

Erfolgreich bleiben

DIFFERENZIERUNGSMÖGLICHKEITEN für Hörakustik-Unternehmen



Referierte über die Möglichkeiten, die sich einem eröffnen, wenn man IDO-Geräte anbietet: Arne Israel.



Freute sich über die vielen Interessenten auf der Veranstaltung: Jürgen Leisten, Geschäftsführer der IAS.

Inhabergeführte Hörakustik-Unternehmen sehen sich neuen Herausforderungen und steigendem Wettbewerb ausgesetzt.

Erfolgreiche Lösungsansätze sind begehrt. Unter dem Motto

„Erfolgreich bleiben durch Differenzierungsmöglichkeiten“

präsentierten angesehen Referenten des Marktes

auf der ersten „Prä-Quali“-Veranstaltung der Gemeinschaft

Individual Akustiker Service Themengebiete, die dem

Unternehmer auf lokaler Ebene zu Vorteilen gegenüber

seinem Wettbewerb verhelfen können.

Eröffnet wurde der Tag von Dr.-Ing. Jörg Haulbold mit einem Vortrag über den Comfort-Optimizer, der entwickelt wurde, um die technischen Ergebnisse einer Messung mit der auditiven Wahrnehmung des Kunden objektiv zu verknüpfen. Dieser Comfort Optimizer hat

Von **Stefan Schmitz**

mail@audioinfos.de

Fotos: René Stockhorst von RSt-Photo.

das Ziel, durch Schätzung des individuellen Lautstärke- und Klangeindrucks Informationen bereitzustellen, die notwendig sind, um die auditiven Wahrnehmungseffekte der individuellen Höreräteeinstellung, der Einstellungsänderungen und der spezifischen Signalverarbeitungen im Hörgerät zu bestimmen.

Dass sich unsere Welt ständig verändert und die Bedeutung von wireless-Lösungen mehr und mehr an Gewicht gewinnt, zeigte Christian Borgmann, bekannter Produkttrainer der Starkey GmbH. Sein Beitrag verdeutlichte die vielen Vorteile der drahtlosen Anbindung für Hörgeräte-Träger in deren alltäglichem Leben. Die Neuentwicklung „Halo system“ hilft den Verbrauchern, sofort die Vorteile eines solchen Systems zu nutzen, ohne dass diese ein iPhone besitzen müssen. Dank des mitgelieferten iPod touch, auf dem die App „TrueLink“ bereits installiert

ist, haben die Kunden sofort eine moderne „Fernbedienung“ in den Händen, die zusätzlich eine Programmsammlung bietet, als Live Mikrofon nutzbar ist und z.B. auch für komfortables Hören in einem Auto sorgt.

„Die offensive Kommunikation dieser echten Nutzen bringenden Neuheiten ist eine wunderbare Möglichkeit, sich von weniger innovativen Akustikern zu unterscheiden und höhere Kundenzufriedenheiten zu erzielen“, kommentiert Jürgen Leisten, Geschäftsführer der IAS.

Den zweiten Teil des Tages eröffnete der Inhaber des „Audiologischen Coachings“, Arne Israel, mit einem inspirierend unterhaltsamen Workshop über IdO-Hörsysteme. Unter dem Titel „Mythen, Fakten, Nutzen“ machte Israel sehr anschaulich die vielen, vielen Möglichkeiten deutlich, die dem Hörakustiker mit IdO-Produkten zur Verfügung stehen, um sich z.B. von den preisaggressiven Filialisten zu unterscheiden und dies zu seinem Vorteil auf lokaler Ebene zu nutzen.

Dass das IdO-Segment einer Vielzahl von möglichen Kunden genau das bringt, was diese sich wünscht, stehe außer Frage. „Klein, möglichst unsichtbar und für eine große Bandbreite der Hörverluste geeignet sind die heutigen Im-Ohr-Lösungen“, so Israel. „Und mit einem kleinen Mehraufwand wäre es möglich, viel mehr Kunden für sein Handwerk zu begeistern.“

Thomas Müller sorgte mit seinem Beitrag „Der Mercator-Hörtest – Audiologie Regional, Definition, Nutzen und Einsatzmöglichkeiten in Beratung und Anpassung“ für eine weitere, sofort greifbare Unterscheidungsmöglichkeit eines Unternehmens auf lokaler Ebene. „Einen kostenlosen Hörtest bekommen Menschen überall, einen Mercator-Hörtest, der die wichtigen Elemente des Richtungshörens beinhaltet und sofort die Neugier der Menschen erweckt, bekommt man eben nur bei einem Mitglied der IAS“, so Thomas Müller. Gerhard Mercator als Wegbereiter der visuellen Orientierung durch seine Arbeiten in der Kartografie ist hierbei der „Namens-Pate“ für den Mercator-Hörtest, der sogar durch die Eintragung der Marke bundesweit geschützt ist, was den IAS-Mitgliedern im Wettbewerb Sicherheit gibt.

„Wir freuen uns, dass unsere Veranstaltung so viele Interessenten nach Duisburg bewegt hat. Wir konnten eine schöne Bandbreite an Möglichkeiten vorzeigen, die ganz nach dem Gusto eines Mitglieds so genutzt werden kann, dass sie Vorteile gegenüber dem Wettbewerb erzeugt“, sagt Jürgen Leisten abschließend. „Solche Unterscheidungs-Merkmale werden wir in der IAS immer weiter entwickeln, damit unsere Mitglieder bestens gewappnet sind, um im täglichen Wettbewerb erfolgreich zu bleiben.“ |