

Ein Mann ist ganz Ohr

Hagen Michael Henning hat sich als Hörgeräteakustiker einen Namen gemacht / Die modernen Digitalsysteme sind so komplex wie leistungsfähige kleine Rechner

Von Miriam Gartlgruber

DARMSTADT. „Die Technik hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt“, sagt Hagen Michael Henning, Inhaber von „Akustik Spezial“ in der Luisenstraße 10 in Darmstadt. Als er 1980 seine Ausbildung zum Hörgeräteakustiker in Braunschweig begonnen habe, seien die kleinen Hilfsmittel zum besseren Hören noch ausschließlich als Hörgeräte bezeichnet und ganz analog per Hand mithilfe eines Schraubenziehers eingestellt worden. „Die damaligen Geräte hatten fünf Widerstände, die heutigen Systeme bis zu eineinhalb Millionen“, erklärt Henning.

Ein modernes Hörsystem herzustellen sei „eine komplexe Angelegenheit, denn sie sind leistungsfähige kleine Rechner“. Und das, obwohl ein klassisches Hörsystem laut dem Experten im Grunde ganz einfach aufgebaut ist, da es aus nur drei wesentlichen Teilen besteht: „Dem Mikrofon, das den Schall aufnimmt, dem Verstärker, der den Schall verstärkt und dem Hörer, beziehungsweise Lautsprecher.“ Dieser saß damals noch außen auf dem Ohr, der Schall hatte dementsprechend einen langen Weg bis zum Trommelfell zurückzulegen. Bei den modernen Geräten befindet sich

der Lautsprecher direkt im Gehörgang, circa einen Zentimeter vom Trommelfell entfernt. „Das nötige Ohrstück wird bei jedem Kunden individuell angefertigt“, erklärt Henning.

Die Menschen, die mit ihrem Anliegen zu „Akustik Spezial“ kommen, benötigen, sofern sie wünschen, dass die Krankenkasse ihr Hörsystem bezuschusst, eine Verordnung für Hörsysteme vom Hals-Nasen-Ohren-Arzt. Entscheiden sie sich dann für das Basisgerät, ein digitales Hörsystem neu-

DIE KLEINE WIRTSCHAFT

ester Technik, wird laut Hagen Michael Henning abzüglich eines Eigenanteils von zehn Euro der volle Preis von der Kasse getragen.

Als sich der Hörgeräteakustiker 1990 mit seinem ersten Geschäft in seiner Heimatstadt Pforzheim selbstständig machte, bediente er, wie er erzählt, noch vorrangig Kunden im Alter ab 65 Jahren aufwärts. Doch auch das hat sich geändert, spätestens seit vor 20 Jahren mit dem Aufkommen von Handys und Computern das Krankheitsbild Tinnitus immer häufiger auftrat, ist, wie Henning sagt, auch das Alter der Kunden gesunken.



Moderne Hörsysteme arbeiten heute digital, weiß Hagen Michael Henning.

Foto: Guido Schiek

„Der Durchschnitt liegt heute bei 35 Jahren.“ Tinnitus sei „ein Riesenthema“, das unmittelbar mit dem technischen Fortschritt zusammenhänge: „Die Welt wird immer schneller und Stress ist der ideale Nährboden für den Tinnitus.“ Besonders viele Kunden mit

einem derartigen Leiden gebe es in Frankfurt, wo er mit seinem Team im Juni eine Filiale eröffnete. „Dort arbeiten wir nun auch in Kooperationen mit mehreren Ärzten zusammen.“ Pläne für weitere Filialen gibt es nicht, sagt er. „Wir wollen uns aber in Zukunft

noch stärker auf unsere Sonderthemen spezialisieren.“

Neben der Hilfe bei Tinnitus-Leiden, der allgemeinen Hörsystemversorgung und -nachsorge gehören zum Angebot des Meisterbetriebs unter anderem Beratungen zu weiteren Spezialthemen der Hör-

akustik. „Misophonie ist so ein Thema“, sagt er. „Es handelt sich dabei um ein bisher noch recht unbekanntes Krankheitsbild, das zumeist Jugendliche betrifft und sich im Fehlempfang von Klängen äußert. So empfinden sie beispielsweise Essgeräusche

DIE SERIE

► Sie bestehen häufig seit Jahrzehnten und das nicht selten in Familientradition: **Kleinunternehmen unserer Region.** Abseits der mittelständischen Firmen und großen Konzerne werden sie oft nur unterschwellig wahrgenommen. Das soll sich durch die Serie „Die kleine Wirtschaft“ ändern. (red)

ihrer Eltern als lautes Schmatzen.“ Patienten gebe es bundesweit, die Misophonie sei aber noch so unbekannt, dass sie bisher nicht als Krankheitsbild gelte. Um bei technischen Entwicklungen auf dem aktuellsten Stand zu bleiben, besuchen Hagen Michael Henning und seine fünf Mitarbeiter, die er in Darmstadt und Frankfurt beschäftigt, jedes Jahr Fort- und Weiterbildungen.

Da ihr Angebot auf mehrere Problemstellungen passt, die „alle Themen rund ums Hören abdecken“, sagt der Geschäftsinhaber ganz klar: „Konkurrenz haben wir, bei dem, was wir tun, wenig bis gar keine.“ Spezialisten vor Ort, wie ihn, gebe es ohnehin immer weniger, stattdessen dominierten den Markt die großen Ketten.