

Hörgeräteakustiker Ausbildung Hörakustiker -2-

Berufsbild des Hörgeräteakustikers

Tatsächlich ist das Tätigkeitsfeld in diesem Beruf sehr vielfältig und umfasst einerseits handwerkliche Aufgaben und andererseits Beratungsleistungen.

Wir listen einmal einige Beispiele für die Arbeitsbereiche eines Hörakustikers auf:

1. Kundenberatung und Bedarfsanalyse:

Jeder Kunde kommt mit einem persönlichen Anliegen zum Akustiker. Der eine Kunde möchte nur sein Gehör turnusmäßig checken lassen, der andere Kunde benötigt sein erstes Hörgerät. Wieder ein anderer ist bereits mit einem Hörsystem versorgt, benötigt aber eine Anpassung oder ein neues Gerät. Andere Kunden sind auf der Suche nach passendem Zubehör oder wollen Verbrauchsartikel nachkaufen. Einige haben gar keine Hörprobleme, sondern wollen sich über das Thema Gehörschutz informieren. Auf all diese Menschen, sowohl die netten, freundlichen, als auch die ungeduldigen und fordernden Kunden, geht der Akustiker sensibel ein und ermittelt genau den Bedarf des Kunden – und wie er ihm am besten helfen kann.

2. Hörtests:

Der professionelle Hörtest ist das Standardangebot jedes Hörakustik-Fachgeschäftes schlechthin. Er wird auch audiologische Messung genannt. Mit modernsten Geräten wird computergestützt ein exaktes Hörprofil des Kunden erstellt, das genau darstellt, in welchen Frequenzbereichen exakt die Hörschwäche besteht und wie stark sie ausgeprägt ist. Solche Hörtests sind essentiell für die Auswahl und die Anpassung des Hörsystems. Darüberhinaus werden sie auch zur regelmäßigen Kontrolle des Hörvermögens durchgeführt. Je früher eine schleichend beginnende Hörschwäche bemerkt wird, desto besser kann sie behandelt werden.

3. Auswahl von Hörsystemen:

Danach empfiehlt der [Hörakustiker](#) auf Basis der Bedarfsanalyse und der audiologischen Messung ein geeignetes Hörsystem. Dazu sind umfassende Kenntnisse der vielen verschiedenen Hörgeräte notwendig, die auf dem Markt erhältlich sind. Deshalb muss ein [Hörakustiker](#) sich in diesem Bereich auch kontinuierlich fortbilden, damit er stets auf dem neuesten Stand der Technik ist.

4. Anpassung:

Ein Hörsystem kann überhaupt nur dann einwandfrei funktionieren und dem Patienten die gewünschte Verbesserung seines Hörvermögens bringen, wenn es korrekt und individuell angepasst wurde. Auch das übernimmt der [Hörakustiker](#). Heutzutage wird der [Hörakustiker](#) dabei von einem Computersystem unterstützt.

5. Einweisung in das Hörgerät:

Nicht nur bei der Erstversorgung mit einem Hörsystem zeigt und erklärt der

[Hörgeräteakustiker](#) seinen Kunden die Handhabung und [Pflege](#) des neuen Gerätes. Patienten, die sich schon grundsätzlich mit Hörsystemen auskennen, bekommen die Eigenheiten des neuen Hörgerätes erklärt.

6. **Ohrabformung nehmen:**

Um den vom Hörgerät aufbereiteten Schall sauber ins Ohr des Patienten zu bekommen, gibt es mehrere Wege. Oft erfolgt die Versorgung mit [Schirmchen](#) bzw. Domes.

Einen festen Sitz und eine exakte Positionierung garantiert aber nur ein individuell angefertigtes Ohrpassstück, die sogenannte [Otoplastik](#).

Dafür nimmt der [Hörakustiker](#) einen Ohrabdruck seines Kunden ab. Einige [Hörgeräteakustiker](#) stellen die [Otoplastiken](#) für ihre Kunden selbst her. Das ist eine komplexe handwerkliche Arbeit, die große Sachkunde und feinmechanisches Geschick erfordert. Mittlerweile ist es aber üblich, diese Arbeiten an ein otoplastisches Labor abzugeben.

7. **Serviceleistungen:**

Normalerweise übernimmt ein Akustiker auch sämtliche Serviceleistungen rund um die Hörgeräte. Das geht vom einfachen Batteriewechsel über die professionelle Reinigung der Hörsysteme bis hin zu Reparaturen von kaputten Geräten und Wartungsarbeiten.

Viele [Hörakustiker](#) bieten darüberhinaus auch Hausbesuche für behinderte oder hochbetagte Menschen an.

8. **Handwerkliches:**

Der Beruf des Hörakustikers ist ohne Frage ein handwerklicher Beruf, denn zu den Aufgaben eines Hörakustikers gehört auch die Hörgeräte-Reparatur. Handwerkliche Tätigkeiten wie das Löten und Fräsen sind daher auch ganz fester Bestandteil des Berufsalltags.

9. **Spezielle Leistungen:**

Hat er die erforderlichen speziellen Zusatzausbildungen, kann der [Hörakustiker](#) spezielle Leistungen anbieten, beispielsweise eine Tinnitus-therapie, eine Implantat-Betreuung oder auch die Hörgeräteversorgung bei Kindern.

10. **Kaufmännisches:**

Zur Führung eines Betriebes gehört auch die Büroarbeit. Es fällt Korrespondenz mit den Krankenkassen, Kontaktpflege mit den [HNO](#)-Ärzten und die Erstellung von Angeboten und Rechnungen an.

