultaat uit een hoortoestel kan worden gehaald, maar is alleen mogelijk bij een dubbele winkelbezetting: een baliemedewerker en een audicien met alle aandacht voor de klant. Naast een minimale bezetting van twee personen moeten nieuwe winkels standaard beschikken over een uitgebreide inventaris, van goede hardware en test modules tot geluidsdichte cabines.

In tegenstelling tot andere franchiseregelingen wordt in dit systeem bij start van de onderneming geen eigen geld gevraagd. In de moeilijke beginperiode met lage omzetten is ook de franchise fee laag.

Omdat het voorwerk m.b.t. bijvoorbeeld financiering, contracten met zorgverzekeraars, protocollen en automatisering al is gedaan hoeft de audicien(m/v) alleen te doen waar hij goed in is: hoortoestellen aanpassen met alle zorg en aandacht voor de klant!

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Rob van Esch/Hoorstudio Strating

IN THE MOOD...



Met de nieuwe Audio Service Mood.

Hoogstaande performance in een uiterst kleine en comfortabele behuizing.

Mood is oplaadbaar, kan uitgerust worden met een revolutionair mobiliteitspakket en is te gebruiken in combinatie met mobiele telefoon, bluetooth, mp3 speler, televisie en radio.

 **Audio Service**
horen · verstaan · communiceren

Postbus 66, 5280 AB Boxtel, Tel 0411 - 68 44 00
www.audioservice.com



MIJN GEHEIM?

IK BESCHERM MIJN OREN
MET **FORMAAT** GEHOOR
BESCHERMERS.
ALS GEHOORBESCHERMERS
OP MUZIEKFESTIVALS,
MET BLOKKERTJES ALS
SLAAPDOPJES OF OM
RUSTIG TE STUDEREN

LABORATORIUM FORMAAT BV

www.labformaat.nl /info@labformaat.nl

Het is even stil geweest wat betreft de berichtgeving over het project De Nederlandse School voor Gezondheidstechniek. Dat betekent echter niet dat er is stilgezeten.

Er is een Nieuwsbrief verschenen met de stand van zaken die u kunt downloaden van de website

www.denederlandsschoolvoorgezondheidstechniek.nl

Onze school

Bedrijfsleven en onderwijs hebben de handen ineen geslagen om samen een landelijk opleidingscentrum te realiseren met een uniek en innovatief aanbod van vakonderwijs.

De gezondheidstechnische beroepen (audicien, audiologie-assistent, opticien, orthopedisch technicus, orthopedisch schoentechicus, tandtechnicus en technisch oogheelkundig assistent) hebben veel gemeen. Ze zijn onmisbaar voor de ondersteuning van miljoenen Nederlanders bij de functies zien, horen, lachen en bewegen. Technisch vakmanschap, maatschappelijk ondernemerschap en innovatie zijn in deze branches essentieel. De vraag naar vakmensen is groot en zal in de toekomst alleen maar toenemen. Het gezamenlijk vormgeven van de Nederlandse school voor Gezondheidstechniek is volgens de partners de aangewezen manier om de kwaliteit, de aantrekkelijkheid en de toegankelijkheid van de opleidingen te verhogen en het innovatievermogen van de branches te vergroten.

Er wordt sámen gebouwd aan ónze school. Op de website vindt u onder andere het projectplan, persberichten, presentaties, namen van betrokkenen en een agenda-overzicht.

Op naar 2011

Op 31 december 2010 moet er één landelijk opleidingscentrum staan waarmee de gezondheidstechnische branches zich in samenwerking met het beroepsonderwijs richten op vakmanschap, ondernemerschap en innovatie. Dit landelijk centrum functioneert als de kennisinstelling voor de gezondheidstechniek. Daarbij het gaat om:

- verhoging instroom;
- verhoging niveau vakmanschap en ondernemerschap door responsief, doelmatig en aantrekkelijk beroepsonderwijs;
- doorlopende leerlijn vmbo, mbo, hbo;
- bijdrage aan loopbaanontwikkeling;
- meer efficiency en effectiviteit bij onderwijsuitvoering;
- verhoging innovatievermogen branche;
- herkenning en erkenning van de beroepsgroepen bij consumenten en zorgverzekeraars.

De Nederlandse school voor Gezondheidstechniek richt zich op een brede en diverse doelgroep: schoolverlaters van vmbo, havo en vwo en mensen die op een later tijdstip kiezen voor een van de gezondheidstechnische branches of die hun vakmanschap verder willen ontwikkelen. Centraal in het project staan daarom flexibiliteit en het ontwikkelen van individuele leerarrangementen.

Flexibele vakopleidingen

Het principe bij alle activiteiten is individueel maatwerk met een flexibele en efficiënte in- en doorstroom in de opleidingen. Daartoe wordt één betrouwbare EVC-procedure met een standaardset instrumenten ontwikkeld voor alle gezondheidstechnische beroepen binnen het project. Voor iedere deelnemer wordt een persoonlijk opleidingsplan opgesteld, gevolgd door een leerarrangement op maat.

Basisopleiding gezondheidstechniek

Het doel van de basisopleiding is de instroom vanuit vmbo, havo en vwo te vergroten. Voor deze instromers wordt een nieuwe gemeenschappelijke basisopleiding ontwikkeld, waarbij in ieder geval veel meer tijd op school wordt doorgebracht dan in het bedrijf. Daarna volgt een afgewogen beroepskeuze en een naadloze overgang naar de flexibele vakopleiding voor de gekozen branche.

Innovatie in opleiding

De Nederlandse school voor Gezondheidstechniek wordt een opleidingscentrum waar studenten en werknemers naartoe komen om hun loopbaan (verder) te ontwikkelen. De belangrijkste innovatieve elementen van het project zijn: concentratie van alle activiteiten van het beroepsonderwijs in één landelijk opleidingscentrum;

- concentratie en uitstraling van vakmanschap, ondernemerschap en professionaliteit van de gezondheidstechnische branches;
- structurele en niet-vrijblijvende samenwerking van zes disciplines van het bedrijfsleven en vijf partners uit de beroepskolom van het beroepsonderwijs;
- ontwikkeling van een basisopleiding gezondheidstechniek waarbij docenten en praktijkopleiders over de 'grenzen' van hun vak leren kijken;
- onderzoek naar het verhogen van het innovatief vermogen van de branches;
- unieke afstemming in de doorlopende leerlijn van vmbo-mbo-hbo, inclusief de samenhang met de her- en bijscholing in het cursorisch beroepsonderwijs.

Nieuws van de AAA in Dallas

AAA: American Academy of Audiology, ofwel Acquire knowledge, Advance science, Acces technology. In Dallas, Texas USA, wordt van 1-4 april AudiologyNow! gehouden. Tijdens deze Amerikaanse audiologiebeurs is er een programma van lezingen en workshops. Daarnaast is er een expohal waar onder de titel Audiology Solutions meer dan 200 exposanten hun producten en diensten presenteren en de nieuwste ontwikkelingen te zien zijn. 'De Audiciens' heeft met onderstaande noviteiten de primeur!

Oticon: ConnectLine™

Oticon introduceert ConnectLine™, een volledige lijn voor entertainment, informatie en communicatie. Streamer, geïntroduceerd met Epoq en ook bruikbaar bij de Dual Connect-serie, is eenvoudig te updaten naar ConnectLine Streamer. De cliënt blijft zo beschikken over de nieuwste technieken om draadloos verbinding te maken tussen de hoortoestellen en de mediale wereld die we zo gewend zijn. ConnectLine™ TV en ConnectLine™ Phone bieden cliënten ook thuis vrijheid en geluidskwaliteit. Het unieke zeer snelle Oticon Bluetooth protocol zorgt dat deze complete lijn garant staat voor draadloos genieten van een helder geluid van o.a. TV en (spel)computer, mp3-speler, vaste telefoon, mobiele telefoon en navigatiesysteem. Eenmaal gekoppeld werkt het systeem zodra de cliënt de ruimte binnenloopt. Zo wordt thuis TV kijken en telefoneren voor uw cliënt weer vanzelfsprekend. ConnectLine™ is medio 2009 leverbaar.



Phonak: Exélia Art, Naída, Nios en Power ICT

Phonak introduceert de opvolger van Exélia. Exélia Art beschikt over het veelvuldig beproefde SoundRecover systeem waardoor het ook bruikbaar is bij lichtere, aflopende gehoorverliezen. De KeyPilot2/WatchPilot2 afstandsbedieningen kunnen worden gebruikt en het is mogelijk om automatisch via EasyPhone binauraal te telefoneren en met de programmatoets ZoomControl in te schakelen. De Naída serie is compleet met Naída IX, zowel in de SP als de UP versie. Daarmee zijn alle features beschikbaar die ook in Exélia zitten. Nieuw in de portfolio zijn de Nios III en V voor een jeugdige doelgroep met een licht tot matig gehoorverlies. Deze microtoestellen hebben Soundrecovery en andere de

eigenschappen van Naída, maar zijn niet vochtbestendig. De speciale Naída designs zijn ook voor Nios beschikbaar. Met de nieuwe Power ITC modellen voor Exélia, Versáta en Certéna heeft Phonak nu een complete lijn in-het-oor power toestellen van CIC tot en met IHO (FS). Tevens maakt een nieuwe softwareversie iPFG 2.4 het mogelijk de myPilot afstandsbediening te upgraden met een aantal handige functionaliteiten.



Siemens: 'Motion'

Siemens introduceert 'Motion': een complete serie oplaadbare hoortoestellen in 24 modelvarianten voor een nog persoonlijkere hoortoestelkeuze. Na introductie van de Motion 700 en 500 tijdens de EUHA in 2008 wordt het zeer gevarieerde portfolio nu gecompleteerd met de nieuwe toestellen Motion 300, 100 en de nieuwe S uitvoering. Alle achter-het-oor toestellen zijn oplaadbaar. Een vochtwerende coating maakt de toestellen weerbestendig. Voor een zo groot mogelijk draagcomfort zijn zelfs basismodellen al uitgerust met o.a. automatische windruis- en feedbackonderdrukking. Anderzijds is Motion 700 uitgerust met de meest geavanceerde innovaties die Siemens momenteel te bieden heeft. Met prestatieniveaus 700, 500, 300 en 100 is Motion de meest complete en oplaadbare hoortoestelfamilie in de markt. Begin mei 2009 wordt de complete 'Motion'-serie in Nederland geïntroduceerd.



ReSound: be by ReSound Custom: één oplossing – twee keuzes

ReSound doet u graag een aanbod op maat met be by ReSound Custom™ waarmee u nog meer mensen van dienst kunt zijn omdat ook mensen met een ernstiger gehoorverlies kunnen profiteren van de discrete voordelen van een hooroplossing van CIC-afmetingen. Be by ReSound Custom™ wordt op maat gemaakt (ook voor een grote of nauwe gehoorgang), heeft een groter aanpasbereik (Power-variant), is kleiner en discreter te dragen en heeft Invisible Open Technology (meer venting mogelijkheden voor meer draagcomfort). Als je de microfoon uit een conventioneel CIC toestel haalt en verbergt in de oorschelp wordt veel ruimte gecreëerd in het toestel. Dit biedt een nieuw scala aan mogelijkheden voor op maat gemaakte hooroplossingen. Dankzij de externe microfoon zorgt be by ReSound voor een revolutie binnen de in-het-oor gedragen hooroplossingen. Nieuwe vormen van flexibiliteit die u in staat stellen de best passende oplossing te bieden.



Bernafon: Vérité: Prestatie, Design en Verbinding

Bernafon presenteert Vérité. Vérité's fijnzinnige prestatie is gebaseerd op Bernafons gepatenteerde ChannelFree™ digitale signaalbewerking. Vérité zweert trouw aan de geluidsbron en zorgt daarmee voor een uitstekende en natuurgetrouwe geluidswereld.

De multi-environment technologie in Vérité stuurt een reeks geavanceerde adaptieve eigenschappen aan die zich automatisch aanpassen aan veranderingen in de geluidsomgeving. Daarmee is de beste versterking in elke situatie verzekerd.

Draadloze binaurale communicatie tussen de hoortoestellen levert een realistische ervaring van de auditieve wereld op. Vérité's lerende dataloggingsysteem helpt daarbij om tot een optimale instelling voor iedere individuele gebruiker te komen. Vérité's organische ontwerp is een afspiegeling

van de natuurlijke wereld en past zeer comfortabel. Vérité is in een ruime keuze aan kleuren verkrijgbaar en biedt ook een uitstekende draadloze verbinding met externe geluidsbronnen zoals mobiele telefoons, TV, muzikspelers en computers. Vérité is verkrijgbaar vanaf mei 2009



Veenhuis Medical Audio b.v.

Tijdens de AAA introduceert Widex de mind330, een ISP-toestel in het middensegment. Net als de uitgebreidere versie, de mind440, heeft dit toestel de nog krachtigere ISP-chip waarmee verfijnde TruSound compressie mogelijk is. Met deze compressie wordt het optreden van peak clipping geheel voorkomen zodat alle geluidsinformatie hoorbaar blijft voor de cliënt. Bovendien kan de Audibility Extender worden toegepast waarmee deze effectieve frequentietranspositie nu ook beschikbaar is in het middensegment! Onderzoeken tonen aan dat naast het hoorbaar maken van meer omgevingsgeluiden dit programma ook kan bijdragen aan het verstaan van spraak. Otometrics toont in Dallas de vernieuwde en uitermate compacte video otoscoop, de OTOcam 300. Het ergonomisch vormgegeven handvat is het hele apparaat! De lens wordt verwarmd waarmee condensvorming wordt tegengegaan en de opnames kunnen worden opgeslagen in NOAH.



Wind door het haar, niet in de oren



be by ReSound



be by ReSound Custom



be by ReSound Custom Power

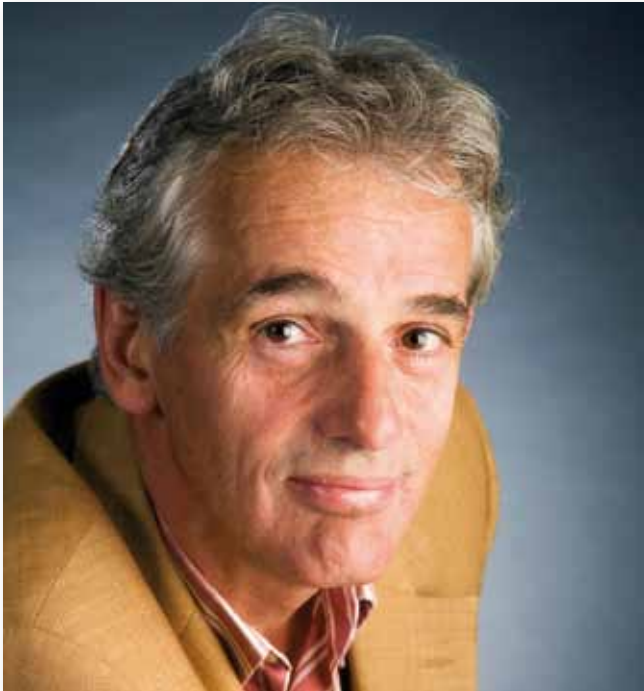
Ondanks alle geavanceerde technologieën is windgeruis nog altijd een veelgehoorde klacht bij hoortoestel dragers. Dankzij de unieke plaatsing van de microfoon in de oorschelp zorgt be by ReSound voor een natuurlijke bescherming tegen windgeruis. Uw klant zal een helder geluid ervaren, zonder hinderlijk windgeruis.

be by ReSound is nu ook verkrijgbaar in een op maat gemaakte versie; **be by ReSound Custom**. Een oplossing voor klanten met een nauwe gehoorgang of een gehoorgang met een afwijkende vorm. En mocht u meer versterking willen bieden, zónder dat dit ten koste gaat van de zichtbaarheid, probeert u dan **be by ReSound Custom Power**. Meer versterking in een kleine uitvoering.

Kijk voor meer informatie op www.probeerbe.nl of op www.bebyresound.nl.

Column GAIN : De wereld draait door

door Hans van Pagée, voorzitter van GAIN



Het aanschaffen van hoortoestellen is, ondanks dat de zorgverzekeraar (een deel van) de kosten vergoedt, een economische handeling. Met de economie is het nu niet best gesteld. Een aantal moreel verwerpelijke menselijke eigenschappen heeft gezorgd voor een creditcrisis die op zijn beurt de reële economie in een recessie heeft gestort. Maar ook zonder de kredietcrisis zou vroeg of laat de economie het even laten afweten. Onze groei-economie is vanouds aan verandering onderhevig en na een periode van groei is een neergang van de economie onafwendbaar. En na een terugval komt er weer economische groei. Zo gaat het al een tijdje. De crisis is een mooie aanleiding om al die gekkigheid uit het financiële systeem te bannen. De economische recessie heeft een invloed op het koopgedrag van mensen. Vooral spullen die zonder grote gevolgen uitstel kunnen gedogen, zoals een nieuwe TV, een paar schoenen of een nieuw tennisracket moeten langer mee.

Er zijn gelukkig sectoren die niet zo snel te lijden hebben onder de economische teruggang. De consumptie van aardappelen zal er weinig van merken. Ook de medische sector is niet zo gevoelig voor de dippen in de economie. Van de medische behandelingen worden vooral de esthetische geschrapt. De aanschaf van hoortoestellen wordt als weinig esthetisch gezien en als mensen eenmaal alle schroom van zich hebben afgeworpen om hoortoestellen te dragen, dan zal de gang naar de audicienwinkel wel doorgang vinden.

Het uitstel van het kopen van hoortoestellen komt om heel andere redenen helaas maar al te vaak voor. Het duurt vaak jaren voordat mensen met hoorproblemen een audicienwinkel binnenstappen, vaak nog gepusht door een partner of familielid. Mensen die hun hoorproblemen voor langere tijd voor lief hebben genomen zijn lastiger te revalideren. Bovendien lopen mensen die lange tijd met hoorproblemen blijven rondlopen een grotere kans op inkomensterugval. Ook hun welzijn staat op het spel. De hele dag moeite doen om anderen te verstaan levert doorgaans veel stress op en leidt uiteindelijk vaak tot isolement.

Uitstel van vernieuwing van hoortoestellen geeft te denken. Toestellen na vijf jaar niet vervangen heeft tot gevolg dat niet wordt geprofiteerd van nieuwe eigenschappen van producten die op veel punten zijn geïnnoveerd, onder meer ten aanzien van het draagcomfort, spraakverstaanbaarheid en in het algemeen prettiger functioneren in uiteenlopende luistersituaties.

Bovendien tart uitstel van de aanschaf van hoortoestellen de duurzaamheid van de technologie. Hoortoestellen hebben in tegenstelling tot veel andere elektronische producten een zeer intensief werkzaam leven. Zij maken vele uren; doorgaans meer dan 10 uur per dag en 7 dagen per week. Gebruikers staan er niet bij stil, maar aan hoortoestellen worden hoge duurzaamheidseisen gesteld.

Een van de kenmerken van de hoortoestelindustrie is de snelle opeenvolging van innovaties. De nieuwe generatie hoortoestellen laat zich in weinig opzichten vergelijken met hun voorgangers. Bovendien is het nieuwste hoortoestel uitgerust met vrij recente innovaties.

Wat doet de recessie met de innovaties? Omdat de huidige economische omstandigheden min of meer mondiaal zijn laat deze de makers van hoortoestellen niet ongemoeid. De vraag naar hoortoestellen zal minder stijgen en wellicht zelfs afnemen. De waarde van de bedrijven is sterk gedaald en het zal een stuk lastiger zijn de middelen te verkrijgen om te investeren in innovaties.

Maar ondanks de economische teruggang draait de wereld gewoon door. Sterker nog wij moeten er voor zorgen dat de wereld blijft doordraaien. Juist in een economisch moeilijke tijd is een extra inspanning nodig om mensen er van te overtuigen dat zij zich niet kunnen permitteren om hun gehoorvermindering voor lief te nemen. Mensen met hoorproblemen die investeren in hun gehoor zijn beter gewapend om de huidige maatschappelijke en vooral economische uitdagingen te pareren.

U kunt uw cliënten nu het volgende vertellen:
Neem het heft weer in eigen handen.
Met Beltone Identity.



Beltone Netherlands B.V. | Het Hazeland 5-7 | 6931 KA Westervoort | Postbus 18 | 6930 AA Westervoort | T 026 - 319 56 00 | F 026 - 319 56 01 | www.beltone.nl

Als het gehoor van mensen achteruitgaat, verliezen ze zoveel meer dan geluid. Ze verliezen ook een stukje van hun **identiteit**.

Heel veel mensen kunnen dus baat hebben bij het juiste **hoortoestel**. Daarom hebben we Beltone Identity ontwikkeld: om mensen weer meer zichzelf te laten zijn.

Help uw cliënten weer met vertrouwen te laten communiceren met geavanceerde technologie zoals Smart Gain en Speech Spotter.

De Beltone Identity is verkrijgbaar in de middenprijsklasse met een uitgebreid assortiment van uitzonderlijk mooie, bijzonder kleine modellen. Kijk op onze website www.beltone.nl of bel 026 - 319 56 00.



Beltone
identity™

LUMATECH MAAKT HET VERSCHIL

Oorstukjes op 0,01 mm nauwkeurig passend?

Ja, u hoort het goed. Lumatech is de nieuwe naam in (micro) oorstukjes en garandeert een pasvorm op de 0,01 mm nauwkeurig! Met uiterst geavanceerde 3D techniek, bouwt Lumatech elke gewenste pasvorm op. Met een doorlooptijd van een week, is Lumatech snel, efficiënt en uiterst precies. Daar heeft ruim 7 jaar praktijkervaring als audicien zeker aan bijgedragen. Lumatech spreekt uw taal en maakt daardoor het verschil!



Lumatech
shape to fit

Van het NVAB bestuur

door mr. J.F.H. (Koos) Voogt, voorzitter NVAB



Tweede Heidag

De eerste bestuursvergadering was medio februari. Enkele punten licht ik toe.

In maart is een 2e Heidag voorzien waarin twee punten centraal staan. Allereerst zal het bestuur met genodigden uit de verschillende geledingen van de vereniging een nadere discussie aangaan over de positionering van de NVAB in het bestaande krachtenveld. Beoogd is het opstellen van een toekomstvisie voor de audicienbedrijven voor de komende 5 tot 10 jaar. Hierbij komt de rol van overheid, zorgverzekeraars, maar ook de consumenten aan de orde. De beraadslagingen moeten leiden tot een aantal conclusies over het verenigingsbeleid en daaruit voortkomende acties.

Wat die activiteiten betreft is een conceptplan van activiteiten opgesteld met de vraag welke daarvan als speerpunt gelden. Ik verheug me op de discussies. Dit debat vormt een aanzet tot een nieuw beleidsplan voor de NVAB dat aan de leden gepresenteerd zal worden op de ALV van 2 april a.s.. Ons bestuur hoopt dat vele leden, aangesloten audicienbedrijven, de moeite nemen naar de ALV te komen om mede te bepalen welke koers we inslaan. Misschien geeft het eind 2008 bereikte 50-jarige bestaan van de NVAB aanleiding om eind 2009 in een symposium de uitgestippelde lijn naar de achterban en anderen in de zorgketen toe te lichten.

UFON

Opnieuw heeft het bestuur, via het NOAH, te maken gehad met een brief van de Unie van filiaal & franchise optiek- en hoortoestelbedrijven Nederland, de UFON. De UFON richt zich kennelijk, naast de NVAB, op representativiteit binnen de audicienbranche. De voorzitter van het NOAH heeft hierbij een standpunt ingenomen dat aan duidelijkheid niets te wensen overlaat en dat in het NOAH volledig is

onderschreven. Kort gezegd komt het erop neer, dat de in de UFON samenwerkende bedrijven, Hans Anders en Van Boxtel, welkom zijn als zij zich aan de gemaakte afspraken houden over veldnormen, opleiding en nascholing van audiciens en certificatie volgens de StAr. Maar, als dit afsprakenniveau zou zijn te bereiken bestaat geen klemmende reden voor deze bedrijven zich apart op te stellen. Integendeel, immers dán ligt aansluiting bij de NVAB voor de hand. Men kan de activiteiten in de branche dan niet alleen meebepalen, maar ook meebetalen.

School voor Gezondheidstechniek

Verder een heuglijke gebeurtenis. Op 31 maart vindt de aftrap plaats van de Nederlandse School voor Gezondheidstechniek. Dan zal de huidige benaming, een werknaam, een nieuwe meer aansprekende naam krijgen. Volgens de aankondiging van deze mijlpaal krijgt de unieke samenwerking vorm in het modernste opleidingscentrum voor technische beroepen in de gezondheidszorg. Centraal gelegen en gehuisvest. Duidelijk is dat er nog veel moet gebeuren. Maar een uitgekende opzet van deze opleiding kan meer aantrekkingskracht op jongeren uitoefenen, waarbij ook de audicienopleiding is gebaat.

ZiCoTV

Dit is de afkorting van Zichtbare Communicatie voor TeleVisie. Het is een omroepvereniging die televisieprogramma's maakt voor mensen met een auditieve en communicatieve beperking. Ook ziet men een rol op het gebied van preventie van gehoorschade. ZiCoTV wil een stem zijn voor de circa 2 miljoen mensen met zo'n beperking. Als de vereniging kans wil maken op het verlenen van een zendmachtiging, moeten zich op 1 april 2009 tenminste 50.000 leden gemeld hebben. Er zijn nog ledenwerfacties gaande. Begin maart nam ik deel aan een oriënterende bespreking hierover. ZiCoTV heeft mijn sympathie doordat zij oplossingen voor gehoorproblemen met vernieuwende ideeën en technieken aanpakken. Zo kun je miljoenen landgenoten gericht bewust maken van de noodzaak tot het voorkómen van gehoorschade en gehoorrevalidatie!



Congressen, seminars en wetenswaardigheden

1-4 april 2009

American Academy of Audiology
Convention Dallas, Texas
www.audiologynow.org

23 april 2009

NVA Voorjaarsvergadering 2009
www.ned-ver-audiologie.nl

18-25 april 2009

Week van het Oor 2009
www.weekvanhetoor.nl

23 april 2009

NVA Voorjaarsvergadering 2009
www.ned-ver-audiologie.nl

23-24 april 2009

KNO vergadering, Nieuwegein

20 juni 2009

Voorjaarsseminar StAr
www.audicienregister.nl

25 september 2009

NVA Najaarsvergadering 2009

7 en 9 november 2009

Najaarsseminar StAr

19-20 november 2009

KNO vergadering, Nieuwegein

Voor StAr accreditatiepunten zie de
website: www.audicienregister.nl



Colofon

Opmaak

Richard Groenevelt
Printservice Goes
www.printservicegoes.nl

Redactie

Ginette van Wijngaarden- Waar
Erik van Wijngaarden
Christianne Nijzink- van Grinsven
audiciens@yabeau.nl

Uitgever

Jacco van Boven

Yabeau
STUDIO

Stationsplein 9-j
4461 HP GOES
www.yabeau.nl

De uitgever en het productieteam stellen zich niet verantwoordelijk voor de inhoud van advertenties

Een Phonak hoort meer

SoundRecover

De SoundRecover eigenschap brengt het volledige geluidsspectrum weer terug door de unieke non-lineaire frequentiecompressie van hoge tonen. Hierdoor kan de slechthorende weer genieten van alle geluiden van het leven: een gesprek voeren, zingende kinderen en muziek om enkele voorbeelden te geven. Wel 88% van de dragers* geeft aan dat SoundRecover de meest belangrijke eigenschap is van hun Phonak. Deze innovatie is dan ook de sleutel tot cliënttevredenheid.

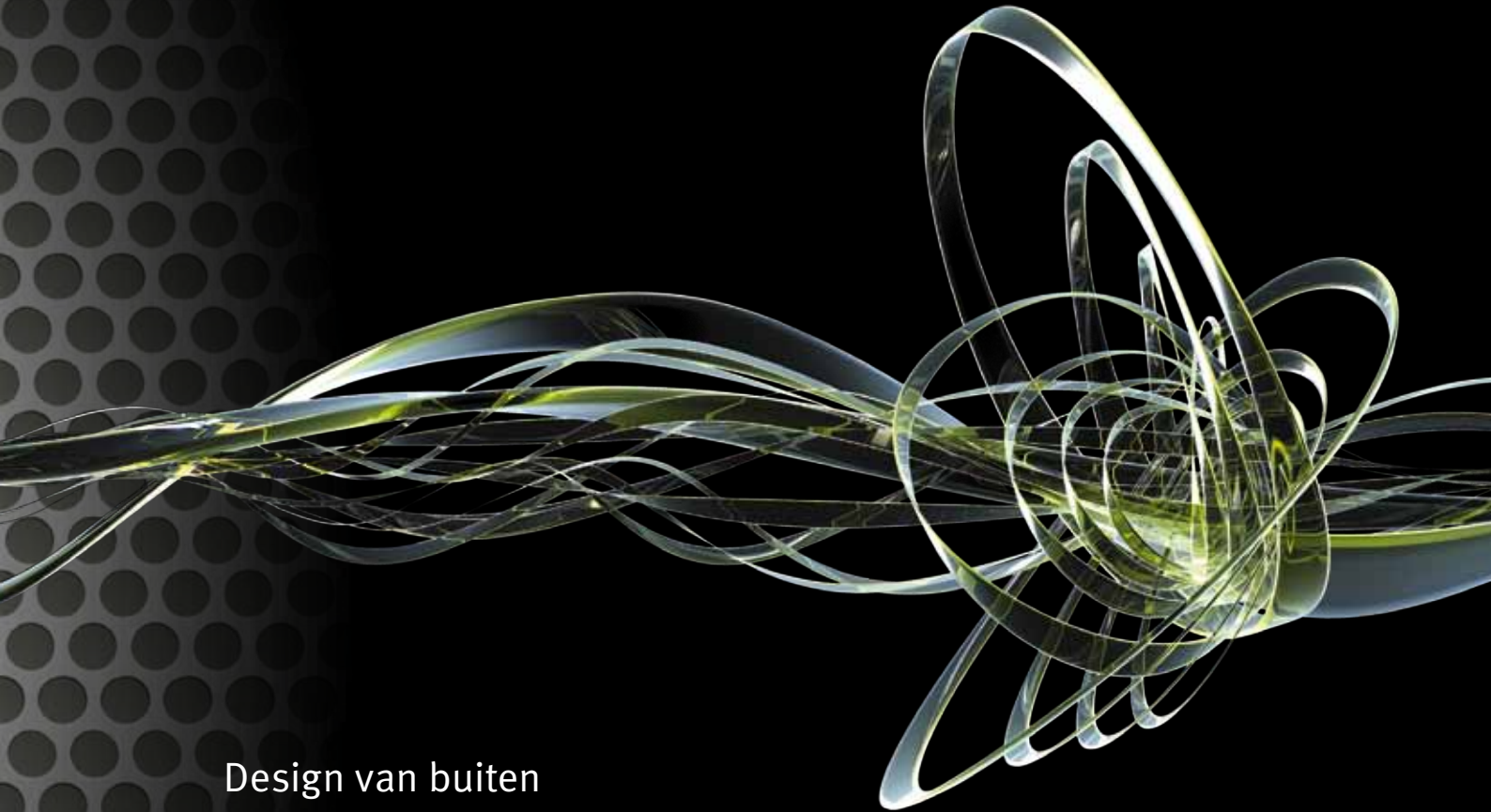
* Internationale studie met 400 audiciens. Phonak, juni 2008.

www.phonak.nl

PHONAK

life is on

Subliem geluid zag er nog nooit zo stijlvol uit



Design van buiten
Innovatie van binnen

De ultieme combinatie van design en ongeëvenaarde technologie

- Een design waarvan bewezen is dat het bijna tweemaal zoveel nieuwe gebruikers aantrekt dan andere toestellen op de markt
- Superieure geluidskwaliteit met Spatial Sound en volledig draadloze verbinding met Streamer
- De perfecte oplossing om nieuwe en ervaren gebruikers te benaderen

