

Hören muss kein Luxus sein



Das ist die Philosophie der Schweizer Hörgerätefirma Sonetik AG. Steffi Kalis, Hörgeräteakustikermeisterin und seit über zwei Jahren bei der Sonetik AG für den Bereich Produkte & Audiologie zuständig, erklärt im folgenden Interview was es mit dem neuartigen Konzept auf sich hat:

Frau Kalis, seit wann sind Sie in der Hörgeräte-Industrie tätig?

Seit über 20 Jahren. Ich habe also noch den Übergang von analogen Hörgeräten zu digitalen miterlebt. Vor Sonetik habe ich bei der Phonak AG in verschiedenen Positionen im Bereich Audiologie gearbeitet und eine Vielzahl von klinischen Studien initiiert und betreut. Ursprünglich liegen meine Wurzeln in der Elektronik und Elektrotechnik. Dadurch habe ich erst die Welt der Hörgeräte entdeckt und kennengelernt. Eine spannende Kombination.

Warum haben Sie sich entschieden, bei Sonetik zu arbeiten?

Nach einem längeren Auslandsaufenthalt hatte mich der CEO von Sonetik, Christian Stromsted, den ich noch von Phonak-Zeiten kannte, kontaktiert und mir das Sonetik-Konzept vorgestellt. Er hatte mich sofort überzeugt. Die Idee, viele Leute frühzeitig mit Hörgeräten zu versorgen ist nicht neu. Dennoch haben die traditionellen Hörgeräte-Hersteller sie nicht umsetzen können, weil die Geräte am Ende immer noch viel zu teuer für die Endverbraucher sind. Der Verkauf läuft hier ja über Akustiker-Fachgeschäfte. Dabei wissen wir alle, wie wichtig es ist einem Hörverlust frühzeitig entgegenzuwirken. Studien belegen, dass es einen Zusammenhang zwischen altersbedingtem Hörverlust und Krankheiten wie Demenz, Diabetes und einer Vielzahl von psychosomatischen Erkrankungen gibt. Je

länger man wartet, desto schwieriger wird es – auch mit Hörgeräten – das «optimale» Hören zurückzuerlangen. Das Sonetik-Konzept ermöglicht es hingegen, eine breite Masse an Altersschwerhörigen früh zu erreichen. Nicht ohne Grund ist das «Gohear» Hörgerät von Sonetik das meistgekauftete Hörgerät der Schweiz. Vor allem der tiefe Preis erstaunte mich, damit hatte ich nicht gerechnet.

Welche Rolle spielt Sonetik im Markt?

Sonetik wurde von traditionellen Herstellern sofort als Stachel empfunden. Plötzlich war da jemand, der anregt, die hohen Margen von Hörgeräteherstellern und Händlern zu hinterfragen und der noch dazu ein Qualitätshörgerät zum fairen Preis anbietet. Seien wir mal ehrlich: Mitbewerber reagierten so aggressiv, weil sie wussten, dass dieses Konzept Hand und

Fuss hat und ihre bis dahin komfortable und unangefochtene Situation gestört wurde. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt auf jeden Fall. Fragen sie unsere zufriedenen Kunden.

Welche Vorteile haben Menschen mit Hörverlust, wenn sie anstatt zum herkömmlichen Akustiker-Fachgeschäft in die Apotheke oder Drogerie gehen, um Hörgeräte zu kaufen?

Schwerhörige können schneller und einfacher an preiswerte Hörgeräte gelangen, an einem Ort, der ihnen vertraut ist. Die meisten Menschen gehen ohnehin in die lokale Apotheke oder Drogerie, um ihre Medikamente oder Pflegeprodukte zu kaufen. Die Stigmatisierung, die durch den Gang zum Akustiker entsteht, fällt weg. Die Hörberatungen finden diskret in einem separaten Raum in der Verkaufsstelle statt.

Des Weiteren können wir den altersbedingten Hörverlust in 80% der Fälle durch unsere voreingestellten Hörgeräte abdecken. So besteht keine Notwendigkeit, weitere Anpassungen vorzunehmen. Weitere Termine fallen daher weg.



Welcher Personengruppe empfehlen Sie trotzdem den Gang ins Akustiker-Fachgeschäft?

Ganz klar Kindern und jungen Leuten, Personen mit Mittelohr-Problemen und hochgradigem Hörverlust. Die Sonetik-Hörgeräte sind für den leichten bis mittleren altersbedingten Hörverlust gedacht.

Können Sie erklären, warum die Sonetik-Hörgeräte so preiswert sind?

Unsere Geräte sind in der Herstellung sicher teurer als bei den grossen Herstellern wie Phonak, Siemens & Co. – wir achten aber bewusst auf ein schlankes Vertriebssystem. Ein weiterer Grund: Ein typischer Akustiker verkauft pro Woche nur 2 bis 3 Hörgeräte. Mit diesen 2 bis 3 Hörgeräten muss

er so viel Geld verdienen, um damit seinen Lohn, das Ladenlokal und alle weiteren Kosten decken zu können. Sonetik-Hörgeräte hingegen werden in Apotheken, Drogerien und bei Optikern verkauft – diese müssen nicht mit 2 bis 3 Hörgeräten pro Woche ihre gesamten Kosten decken und können damit mit viel weniger Marge leben.

Bei Sonetik braucht es ausserdem nur einen Termin bis der Kunde zu seinem Hörgerät gelangt. Durch die Voreinstellung sind keine mühsamen und kostenintensiven Anpassungstermine mehr notwendig.

Sind die Sonetik-Hörgeräte überhaupt Qualitätshörgeräte?

Auf jeden Fall! Wir nutzen die gleichen Komponenten in unseren Geräten wie die weltweit agierenden Hersteller. Unsere Hörgeräte und die Hörtest-Software werden hier in der Schweiz konzipiert und entwickelt. Wir sind ein ISO zertifizierter Medizinproduktehersteller und unsere Prozesse sind standardisiert und kontrolliert, was natürlich auch zur hohen Qualität beiträgt.

Müssen wirklich keine Anpassungen vorgenommen werden?

Nein, unsere Hörgeräte sind wie gesagt voreingestellt. Um 80% des altersbedingten Hörverlustes abdecken zu können, haben wir 16

verschiedene Hör-Profile entwickelt. Diese Profile sind in vier verschiedenen GOhear Typen voreingestellt. Für Lautstärke-Korrekturen gibt es einen Knopf am Gerät – es ist ganz einfach zu bedienen.

Denken Sie als Akustikerin, dass Apotheken, Drogerie oder Optiker-Mitarbeiter dazu geeignet sind, Hörberatungen durchzuführen?

Die Mitarbeiter in Sonetik-Verkaufsstellen sind kompetente Fachpersonen, die von Sonetik geschult wurden, um den vollautomatisierten Hörberatungsprozess fachgerecht zu begleiten und den Endverbrauchern bei Fragen zum Gerät oder zur Handhabung zur Seite stehen. Für den normalen altersbedingten Hörverlust sind die Apotheken, Drogerien und auch Optiker perfekt geeignet um Hörgeräte anzupassen. Das Sonetik-Konzept macht die Akustiker nicht überflüssig. Es ist ein ergänzendes Konzept, um frühzeitig die Hörfähigkeit zu «reanimieren». Ich glaube, dass der Einstieg dadurch leichter gemacht wird und später bei der Nachversorgung ggf. andere Bedürfnisse im Vordergrund stehen, bei denen ein Akustiker besser beraten kann. Denken Sie daran, Sonetik-Hörgeräte sind nur für den leichten bis mittleren Hörverlust geeignet.

Wie sieht dann so eine Hörberatung in einer Sonetik-Verkaufsstelle aus?

In der Hörberatung wird zuerst ein Hörtest gemacht, der zirka 10 Minuten dauert und kostenlos ist. Anhand des Hörtest-Ergebnisses schlägt die Hörtest-Software das am besten passende Hörprofil und das entsprechend Hörgerät vor. Der Verkaufsstellen-Mitarbeiter setzt dem Getesteten die Hörgeräte anschliessend auf die Ohren. In weniger als einer Stunde kann man das Hörgerät zum unverbindlichen Probetragen mitnehmen. Manche sind gleich so überzeugt, dass sie die Geräte an Ort und Stelle kaufen.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Ihren Kunden zu den Sonetik-Hörgeräten?

Letztes Jahr haben wir eine Endverbraucher-Befragung durchgeführt. 92 Prozent der Kunden sind zufrieden oder sehr zufrieden mit Ihren Sonetik-Hörgeräten und würden sie ihren Freunden und Bekannten weiterempfehlen.

Die Sonetik-Hörgeräte sind in über 300 Apotheken und Drogerien in der Schweiz erhältlich.

Eine Liste der Sonetik-Verkaufsstellen in Ihrer Region finden Sie auf der Seite 56.



GUTSCHEIN FÜR 10 BLISTER BATTERIEN IM WERT VON CHF 79.50

Beim Kauf von 1 oder 2 Sonetik-Hörgeräten lassen Sie den Coupon bitte von Ihrer Verkaufsstelle ausfüllen und abstempeln. Senden Sie diesen danach an: **SAZ Burgdorf, «Sonetik HA-06-16», Burgergasse 7, 3401 Burgdorf**

Seriennummern Hörgeräte: _____

Name, Adresse, Telefon und Geburtsdatum: _____

Stempel der Verkaufsstelle: _____

Daten können für Werbezwecke genutzt werden, nicht kumulierbar mit anderen Sonetik-Gutscheinen, Gültig bis 31.08.16