



Hightech fürs Ohr

Wie bitte? Horst Rudolf ist schwerhörig. Hörgeräte-Akustikerin Christiane Rode hat ihm Hörhilfen angepasst. Dafür zahlt der 76-Jährige pro Gerät zehn Euro und die Batteriekosten. Den Rest übernimmt seine Krankenkasse. Den Weg vom Hörtest bis zum digitalen Wunderwerk fürs Ohr verfolgt **Ulrich P. Schäfer**.

Fotos: Marc-Steffen Unger



Dass er im Alter schwerhörig geworden ist, wundert Horst Rudolf nicht. Er hat schon zu DDR-Zeiten so ziemlich alles gefahren, was beim Bau so anfällt. „Im Bagger saßen wir in der Kabine mit dem offenen Getriebe.“ Später kam der Autokran dazu, der Turmdrehkran und noch später schwere Lastwagen im Pendelverkehr zwischen Berlin und den brandenburgischen Baustellen. „Von Schallschutzkabinen konnten wir nur träumen. Die Kopfhörer zu tragen war lästig. An die Folgen hat keiner gedacht.“

Man kann sich an die Schwerhörigkeit gewöhnen. „Ich vergleiche das mit einem Orchester. Da merkt man nicht gleich, wenn die Pikkoloflöte fehlt. Aber dann fällt ein Instrument nach dem anderen aus“, sagt Christiane Rode, Hörgeräteakustikerin bei „Hörgeräte Mißbach“ im brandenburgischen Bad Liebenwerda. So geht Detail nach Detail verloren, wie bei Horst Rudolf: „Ich habe das selbst gar nicht gemerkt. Aber die Kinder haben mir gesagt: Mensch, Vati, geh doch mal zum Ohrenarzt.“

Mehr als zehn Millionen Menschen sind schwerhörig. Dr. Ulrike Oboril, Fachärztin für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde (HNO), kennt das aus ihrer Praxis: „Es gibt viele Patienten, die von sich aus die Anpassung von Hörgeräten wünschen, damit sie weiterhin möglichst gut am sozialen Leben teilnehmen können, aber es gibt auch eine sehr große Anzahl von Patienten, die ihre Schwerhörigkeit nicht bemerkt. Andere bemerken ihre Hörminderung, wollen aber kein Hörgerät tragen, zum großen Teil immer noch aus falscher Scham.“ Zwischen zehn und 15 Millionen Menschen in Deutschland, so sagen Studien, sind schwerhörig. Nur etwa drei Millionen tragen Hörgeräte.

Im ersten Gespräch mit Patienten wie Horst Rudolf macht sich Ulrike Oboril ein Bild vom Ausmaß der Schwerhörigkeit. In einer lärmgeschützten Kabine durchläuft der Patient anschließend Tests zur Art der Schwerhörigkeit. Die Schallempfindungsschwerhörigkeit ist die häufigste Form einer Schwerhörigkeit und wurde früher als Innenohrschwerhörigkeit bezeichnet. Dabei sind in der Regel die hohen Frequenzen zuerst betroffen. Eine Schalleitungsstörung hat dagegen ihre Ursache im Mittelohr (meist Entzündungen, aber auch Verkalkungen der Gehörknöchelchen oder Tumore). Auch eine kombinierte Form

kommt vor. Fast immer können Hörgeräte helfen, Worte besser zu verstehen. Wenn die Entscheidung für oder gegen ein Gerät ansteht, versucht die Ärztin nicht, die Patienten zu überreden. Sie lässt ihnen Bedenkzeit, regt an, sich einmal beim Hörgeräteakustiker ein paar Geräte zeigen zu lassen und nach sechs Monaten die Tests zu wiederholen. Hinter dem Ohr? Oder lieber ein Im-Ohr-Gerät? „Das entscheidet der Patient. Manche Patienten spüren beim Im-Ohr-Gerät einen Druck, der schmerzhaft werden kann. Deshalb ist das Probetragen so wichtig“, betont die HNO-Ärztin.

Weitere Tests bei der Hörgeräteakustikerin. Aber noch sind wir nicht so weit. Vor dem Probetragen macht Hörgeräteakustikerin Christiane Rode weitere Tests. Die Firma Mißbach hat ihren Sitz im sächsischen Großenhain und verkauft Seh- und Hörhilfen in Brandenburg und Sachsen, in Radebeul, Finsterwalde, Doberlug-Kirchhain – und in Bad Liebenwerda. Der Kurort an der Schwarzen Elster, der knapp 10.000 Einwohner zählt, ist vor allem für sein Mineralwasser bekannt. Die Mißbach-Filiale in Bad Liebenwerda ist ganz der Hörgeräteakustik gewidmet. „Hier sind jetzt nicht gerade die modernsten Apparate“, sagt Christiane Rode fast entschuldigend. Aber die Apparaturen tun ihre Arbeit, und den Schwerhörigen in Bad Liebenwerda ist es lieber, am Wohnort versorgt zu werden, als den Weg nach Großenhain auf sich zu nehmen, wo am Hauptsitz die neuen Geräte blitzen.

Glut von Blut unterscheiden. Man weiß sich als Schwerhöriger durchaus zu helfen. Bei einem Wort wie Einkommensteuererklärung muss man nicht jede Silbe verstehen, um zu erkennen, was gemeint ist. Auch im ersten Teil des Freiburger Sprachtests, der bei der Hörgeräteversorgung zum Pflichtprogramm gehört, geht das noch: Für das Sprachaudiogramm spielt Hörgeräteakustikerin Christiane Rode mehrsilbige Zahlenworte auf einen Kopfhörer, die nachgesprochen werden müssen, wie „achtundzwanzig“ oder „vierundachtzig“. Der zweite Teil des Tests macht Schluss mit der Trickerei. Eine freundliche Stimme spricht zusammenhanglos einen Einsilber nach dem anderen, der Proband wiederholt, und die Akustikerin notiert, wie viele Wörter er erkannt hat. „Glut wird leicht mit Blut verwechselt, Erz mit Herz, Sand mit Rand“, berichtet sie. Sie spielt die Einsilber in drei verschiedenen



„Erz wird leicht mit Herz verwechselt.“ Hörgeräteakustikerin Christiane Rode notiert im Hörtest, wie viele Wörter Horst Rudolf erkennt. Außerdem verändert sie Tonhöhe und Schalldruck. Am Ende weiß sie, wie stark die Hörgeräte Herrn Rudolfs Hörvermögen korrigieren müssen.

Lautstärken vor, um die Verständlichkeit der Sprache zu testen. „Das ist eine wichtige Messung, um mit dem Kunden über die Möglichkeiten und Grenzen eines Hörsystems zu reden.“

In Dezibel messen wir den Schalldruckpegel, und zwar nicht linear, sondern logarithmisch: Zehn Dezibel mehr, und das Geräusch wird als doppelt so laut empfunden. 65 Dezibel erzeugt ein Fernseher auf Zimmerlautstärke (ein Meter vom Gerät entfernt gemessen), 80 Dezibel tosen auf der Hauptverkehrsstraße (im Abstand von zehn Metern). 65 Dezibel braucht man normalerweise auch, um einem Menschen einsilbige Worte verständlich zu machen. Horst Rudolf hat erst bei 80 Dezibel das Gesagte vollständig verstanden.

Luft und Knochen leiten den Schall. Vorm Sprachaudiogramm erstellt Christiane Rode ein Tonaudiogramm. Dabei geht es darum, bei welcher Lautstärke Horst Rudolf Töne in unterschiedlicher Höhe wahrnimmt. Christiane Rode beginnt mit einem Ton, der bei etwa 1.000 Hertz liegt, also 1.000-mal pro Sekunde schwingt. „Dieser Ton wird von den meisten Menschen als angenehm empfunden.“ Anschließend verdoppelt sie die Frequenz dreimal bis auf 8.000 Hertz. Danach beginnt sie wieder beim 1.000-Hertz-Ton, geht aber in die andere Richtung. Die Töne werden tiefer, sie halbiert die Frequenz dreimal bis auf 125 Hertz. In der Regel nehmen schwerhörige Menschen hohe Töne schlechter wahr als tiefe Töne. Der Proband sagt, ab welcher Lautstärke er einen Ton hören kann. So wird die „Hörschwelle“ festgelegt.

Wir hören mithilfe der Ohrmuscheln, die den Schall ans Mittelohr weiterleiten, über die sogenannte Luftleitung. Wenn die Töne aber laut genug sind, gibt sie unser Schädelknochen auch direkt ans Innenohr weiter, ohne den Umweg über Außen- und Mittelohr. Das ist die sogenannte Knochenleitung. Über

diesen Schallweg hören wir unsere eigene Stimme, während wir sprechen. Das ist der Grund, warum wir so verändert klingen, wenn wir uns vom Tonband hören. Damit sie auch das Knochenhören testen kann, lässt Christiane Rode Herrn Rudolf einen kleinen Lautsprecher direkt an sein Mastoid halten – das ist ein luftgefüllter Knochenraum hinter dem Ohr.

Termine im Stundenrhythmus. In Deutschland bieten etwa 5.500 Hörgeräteakustiker-Fachgeschäfte ihre Leistungen an – allesamt Meisterbetriebe. Sie haben 13.000 Beschäftigte, darunter rund 2.400 Auszubildende. Alle Hörgeräteakustiker zusammen erwirtschaften einen Jahresumsatz von 1,3 Milliarden Euro. Bundesweit ist der Trend zur Filialisierung nicht zu übersehen: Die Netze der großen drei der Branche (Kind, Geers und Amplifon) bestehen insgesamt aus 1.350 Fachgeschäften. Dennoch ist der kleine oder mittlere Betrieb (mit Filialen im Nachbarort) noch immer die Regel. Eine Kombination von Brillen und Hörgeräten wie bei der Firma Mißbach kommt häufig vor: In etwa 30 Prozent der Betriebe arbeiten Optiker und Hörgeräteakustiker gemeinsam.

Christiane Rode hat ihre Ausbildung zur Augenoptikerin zu DDR-Zeiten absolviert. Als ihr Chef sie nach der Wende fragte, ob sie sich zusätzlich als Hörgeräteakustikerin qualifizieren wolle, sagte Christiane Rode, damals 26, spontan ja. Den Beruf des Hörgeräteakustikers gab es in der DDR nicht. Hals-Nasen-Ohren-Ärzte verordneten damals die Produkte aus dem VEB Funkwerk Kölleda oder für kostbare Devisen importierte Geräte. Die Anpassung erfolgte in der Poliklinik oder auch an anderen Orten: „Wer in Großenhain ein Hörgerät verordnet bekam, konnte es sich im Gewerkschaftshaus abholen“, erinnert sich Christiane Rode. Die Ausbildung, die normalerweise drei Jahre dauert, absolvierte sie dank einer Sonderregelung für die



„Die Versicherten sollen profitieren“

Günter Güner ist Mitglied des Verwaltungsrates der GKV-Spitzenverbandes. Der Versichertenvertreter trägt selbst ein Hörgerät.

Für die Hörgeräte-Versorgung von gesetzlich Versicherten gelten neue Regeln. Was hat sich verbessert?

Günter Güner: Das Bundessozialgericht hat bereits Ende 2009 klargestellt, dass Krankenkassen Hörgeräte finanzieren müssen, die ein Hören ermöglichen, das dem eines Gesunden gleichkommt. Dies gilt auch, wenn der Festbetrag hierzu nicht ausreicht. Mit dem neuen Festbetrag, der deutlich erhöht wurde, wollen wir eine aufzahlungsfreie Versorgung sicherstellen. Zudem müssen die Geräte dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Frühere Untersuchungen zeigten, dass bisher nur rund 20 Prozent der Versicherten ein Hörgerät zum Festbetrag bekamen. Das belastete die Versicherten und war mit dem Sachleistungsprinzip in der gesetzlichen Krankenversicherung nicht vereinbar. Notwendig ist nun, die Wirkung des neuen Festbetrages zu untersuchen. Es sollen die Versicherten von der Neuregelung profitieren, nicht die Leistungsanbieter.

Wo sehen Sie noch Verbesserungspotenzial?

Güner: Wünschenswert ist, dass die Kassen ihre Versicherten parallel zur Anpassung von Geräten beraten und so die Kaufentscheidung begleiten. Damit könnte dem Versuch der Akustiker begegnet werden, mehr als das Notwendige zu verkaufen. Auch sollte die Compliance bei Hörgeräten verbessert werden: Zu viele Geräte landen in der Schublade. Ein Fortschritt wäre außerdem, das oligopolistische Kartell der Leistungsanbieter auseinanderzunehmen. Schon das Kartellamt hat festgestellt, dass der Hörgeräte-Markt nicht von Wettbewerb geprägt ist, sondern von Absprachen und Intransparenz. Dieses Kartell müssten die Kassen mit entsprechenden Verträgen knacken.

Worauf sollten Patienten beim Kauf eines Hörgerätes achten?

Güner: Sie sollten nicht sofort eine Kaufverpflichtung eingehen und gegebenenfalls eine zweite Meinung einholen. Außerdem empfehle ich, ein Hörtagebuch anzulegen und aufzuschreiben, wie sich das zur Probe geliehene Hörgerät in unterschiedlichen Situationen bewährt: beim Fernsehen, in der Gaststätte mit vielen Nebengeräuschen, bei Vorträgen oder in Konzerten. Dann ergibt sich ein möglichst objektives Bild, und die Versicherten treffen ihre Entscheidung weniger nach der Freundlichkeit und Überredungskunst des Akustikers. Wenn es zum Festbetrag kein individuell geeignetes Hörgerät gibt, können die Versicherten zudem bei ihrer Kasse die volle Kostenübernahme beantragen. Außerdem rate ich zur Geduld, wenn das Hören mit dem Gerät zunächst Probleme macht. Hören ist nicht nur Schallempfang – das Gehirn verarbeitet den Schall. Schwerhörigkeit verändert den Verarbeitungsprozess. Mit einem Hörgerät müssen die Patienten das Hören neu lernen. ■

Die Fragen stellte Hans-Bernhard Henkel-Hoving.

neuen Bundesländer quasi auf der Überholspur: Schon 1991 legte sie nach zahlreichen Wochenendschulungen die Prüfung vor der Handwerkskammer ab. Im Jahr 1995 erwarb sie an der Akademie für Hörgeräte-Akustik in Lübeck, der zentralen Ausbildungsstätte der deutschen Hörgeräteakustiker, den „Großen Befähigungsnachweis“ – sie machte ihren Meister. Inzwischen ist sie Geschäftsführerin in Großenhain und Bad Liebenwerda. Eine Aufgabe, die ihr sichtlich viel Freude macht: „Das Schöne an diesem Beruf ist, dass er die Technik mit viel Arbeit am Menschen verbindet.“ Christiane Rode hat gut zu tun. Im Laden in Bad Liebenwerda arbeitet sie die Termine im Stundenrhythmus ab. So viel Zeit muss sie für eine gründliche Beratung auch ansetzen – wenn sie nicht zwischendurch noch von einem Batteriekäufer unterbrochen wird.

Hören muss trainiert werden. Die Daten aus den Tests mit Horst Rudolf sind Grundlage für die Einstellung seiner Hörgeräte. Dabei hilft eine Software. Die Hörgeräteakustikerin erarbeitet die Lautstärke und die Frequenzanpassung gemeinsam mit dem Kunden. Dafür braucht sie Wissen, Erfahrung und viel Einfühlungsvermögen. Der subjektive Eindruck ist wichtig. Christiane Rode nennt das den „Hörgeschmack“. Nach zwei Wochen wird nachjustiert. „Es ist sinnvoll, bei Erstbenutzern das Gerät nicht gleich auf volle Lautstärke einzustellen“, sagt die Akustikerin.

Horst Rudolf trägt seine Hörgeräte inzwischen tagsüber ständig. Manch anderer bewahrt sich die Geräte für besondere Gelegenheiten auf. Dann liegen sie bis zum nächsten Arztbesuch in der Schublade, und ihr Besitzer wundert sich, dass er auch mit Hörgerät nicht gut hören kann. Vor allem, weil er das Wichtige nicht aus den plötzlich wieder wahrnehmbaren Nebengeräuschen heraushört. „Das muss trainiert werden“, sagt die Akustikerin. Aber auch mit Training kann die ursprüngliche Hörfähigkeit oft nicht wiederhergestellt werden. Deshalb warnt sie ihre Kunden häufig vor zu großen Erwartungen. „Ich vergleiche den Hörnerv mit einer holprigen Landstraße. Da sind so viele Schlaglöcher drin, dass nicht alles glatt ankommt.“ Einem schwerhörigen Hörgeräteträger etwas aus dem Nebenraum zuzurufen, ist keine gute Idee.

Hightech und Handwerk. Die Arbeit des Hörgeräteakustikers besteht nicht nur aus intensiver Beratung und Hightech. Auch klassische Handwerksarbeit ist gefragt. Wenn die Schwerhörigkeit zum Beispiel so weit fortgeschritten ist, dass der Schall nicht, wie bei Horst Rudolf, durch einen dünnen Schlauch vom Hörgerät ins Ohr gelangt, wird eine Art Stöpsel – Verzeihung, eine Otoplastik – gebraucht, der den Gehörgang vollständig nutzt. Dann mischt Christiane Rode einen schnellhärtenden Füllstoff, mit dem sie einen Ohrabdruck nehmen kann. Das Ohrpassstück beeinflusst den Klang und den Tragekomfort. Stellt sich beim Anpassen später heraus, dass die Otoplastik trotz aller Sorgfalt beim Abdruck zu groß geraten ist, kann Christiane Rode sie noch von Hand korrigieren.

Programmieren für individuelle Nutzungen. Moderne digitale Hörgeräte wie die von Horst Rudolf verfügen über ein Multimikrofonensystem und einen Störschallmanager, und sie verarbei-



„Das Schöne an dem Beruf ist, dass er die Technik mit viel Arbeit am Menschen verbindet“, sagt Hörgeräteakustikerin Christiane Rode. Sie programmiert die Hörhilfen für Horst Rudolf mithilfe digitaler Technik so, dass er Gesprächen auch bei Nebengeräuschen folgen kann. Die Geräte verschwinden hinter den Ohren, wie der Blick in den Spiegel zeigt: „Sie sehen, dass Sie nichts sehen.“

ten den Schall auf vier Frequenzkanälen. Die Geräte können sehr individuell für verschiedene Nutzungen programmiert werden: Ob beispielsweise fürs Fernsehen, fürs Musikhören oder für Gespräche bei Störlärm – Knopfdruck am Gerät genügt. In der letzten Stufe stößt das kleine digitale Wunderwerk allerdings an seine Grenzen und muss wieder analog arbeiten: Die Töne werden wie herkömmliche Schallwellen weitertransportiert, über das Trommelfell und drei Knöchelchen, die rührend altmodische Namen tragen. Der Steigbügel ist der kleinste Knochen des Menschen, knapp über drei Millimeter groß. Hammer, Amboss und Steigbügel – das klingt mehr nach Postkutsche und Hufschmied als nach Kommunikation im 21. Jahrhundert. Kein Wunder, dass Christiane Rode beim Hörnerv an eine löchrige Landstraße denken muss.



Worauf Versicherte Anspruch haben. Fast 900 Euro zahlen die gesetzlichen Krankenkassen pro Hörgerät inklusive der Nachbetreuung für sechs Jahre, ärztliche Verordnung durch einen HNO-Arzt mit Kassenzulassung vorausgesetzt. Müssen beide Ohren versorgt werden, liegt der Betrag bei etwa 1.600 Euro. Gesetzlich Versicherte haben alle sechs Jahre Anspruch auf eine neue Versorgung – wenn die Schwerhörigkeit schlimmer wird, auch rascher. Sie müssen lediglich die gesetzliche Zuzahlung in Höhe von zehn Euro pro Hörgerät tragen sowie die Kosten für die Batterien, etwa sechs bis neun Euro pro Monat.

Jeder Hörgeräteakustiker hält auch Geräte vor, die Christiane Rode die „Hörgeräte des Herzens“ nennt. Sie wissen noch besser zwischen Sprache und Nebengeräusch zu unterscheiden, orten die Geräusche im Raum genauer und haben bis zu 36 Kanäle. Sie melden sich mit einer Ansage, wenn ein Austausch ansteht: „Batterie fast leer.“ Es gibt sie in anderen Farben als beige, grau und „Tabak“. Sie lassen sich über Bluetooth-Verbindung direkt mit dem Fernseher oder dem Telefon verbinden. Beidohriges Telefonieren – das können nur Besitzer solcher Hightech-Hörgeräte. Die haben dann vielleicht auch eine Fernbedienung. „Dazu rate ich zum Beispiel Lehrern, damit sie nicht vor der Klasse die Einstellung an ihrem Hörgerät ändern müssen.“ Die lässige Lehrkraft erledigt das mit einer Hand in der Hosentasche. Die Preise für solche Hightech-Hörsysteme reichen bis weit über 2.000 Euro – pro Ohr, versteht sich. Es gibt dabei ein Preisgefälle zwischen Stadt und Land.

Zweimal im Jahr zur ärztlichen Kontrolle. Auch nach dem Kauf steht Christiane Rode ihren Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Zusätzlich rät sie ihnen, zweimal im Jahr einen Facharzt aufzusuchen. „Diesen Rat geben leider nicht alle Hörgeräteakustiker“, weiß HNO-Ärztin Ulrike Oboril. „Dabei verfügt nur ein Facharzt über die Erfahrung und das nötige Wissen, die Schwerhörigkeit medizinisch zu beurteilen und eventuelle Krankheitsprozesse im Gehörgang rechtzeitig zu erkennen und gegebenenfalls zu behandeln.“

Horst Rudolf hatte in der Praxis den Rat mit auf den Weg bekommen, „nicht das erstbeste Gerät“ zu nehmen. Im Frühjahr probierte er in einer zwei Monate dauernden Testphase drei Hörgerätepaare aus, zwei zum „Nulltarif“ und ein teureres. „Das erste schepperte wie in einer Disco“, berichtet er. Deshalb hat er sich für das zweite System entschieden, für das er nur die gesetzliche Zuzahlung aufbringen musste – zehn Euro pro Ohr. Er ist nicht nur mit der Betreuung durch Christiane Rode sehr zufrieden, „die ist top und sehr gewissenhaft“, sondern auch mit den Hörgeräten. Man muss um ihn herumgehen, um sie hinter seinen Ohren zu entdecken. „Sie sehen, dass Sie nichts sehen“, hat Christiane Rode im Laden gesagt. Der 76-Jährige hat das gute Gefühl, jetzt über genau das richtige Maß an Hightech zu verfügen. Er telefoniert auch weiterhin mit nur einem Ohr. ■

Dr. Ulrich P. Schäfer schreibt regelmäßig für G+G.