

WERK SAMEN OM BEROEP AUDICIEN AANTREKKELIJKER TE MAKEN



EEN GROEIENDE GROEP MENSEN MET GEHOORVERLIES DIE ONZE HULP HARD NODIG HEEFT EN DE DUBBELE VERGRIJZING DIE OP ONS AF KOMT; DAT BETEKENT MEER CLIËNTEN, MAAR OOK ARBEIDSMARKTTEKORTEN DIE DE AUDIOLOGIE TREFFEN. HOE WERKEN WE SAMEN AAN DE AANTREKkelijkHEID VAN HET BEROEP VAN AUDICIEN EN WELKE INITIATIEVEN, ZOALS DE ARBEIDSMARKTCAMPAGNE 'MAAK GELUID', WORDEN GENOMEN? CARMEN DE JONGE EN ANNEKE PASTOOR INITIEERDEN DIT GESPREK. LEES MEE ALSOF U ZELF AAN TAFEL ZAT.

TEKST Lola Hamers/Anneke Pastoor BEELD Miranda Becker Hoff

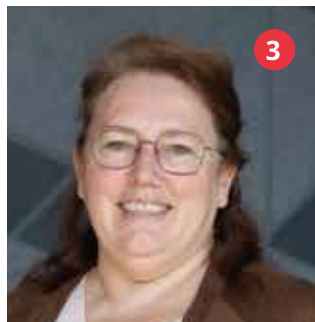
Earline Arbeidsmarktkrapte is een breed issue en zeker binnen de grootste sector met bijna 1,9 miljoen banen: Zorg & Welzijn; hier valt ook hoorzorg onder. Dit lezen we in de Arbeidsmarktprognose 2024-2025 van het UWV. Het totaal aantal banen in de sector groeit bovengemiddeld, maar wel in een lager tempo dan voorgaande jaren. Dit wordt veroorzaakt door een groot aantal moeilijk vervulbare vacatures en dat heeft een drukkend effect op de banengroei. Oudere mensen hebben meer zorg nodig en dat legt een blijvende druk op de zorgsector. Specifiek voor ons metier zien we dat naast groei in het aantal mensen met gehoorverlies (meer vraag), we tevens teruglopende instroom zien in de opleidingen. Daarbij is 24% van de 1.500 audiciens ouder dan 55 jaar en 12% ouder dan 60 jaar.

Carmen de Jonge Aan de cijfers zie je dat de hoorzorgmarkt problematisch wordt. We zien alleen maar groei van het aantal cliënten en patiënten. We zijn bezig met innovaties om het makkelijker te maken voor audiciens, maar we gaan simpelweg een tekort aan mensen krijgen. Een kwart van de audiciens gaat binnen nu en 10 jaar met pensioen. Het wordt een enorme concurrentie om talent, en wij moeten ook een plekje onder de zon zien te reserveren. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de tekorten minder groot worden? Een aantal van ons koos ooit ook voor de hoorbranche én zijn er vaak ook al jaren in werkzaam. Ik ben wel benieuwd waarom jullie ooit voor dit vak kozen.

AAN TAFEL

- 1 **Rian van Koullil** Director Corporate Communications nexeye en lid van Werkgroep Arbeidsmarktcampagne Audiciens
- 2 **Robbert Dingenouts** PR-commissielid GAIN en Accountmanager Starkey Benelux
- 3 **Monique Joostema** voorzitter AuDidakt en docent Da Vinci College
- 4 **Ingrid Cuppen** recruiter bij Beter Healthcare en ervaringsdeskundige
- 5 **Carmen de Jonge** voorzitter NVAB en samen met Anneke Pastoor moderator

Robbert Dingenouts Ik ben er op mijn 18e ingerold. Na de havo zat ik een jaar in militaire dienst, en daarna zocht ik weer wat anders. In het plaatselijke nieuwsblad zag ik de vacature 'Leerlingaudicien bij Beter Horen in Breda'. De combinatie van de techniek, het omgaan met mensen en de commercie sprak mij enorm aan. Dit doe ik nu al 21 jaar. Destijds was ik met mijn 18 jaar overigens wel echt de jongste op de opleiding.



Rian van Koulik Wat maakte dat je er zo op je plek zit, wat is het dat jou in deze branche houdt?

Robbert Nog altijd die combinatie die ik noemde. Ik vind het prachtig om techniek, mensen en commercie toe te kunnen passen in dit mooie vak. Naar mijn idee lijkt het ook zo te zijn dat hoe jonger je in het vak komt, hoe langer je erin blijft. Bij mij is het misschien een onwetendheid van andere disciplines, maar ik heb deze richting nu eenmaal gekozen. En er nooit spijt van gehad.

HET WAS DIE MEELOOPDAG WAAR IK MIJN HART VERLOOR AAN AUDIO

Monique Joostema Dat herken ik gedeeltelijk. Jongeren die instromen maken zich vaak zorgen over de toekomst: of ze straks wel kunnen doorstromen en of er ontwikkelmogelijkheden zijn. Als ze die mogelijkheden niet zien, kan het gebeuren dat ze eruit stappen. Maar mensen van 25 jaar en ouder die later instromen, maken een heel specifieke keuze voor dit beroep. Daardoor zie ik ze minder vaak uitstromen. Ik ben van origine logopedist, maar toen ik dat een half jaar gedaan had, merkte ik dat ik dat eigenlijk helemaal niet leuk vond. Van de onderdelen die bij logopedie belangrijk zijn, vond ik het gehoor het meest interessant. Ik heb een dagje meegelopen bij een audicien en ben de opleiding gaan volgen. Voor mij was het ook de combinatie van techniek en communicatie met slechthorenden die me zo aansprak. Het is heel afwisselend. Uiteindelijk ben ik wel overgestapt naar een fabrikant en daar doe je weer heel ander werk. Maar het was wel die meeloopdag waar ik mijn hart verloor aan de audio. Het is zo'n mooi vak, en het is erg bijzonder wat

we kunnen doen voor iemand. En ook wat we nog niet kunnen doen. We hebben al zoveel fantastische apparatuur, dus om te bedenken waar we allemaal nog naartoe kunnen, vind ik ontzettend mooi en inspirerend. Ik vind het ook heel belangrijk om uit te dragen hoe belangrijk dit vak is. Het gaat niet alleen maar om geld of de beste zijn, het gaat erom dat slechthorenden mee kunnen blijven doen. Dat is ook waarom ik me heb aangesloten bij AuDidakt en nu voorzitter ben. Dat doe ik in mijn vrije tijd en dat komt vanuit die passie die ik heb.

Rian Ik heb een marketing- en communicatie-achtergrond en ben gestart in de dienstverlening. Omdat ik gek ben op sturen op gezonde bedrijfsresultaten ben ik vervolgens in de retail – bij Hans Anders – terechtgekomen. Want daar komt dat samen: mensen en resultaat. Ik ben altijd op zoek naar passie in bedrijven en bij merken om te kunnen communiceren. Audiologie gaat écht over mensen, door mensen. De prachtige verhalen van tevreden gebruikers, daar word ik als communicatiespecialist warm van.

Ingrid Cuppen Ik zit hier natuurlijk met een wat andere achtergrond aan tafel. Ik heb de opleiding tot apothekersassistent gevolgd en tot 2,5 jaar terug ben ik in dat vak werkzaam geweest. Veelal in de ziekenhuisfarmacie; dat gaf de afwisseling die ik graag wilde. Op mijn 28e bleek dat mijn gehoor al flink achteruit was gegaan. Daar heb ik 10 jaar lang mee geworsteld. Gedurende die jaren heb ik veel bij moeten stellen: aan mijn hoortoestellen en aan mijn werk en verwachtingen. Uiteindelijk heb ik de stap naar een CI genomen. Die was erg groot, maar je hoort zo vaak 'had ik het maar 5 jaar eerder gedaan'. En die 5 jaar wilde ik mezelf niet ontnemen. Ik ben nog altijd ontzettend blij met die beslissing. Ik wilde daarna wat anders gaan doen. Ik wil mensen helpen, voor mensen zorgen. Uiteindelijk ben ik terechtgekomen bij Beter Healthcare en werk ik dus als recruiter. In deze rol kan ik van betekenis zijn voor een ander.



Earline Kun je wat meer vertellen over je gehoorverlies?

Ingrid Al op de lagere school kreeg ik een eerste hoortest die uitwees dat ik hoge tonen niet goed hoorde, maar tijdens mijn werk in de apotheek kwam het voor dat ik bepaalde essentiële signalen niet meer opving. Dat werkte echt belemmerend. De huisarts verwees me voor een hoortest maar naar een audicien. Toen ik daarvoor naar mijn plaatselijke audicien was gegaan, kon ik op het audiogram meteen zien dat er iets niet goed was. Maar het meisje dat me hielp, dat in mijn beleving heel jong was, deed er haast lacherig over terwijl het voor mij ontzettend zwaar nieuws was. Ik ben daarna nooit meer bij die audicien binnengestapt. Na mijn operatie is mijn ontwikkeling in een stroomversnelling gekomen. Met mijn CI doe ik nu wel totaal ander werk en ik ben er een studie naast gaan doen. Uitdagend is het wel.

Rian Je moet in zo'n functie in feite slechtnieuwsgesprekken voeren, dat is niet voor iedereen weggelegd. Het is prachtig als tieners bewust voor dit vak kiezen, maar we zien ook dat de levenservaring die je een aantal jaar later hebt een enorm verschil kan maken. Daarom hebben we voor zij-instromers gekozen als primaire doelgroep voor de Arbeidsmarktcampagne die we samen met GAIN, NVAB, CvZA, Hoorprofs en dKA hebben vormgegeven. Mensen die juist al zulke waardevolle ervaring hebben. Natuurlijk kan iemand van 16 jaar dat ook hebben, maar je moet ergens een keuze maken.

Robbert Toch lijkt het mij geen verkeerd idee om ook op middelbare scholen campagne te voeren. De meeste scholieren kunnen zo vertellen wat een opticien doet, maar ze weten nauwelijks wat een audicien is. Mensen kennen het beroep niet eens, dat is een groot probleem. En zelfs als ze het wel kennen, gaat het nog gepaard met een wat stoffig imago.

Monique Het beroep is niet stoffig, het is juist heel mooi!

Rian Kinderen gaan met hun ouders mee naar een oogmeting, of ze gaan zelf, maar ze gaan niet met hun grootouders mee naar een hoortest. Ze maken feitelijk nooit op een laag-



drempelige manier kennis met het beroep. Voorlichting op scholen zou in de toekomst een goed vervolg kunnen zijn van de campagne.

Ingrid Bij het voorstellen van de opleiding op middelbare scholen lijkt het mij niet het doel om meteen een heleboel nieuwe inschrijvingen te krijgen. Maar je plant er wel een zaadje mee dat ze zich later misschien nog zullen herinneren. Die bewustwording kan zeker geen kwaad.

Monique Als je kijkt naar opleiding is er ook al een groot verschil tussen opticien en audicien. Een optiekstudent heeft de keuze om te werken en te leren (BBL) of om voltijd (BOL) naar school te gaan. En om daarna nog een HBO te doen. Voor de audicien is er alleen de optie om naast de studie te werken (BBL). Voor het gros van de leerlingen die net van school af komen, is het best spannend om meteen al op zo'n jonge leeftijd te gaan werken.

Earline Is de oplossing het (opnieuw) aanbieden van een HBO-opleiding?

Carmen Als de branche daar klaar voor is, zou ik 'ja' zeggen. Maar er speelt een aantal facetten mee. Ten eerste, hoe groot is de instroom? Ik ben weleens benaderd door andere ROC's die opperden een opleiding te starten. Maar uiteindelijk heb je liever een paar opleidingen die goed vollopen en dus kunnen investeren in kwaliteit, dan veel versnippering. Ten tweede moeten we opletten dat we niet allerlei losse 'vakjes' gaan maken, waardoor je binnen de sector niet meer door kunt stromen. We moeten daar met de branche gezamenlijk naar kijken. Je wil talenten ook een ontwikkelperspectief kunnen bieden binnen het audiciensvak en mogelijke aanverwante richtingen.

Ingrid Als je een HBO-opleiding opzet, moet er wel door-groeiperspectief zijn. Anders lopen mensen vast en kiezen ze alsnog een ander vak. Dat zie je bijvoorbeeld bij fysiotherapiestudenten. Dat vak is vrij beperkt wat betreft doorgroei-mogelijkheden, en na een aantal jaar hebben veel jonge mensen het wel gezien en willen ze iets anders. Het is een andere sector, maar daar gebeurt hetzelfde.

Carmen Dat zie je bij meerdere beroepen in de zorg. Daarom moeten wij er als branche samen voor zorgen dat we dat op het audiologievlak kunnen doorbreken.

Monique Ik denk dat we daarop moeten focussen in plaats van op een HBO-opleiding. Je moet binnen de branche kijken: waar kan ik mij nog in specialiseren? De passie van de één ligt bij counseling en contact met mensen, die van de ander juist bij de techniek. Daar creëer je veel meer perspectief mee dan met een HBO-opleiding. Maar de branche moet daar ook voor openstaan. Ook denk ik dat juist een niveau

lager verschil kan maken. Laat mensen instromen op MBO Niveau 3 (Kader) in plaats van Niveau 4 (TL). Dan geef je jongere mensen die nog niet het juiste niveau hebben ook een kans.

Carmen We hebben een tekort aan audiciens, maar dat tekort ligt breder in de audiologie. We zullen het samen moeten oplossen.

Earline De drie MBO-opleidingen stonden gezamenlijk op de HoorzorgBeurs; dat geeft wel een positief signaal.

Monique Heel goed, dat was precies de bedoeling. Er zijn maar drie opleidingen met in totaal zeven docenten, dus we proberen daar veel met elkaar over te praten. We hebben allemaal wel onze eigen filosofie en aanpak, maar we delen een missie: meer audiciens opleiden. Dat doen we door het zo toegankelijk mogelijk te maken. De drie opleidingen hebben allemaal een flexibele instroom. Dit betekent concreet dat je niet meer hoeft te wachten tot september of tot januari, je kunt vrijwel meteen beginnen. Ook leveren we maatwerk voor iedere student. Het doel is niet om zo snel mogelijk audiciens op te leiden, we gaan voor kwaliteit. We laten ons altijd zien op open dagen, maar het werven blijft ingewikkeld. De rol van AuDidakt draait natuurlijk vooral om bestaande audiciens, maar het lijkt mij de moeite waard om te kijken naar wat we verder kunnen betekenen. Wij acteren onder de paraplu van StAr en ik denk dat er voor ons meer ruimte mogelijk is. Dat is dan ook waar ik me de komende tijd als voorzitter mee bezig wil houden. Om te kijken of we huidige audiciens misschien kunnen inzetten als opleider of ambassadeur.

WE DELEN EEN MISSIE: MEER AUDICIENS OPLEIDEN



Carmen Gelukkig geven we nu gezamenlijk als branche het startsein voor de Arbeidsmarktcampagne.

Rian Zeker, op 24 september om precies te zijn. Het idee is gestart bij GAIN die dit samen met de audicienkoepels geïnitieerd heeft. Vervolgens hebben we een werkgroep samengesteld met vrijwel de gehele hoorbranche. We hebben gemeenschappelijke grond gezocht en gevraagd waaraan gewerkt moet worden. Het thema 'imago van de audicien' kwam direct naar boven. Verschillende partijen doen al heel veel aan recruitment, dus de opdracht was: laten we nu eens de handen ineen slaan om vooral aan de bekendheid en het imago te werken, met als effect dat er op termijn meer instroom zal komen.

Earline De slogan van de campagne is goed gevonden: 'Maak geluid'.

Rian Ja, enerzijds vanwege de urgente boodschap, want als we zo doorgaan, zijn er in 2030 vermoedelijk 150 duizend mensen met gehoorproblemen die niet geholpen kunnen worden. Anderzijds verwijst het naar de techniek, en naar het letterlijk geluid maken voor de doelgroep. Het is bewust niet wat je verwacht van een audicienscampagne: de beelden zijn kleurrijk, bijna schreeuwend. We hebben natuurlijk een website, waar veel van wat we vandaag bespreken aan bod komt, en er is een toolkit met allerlei middelen voorhanden. We willen iedereen in de branche met klem verzoeken om de materialen daaruit te gebruiken en deze via eigen kanalen de wereld in te helpen. We moeten het écht samen doen, anders maken we maar heel even geluid. We zijn ervan overtuigd dat we het imago alleen kunnen verbeteren door met consistentie en vasthoudendheid dezelfde boodschap te blijven verkondigen. In de communicatie zijn er drie lagen. Het begint met de urgentie; als het zo doorgaat, loopt het mis. We hebben elkaar nodig om verschil te maken voor alle mensen met een gehoorprobleem. Daar hoort een onderlaag bij van de verhalen van audiciens en vooral ook waarom zij voor dit vak hebben gekozen. Daar hebben we natuurlijk alle audiciens voor nodig die hun verhalen willen delen. De tweede laag is de klant die vertelt hoe hard hij de audicien nodig heeft. De laatste laag draait om het concreet activeren: dit is een beroep met baangarantie, een ambacht waarmee je vooruit kunt en dat je je eigen kunt maken met een mooi betaald traject van leren en werken.

Carmen De folder die is bijgevoegd bij deze Earline, is een voorbeeldfolder die je zelf kunt laten drukken om in de winkel te leggen. En om mee te geven aan je klanten. Ik ben het eens met Rian dat we dit vooral samen moeten doen, dat is het belangrijkste. En niet slechts eenmalig, maar volgend jaar weer. En het jaar erop ook. Eén ding is zeker: we moeten een lange adem hebben om het beroep van audicien aantrekkelijker te maken!