

"Dem Thema Hören Wichtigkeit und Aufmerksamkeit schenken"

Autor(en): **Rambaldi, Nadia / Schinko, Lukas**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Spitex Magazin : die Fachzeitschrift des Spitex Verbandes Schweiz**

Band (Jahr): - **(2018)**

Heft 2

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-853632>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

«Dem Thema Hören Wichtigkeit und Aufmerksamkeit schenken»

Der Hörgeräteakustikanbieter Neuroth ist neuer Premiumpartner von Spitex Schweiz. CEO Lukas Schinko erklärt, warum sich das Traditionsunternehmen bei der Nonprofit-Spitex engagiert.

Spitex Magazin: Weshalb engagieren Sie sich beim Dachverband der Nonprofit-Spitex?

Lukas Schinko: Eines verbindet uns ganz stark: Wir wollen den Menschen Lebensqualität zurückgeben. Das Ziel der SpiteX ist es, die Lebensqualität ihrer Klienten und Klientinnen möglichst lange in einer selbstständigen Lebensweise zu erhalten. Da spielt das Thema Hören natürlich eine wichtige Rolle. Aus diesem Grund haben wir die Gespräche für eine Zusammenarbeit aufgenommen und geschaut, wie wir zusammenfinden können. Meiner Meinung nach passen SpiteX und Neuroth sehr gut zusammen. Unser Ziel ist ganz klar, eine langjährige Partnerschaft aufzubauen.

Wie profitiert Neuroth von dieser Partnerschaft?

Für uns bringt die Zusammenarbeit vor allem den Vorteil, dass wir breiter bekannt werden. Und zwar nicht nur der Name Neuroth, sondern vor allem unsere Dienstleistungen. Unser Gehör ist ein Sinn, der von den Menschen leider oft vernachlässigt wird. Und deswegen ist es für Neuroth wichtig, dass auf allen nötigen Ebenen dem Thema Hören Wichtigkeit und Aufmerksamkeit geschenkt werden. Und diesbezüglich ist die Zusammenarbeit mit SpiteX, insbesondere mit den zahlreichen Mitarbeitenden an der Basis, sehr wichtig. Sie können als Botschafter für besseres Hören auftreten. Das ist aus meiner Sicht eine einmalige Chance. Und das Schöne ist, und das wird die Partnerschaft noch viel tragfähiger machen, dass es eine Win-win-Situation für alle ist: Der Klient bekommt mehr Informationen zum Thema Hören, die SpiteX-Mitarbeitenden erhalten mehr Fachwissen, lernen die verschiedenen Hörgeräte besser kennen und können ihre Klienten so besser unterstützen. Und der grosse Vorteil für Neuroth ist, durch die Zusammenarbeit unsere Kernaufgabe, dem Menschen Lebensqualität zurückzugeben, wahrnehmen zu können. Unser grosses Ziel ist es, aktive Hörgeräteträger sicherzustellen.

Was sind aktive Hörgeräteträger?

Wenn jemand die Investition tätigt und sich Hörgeräte kauft, dann wollen wir alles dafür tun, dass diese auch wirk-

lich getragen werden. Hörgeräte sind individuell einstellbar und immer wieder justierbar. So können wir unsere Hörgeräteträger bestmöglich versorgen, um dem Investment Hörgerät einen optimalen Nutzen zu geben. Das ist natürlich unser grosses Ziel.

Könnten da die SpiteX-Mitarbeitenden wertvolle Betreuungsarbeit leisten?

Das Einsatzfeld der SpiteX-Mitarbeitenden ist sehr gross. Man kann sich schulen lassen im Umgang mit Hörgeräten. Es gibt viele Tricks, um ein nichtfunktionierendes Hörgerät wieder in Funktion zu bringen. Die Mitarbeitenden entscheiden selbst, wie tief sie ins Thema eintauchen möchten. Uns geht es aber nicht um Betreuung, sondern primär um Vermittlung: Klienten, die von einer Hörminderung betroffen sind, wissen oft nicht, was sie tun sollen. Die Aufgabe der SpiteX könnte sein, den Bedarf der betroffenen Klienten mit der Fachkompetenz von Neuroth zusammenzubringen. In welcher Form das stattfinden könnte, wird derzeit ausgearbeitet. Wir möchten die SpiteX-Mitarbeitenden aber bestmöglich informieren und ausbilden, wie man mit dem Thema Hören umgehen kann.

Fotos: Neuroth





«Die Spitex kann den Bedarf von betroffenen Klienten mit der Fachkompetenz von Neuroth zusammenbringen.»

Lukas Schinko

Spitex-Mitarbeitende klären das Hören gemäss RAI-HC-Instrument in einem standardisierten Prozess ab. Müssen Spitex-Mitarbeitende zusätzlich auf das Thema Hörabklärung sensibilisiert werden?

Wir haben das Thema auch bereits mit Cornelis Kooijmann besprochen (Anm. d. Red. Leiter Qualität/eHealth Spitex Schweiz). Die Bedarfsanalyse in unseren Hörcentern betrifft zum Beispiel andere Punkte als die Bedarfsabklärung im Rahmen von RAI-HC. Wir möchten aber die Spitex-Mitarbeitenden nicht unnötig verwirren. Uns ist einfach wichtig, die Spitex-Mitarbeitenden bestmöglich zu sensibilisieren: Ist das Hören für die Klientin oder den Klienten eine Herausforderung? Wenn ja, sollte man der Person einen Hörtest empfehlen. Ein Hörtest ist immer der erste Aus-

gangspunkt. Es gibt ja auch medizinische Gründe für eine Hörminderung, die nicht unbedingt mit Hörgeräten versorgt werden können.

Wie können die 36 000 Spitex-Mitarbeitenden von dieser Zusammenarbeit profitieren?

Was wir den Spitex-Mitarbeitenden bieten können, ist ein umfassendes Wissen zum Thema Hören. Mit dem RAI-HC-Manual lässt sich abklären, wie es um das Hörvermögen steht und wie sozial integriert der Klient noch ist. Diese Abklärung geht schon sehr tief. Doch es ist für Fachpersonen auch wichtig, zu wissen, warum man diese Fragen stellt. Und dazu muss man verstehen, wie unser Gehör im Zusammenspiel mit unserem Gehirn funktioniert. Das ist das, was wir den Spitex-Mitarbeitenden liefern können: Wissen und Aufklärung in einer verträglichen Masse. So ist es etwa völlig normal, dass das Hörvermögen mit fortgeschrittenem Alter abnimmt. Zu diesem Zweck möchten wir zwischen unseren über 65 Hörcentern und den Basis-Organisationen Beziehungen aufbauen. Im Sinne eines Netzwerkes, damit die Spitex-Mitarbeitenden stets wissen, an wen sie sich bei Fragen wenden können.

Mit zunehmendem Alter lässt das Gehör nach. Trotzdem werden Hörprobleme bei älteren Menschen oft nicht oder erst spät erkannt. Woran liegt das?

Hörprobleme werden schon frühzeitig erkannt, aber oft verdrängt. Man gesteht sich nicht gerne ein, dass das Gehör nicht mehr so gut funktioniert, wie es sollte, und kassiert es. Das hat auch mit dem Stigma des Produktes zu tun: Man hat Angst, mit Hörgeräten als alt zu gelten. Da können wir gemeinsam mit der Spitex viel Aufklärungsarbeit leisten. Denn durch dieses Verdrängen verzichtet man auf viel Lebensqualität. Und ausserdem ist es medizinisch problematisch: Je länger man auf ein Hörgerät verzichtet, desto schwieriger wird es, sich an das Hören mit dem Hörgerät zu gewöhnen. Es gibt Studien, die belegen, dass gutes Hören für die Leistungsfähigkeit des Gehirns wichtig ist.

Was unterscheidet Neuroth von anderen Anbietern von Hörgeräten?

Wir wollen in erster Linie besseres Hören anbieten, das schliesslich auch zu mehr Lebensqualität führt. Das Hörgerät ist lediglich ein Hilfsmittel dafür. Wir arbeiten vollständig herstellerunabhängig. Das heisst: Wir können für Hörgeräte aller Marken optimalen Service liefern und unsere Akustiker haben das nötige Know-how, jedes Gerät so individuell wie möglich einzustellen. Diese umfassende persönliche Beratung und Betreuung ist das, was Neuroth auszeichnet.

Familienunternehmen aus Österreich

Mit 110-jähriger Tradition zählt Neuroth zu den führenden Hörgeräteakustikern in Europa. Das Familienunternehmen mit österreichischen Wurzeln betreibt in der Schweiz und in Liechtenstein über 65 Hörcenter, europaweit über 240 in sieben Ländern. Neben der Hörgeräteakustik zählt auch der Gehörschutz zu den Geschäftsbereichen der Neuroth-Gruppe. Der Hauptsitz für die Schweiz liegt in Steinhausen (ZG). Der europaweite Hauptsitz der Neuroth-Gruppe, die von Lukas Schinko in vierter Familiengeneration geführt wird, ist in Graz (Österreich/Steiermark).

 www.neuroth.ch

Nadia Rambaldi