

## Future Loops – und was nun?

An ihren Taten sollt ihr sie erkennen!

Vom 6. bis 8. Oktober 2017 fand in Berlin der 4. internationale Kongress zu Höranlagen und Barrierefreiheit „Future Loops“ statt. Auf Initiative des internationalen Schwerhörigenverbandes (IFHOH) hatte der Deutsche Schwerhörigenbund e. V. (DSB) nach Berlin eingeladen. Ein ausführlicher Bericht ist in Spektrum Hören 1/2018 abgedruckt. Für proaudio Schweiz hatte die Zeitschrift „dezibel“ bereits im Heft 4/2017 über den Kongress berichtet. Der Kongress ist zu Ende: war's das oder geht es weiter voran?

Im September 2009 fand die erste Konferenz in Winterthur, Schweiz, statt und die zweite folgte im Juni 2011 in Washington, DC. Die dritte Konferenz war im Oktober 2013 in Eastbourne, England, und die vierte nun in Berlin. Für etliche regelmäßige Teilnehmer war diese Tagung somit schon so etwas wie ein „Familientreffen“. 32 Referenten, allesamt hochkarätige Fachleute, sprachen über die Wirkungsweise und den Nutzen von Höranlagen und berichteten aus unterschiedlichen Sichtwinkeln. Den größten Raum nahm dabei (zu Recht) die Induktions-Technologie mit der Übertragung eines elektromagnetischen Feldes auf die T-Spulen in den Hörsystemen ein. Besonders beeindruckend war der Vortrag von Dr. Juliëtte Sterkens, Audiologin aus den USA, über den Fortschritt im Anliegen „let's loop the world“ (Hörschleifen weltweit). Sie berichtete von den überaus positiven Erfahrungen der Betroffenen bei der Anwendung der Induktions-Technologie und den dadurch wachsenden Kundenwunsch, normgerechte Induktive Höranlagen zu installieren. Sie berichtete auch davon, dass die Hörgeräteindustrie in den USA inzwischen zugibt, dass Induktive Höranlagen die Kunden

zufriedenheit mit dem Hörgerät erhöhen und dass sie deshalb jetzt auch beginnt, die Induktionsspulen in ihrer Werbung auch zu erwähnen.

Schließlich befasste sie sich auch mit der Frage, wie man die Wahrscheinlichkeit erhöhen kann, dass den Betroffenen bereits beim Hörsystem-Kauf routinemäßig die Option der eingebauten Induktionsspule angeboten, aktiviert und vorgeführt wird. Auch in den USA ist das offenbar kein „Selbstgänger“.

Andrew Thomas berichtete aus Großbritannien, dass die ursprüngliche Kampagne „let's loop Great Britain“ sich zu einer „let's hear“-Initiative entwickelt habe und dass lokale Gemeinschaften mit den richtigen Vereinbarungen Veränderungen zum Wohl der Schwerhörenden in Gang setzen konnten. Sie bewirkten einerseits besser funktionierende Induktive Höranlagen und andererseits auch eine deutlich größere Bekanntheit der T-Spulen in den Hörsystemen.

In den USA und in Großbritannien ist man also offenbar schon auf dem richtigen Weg, die Induktions-Technologie und die Wichtigkeit der aktivierten T-Spule in den Hörsystemen in der Öffentlichkeit so bekannt zu machen, dass sie auch von den Nutzern eingefordert wird. Was aber tut sich bei uns in Deutschland?

Auch weitere Vorträge über Einsatz und Nutzen der Induktions-Technologie stellten heraus, wie gewinnbringend und deshalb wichtig die T-Spule in den Hörsystemen ist. Nur so ist den betroffenen Personen eine weitgehend ungehinderte Teilhabe am öffentlichen und insbesondere am kulturellen Leben sowie an der Bildung möglich. Dem stehen (leider) die geringe Bereitschaft und das geringe Interesse vieler (geföhlt sogar der meisten) Hörakustiker gegenüber, dieses wichtige Bauelement und das zugehörige Programm in den digitalen Hörsystemen zu aktivieren. Dies zeigen etliche persönliche Mitteilungen zu diesem Thema (siehe <https://www.carsten-ruhe.de/downloads/induktive-hoeranlagen-lange-nicht-gekannt/> ). Immer wieder wird darin die jahrelange Unwissenheit aufgrund fehlender Informationen durch die Verkäufer der Hörsysteme bemängelt. In persönlichen Gesprächen wurde vereinzelt sogar der Verdacht geäußert, das sein kein fehlendes Wissen der Hörakustiker über die Wichtigkeit der T-Spule. Vielmehr sei es einfach lukrativer, aufwändige Zubehöerteile zu verkaufen, als die

kostenlose Dienstleistung der T-Spulen-Aktivierung – noch dazu verbunden mit einem ergänzenden Aufklärungsgespräch – zu erbringen. Eine Gesprächspartnerin äußerte (schmunzelnd) sogar einen „Betrugs-Verdacht“ und definierte „Betrug ist, wenn jemand die Unwissenheit eines anderen ausnutzt, um sich selbst Vorteile zu verschaffen“. Auch wenn diese Äußerung juristisch sicher nicht haltbar ist, zeigt sie doch ganz krass die Unzufriedenheit der Kunden (also derer die sich „kündig“ gemacht haben) mit der Betreuung / Beratung durch ihre Hörakustiker. Das häufig genutzte Wort „Patient“ stammt übrigens von lateinischen Verb „pati = erdulden, erleiden, ertragen“. Mehrfach wurde auch Unzufriedenheit geäußert, dass man sich teures Zubehör (häufig persönliche FM-Anlagen) gekauft habe, deren Nutzen – gerade bei öffentlichen Veranstaltungen – deutlich geringer sei, als die seit kurzem aktivierte T-Spule. Jetzt fühle man sich endlich „angekommen“.

Auch wurde davon berichtet, dass Veranstalter den Schwerhörenden ihre Bitte abgeschlagen hätten, das Funk-Mikrofon auf das Rednerpult zu legen. Begründet wurde das damit, man müsse dann erst einmal jedem Referenten erläutern „was das denn soll“, und außerdem befürchte man Überlagerungen mit den saaleigenen Funk-Mikrofonen. Auch ein Test wurde abgelehnt mit der Begründung, das sei jetzt nicht mehr möglich. Daraufhin sind Betroffene schon vor Beginn von Dichterlesungen wieder nachhause gegangen.

Muss das wirklich so sein? Eigentlich nicht, denn Unwilligkeit kann man „den“ Hörakustikern und auch ihrem Berufsverband biha (Bundesinnung der Hörakustiker) keinesfalls vorwerfen. Bereits im Februar 2014 wurde deren Präsidentin, Marianne Frickel, in einer Pressemitteilung über Induktive Höranlagen zitiert „In der Kirche, beim Konzert, bei einem Vortrag oder einem Ausflug ist das Hörverstehen wichtig, um am gesellschaftlichen Leben teilnehmen zu können.“ Und in der Innungs-Zeitschrift „Hörprofil“ 1/2018 wird unter dem Titel „Die Zukunft gehört der Ringschleife“ ausdrücklich auf die Future-Loop-Konferenz Bezug genommen. Ausschnitte aus diesem Text entnehmen Sie bitte dem folgenden Kasten.

Die Bundesinnung der Hörakustiker (biha) und die Akademie für Hörakustik (afh) nahmen an der Konferenz teil, da sie die Anliegen des Deutschen Schwerhörigenbundes (DSB) in dieser so wichtigen Sachfrage grundsätzlich aktiv unterstützen. Zudem beraten Hörakustiker im Alltag auch über induktive Übertragungsanlagen und leisten Hilfeleistung bei deren Einrichtung. Während heute allerdings Bluetooth und WLAN aller Munde sind, gerät die klassische Ringschleife aus dem Focus. Das ist eine falsche Entwicklung. Denn alle hörgeschädigten Menschen sollen am sozialen Leben teilhaben können. Aber nicht alle schwerhörigen Menschen in Deutschland besitzen die wirtschaftliche Möglichkeit, sich Smartphones oder ähnliche Geräte zu leisten, mit denen sie die Möglichkeiten ihrer Hörlösungen erweitern können, wie zum Beispiel Bluetooth. Gerade an diese Betroffenen müssen wir denken und sie unterstützen. Gutes Hören darf keine Frage des Geldbeutels sein. Nutzer von Hörsystemen mit integrierten Induktionsspulen, auch Telefonspule genannt, können die Ringschleifen ohne zusätzliche Empfangsgeräte nutzen. Dies ist ein Vorteil gegenüber FM- und Infrarot-Anlagen, für die immer spezielle Empfänger benötigt werden. Unter dem Stichwort „Barrierefreiheit“ fordern die Betroffenenverbände richtigerweise die Teilhabe behinderter Menschen am öffentlichen Leben. Das heißt: Es müssen die Voraussetzungen geschaffen werden, damit behinderte Menschen nach aktuellem Stand der Technik am öffentlichen Leben teilnehmen können. Für Schwerhörige gilt dies insbesondere für die Kommunikation und Informationsübermittlung in Gebäuden, wie beispielsweise in öffentlichen Einrichtungen, Ämtern, Kirchen, Kinos oder Theatern.

Auf schwerhörige Menschen bezogen bedeutet dies, ihnen Höreindrücke und Hörerlebnisse zugänglich zu machen, wo es nur möglich ist. Das Hörsystem allein kann diese Leistung nicht bringen. Im Gegensatz zu einigen weit verbreiteten Ansichten können Hörsysteme und Cochlea-Implantate einen bestehenden Hörverlust (noch) nicht vollständig ausgleichen. Hier können insbesondere Induktive Höranlagen helfen. Die Bundesinnung mit ihren Mitgliedern wird auch zukünftig den DSB dabei unterstützen, ein barrierefreies Hören zu ermöglichen.

Wenn aber „in der Chefetage“ der Innung und auch in Berufsschule und der Akademie für Hörakustik (afh) in Lübeck als Ausbildungsstätten der Hörakustiker die Wichtigkeit der Induktiven Übertragung so gut bekannt ist, warum wird das dann in den Betrieben vor Ort so wenig umgesetzt? Vermutlich liegt es daran, dass „Wissen“ noch nicht unbedingt auch „Können“ bedeutet und „Können“ wiederum auch noch nicht „Anwenden“. Zwei Studenten der Hörakustik an der FH-Lübeck (Absolventen der afh) berichteten anlässlich gemeinsam ausgeführter Messungen an einer Induktiven Höranlage, sie hätten in der Gesellenausbildung lediglich die Information erhalten, dass es eine solche Technik gibt und dass man sie in den Hörgeräten aktivieren kann. Im Studium wurde die theoretische Funktionsweise in einem Vorlesungsteil zwar näher betrachtet, jedoch wurde auch hier keine Praxisübung dazu durchgeführt, welche das Vorgehen verdeutlichen

würden. Tatsächlich wurden die genauen Funktionsweisen, sowie Dinge, die es beim Verlegen einer Ringschleife zu beachten gilt, nicht in den Fokus gefasst. Erst jetzt sei Ihnen bewusst geworden, wie einfach diese Technik für die mit T-Spule ausgestatteten Hörgeschädigten sei. Besonders positiv war diesen jungen Leuten aufgefallen, dass die Schwerhörenden nicht nur innerhalb der Kirche ihren Platz frei wählen können, sondern dass sie sich auch nicht als „hörbehindert“ outen müssen. Die beiden Studenten empfanden die induktive Übertragung als „geniale Idee, einfach in Einbau und Anwendung bei guter Qualität“.

Bedauerlich ist, dass in der im August 2016 veröffentlichten biha-Pressemitteilung „10 Tipps rund um Hörsysteme“ zwar das technische Zubehör und auch eine Tinnitus-Beratung erwähnt werden, aber nicht die Aktivierung der T-Spule. Die Leiterin der Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Dr. Juliane Schwoch, hat sich für den Vorschlag folgender Textergänzung bedankt: „Sie stellen nicht nur die Hörgeräte ein, sondern sie aktivieren auch die T-Spule für induktives Hören.“ Geschehen ist aber weiter (noch) nichts.

In dem Hörprofil-Artikel wird die Induktive Übertragung als eine kostengünstige Übertragung für diejenigen dargestellt, die sich FM, Bluetooth und Smartphones nicht leisten können. Das ist so nicht richtig. Die Anlagen sind zwar in Anschaffung und Einbau preiswert, aber keine „Arme-Leute-Lösung“! In öffentlichen Räumen, in denen ein größeres Publikum zuhört, sind sie eben „genial einfach“. An anderer Stelle, z. B. bei Stadt- oder Ausstellungsführungen sind dagegen FM-Anlagen das Mittel der Wahl. Siehe hierzu auch die Tabelle auf den Seiten 12 bis 14 im [DSB-refeRATgeber 4](#).

Wie heißt es so schön im Sprichwort? Es mag sein, dass wir durch Erfahrungen anderer klüger werden, weiser werden wir nur durch die eigenen. Die Schwerhörenden, welche von ihren langjährigen Odysseen berichten, sind mit der Erfahrung der T-Spule allesamt weiser geworden. So ist es auch kein Wunder, dass diejenigen Hörakustiker, die selbst Hörsysteme mit T-Spule nutzen, wesentlich häufiger ihren Kunden zum Kauf von solchen Hörgeräten raten, die T-Spule aktivieren und dann aufgrund der eigenen Erfahrungen auch sehr lebendig und überzeugend berichten und animieren können. Deshalb müssen die Hörakustiker mit dem „Defizit“ des

Noch-Zu-Gut-Hörens intensive Nachhilfe erhalten. Das sollte in den Berufsschulen beginnen, sich in der anschließenden Meisterschule oder im Studium der Hörakustik fortsetzen und darf im Hörakustik-Fachgeschäft nicht aufhalten.

Wie kann man das sicherstellen? Einerseits ist es natürlich einfach, eine Erweiterung des Lehrplans zu fordern, aber der ist ohnehin vollgepfropft bis obenhin. Eigene Erfahrungen könnte man z. B. bei Hörversuchen anlässlich von Exkursionen sammeln. Das ist aber zeitaufwändig, wenn solche Exkursionen nicht ohnehin anstehen. Deutlich weniger Zeitaufwand bedeutet die Präsentation von Klangbeispielen während des Unterrichtes oder der Vorlesung. Man kann sich diese [Klangbeispiele](#) anhören. Die Aufnahmen entstanden bereits 2006 anlässlich der Abnahmemessungen an einer sehr guten Beschallungsanlage in einer Kirche mit einer Nachhallzeit  $T = 3,6$  s mit einem Hörgerät, an das ein MP3-Player angeschlossen war. Bei den drei Varianten wurde jeweils am Taufbecken vor den Altarstufen gesprochen und in ca. 25 m Entfernung über das Hörgerät aufgenommen:

1. natürliche Schallausbreitung ohne elektroakustische Unterstützung
2. hervorragende DSP-gesteuerte 4-m-Lautsprechersäule zugeschaltet
3. Hörgerät auf induktiven Empfang (T-Spule) umgeschaltet

Bei der zweiten Aufnahme kann man sich Untertitel zuschalten (das hilft aber nur ein wenig). Man muss nicht Lehrling oder Student der Hörakustik sein; unter dem angegebenen Link darf Jede(r) sich diese Beispiele anhören. Die Wirkung kann man nicht beschreiben, man muss sie selbst gehört haben. Ob solche „Vorführungen“ allerdings ausreichen? Konfuzius hat gesagt „Der Mensch hat dreierlei Wege klug zu handeln: durch nachdenken, das ist der edelste, durch nachahmen, das ist der leichteste, und durch Erfahrung, das ist der bitterste.“

T-Spulen-erfahrene Schwerhörende wollen sich zukünftige neue Hörsysteme ausschließlich mit T-Spule kaufen und diese auch sofort aktivieren lassen. Mehrfach wurde vorgeschlagen, die Kassen dürften die Hörsysteme nur dann bezahlen, wenn eine schriftliche Bestätigung des Kunden über eine eingehende Beratung, Demonstration der Vorteile und die abschließende Aktivierung vorliegt. Kritiker dieses Vorschlages wenden ein, dass diese zusätzlichen Tätigkeiten nicht zu leisten seien (obwohl sie längst zu den abzurechnenden Leistungen zählen) und die Kunden hätten im Verlauf der Beratung und Anpassung ohnehin so viel zu unterschreiben,

dass sie diese Bestätigung ohne zu lesen (und auch ohne die darin erwähnten Dienstleistungen zu erhalten) mit unterschreiben würden. Mit dieser Vorgehensweise sei also nichts gewonnen. Es ist wie überall im Leben: Vorschriften sind dazu da, umgangen zu werden. Aber braucht man das denn wirklich? Nach ihrer Satzung ist die Bundesinnung unter anderem tätig bei der Entwicklung, Fortschreibung und Pflege von Qualitätssicherungskriterien und Maßnahmen im Hörakustiker-Handwerk. Dazu gehört dann auch diese Dienstleistung als ein ganz wesentliches Merkmal zur echten Kundenzufriedenheit.

Die DSB-Vizepräsidentin, Renate Welter, schrieb zu dem Vorschlag, mit der biha zu diesem Thema eine Zielvereinbarung zu treffen „Mit der BIHA war eine gemeinsame Resolution geplant. Ich hab‘ die biha schon dreimal angeschrieben. Gestern noch hat mir Herr Baschab [Geschäftsführer der biha, Anm. d. Autors] geantwortet, es täte ihm leid, er hatte noch keine Zeit gehabt. Es wäre aber nicht vergessen.“ Hätte denn eine solche Resolution (=Beschlussfassung) eine rechtlich verbindende Wirkung für die Mitgliedsbetriebe der Innung? Oder ist das vielleicht wieder „nur ein Stück Papier mehr“? Und: hielten sich dann auch die Hörakustiker daran, die keine Innungsmitglieder sind?

Am 23. April 2018 wurde diese Resolution nach langem Hin und Her zwischen dem DSB und der BIHA nun veröffentlicht. Die beiden Verbände haben in Fortführung der Gespräche nach der Future-Loops-Konferenz im Oktober 2017 in Berlin eine gemeinsame Erklärung zur Wichtigkeit der Induktiven Höranlagen in öffentlichen Räumen erarbeitet. Darin werden auch die Schwierigkeiten neuer Technologien (bezogen auf öffentliche Veranstaltungen) nicht verschwiegen. Dass und warum diese Resolution noch immer nicht „das Gelbe vom Ei“ ist, ist nachzulesen unter:

<http://t1p.de/9621>

Für viele Betroffene besteht ein ganz dringender Bedarf, an der gängigen Praxis des Nicht-Aktivierens der T-Spulen in den Hörsystemen etwas zu ändern. Diese Tätigkeit gehört zu den kostenlos zu erbringenden Dienstleistungen beim Anpassen der Hörgeräte. Denn der im Vertrag zwischen

den AOKn und der biha<sup>1</sup> aufgeführte Bedarf besteht praktisch immer. Befürchten die Hörakustiker etwa, sie hätten dann bei dem lukrativen Geschäft des technischen Zugehört eine Einbuße? Das Gegenteil dürfte der Fall sein, denn FM-Übertragungen sind in vielen Fällen, in denen eine fest installierte Induktive Höranlage nicht möglich ist, das Mittel der Wahl. Und dazu zählen nicht nur die „Funk-Koffer“ in den Vereinen oder bei einigen Reise-Unternehmen, sondern auch kleine 1:1-Übertragungen im Besitz des Schwerhörenden. Jede Übertragungsart hat ihre spezifischen Vor- und Nachteile. Siehe hierzu z. B. die Tabelle im DSB-referATgeber 4.

Schwerhörende hören zwar schlecht, aber sie sind deshalb nicht dumm. Und ganz sicher sind sie aufgeschlossen für sinnvolles Zubehör. Das zeigen die Verkaufszahlen der persönlichen FM-Anlagen ganz eindeutig. Aber das ist doch kein Grund, ihnen die (für ganz andere Situationen bestens geeignete) T-Spule zur problemlosen Nutzung Induktiver Höranlagen vorzuenthalten. Man kann doch das Eine tun und muss deshalb das Andere nicht lassen! Zufriedene (gut bediente) Kunden sind auch treue Kunden.

Um diesem Bedarf abzuhelpen und zukünftig die generelle Aktivierung der T-Spulen in den Hörsystemen sicherzustellen, sind jetzt (endlich) die verbands- und sozialpolitisch tätigen Mitglieder im Vorstand des DSB als Bundesverband der Schwerhörigen und Ertaubten, gefordert, mit der biha als Dachverband der Innungsbetriebe (und auch mit den entsprechenden Organisationen der nicht innungsgebundenen Betriebe) Verhandlungen zu Zielvereinbarungen aufzunehmen. Gerade die biha müsste diesem Ansinnen aufgeschlossen gegenüberstehen, hat sie sich doch erst kürzlich in „Hörprofil 1/2018 sehr positiv zu diesem Thema geäußert und bekennt sich in ihrer Satzung zur Qualitätssicherung. Wie überall, so muss auch hier die Barrierefreiheit bei der Eistellung der Hörsysteme zur „Chefsache“ – und somit „ganz oben“ geregelt – werden. Das Instrument der Zielvereinbarungen wurde vom damaligen Beauftragten der Bundesregierung für die Belange der Menschen mit Behinderung, Karl-Hermann Haack, auf den Weg gebracht. Nach §5 BGG können zwischen Verbänden, die nach §15 Absatz 3 anerkannt sind (DSB), und Unternehmen oder Unternehmensverbänden der verschiedenen Wirtschaftsbranchen für ihren jeweiligen sachli-

---

<sup>1</sup> Vertrag der AOKn und der biha vom 1. Januar 2015, Abschnitt 7:  
Bei Bedarf ist auch ... T-Spule ... anzupassen.

chen und räumlichen Organisations- oder Tätigkeitsbereich (biha) Zielvereinbarungen getroffen werden. Die Verbände können die Aufnahme von Verhandlungen über Zielvereinbarungen verlangen. Haack wies damals darauf hin, dass zwar kein Anspruch bestehe, mit den Verhandlungen auch eine Vereinbarung abzuschließen, aber die Unternehmen „ständen in der Öffentlichkeit ziemlich schlecht da“, wenn solche Vereinbarungen nicht gelingen, weil das in der Presse „ausgeschlachtet“ würde. Anstelle eines „Forderungskataloges“ wird mit dem folgenden Text lediglich beispielhaft beschrieben, wie die biha bei ihren Mitgliedern schon proaktiv tätig werden und selbst erste Schritte vorbereiten könnte. Ganz sicher würde man damit ein entspanntes Verhandlungsklima vorbereiten. Solch ein Text (siehe z. B. Kasten 3) könnte innungs-intern schon in einer der nächsten Ausgaben von „Hörprofil“ veröffentlicht werden und danach könnte man dann (Tue Gutes und rede darüber) auch eine passende Pressemitteilung veröffentlichen.

### **Tipps zur Anwendung in Ihrem Hörakustik-Fachgeschäft**

1. Installieren Sie im Hörgeräte-Anpassraum eine kleine Induktive Höranlage und lassen Sie diese auf normgemäße Soll-Feldstärke einmessen.
2. Verwenden Sie dazu einen Konstantstrom-Verstärker mit AGC und Eisenverlust-Ausgleich.
3. Speisen Sie in diesen Verstärker ständig Sprache und/oder Musik ein (z. B. vom örtlichen Radio- oder Fernseh-Sender oder von Werbe-Videos verschiedener Hörgerätehersteller, welche ohnehin in Ihrem Ladengeschäft laufen).
4. Aktivieren Sie am Ende jeder Geräteanpassung auch das T-Spulen-Programm in den Hörsystemen und erläutern Sie Ihrem Kunden die Funktion. Bitten Sie ihn um eine Beurteilung, ob die empfundene Lautstärke aus Ihrer Induktiven Höranlage nach 3. etwa derjenigen entspricht, welche er auch über das Mikrofon wahrnimmt.
5. Justieren Sie im Bedarfsfall die Lautstärke der Induktions-Spulen auf einen für diesen Kunden angenehmen Wert.
6. Machen Sie mit ihm noch einmal den Freiburger Sprachtest, jetzt aber über die Induktive Höranlage.
7. Weisen Sie alle Ihre Kunden auf öffentliche Einrichtungen in der Nähe

hin, wo sie diese Technologie ausprobieren und nutzen können.

8. Machen Sie durch ein T-Spulen-Piktogramm im Schaufenster auf Ihre Dienstleistung aufmerksam.

Wenn Sie Ihren Kunden etwas ganz besonders Gutes tun wollen, dann führen Sie ihnen auch das Video vor, welches der Verein „Hören ohne Barriere e.V.“ (HoB) ins Internet gestellt hat. Dort kann man sich drei Klangbeispiele anhören, die alle am selben Platz in 25 m Abstand über dasselbe Hörgerät aufgenommen wurden.

1. Natürliche Sprache
2. Mit exzellenten Lautsprechern
3. Mit zugeschalteter IndukTions-(T)-Spule.

Den Link zu der HoB-Internetseite finden Sie unter: [www.hoeren-ohne-barriere.de](http://www.hoeren-ohne-barriere.de) oder einfach über den QR-Code:



Nicht alle acht erwähnten Tipps müssen sich auch in der Zielvereinbarung wiederfinden. Dagegen ist es sinnvoll, Termine festzulegen, bis zu denen 20 %, 50 %, 80 % und 100 % der Betriebe entsprechend ausgestattet sein und nach der Zielvereinbarung arbeiten sollen. Weiterhin sollte man sich über eine „Berichtspflicht“ und über Maßnahmen bei Nichterfüllung einigen.

Zielvereinbarungsverhandlungen erstrecken sich nach den Erfahrungen des Autors häufig über einen längeren Zeitraum. Hoffen wir mal, dass hier der längste Zeitraum jetzt bereits verstrichen ist...

Dipl.-Ing. Carsten Ruhe  
hörgerecht planen und bauen  
Beratungsbüro für Akustik