



« **Is er binnen het beschikbare assortiment aan door zorgverzekeraars vergoede hoortoestellen een geschikte hooroplossing voor iedere slechthorende te vinden?**

“De database biedt een diversiteit aan hoortoestellen. Het is echter geen garantie dat de uiteindelijke ZN-categorie waarin een specifieke slechthorende wordt geclassificeerd ook leidt tot de meest geschikte hooroplossing. De geschiktheid van de hooroplossing hangt samen met meerdere factoren zoals de wensen/doelstellingen van de cliënt zelf en bijvoorbeeld ook de dienstverlening die door de audicien wordt geboden. De geschiktheid van de hooroplossing hangt ook samen met de kwaliteit van het benodigde maatwerk in de vorm van een oorstukje. Een hoortoestel (en de bijbehorende andere hulpmiddelen) is en blijft een halffabricaat en vraagt om expertise van de persoon die deze aanpast.”

« **Hoe kan de audicien de kwaliteit waarborgen bij aanpassingen op afstand?**

“Zaken als een goede anamnese, inspectie van het oor, uitgebreide audiometrie en het in kaart brengen van doelen van de cliënt blijven natuurlijk belangrijk en dragen bij aan de onderscheidende hoorzorg door een gekwalificeerd audicien. Ook digitaal. Tevens is het goed om over het vervolgtraject na te denken: Welke middelen zet u in om na te gaan of de persoonlijke doelen van de cliënt bereikt zijn? Op welke manier en op welke locatie doet u een evaluatie in het traject? Denk bijvoorbeeld aan COSI en Real Ear Measurement. Voor een cliënt kan het aanpassen op afstand om meerdere redenen meerwaarde hebben. Bijvoorbeeld in geval van fysieke beperking, reisafstand, tijdgebrek of wanneer het bijstellen

GAIN staat voor gehoor geven. In deze rubriek geven wij gehoor aan de hoorprofessional. Welke thema's en vraagstukken behoeven de branchebrede visie van GAIN? GAIN geeft antwoord op vragen over de toekomst van hoorzorg en vakinhoudelijke actualiteiten.

van het hoortoestel in een specifieke, uitdagende omgeving plaats kan vinden. Echter is online dienstverlening (nog) niet voor iedereen weggelegd. Een deel van de slechthorenden komt liever langs bij een audicien, omdat uitleg en informatieoverdracht bij face-to-face gesprekken mogelijk beter verloopt en beklijft. Het belang van de cliënt staat altijd voorop.”

« **Hoe wil GAIN de kloof tussen hoorprofessionals en de industrie verkleinen?**

“Als brancheorganisatie stelt GAIN één doel voorop: de beste hoorzorg voor iedereen. Om dit te bereiken heeft GAIN haar speerpunten (kennisdeling, voorlichting, kwaliteit, innovatie, samenwerking en belangenbehartiging) vertaald naar doelstellingen en activiteiten. Een aantal activiteiten heeft reeds geleid tot succesvolle acties. Zo is bijvoorbeeld het jaarlijks GAIN-event dé gelegenheid waar we elkaar ontmoeten en waar o.a. kennis, innovatie en inspiratie gedeeld worden. Daarbij hebben onze inspanningen geleid tot een verbreding van het ledenbestand en daarmee ook draagvlak binnen de branche. En om u concreet en regelmatig op de hoogte te houden van alle activiteiten versturen wij een nieuwsbrief. Kortom; er is GAIN alles aan gelegen om de samenwerking met de hoorprofessionals nog meer te versterken, want alleen samen creëren we de beste hoorzorg voor iedereen.”

Stel uw vraag via info@deaudiciens.nl en GAIN geeft antwoord in de volgende rubriek.

**GEHOOR GEVEN,
DAT IS WAT WE BELOVEN.**

Aangesloten bij GAIN: Audmet | BB Hearing | Comfoor | GN Hearing Benelux | Hoorexper | Battery Benelux | KIND Horen | Multi Care Systems | Sivantos | Sennheiser Nederland | Sonova Nederland | Widex