

“OM HET GROTE AANTAL SLECHTHORENDEN IN DE TOEKOMST HET HOOFD TE BIEDEN, MOET HET BEROEP AUDICIEN AANTREKKELIJKER GEMAAKT WORDEN”

In vaktijdschrift Hoordetail horen we vaak terug hoe mooi het werk van de audiciens is. Het menselijke contact en het werken met innovatieve technologie zijn zaken die vaak worden genoemd als grote motivators. Toch kampt onze hoorbranche met een flink tekort aan audiciens. Op het moment van schrijven staan 1.569 audiciens ingeschreven bij Stichting Audiciensregister en gezien de lichte groei in de afgelopen jaren gaan we het daar waarschijnlijk niet mee redden in deze samenleving die in rap tempo vergrijsst. Hoe trekken we meer audiciens aan om de groeiende clientèle aan te kunnen? En hoe kunnen we ervoor zorgen dat waardevolle kennis niet zoetsaam de branche verlaat? Drie deskundigen bespreken in deze editie van 'Wat vindt...' wat we eraan kunnen doen om dit prachtige vak aantrekkelijker te maken.



Ivonne Grossouw

Category Manager Audio bij Hans Anders

“Natuurlijk ben ik bevooroordeeld, maar voor mij is audicien het mooiste vak van de wereld. Je maakt iedere dag mensen gelukkiger met innovatieve oplossingen, zorgt dat ze volwaardig kunnen participeren in de samenleving. De dankbaarheid die je ervaart, in de vorm van bonbons, bloemen of tranen in de ogen, geeft zoveel voldoening.

En toch staan we als branche voor een uitdaging. Met te weinig instroom op de opleidingen en audiciens die toch het vak verlaten, hebben we nu al een tekort aan vakmensen. In combinatie met de toenemende groei van slechthorenden, maakt dat het toekomstbeeld niet rooskleurig. Wat mij betreft hebben we geen keuze, er is werk aan de winkel om het vak audicien aantrekkelijker te maken. Het vak is onbekend (en dus onbemind) bij een jonge doelgroep. Bovendien is het imago van de audicien en hoortoestellen saai en stoffig. Impactvolle promotie van het beroep audicien ligt dan natuurlijk voor de hand.

Maar volgens mij is het vooral belangrijk dat we met elkaar op een andere manier moeten gaan kijken hoe we de hoorzorg kunnen inrichten. Zijn er bepaalde handelingen die door gecertificeerde mensen gedaan kunnen worden of kunnen we slim gebruik maken van ontwikkelingen in de techniek? Ook kunnen we ons afvragen of alle slechthorenden eenzelfde protocol moeten doorlopen. Elke klant is anders en heeft een behandelplan op maat nodig.

Door de hoorzorg creatiever en flexibeler in te richten, moeten we zorgen dat er meer doorgroeimogelijkheden komen voor audiciens. Bijvoorbeeld van gecertificeerde handelingen uitvoeren naar volwaardig triage audicien die met veel enthousiasme nieuwkomers in onze mooie branche kan opleiden! Dat is wat mij betreft dé manier om iedereen meer kansen bieden om met plezier te blijven werken en leren in de groeiende hoormarkt. Zo kunnen we het mooiste vak van de wereld met elkaar nóg aantrekkelijker maken.”



René Groen

Audioloog en docent audiciensopleiding Dutch Health Tec Academy (DHTA)

“Om het hoofd te kunnen bieden aan de groeiende groep klanten die behoefte hebben aan een goede hooroplossing, zijn twee dingen van belang. Ten eerste moet het vak meer bekendheid krijgen. Iedereen weet wat een opticien doet, maar veel mensen hebben geen flauw idee waar de audicien hen mee kan helpen. Momenteel is er veel aandacht voor het voorkomen van gehoorschade, waarbij een breed publiek wordt aangesproken. Het is zaak dat audiciens meeliften met deze hernieuwde aandacht en duidelijk maken dat zij niet alleen een oplossing hebben voor het voorkomen van gehoorschade, maar dat zij ook een moderne oplossing bieden als het gehoor niet meer optimaal is.

Ten tweede is het van belang dat bij een breed publiek duidelijk moet zijn dat het vak voortdurend in beweging is en zich ontwikkelt. Door die ontwikkelingen krijgt de audicien een steeds breder werkveld. Het beeld dat de clientèle van de audicien voornamelijk bestaat uit senioren is achterhaald, maar kleeft nog wel aan de beroepsgroep.

Het aantal studenten dat zich aanmeldt voor de opleiding, wat je zou kunnen zien als graadmeter voor de bekendheid en populariteit van het vak, is al jaren behoorlijk stabiel. Jongeren kiezen nauwelijks voor het vak. Op dit moment is slechts 5% van de studenten van de opleiding van DHTA jonger dan 23 jaar! Ondertussen wordt de opleiding steeds aantrekkelijker gemaakt voor de student, omdat steeds meer maatwerk mogelijk is. Dit geeft flexibiliteit, waardoor het óók de werkgever voordelen biedt. Denk bijvoorbeeld aan flexibelere inzetbaarheid van de werknemer én op elk moment starten in het jaar. De opleiding is een leerwerktraject. Als dat beter bekend is, kan dat een stimulerend effect hebben op de aanwas van nieuwe audiciens.”

Anja Kool

Recruiter, loopbaan/outplacementcoach en oprichter van PurePeople

“Bij deze stelling voel ik meteen een behoorlijke energie in me opborrelen, die gepaard gaat met een gevoel van prioriteit. Als recruiter en loopbaancoach kan ik hier dus zeker 'ja' op zeggen. Ik denk dat de meesten dat in deze branche wel beseffen, maar hoe realiseren we dat?

Dagelijks zoek ik naar professionals binnen deze branche en ook veel audiciens. Ieder bedrijf wil de beste en iedereen wil een audicien die voor wat betreft persoonlijkheid precies past bij zijn/haar bedrijf. En terecht. In mijn optiek is dat ook het meest belangrijke om verzekerd te zijn van een succesvolle samenwerking. Maar helaas, door de schaarheid, zeker in bepaalde regio's in Nederland, is dat soms moeilijk te waarborgen en ben je blij als je iemand hebt gevonden.

Wat is er nodig? Uiteraard audiciens die het vak interessant genoeg vinden om te blijven én meer mensen die de keuze maken om audicien te willen worden. Maar hoe? Van veel audiciens hoor ik dat de vele protocollen en administratieve besommeringen hun de werkvreugde ontnemen. Maar ook dat audiciens ontevreden zijn, omdat ze niet vanuit hun echte essentie dit beroep kunnen uitoefenen, maar enkel aangestuurd worden vanuit cijfers. En we weten allemaal, dat als mensen moeten gaan 'vinken' in plaats van 'vonken', je op de lange termijn mensen gaat verliezen. Dus op dat vlak valt wel iets te halen. En hoe gaan we meer mensen opleiden? Veel bedrijven willen audiciens die meteen gediplomeerd zijn, zodat ze alles meteen kunnen en mogen. Hoewel ik nu steeds meer hoor, ook van zelfstandigen, dat ze willen gaan opleiden.

En dan nog... hoe bereiken we de mensen die de opleidingen zouden kunnen en willen doen? Wellicht als branche kijken hoe we de handen ineen kunnen slaan voor een landelijke campagne? Ik ben voor. Er is in ieder geval meer bekendheid nodig bij de scholen waar de keuzes voor MBO+ beroepen worden gemaakt. Want zeg nou zelf... alle facetten die je in een baan zou kunnen zoeken, zijn erin te vinden. Mensgericht, medisch, zorggericht, technisch, idealistisch én commercieel. En er zijn niet zoveel beroepen waar je op je zestigste nog 'interessant bent' en je gewoon nog kunt overstappen naar iets wat je meer past. Gewoon goud toch, dat papierdje!”

