

Geschichte der Akustika: Teil 1

## Wie alles begann

Die Akustika, der Schweizerische Fachverband der Hörgeräteakustik, feiert in diesem Jahr sein 70-jähriges Bestehen. Dies nehmen wir zum Anlass, den Blick zurückzuwerfen und Ihnen die wichtigsten Meilensteine der letzten 70 Jahre Akustika aufzuzeigen. Zudem möchten wir Sie mitnehmen in die Anfänge der schweizerischen Hörgerätebranche.

Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges fing die Branche der Hörakustik in der Schweiz allmählich an, sich zu entfalten. Während des Krieges hatten die Amerikaner sehr kleine Elektronenröhren (zwei bis drei Zentimeter lang mit einem Durchmesser von sieben bis acht Millimeter) entwickelt, die in die radioferngelenkten Geschosse eingebaut wurden. Diese Kleinströhren wurden nach dem Krieg zur Basis für das moderne Hörgerät. Als Energiequelle diente eine Quecksilberbatterie.

In der Schweiz war man anfänglich ausschließlich auf amerikanische Hörgerätefabrikate angewiesen. Die Kleinstbestandteile, vor allem die Miniaturröhren, durften nicht eingeführt werden, da sie



als Kriegsmaterial eingestuft waren. Im kriegszerstörten Deutschland lief die Industrie sehr langsam an. In der Schweiz etablierten sich ab 1945 langsam einige Firmen, die sich dem Verkauf und der Anpassung von Hörgeräten widmeten. Ein erstes Taschenggerät entwickelte schließ-

lich Hans Gfeller, der Inhaber der Firma Gfeller AG in Flamatt. Der große Durchbruch kam, als der Firmeninhaber Hans Gfeller sen. von einer Reise in die USA mit einem neuen Hörgerät nach Hause kam. Sein Sohn Hans Gfeller jun. war sehr von dem Hörgerät angetan. Doch anstatt das damalige Optimum der Hörtechnik zu bewundern, nahm er kurzerhand einen Schraubenzieher in die Hand und zerlegte das Hörgerät Stück für Stück. Kurz darauf begann er über das Familienunternehmen seine eigenen Klangverstärker zu verkaufen. Die Firma, die in der Telefontechnik tätig war, baute dann die erste Schweizer Fabrik für Hörgeräte auf, welche heute unter dem Namen Bernafon bekannt ist. Man wollte ein Hörgerät in den Handel bringen, das auch von weniger betuchten Hörgeschädigten gekauft werden konnte. Tatsächlich lancierte die Gfeller AG ein Gerät zum Preis von 359 CHF, das damit deutlich günstiger als die amerikanischen Geräte war, die ca. 800 CHF kosteten und mit einem damaligen Durchschnittslohn von rund 400 CHF für viele nicht erschwinglich waren. Es gab zu dieser Zeit noch keine Invalidenversicherung, sodass das Geld für den Kauf eines Hörgeräts oft im ganzen



Ziel der 1953 gegründeten Akustika war es, den Berufsstand der Hörgeräteakustiker fachlich und ethisch zu fördern.

Foto: Win Nondakowit/AdobeStockphoto.com

Familienkreis zusammengetragen werden musste.

## Neue Herausforderungen für die Audiologie

Die zunehmende Versorgung Hörgeschädigter mit elektronischen Verstärkern stellte die Audiologie vor eine wichtige Aufgabe. In Basel liess Professor Dr. Erhard Lüscher, ein Pionier der Audiometrie und Vorsteher der Otorhinolaryngology (ORL)-Universitätsklinik, durch seinen technischen Mitarbeiter, Ingenieur Jozef Zwillocki, ein sehr fortschrittliches Audiometer konstruieren, das von der Basler Firma James Jaquet serienmässig hergestellt wurde. Das Audiometer wurde von immer mehr Hörakustikern eingesetzt, um die Daten für die Hörgeräteanpassung zu ermitteln. Zu dieser Zeit gab es allerdings noch keinen Berufsstand der Hörgeräteakustiker. Wer sich mit der Hörgeräteanpassung beschäftigte, hatte bereits einen Beruf, meist im technischen oder

medizinischen Bereich, und besuchte für die Hörgeräteanpassung Kurse im Ausland.

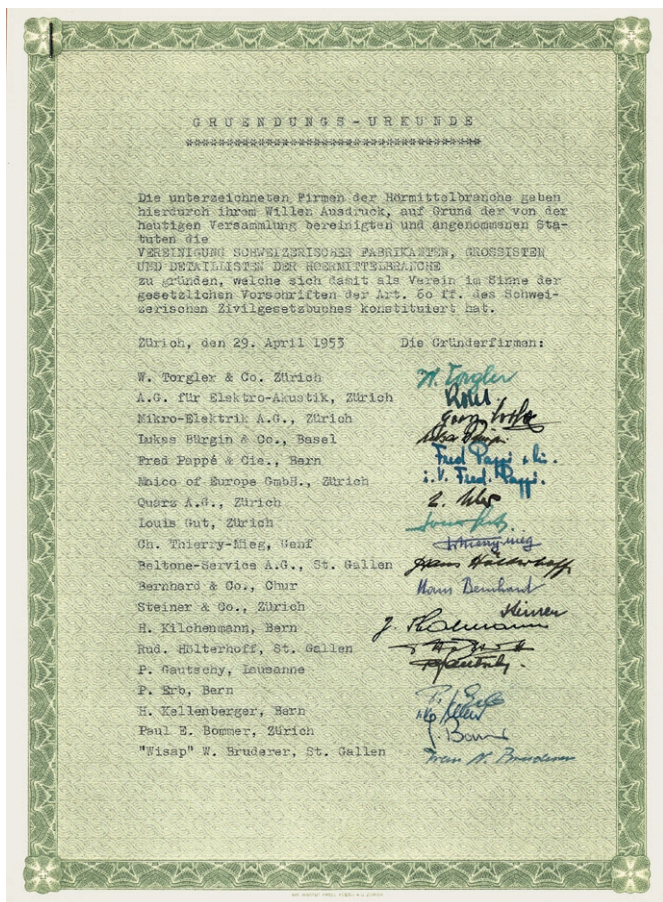
Durch das Bekanntwerden der neuen Hörhilfen wuchs die Nachfrage. Es entwickelte sich eine neue Handelsbranche. Ab 1945 nahm auch der Bestand an Hörgeräteakustikern zu, sodass die etablierten Firmen beschlossen, der neuen Branche eine seriöse Grundlage zu geben. Dafür wollte man sich zusammenschließen. 1953 gründeten die schweizerischen Fabrikanten, Großisten und Detaillisten, also die Groß- und Einzelhändler, die Vereinigung Akustika. Ihr Ziel war u. a., alle Maßnahmen, die der Hebung des Berufsstands in fachlicher und ethischer Hinsicht dienen, zu fördern.

## 19 Unternehmen gründen die Akustika

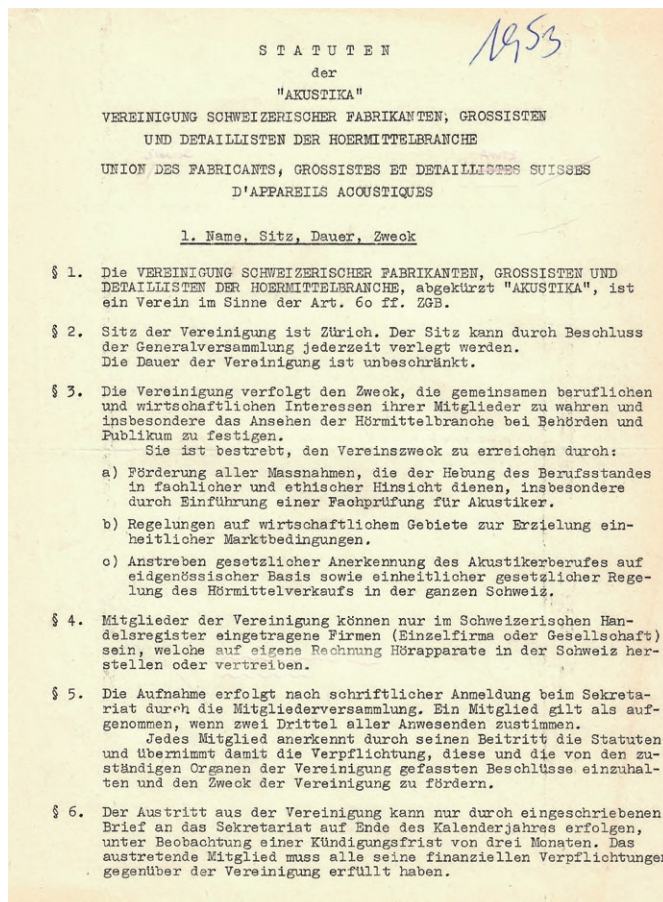
Ursprünglich wurde die Akustika als Dachverband gegründet. Auf der Gründungs-

urkunde vom 29. April 1953 sind 19 Firmen eingetragen, darunter u. a. Ernst Rihs, der Vater von Andy Rihs, mit der Firma AG für Elektroakustik, heute unter dem Namen Sonova bekannt.

Von Anfang an hat sich die Akustika erfolgreich für das Wohl der ganzen Branche eingesetzt. So war sie auch bei den ersten Verhandlungen mit den neugegründeten Sozialversicherungsverbänden federführend dabei, um für die Versicherten eine gute Grundversorgung mit Hörhilfen zu gewährleisten. Die Geschichte der Akustika ist geprägt von Verhandlungen mit dem Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV), insbesondere in den Bereichen Invalidenversicherung (IV) und Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV), sowie mit den weiteren Sozialversicherungen Militärversicherung (MV) und Schweizerische Unfallversicherungsanstalt (SUVA). Zu einer ersten Kraftprobe kam es 1961, als die Gratisabgabe von Hörhilfen an Kinder und Erwachsene bis



Die Gründungsurkunde der Akustika aus dem Jahr 1953



Die Statuten der Berufsvereinigung

Abbildungen: Akustika

zum AHV-Alter in das IV-Gesetz aufgenommen werden sollte. Einige größere Schwerhörigenvereine bzw. die Dachorganisation BSSV (Bund Schweizerischer Schwerhörigen-Vereine, heute Pro Audito Schweiz) unterhielten damals schon seit Jahren Hörmittelzentralen, d. h. Abgabestellen für Hörgeräte, um Schwerhörige vor finanzieller Ausbeutung zu schützen. Die Hörmittelzentralen (HZ) beanspruchten nun, alleiniger Vertragslieferant für jene Hörgeräte zu werden, die über die IV abgegeben wurden. Allerdings fehlte den Hörmittelzentralen zu diesem Zeitpunkt das technische Personal und sie übersahen auch, dass es gesamtschweizerisch doch viele gute und gewissenhaft arbeitende Hörakustiker gab. Zudem war die Akustika zu dem Zweck gegründet worden, das seriöse Geschäftsgewaren und die Qualität der Mitglieder zu garantieren. Das Bundesamt entschied sich schließlich für einen freien Wettbewerb. Es dauerte allerdings noch bis zum 11. Mai 1965, bis ein Rahmenlieferungsvertrag mit der Akustika abgeschlossen war.

Die wohl härtesten Verhandlungen, die bis heute überhaupt je mit dem BSV geführt wurden, begannen 1979. Damals legte das BSV der Akustika einen neuen Vertragsentwurf vor. Das wohl Einschneidendste des Entwurfs war im Anhang enthalten, wo es u. a. hieß: „Für die ab ... gelieferten Hörgeräte gelten nach Abzug eines Rabattes von 20% folgende Preislimite (Preisgrenzen).“ Es folgte dann die Aufzählung der Preisbeschränkungen, die so einschneidend waren, dass das Einkommen der Hörakustiker massiv eingeschränkt worden wäre. Das BSV beauftragte das Betriebswissenschaftliche Institut der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich (BWI), eine Studie über die Berufsverhältnisse der Hörakustiker und deren Betriebskosten zu erstellen.

Im Anschluss an diese Studie wurde eine paritätische Kommission aus Mitgliedern der Akustika, dem BSSV der SRLS (Société

Romande pour la Lutte contre les Effets de la Surdit ) und dem SFH (Schweizerischer Fachverband der Hörgeräteakustiker) eingesetzt, um mit dem Bundesamt weiter verhandeln zu können. Im Dezember 1982 schließlich konnte der neue Vertrag mit dem BSV unterzeichnet werden, der per 1. Januar 1983 in Kraft gesetzt wurde.

## Akustika in kontinuierlichen Verhandlungen mit BSV

Auch in den folgenden Jahren und bis heute stehen die Akustika und das BSV immer wieder in Verhandlungen. Diese betreffen vor allem die H rger tepreise und die Vergütungen, welche durch die AHV/IV bezahlt werden, sowie deren Anpassung an die Teuerung einerseits und an den veränderten Arbeitsaufwand andererseits. Mit der Einführung des Vertrags 1999 mit der AHV/IV/MV/SUVA-Medizinaltarifkommission (MTK) gelang es, einen Qualit tssicherungsvertrag zu unterzeichnen. Ziel dieses Vertrags war insbesondere der Schutz der H rbeeintr chtigten vor nicht fachmännischer Anpassung der Hörgeräte. Leider entschloss sich das BSV, sich von diesem Vertrag im Jahr 2010 zurückzuziehen und seit 2011 die bis heute gültige Regelung mit den Pauschalbeitr gen einzuführen. Seither ist es nun auch Nichtfachleuten möglich, Hörgeräte abzugeben, welche durch diese Pauschalbeträge mitfinanziert werden.

Für die Akustika war es das Hauptanliegen, dass dieser Qualit tssicherungsvertrag auch mit der Einführung der neuen Tarifverträge zum 1. Januar 2022 bestehen bleibt, einerseits zum Schutz der Träger von Hörgeräten und andererseits auch zum Schutz des Berufsstands der Hörgeräteakustiker. Dies konnte jedoch lediglich für Hörgeschädigte erreicht werden, die von der SUVA und MV mitfinanziert werden. Die Akustika wird sich weiterhin dafür einsetzen, dass diese Qualitätssicherung fortbesteht und auch auf AHV und IV ausgeweitet werden kann.

Im nächsten Teil unserer Rückschau werden wir insbesondere die Entwicklung der H rakustikberufe darstellen und wie die Akustika diese Entwicklung begleitet und mitgestaltet hat.

*Julia Schopp,  
Vorstandsmitglied, Akustika,  
Christoph Schönenberger,  
Geschäftsleiter, Akustika*

Geschichte der Akustika: Teil 2

# Mitgestaltung der Hörakustikerausbildung in der Schweiz

Da die Akustika, der Schweizerische Fachverband der Hörakustik, in diesem Jahr sein 70-jähriges Bestehen feiert, präsentieren Vorstandsmitglied Julia Schopp und Geschäftsleiter Christoph Schönenberger die wichtigsten Meilensteine der vergangenen 70 Jahre des Fachverbands. In diesem zweiten Teil der Rückschau geht es um die Entwicklung der Hörakustikerausbildung und das Engagement, mit dem der Verband diesen Prozess begleitet und mitgestaltet hat.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1953 hat sich die Akustika zum Ziel gesetzt, die berufliche Ausbildung der Hörakustiker zu fördern. Zur damaligen Zeit gab es in der Schweiz noch keinen eigenständigen, anerkannten Beruf des Hörakustikers. Wer sich mit der Hörgeräteanpassung beschäftigte, hatte bereits einen Beruf, meist im technischen oder medizinischen Bereich, und besuchte für die Hörgeräteanpassung Kurse im Ausland. Vieles musste man sich zur damaligen Zeit selbst aneignen und seine Fähigkeiten durch die direkte Arbeit am Kunden weiterentwickeln.

Während in Deutschland am 16.09.1965 die gesetzliche Anerkennung eines Hörgeräteakustikhandwerks mit Gesellen- und Meisterprüfung erreicht und 1971 in



Lübeck eine bundesoffene Landesberufsschule eröffnet wurde, fand in der Schweiz 1965 lediglich eine erste Fachtagung an der Universitätsklinik Basel statt. Die Akustika war schon in den 1960er-Jahren bemüht, eine berufliche Ausbildung auf die Beine zu stellen. Es regten sich jedoch auch in den eigenen Reihen gewisse Widerstände und man musste Kompromisse finden, um allen gerecht werden zu können. Einige Mitglieder hatten die Sorge, dass sie nun, obwohl sie bereits einige Jahre im Berufsfeld tätig waren,

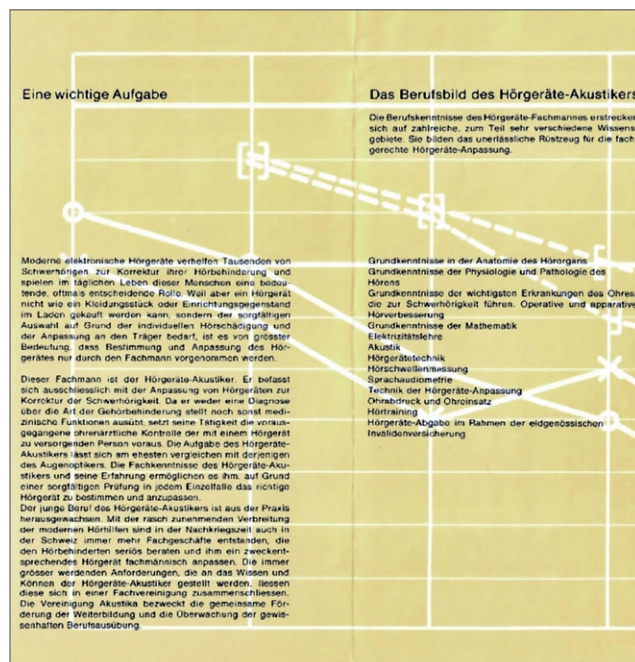
wieder die Schulbank würden drücken müssen. Zudem war man der Meinung, dass das Erlernen des Hörakustikhandwerks nicht für Jugendliche geeignet sei. Mit dieser Haltung wurde die Option für eine klassische Berufslehre ausgeschlossen.

## Ein festes Berufsbild entsteht

Bei den folgenden Abklärungen stellte sich heraus, dass man den Hörakustikerberuf auch ohne Grundausbildung über das eidgenössische Berufsbildungsgesetz anerkennen lassen konnte. Die Voraussetzung war, dass der Absolvent bereits eine Lehrabschlussprüfung in einem gleichwertigen Beruf durchlaufen oder



Zweckmässige Wahl des Hörgerätes und Erfolg der Hörkorrektur hängen von der gründlichen Abklärung der Verhältnisse durch den Fachmann ab.



So wurde das Berufsbild des Hörgeräteakustikers 1966 in der Schweiz visualisiert.

Abbildungen: Akustika



So präsentiert sich die Ausbildung zum Hörsystemakustiker heute.

**Hörsystemakustiker EFZ** sind Fachpersonen für gutes Hören. Sie beraten und unterstützen ihre Kundenschaft bei verschiedenen Anliegen rund um das Gehör.

**Dein nächster Schritt** Packe die Chance und wähle einen begeisternden Beruf mit Zukunft. Die Verbände informieren dich gern weiter: [www.akustika.ch](http://www.akustika.ch) | [www.verband-hoerakustik.ch](http://www.verband-hoerakustik.ch)

**Wie du siehst, ist Hörsystemakustiker ein Beruf zwischen Mensch und Technik mit viel Verantwortung.** Menschen, die nicht gut hören, sind auf Hilfsmittel wie Hörsysteme angewiesen - und auf Spezialisten wie Hörsystemakustiker, die sich damit auskennen. Deshalb hat die Arbeit des Hörsystemakustikers einen enormen Wert für die Lebensqualität dieser Menschen. Ob Senioren, Berufstätige oder Kinder mit Hörminderung, für sie alle bedeutet besseres Hören auch ein besseres Leben.

**Die berufliche Grundbildung zum Hörsystemakustiker ist übrigens brandneu!** Ab dem Sommer 2016 kannst du direkt nach der regulären Schulzeit die spannende Ausbildung zum Hörsystemakustiker beginnen. Die Ausbildung dauert drei Jahre und schliesst mit dem Eidgenössischen Fähigkeitszeugnis EFZ ab.

ein Maturitätszeugnis (vergleichbar mit dem deutschen Abitur) erworben hatte und über eine mindestens zweijährige Berufserfahrung verfügte. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt waren, hatte er die Möglichkeit, sich direkt zur Berufsprüfung anzumelden und den Titel Hörgeräteakustiker mit eidgenössischem Fachausweis zu erwerben. Dieses Konzept hielt sich in der Schweiz bis 2016. Damit war der Beruf des Hörgeräteakustikers lange Zeit nur als Zweitberuf erlernbar.

## Entwicklung eines Prüfungsreglements

Im Hinblick auf die eidgenössische Anerkennung erarbeiteten die Akustika und der BSSV (Bund Schweizerischer Schwerhörigenvereine) anfangs der 1970er-Jahre einen Entwurf eines Prüfungsreglements, welches dem BIGA (Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit) sowie der Schweizerischen Gesellschaft für Hals-Nasen-Ohrenkrankheiten vorgelegt werden musste. Im Frühjahr 1975 wurde der erste Vorbereitungskurs zur Erlangung des eidgenössischen Fachausweises (entspricht dem deutschen Meisterdiplom) durchgeführt. Mehr als 50 Interessenten hatten sich angemeldet und Mitte 1977 traten 39 Hörgeräteakustiker zur ersten schweizerischen Berufsprüfung an. Das Prüfungsreglement wurde vom eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement jedoch erst am 11.01.1978 genehmigt, weshalb jene, welche die Prüfung bestanden hatten, ihr Diplom erst mit Verspätung entgegennehmen konnten.

Aufgrund der sich rasant entwickelnden Technologie und der stetig wachsenden Anforderungen an den Beruf des Hörgeräteakustikers wurde 1988 eine Berufsbildungskommission (BBK) geschaffen, die sich seither ausschließlich mit den Problemen und Bedürfnissen der Aus- und Weiterbildung befasst und für die gesamte Branche zuständig ist.

Im Jahr 2000 wurde die Ausbildung neu organisiert und in Zusammenarbeit mit Deutschland und Österreich die Europäische Akademie für Hörakustik, Audio-Kommunikation und auditive Informatik (AHAKI) gegründet. Über die Dauer eines Jahres wurden in mehreren Sitzungen im In- und Ausland die Ausbildungskonzepte der Partnerländer Österreich, Deutschland und der Schweiz verglichen und eine harmonisierte zweistufige Ausbildung mit gegenseitiger Anerkennung ins Leben gerufen. Es war der erste Handwerksberuf in Europa, der auf ein europäisches Niveau ausgerichtet wurde. Von diesem Schulterschluss profitiert die Branche noch heute.

2016 wurde durch den Verein Bildung Hörsystemakustik (VBHA), welcher von den beiden Verbänden Hörsystemakustik Schweiz (HS) und der Akustika getragen wird, die dreijährige Ausbildung zum Hörsystemakustiker mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ) ins Leben gerufen und war somit die erste schweizerische Grundausbildung in der Branche. Nun haben auch junge Menschen in der Schweiz die Chance, den Beruf des Hör-

systemakustikers zu erlernen. Seit 2021 wird auch ein weiterführender Lehrgang zum Hörsystemspezialisten mit eidgenössischem Fachausweis (FA) angeboten, welcher es erlaubt, auch Lernende auszubilden. Damit hat sich die schweizerische Branche stark dem Ausbildungssystem im benachbarten Ausland angenähert.

Die Akustika möchte die schweizerische Branche dazu motivieren, qualifizierte Nachwuchskräfte auszubilden. Sie leisten so einen Beitrag für die Zukunft ihres Unternehmens und der ganzen Branche. Ein Ausbildungsbetrieb profitiert zudem von der produktiven Arbeit des Auszubildenden, aber auch davon, selbst auf dem neuesten Stand zu bleiben. Schließlich motivieren die Fragen und Ansprüche des Auszubildenden zu kontinuierlicher Weiterbildung. Zudem fördern die Auszubildenden den Bekanntheitsgrad und das Image ihres Unternehmens, denn zufriedene Lernende sind für ihren Betrieb auch eine Art Werbeträger.

Im dritten Teil unserer Reihe werden wir uns der Zukunft zuwenden. Was sind unsere Visionen für die kommenden Jahre und welche Vorteile genießen unsere Mitglieder? Lassen Sie sich überraschen ...

*Julia Schopp,  
Vorstandsmitglied, Akustika,  
Christoph Schönenberger,  
Geschäftsleiter, Akustika*

## Geschichte der Akustika: Teil 3

# Ziele und Aussichten

Die Akustika, der Schweizerische Fachverband der Hörakustik, feiert in diesem Jahr ihr 70-jähriges Bestehen. Im dritten und letzten Teil unserer Reihe möchten wir den Blick nach vorne wenden, Ihnen die aktuellen Vorstandsmitglieder vorstellen und die wichtigsten Ziele der Akustika aufzeigen.

Die Akustika orientiert sich seit jeher an einem rund sechs A4-Seiten umfassenden Code Moral, welchem sich auch alle Mitglieder verpflichten. Inhalt des Code Morales ist insbesondere, dass alle stets nach bestem Wissen und Gewissen und zum Wohle der Menschen mit einer Höreinschränkung handeln.

Diesen Leitsatz stellen auch die Mitglieder des Vorstands ins Zentrum ihres Schaffens. Wir möchten für Menschen mit Höreinschränkung die bestmöglichen Bedingungen herausholen. Wir verhandeln periodisch mit den Sozialversicherungsbehörden, der Suva-Unfallversicherung und der Militärversicherung. Ziel ist es, Abläufe für Menschen mit Hörmindering zu vereinfachen, die Beiträge zu hinterfragen, Anpassungsbegehren zu stellen und in Zukunft, sei es durch einen erneuten Vertrag mit der IV/AHV oder durch einen politischen Vorstoß, einen Berufsschutz zu erlangen.

Warum ist uns der Berufsschutz so wichtig? In der Schweiz wurde im Jahr 2012 der Vertrag des Bundesamts für Sozialversicherung (BSV) sehr stark liberalisiert. Das bedeutet, dass in der Schweiz auch Beiträge an Hörsysteme abgerechnet werden können, die über das Internet oder in Apotheken bestellt werden. Dies halten wir für eine fahrlässige Entwicklung. Jeder seriöse Hörakustiker weiß, dass eine fachgerechte Hörgeräteeinstellung online nicht möglich ist. Diese mag als Ergänzung für kleinere Probleme geeignet sein, es bedarf jedoch einer Anpassung vor Ort, um die nötigen Qualitätskriterien zu erfüllen. Ohne den persönlichen Kontakt ist es nicht möglich,



einem Kunden in die Ohren zu schauen, auch Gehörgangsabformungen, In-situ-Messungen oder andere objektive Messverfahren sind nicht möglich, es können keine Rückkopplungstests, Freifeldmessungen etc. durchgeführt werden.

Im schlimmsten Fall kann ein unsachgemäß angepasstes Hörsystem zu irreparablen Schäden führen, im besten Fall wird es einfach nicht getragen. Wir sind der Meinung, dass dies nicht vom BSV unterstützt werden sollte. Leider hat der Schweizerische Bundesrat eine diesbezüglich Ende letzten Jahres von einem Parlamentarier eingereichte Interpellation am 15. März 2023 negativ beantwortet (IP ww.4330).

Zudem besteht eine Ungleichheit, was die Anforderungen an die Hörakustikfachgeschäfte betrifft. Im Fachgeschäft wird geprüft, ob der Hörakustiker eine entsprechende Ausbildung hat, bevor er in diesem Geschäftsfeld tätig sein darf, was aus unserer Sicht auch richtig ist. Hörakustikfachgeschäfte müssen strenge Auflagen erfüllen: Die Anpasskabine muss schalldicht sein, das Audiometer jährlich geeicht werden, die Gehälter der Angestellten angemessen sein und noch vieles mehr.

Dies wird beim Onlinehandel komplett außen vor gelassen. Dort wird mit günstigen Preisen geworben, welche auf den

zweiten Blick gar nicht günstig sind. Die Hörsysteme werden oft von anderen Ländern Europas bezogen, die Dienstleistung ist mangelhaft und die Rahmenbedingungen, welche andere Hörakustikfachbetriebe erfüllen müssen, sind nicht vorhanden. Die Akustika möchte in erster Linie den Verbraucher, aber auch unseren Berufsstand vor solchen Machenschaften schützen.

Solange wir den Berufsschutz nicht erreicht haben, müssen wir uns bewusst machen, dass wir uns nur mit der Qualität deutlich absetzen können. Der Akustika war es von Beginn an wichtig, in die Ausbildung zu investieren. Wir brauchen Menschen, welche sich bereit erklären, junge Leute auszubilden und unsere Branche langfristig zu stärken. Wir werden sonst in naher Zukunft auf einen beachtlichen Fachkräftemangel zusteuern, was wiederum zu einer Senkung des qualitativen Angebots führen wird. Wir engagieren uns in den Prüfungskommissionen, im Verein Bildung Hörsystemakustik (VBHA), in der Berufsbildungskommission (BBK) und bieten mehrere Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten an.

Besonders stolz sind wir auf die SwissHearCon, welche am 4. und 5. Mai 2023 erstmalig stattfinden wird. Die SwissHearCon ist die erste Tagung der schweizerischen Hörgerätebranche, die alle Akteure des guten Hörens zusammenbringt und deren Austausch und Vernetzung fördern soll.

Uns ist es wichtig, dass unsere Mitglieder auf technische und fachliche Neuerungen aufmerksam gemacht werden und ihre

Fachkompetenz stetig erweitern können. Zudem leisten wir Hilfestellung bei der Unternehmensführung. Im Juni findet u. a. eine Onlineschulung statt, in der wir über das neue schweizerische Datenschutzrecht informieren, welches dem EU-Recht angepasst wurde und im September 2023 in Kraft treten wird.

Wir engagieren uns auch für eine enge Zusammenarbeit mit der Bundesinnung der Hörakustiker (biha), der Europäischen Union der Hörakustiker (EUHA) und der Association of the European Hearing Aid

(AEA). Der Blick über die Grenzen der Schweiz ist für uns sehr wertvoll und wir können alle von einem Schulerschluss profitieren, gemeinsame politische Interessen voranbringen und uns gegenseitig beraten. Zudem kommen unsere Mitglieder in den Genuss eines breit gestreuten Schulungsangebots, auch über die Ländergrenzen hinaus.

Wir freuen uns, dass uns 213 Fachgeschäfte, 15 Einzelmitglieder und zwei Hilfsmittellieferanten ihr Vertrauen schenken und wir uns dafür einsetzen können,

die bestmöglichen Rahmenbedingungen für unsere Kunden, die Branche und die Ausbildung zu schaffen. Weitere Mitglieder, die sich mit unseren Werten identifizieren können, sind uns jederzeit willkommen. Je geschlossener unsere Branche in Zukunft auftritt, desto mehr können wir in Zukunft für alle Beteiligten erreichen.

*Julia Schopp,  
Vorstandsmitglied Akustika,  
Christoph Schönenberger,  
Geschäftsleiter Akustika*

## Drei Fragen an ... Christoph Schönenberger, Geschäftsführer der Akustika

### Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?

Der Trend, dass immer mehr Angebote für die Hörgeräteanpassung über das Internet erfolgen, wird wohl weiter zunehmen. Ich erlebe den Gesetzgeber heute nicht so, dass er die damit verbundenen Gefahren für die Schwerhörigen erkennt. Daher wird sich kurzfristig diesbezüglich auch keine Änderung ergeben. Diese Angebote beziehen sich auf die Hardware (Hörgeräte und Zubehör) sowie auch auf Software (die Hörgeräteanpassung selbst). Die Branche muss sich verändern. Im Hardwarebereich ist mittelfristig für die unternehmergeführten Betriebe kein Geld mehr zu verdienen. Die Angebote aus dem Internet sind ja teilweise heute schon günstiger als die Einkaufspreise der erwähnten Betriebe. Der Anteil der Fachgeschäfte wird sich jedoch wahrscheinlich nicht mehr vergrößern, da der Anteil der „einfach zu versorgenden Personen“ von den Internetanbietern übernommen wird. Der Fokus wird zukünftig auf einer maßgeschneiderten Dienstleistung für die Kunden gerichtet sein. Hier kann die Branche beweisen, wie sich eine fachgerechte Anpassung



Christoph Schönenberger

ung von einer „Quick-Fit-Anpassung“ differenziert.

### Welche Ziele haben Sie persönlich?

Eine schwerhörige Person hat den zwingenden Wunsch, sich wieder möglichst barrierefrei im Leben zurechtzufinden. Jeder Erfolg in der Verbesserung des Hörvermögens ist ein Schritt in diese Richtung. Aus heutiger Sicht können nur Fachpersonen das Maximum an Erfolg für

einen schwerhörigen Menschen herausholen. Diesen Mehrwert, welchen unsere Fachbranche zu leisten imstande ist, müssen wir transparent machen können. Jede Person hat eine solche optimierte Lösung verdient und soll sich nicht mit einem nicht notwendigen „Teilerfolg“ zufriedengeben müssen. Dies bedingt, dass die Allgemeinheit um diesen Mehrwert weiß.

### Wieso setzen Sie sich für die Akustika ein?

Das Hören ist einer der wichtigsten Sinne des Menschen. Dank gutem Hörvermögen können wir uns in die Gesellschaft einbringen. Es gibt uns die Möglichkeit der Kommunikation, des Empfindens von Gefühlen und Emotionen. Jeder Mensch nutzt sein Gehör tagtäglich; ein Verlust des Hörvermögens bringt immense Einschränkungen der Lebensqualität – Gründe genug, sich für das gute Hören einzusetzen. Die Akustika, der Fachverband der Hörgerätebranche, soll ihre Mitglieder – die Fachpersonen der Hörgeräteanpassung – unterstützen: fachlich stärken (Aus- und Weiterbildung), Netzwerke bilden (fachlicher Austausch) sowie in der Politik (Rahmenbedingungen, Verträge).

## Drei Fragen an ... René Bürgin, Präsident der Akustika

### Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?

Ich nehme an, wir müssen offen sein für Neuerungen. Die Zukunft hält für uns viele Möglichkeiten bereit. Egal, welche Produkte auf den Markt kommen, unser Hauptprodukt ist die Dienstleistung. Wie ich immer sage: „Wir sind nicht Hörgeräteverkäufer, sondern Hörverlustversteher.“ In dieser Tätigkeit können wir unseren Kunden noch besser helfen, ihre verlorene Lebensqualität wieder zurückzugewinnen, da wir in Zukunft noch mehr und neuartige Produkte zur Auswahl haben werden. Flexible Lösungen anbieten, Neuerungen in unser Portfolio integrieren und weiterhin die beste Lösung für und mit unseren Kunden suchen: Wer das tut, wird sich auch in Zukunft vor Arbeit kaum retten können.

### Welche Ziele haben Sie persönlich?

Ich werde auch weiterhin meine Passion leben und als Hörakustiker zusammen mit meinen Kunden bedürfnisorientierte Hörlösungen finden. Hierzu freue ich mich darauf, viele neuartige Hörsysteme und Hörlösungen kennenzulernen. Auch bin ich gespannt, was die Zukunft an neuen Anpassverfahren und Erkenntnissen



René Bürgin

im Bereich der Psychoakustik für uns bereithält. Ich bin ein Anhänger der Idee des lebenslangen Lernens und interessiere mich auch für neue Entwicklungen im Bereich Wissensvermittlung und künstliche Intelligenz. Als Erstes hole ich meine Ausbildung zum Kinderakustiker nach.

### Wieso setzen Sie sich für die Akustika ein?

Ich möchte meine Erfahrung als Hörakustiker, als Vertriebsaudiologe im In- und

Ausland, als Mitglied der Geschäftsführung bei mittelgroßen Unternehmen und schließlich auch als Gründer und Betreiber eines Hörakustikfachgeschäfts dazu einsetzen, für meine Kollegen ein Berufsumfeld zu garantieren, welches die Ausübung unseres schönen Berufs auch in Zukunft auf qualitativ hohem Niveau gewinnbringend zulässt. Hierzu braucht es neben der Erfahrung politisches Engagement, diplomatisches Feingefühl und den Willen, auch unangenehme Wege zu beschreiten und sich Kritik auszusetzen.

Es ist nicht zuletzt genau die Kritik, welche uns weiterbringt und uns auch zu einem guten schweizerischen Kompromiss führt. Ich möchte möglichst viele Menschen über diesen Beruf aufklären und das Interesse an unserem Beruf in eine Begeisterung für eine Berufung umwandeln. Hierzu ist es wichtig, nicht nur Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu schaffen, sondern auch den Willen zur Weiterbildung weiterzugeben – all dies unter Berücksichtigung einer gesunden Balance zwischen wirtschaftlichen Interessen und den Ansprüchen einer qualitativ hochwertigen Hörgeräteversorgung unserer Kunden.

### Weitere aktuelle Mitglieder des Vorstands:

Gerhard Niklaus, Vizepräsident (Inhaber von Pro Surdis GmbH), Werner Schärer (Verwaltungsrat von Neuroth Hörcenter

AG), Joshua Schwob (Hörakustikermeister und Pädakustiker bei Hörberatung Basel Schwob AG), Patrick Burri (Hörakustiker-

meister bei Mon Acousticiens) und Julia Schopp (Inhaberin von Julia Schopp hören und erleben GmbH).



# Fragen an die Vorstandsmitglieder der Akustika

## Werner Schärer, Vorstandsmitglied der Akustika

### Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?

Meine Vision ist, dass es nur noch einen und damit einen umso stärkeren gesamtschweizerischen Verband der Akustiker gibt. Dieser setzt sich hauptsächlich für folgende Ziele ein:

- Die Kundinnen und Kunden werden so optimal und persönlich betreut, dass jede und jeder diejenige Hörlösung erhält, die ihr bzw. ihm zu einer bestmöglichen Lebensqualität und der gewünschten Teilhabe am gesellschaftlichen Leben verhilft.
- Alle Mitglieder sind sich im Umgang mit Ärzten, Kunden, Hörgeräteherstellern und Berufskollegen ihrer Verantwortung bewusst – wie im heute bereits bestehenden Code Moral festgelegt – und bilden sich regelmäßig weiter.
- Der Verband setzt sich gegen die Stigmatisierung von Menschen, die ein



Werner Schärer

Hörgerät benötigen, ein und informiert die Öffentlichkeit, wie wichtig es ist, sein Gehörproblem ausgebildeten Fachleuten anzuvertrauen.

### Warum setzen Sie sich für die Akustika ein?

Ich bin nicht Akustiker, habe jedoch jahrelang Pro Senectute Schweiz geleitet, die größte Altersorganisation, und auf diese Weise viel Erfahrung gesammelt – konkret bedeutet das mit der wichtigsten Zielgruppe der Akustiker, den älteren Menschen, aber auch mit dem Bundesamt für Sozialversicherung, welches über die AHV-Kasse vielfältige Tätigkeiten mittels Leistungsvertrag subventioniert. Dabei war ich auch immer wieder in politische Prozesse involviert.

Seit meiner offiziellen Pensionierung setze ich mein Wissen und Können weiter ein und arbeite u. a. im Vorstand mit, weil ich überzeugt bin, dass der schleichende und zunehmende Hörverlust in der Gesellschaft eine starke Stimme braucht, die auch in der Bundesverwaltung und der Politik gehört werden muss. Zudem sollte sich der Verband stärker politisch engagieren und regelmäßig auch mit objektiven Informationen zu technischen, psychischen, finanziellen und politischen Belangen von Hörminderungen an die Öffentlichkeit treten.

## Joshua Schwob, Vorstandsmitglied der Akustika

### Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?

Ich denke, dass unsere Branche an einem Scheideweg steht. Die Digitalisierung schreitet rasant voran. Information und Konsum werden immer stärker ins Internet verlagert. Wie jeder große Wandel bringt auch dieser sowohl große Chancen als auch Risiken mit sich. Persönlich gehe



Joshua Schwob

ich davon aus, dass wir in Zukunft zwei Gruppen von Hörsystemträgern und Hörsystemträgerinnen sehen werden. Menschen mit leichteren Schwerhörigkeiten werden sich zu einem großen Teil selbst um eine Hörlösung kümmern und diese via Internet besorgen. Die andere Gruppe, Leute mit komplizierteren Hörstörungen, wird nach wie vor stark vom Know-how von uns Fachleuten profitieren. Die Herausforderung für unsere Branche besteht darin, sich um das eine Lager zu kümmern, ohne das andere zu verlieren.

### Welche Ziele haben Sie persönlich?

Ich bin stolz auf meinen Beruf und meinen täglichen Beitrag. Mein Vater Christoph hat sich seit seinem Eintritt in die Branche stets für unseren Beruf eingesetzt. Er hat zu keinem Zeitpunkt die Hörgeschädigten aus den Augen verloren. Das Wohl der Branche sollte nie über dem Wohl des Betroffenen stehen. Diese Fahne möchte ich weiter hochhalten und dafür Sorge tragen, dass weiterhin aus der richtigen Motivation heraus gehandelt wird.

### Warum setzen Sie sich für die Akustika ein?

Das ist für mich Ehrensache. Meiner Meinung nach sollten sich alle nach der Ausbildung einem Berufsverband anschließen. Ich möchte mich für das gute Handwerk und ein hohes Weiterbildungsniveau einsetzen. An einer gesunden, ehrlichen und geeinten Branche ist mir ebenfalls sehr gelegen. Dazu möchte ich meinen Teil beitragen. Mit meinen 32 Jahren habe ich noch einen langen Weg zu gehen. Dabei liegt es mir mehr, voranzugehen als hinterher zu schleichen.

## **Patrick Burri, Vorstandsmitglied der Akustika**

### **Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?**

Die Systemtechnologie hat sich stark verändert und dadurch auch unser Berufsbild. Ich denke, dass unser Beruf immer eine Zukunft haben wird, aber unsere Aufgaben und Dienstleistungen angepasst werden müssen. Das ist sicher eine Herausforderung, kann sich aber auch als Chance erweisen. Wichtig ist, immer auf dem Laufenden zu bleiben.

### **Welche Ziele haben Sie persönlich?**

Ich hatte es in meiner Berufskarriere und meinem damaligen Wohnort oft nicht einfach. Nun bin ich da angelangt, wo ich immer sein wollte. Mein Ziel ist eine gewisse Erhaltung des Status quo. Dies bedeutet allerdings, ständig up to date



Patrick Burri

zu bleiben, sich fortzubilden und offen für Neues zu sein – quasi „Wer rastet der rostet. Wer sich ändert, bleibt sich treu.“

### **Warum setzen Sie sich für die Akustika ein?**

Ich habe vorher in einer großen Kette gearbeitet. Dort wurden wir regelmäßig gebrieft, was in der Welt der Hörakustik passiert. Als ich die Möglichkeit bekam, ein einzelnes, selbstständiges Geschäft aufzubauen und zu leiten, habe ich uns ursprünglich bei der Akustika angemeldet, um den Newsletter zu erhalten. Als ich dann aber die Energie und Hingabe des Vorstands an meiner ersten Generalversammlung erleben durfte, wusste ich, dass ich mehr zu unserer Berufswelt beitragen will. Als ich dies dem Vorstand mitteilte, dauerte es nicht lange, bis ich Teil von ihm wurde. Ich bin stolz darauf, Teil eines Teams zu sein, welches versucht, die Welt ein wenig besser zu machen und ein Miteinander fördert.

## **Julia Schopp, Vorstandsmitglied der Akustika**

### **Wie stellen Sie sich die Zukunft der Branche vor?**

Ich bin grundsätzlich ein optimistischer Mensch. Mir ist bewusst, dass wir in Zukunft auf einige Herausforderungen stoßen werden. Die Hersteller drängen in den Direktverkauf über OTC-Systeme, aber auch mit eigenen Ketten. Die Onlineverkäufe und großen Filialisten werden zunehmen und selbstständige Hörsystemakustiker werden zur Minderheit. Dennoch habe ich es gewagt, mich 2021 selbstständig zu machen und ich bin überzeugt, dass dieses Konzept weiterhin aufgehen kann. Es gibt noch viele Kunden, die die individuelle Betreuung und die Stabilität der kleinen Fachgeschäfte schätzen.

### **Welche Ziele haben Sie persönlich?**

Für die Akustika wünsche ich mir eine gute Mischung aus Beständigkeit und Wachstum. Beständigkeit, weil wir an unseren moralischen Grundsätzen festhal-



Julia Schopp

ten sollten: die Qualität der fachlichen Ausbildung forcieren, den schwerhörigen Menschen ins Zentrum unseres Schaffens stellen und uns deutlich gegen den unlauteren Wettbewerb stellen. Wachstum wünsche ich mir zum einen in Form von steigenden Mitgliederzahlen – je mehr Fachgeschäfte unsere Anliegen unterstützen, desto lauter wird unsere Stimme in der Politik und Wirtschaft, und wenn wir unsere Ziele erreichen, kann die Branche nur gewinnen! Zum anderen wünsche ich mir Wachstum im Bereich der Ausbildung. Ich denke, dass die Nachwuchsproblematik uns in den kommenden Jahren noch massiv beschäftigen wird und es würde mich sehr freuen, wenn wir einige Hörsystemakustiker dazu bewegen könnten, auszubilden.

### **Warum setzen Sie sich für die Akustika ein?**

Ich habe mich damals als Firmenmitglied bei der Akustika angemeldet, weil der Verband mir sehr sympathisch war. Ich habe gesehen, mit wie viel Herzblut sich alle für eine gemeinsame Sache engagieren, wie der schwerhörige Mensch und die Qualität der Arbeit im Vordergrund stehen. Damit konnte ich mich auf Anhieb gut identifizieren. Seit Oktober 2022 darf ich nun als Vorstandsmitglied für die Akustika tätig sein. Ich bin stolz, ein Teil dieses Teams zu sein und es ist ein Privileg für mich, dass ich mich für unseren Berufsstand einsetzen kann.