

Harald Bonsel und Christopher Bonsel

Eine Familie im Bann der Hörakustik.



Harald und Christopher Bonsel – die Acousticon-Doppelspitze.

Seit 2016 wird Acousticon von einer nicht alltäglichen Doppelspitze geleitet: Seitdem teilt sich das Vater-Sohn-Gespann Harald und Christopher Bonsel die Geschäftsleitung des Unternehmens. Und das funktioniert – trotz des Generationenunterschieds – erstaunlich gut. Im Gespräch mit ihnen wird schnell deutlich, dass beide eine gemeinsame Leidenschaft verbindet: Die Liebe zur Hörakustik.

Eine Leidenschaft übrigens, die bei „den Bonsel“ schon von früheren Hörakustik-Generationen gelebt wurde und die sich mit Ehefrau, Tochter (respektive Schwester), Onkeln und Cousins weitverzweigt durch die Familie zieht. Wer nun glaubt, ein so traditionsreiches Familienunternehmen sei zwangsläufig etwas angestaubt, hat weit gefehlt. Sowohl Acousticon als

auch der weitere Familienbetrieb „Hörgeräte Bonsel“ zeigen sich bis heute äußerst modern und Neuem gegenüber mehr als aufgeschlossen – immer am Puls der Hörakustik.

Wie aber bleibt man über Jahrzehnte und Generationen hinweg innovativ und motiviert? Was treibt dieses ungewöhnliche Vater-Sohn-Duo an? Und wie wollen Harald und Christopher Bonsel den immer neuen und größer werdenden Herausforderungen entgegentreten?

Antworten auf diese Fragen finden Sie in nachfolgendem Interview, das sich im Anschluss an eine kleine Betriebsbegehung im Frühjahr 2023 ergab und Ihnen einen sehr persönlichen Einblick in die Denkweise der beiden Acousticon-Geschäftsführer gibt.

»Es ist reizvoll, dass wir durch die beiden verbundenen Unternehmen einen umfassenden und vielseitigen Blick auf die Branche bekommen...«





Harald und Christopher Bonsel im Interview:

Frage: Wie kam es dazu, dass sich Ihre ganze Familie der Hörakustik verschrieben hat? Das ist ja eher ungewöhnlich ...

Christopher Bonsel: Also ich kann da nur für mich sprechen. Ich glaube, jeder in unserer Familie hat da seine ganz eigene Motivation. Aber natürlich: Durch unsere Familienhistorie waren Hörgeräte schon von Kindesbeinen an ein präsent Thema für meine Schwester und mich. Wenige Familientreffen oder Abendessen vergingen, ohne das über Hörgeräte Bonsel oder Acousticon gesprochen wurde.

Harald Bonsel (lacht): Ja, meine Frau und ich, mein Vater, mein Onkel und mein Cousin: Alles Hörakustiker. Manche Familienfeier war schon fast wie ein Betriebsausflug.

Frage: Und deshalb – oder soll ich sagen: trotzdem – stand für Sie fest, dass auch Sie diesen Beruf ergreifen?

Christopher Bonsel: Keineswegs. Anders als meine Schwester, die direkt nach der Schule die Ausbildung zur Hörakustikerin machte, wollte ich nach meinem Abitur zunächst einmal eigene Wege gehen und habe angefangen Physik zu studieren. Während der Semesterferien habe ich aber oft kleine Aufgaben bei Acousticon übernommen, bin also nie so ganz weg gewesen von den Hörsystemen und der Anpasstechnik. Es dauerte dann noch ein paar Jahre, ein paar Messebesuchen und verschiedene Einblicke in die Branche, bis ich festgestellt habe wie spannend und familiär, aber trotzdem modern und dynamisch die kleine Hörakustikbranche doch ist. Man kennt und schätzt sich einfach und viele Partnerschaften bestehen über Jahre und Jahrzehnte. Das gefiel mir gut und so reifte langsam aus der Ferne die Erkenntnis, dass ich wieder in die Heimat zurück und in der Hörakustikbranche arbeiten möchte.



Christopher Bonsel





Interview – Harald & Christopher Bonsel

Frage: Sie haben sich aber nicht für die Ausbildung, sondern für ein Studium entschieden, richtig?

Christopher Bonsel: Ja, das stimmt. 2010 habe ich mich entschlossen, das Studium der Hörtechnik und Audiologie in Oldenburg zu beginnen. 2013 habe ich meinen Bachelor abgeschlossen und 2016 meine Masterarbeit. Nach dem Studium zog ich wieder zurück nach Südhessen und seitdem bin ich sowohl bei Hörgeräte Bonsel als auch bei Acousticon tätig.

Frage: Ist es nicht schwierig, auf zwei Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen?

Christopher Bonsel: Zeitlich manchmal schon. Es ist aber auch besonders reizvoll, dass wir durch die beiden verbundenen Unternehmen einen umfassenden und vielseitigen Blick auf die Branche bekommen – bis hin zum Kontakt mit den Endkunden. So können wir neue Anpassverfahren, Messungen und Workflows, die wir bei Acousticon oder auch mit unseren Partnern entwickeln, zunächst bei Hörgeräte Bonsel in der Praxis ausprobieren und weiter optimieren, bevor wir sie unseren Kunden anbieten. Das ist von großem Vorteil für ACAM und natürlich auch für die Anwender*innen. Und es verbessert unsere Hörsystemanpassung bei Hörgeräte Bonsel. Eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

»Messtechnik hat mich begeistert. Darin bin ich richtig aufgegangen.«

Frage: Jetzt mal zu Harald Bonsel. Wie war denn Ihr Werdegang? Und wie fühlt es sich an, gemeinsam mit dem eigenen Sohn an der Unternehmensspitze zu stehen?

Harald Bonsel: Das ist ein gutes Gefühl. Zum einen ergänzen sich unsere Kompetenzen und wir können uns hervorragend die Bälle zuspielen. Das hat viele Vorteile. Es ist schön zu wissen, dass die Zukunft des Unternehmens, unserer Mitarbeiter*innen und unserer Kunden auch auf lange Sicht gesichert ist. Noch will ich mich bestimmt nicht zur Ruhe setzen, aber irgendwann wird der Tag wohl kommen. Was meinen Werdegang betrifft: Auch ich bin quasi mit Hörgeräten aufgewachsen und mein Lebensweg war schon in meiner Kindheit davon geprägt. Mein Vater hat Hörgeräte Bonsel 1956 gegründet und ich habe dann 1973 meine Lehre im elterlichen Betrieb begonnen und '79 meine Meisterprüfung abgelegt. Mein Vater hat sich sehr für die Branche engagiert – in der EUHA und der Bundesinnung, aber auch international in der BIAP und in der AEA. Er gehörte zu den Gründern der Bundesinnung der DGA, der AEA und vielen anderen Organisationen und hat maßgeblich unser Berufsbild geprägt.

Frage: Und das hat Sie dann direkt für den Beruf des Hörakustikers begeistert?





Interview – Harald & Christopher Bonsel

Harald Bonsel: Jein... Ich habe mich zwar sehr für die Hörakustik interessiert, mich zunächst aber etwas anders orientiert, nämlich in Richtung Technik. Messtechnik hat mich begeistert. Darin bin ich richtig aufgegangen. Mein Vater hätte mich sicherlich lieber ausschließlich in seinem Betrieb gesehen, trotzdem hat er 1984 Acousticon gegründet, um mir das nötige Umfeld zu schaffen, meine Visionen und Ideen umzusetzen. Der Standort Frankfurt, unmittelbar an eine Bonsel-Filiale angegliedert, war das ideale Umfeld für mich und doch nah genug am Familienbetrieb.



Harald Bonsel

Frage: Das hat Ihrem Vater sicher gefallen.

Harald Bonsel: Ja, und mir auch. Bei Hörgeräte Bonsel in Frankfurt habe ich lange als Filialleiter und gleichzeitig bei Acousticon als „Erfinder“ gearbeitet. Das war toll, weil ich in beiden Unternehmen Erfahrungen sammeln und sie sogar noch sinnvoll miteinander verknüpfen konnte.

Frage: Auch Sie sind sehr in der Branche engagiert. Bleibt denn dafür genügend Zeit?

Harald Bonsel: Damals eher nicht. Erst viele Jahre später bin ich ein wenig in die Fußstapfen meines Vaters getreten und habe mich ehrenamtlich engagiert. Die Zeit ist immer noch knapp, aber ich finde es wichtig, etwas für die Branche und den Berufsstand zu tun. Dazu gehört auch der Austausch mit Fachleuten zum Beispiel aus der Forschung. Viele Ideen und viele unserer ACAM-Entwicklungen sind erst dadurch möglich gewesen. Unsere Kunden tragen ein Problem an uns heran und jemand aus der Forschung

»Der stetige Wandel macht auch vor unserer Branche nicht halt. Effiziente Arbeitsprozesse und eine breite fachliche Aufstellung der Akustiker sind für die Zukunft wichtiger denn je. ...was bleibt ...(sind) die Fälle, bei denen genauer, also individueller hingeschaut werden muss.«





Interview – Harald & Christopher Bonsel

hat einen ersten Lösungsansatz, weiß aber vielleicht gar nicht, was die Hörakustiker*innen in der Praxis genau benötigen. Da kommen dann wir mit ins Spiel und gemeinsam kann man ein Verfahren oder ein Produkt entwickeln, das das Problem löst.

Frage: Wie ist das – häufen sich die Probleme durch immer neue Hörgerätetechnologien?

Christopher Bonsel: Sagen wir es mal so: Sie verändern sich und es sind nicht unbedingt die modernen Hörsysteme, die hier zu schaffen machen. Schlagworte wie Einsteigerhörverluste, Over-the-Counter-Hearing-Aids (OTC-Geräte) und Babyboomer waren vor einigen Jahren noch kein großes Thema, heute sind sie allen in der Branche geläufig. Der stetige Wandel macht auch vor unserer Branche nicht halt. Effiziente Arbeitsprozesse und eine breite fachliche Aufstellung der Akustiker sind für die Zukunft wichtiger denn je.

Frage: Wie meinen Sie das genau – eine breite fachliche Aufstellung?

Christopher Bonsel: Es reicht nicht mehr, ein Hörsystem „irgendwie zufriedenstellend“ einzustellen. Offen gesagt hat das noch nie gereicht. Aber in Zukunft wird es eine zunehmend größere Rolle spielen, wie gut sich Hörakustiker*innen in den Köpfen ihrer Kunden als Experten bzw. Expertinnen positionieren können. Nur wenn wir auch Antworten auf komplizierte Anpassfälle und Schwerhörigkeiten haben, Cochlea-Implantate versorgen können und dabei unsere Kunden modern und schnell durch den Anpassprozess führen, werden wir weiterhin eine Daseinsberechtigung, sprich einen Marktzugang haben.

Frage: Weil ...?

Christopher Bonsel: Naja, nehmen wir ein Beispiel: Selbstanpassende Hörgeräte und OTC-Geräte werden vermutlich in nicht allzu ferner Zukunft leichte Hörverluste gut und verlässlich versorgen, ein Besuch beim Akustiker wird nicht mehr in allen Fällen notwendig sein. Was bleibt dann noch? – Die Fälle, bei denen genauer, also individueller hingeschaut werden muss.

Frage: Sie sagten eben, man muss schnell durch den Anpassprozess führen. Schnell und individuell – widerspricht sich das nicht?

Christopher Bonsel: Nicht, wenn die Anpasstechnik die entsprechenden Möglichkeiten bietet: Mit Verfahren, die es erlauben gezielt die individuellen Kundenanforderungen zu diagnostizieren und darauf aufbauend auch eine Anpasseempfehlung oder zumindest einen guten (und effizienten) Weg zu einer für den Kunden passenden Einstellung geben. Bei der Effizienz, sprich einem guten Ergebnis mit möglichst kurzen und möglichst wenigen Anpassterminen, spielen vor allem die konkreten Arbeitsabläufe eine große Rolle.





Interview – Harald & Christopher Bonsel

»Aus der Forschung ist schon länger bekannt, dass eine Vernachlässigung der individuellen Parameter sich meist negativ auswirkt, vor allem auf die Akzeptanz.«

Frage: Und die ACAM-Anpasstechnik leistet das?

Christopher Bonsel: Ja, neben allen üblichen Messungen und Standards, die teils auch gesetzlich gefordert sind, bietet ACAM eine Reihe von Messverfahren und Workflows, die gezielt auf eine individuelle Anpassung ausgerichtet sind und dem Hörakustiker direkt Empfehlungen an die Hand geben.

Harald Bonsel: Wir können sogar sagen, dass solche Verfahren inzwischen maßgeblich das ACAM-Konzept darstellen. Aus der Forschung ist schon länger bekannt, dass eine Vernachlässigung der individuellen Parameter sich meist negativ auswirkt, vor allem auf die Akzeptanz. Da nutzt dann auch der x-te Nachstelltermin nichts.

Frage: Haben Sie ein Beispiel?

Christopher Bonsel: Ganz klassisch ist, dass Kunden ihr neues Hörsystem als „zu laut“ empfinden, die Verstärkung aber nicht unbegrenzt runtergeregelt werden kann, weil das wieder andere Probleme nach sich zieht. Mein Vater, und inzwischen auch ich, befassen uns schon lange mit dieser Thematik. Mit ACAM bieten wir einige lautheitsbasierte Verfahren an, die genau an diesem Punkt greifen. Unser jüngstes Projekt, trueLOUDNESS z. B., beruht auf der intensiven Forschungsarbeit von Dr. Dirk Oetting. Zusammen mit dem Hörzentrum Oldenburg haben wir es dann ausgiebig diskutiert und eine Feldstudie mit ACAM-Anwender*innen gemacht. Das Ergebnis ist ein einmaliges Anpassverfahren zur Messung der binaural breitbandigen Lautheitssummutation, das nun über ACAM all unseren Kunden zur Verfügung steht.

Frage: Und das trägt zu einer höheren Akzeptanz der Hörsysteme bei?

Harald Bonsel: So ist es. Unsere bisherige Erfahrung mit trueLOUDNESS zeigt, dass es bereits nach der Ersteinstellung zu einer sehr hohen Akzeptanz führt. Hier geht es ja nicht allein um Lautstärke, sondern auch um eine gute Sprachverständlichkeit im Störlärm.

Frage: Sind solche Neuentwicklungen nicht auch immer mit einem hohen Schulungsaufwand für die Hörakustiker*innen verbunden?

Christopher Bonsel: So arg ist das nicht. Sicherlich macht eine Fortbildung bei neuen Verfahren immer Sinn, aber sowohl der zeitliche als auch der finanzielle Aufwand dafür hält sich in Grenzen. Wir bieten





Interview – Harald & Christopher Bonsel

»Ich suche stets ... danach, wie eine Hörsystemanpassung besser und schneller werden kann... Es macht mir Spaß mit den Wissenschaftlern an neuen Wegen zu tüfteln und die neuen Erkenntnisse dann unseren Anwender*innen zur Verfügung zu stellen.«

unsere Schulungen schon seit einigen Jahren auch online an, so dass man sie sehr flexibel und bei uns auch absolut individuell gestalten kann. Viele unserer Kunden nutzen das Angebot gerne, weil sie nicht nur lernen, wie ein Verfahren angewendet wird, sondern auch viele Insider-Tipps von uns erhalten. Oft kommt es sogar vor, dass im Rahmen einer Schulung ganz konkrete Problemfälle besprochen werden.

Frage: Ich sehe schon, Leidenschaft ist bei Ihnen reichlich im Spiel. Aber sagen Sie, wenn der Markt sich stetig verändert und Sie dem ja auch Rechnung tragen müssen, wie wirkt sich das auf Ihre persönlichen Ziele aus?

Christopher Bonsel: Unser Ziel ist unverändert dasselbe: Die Qualitätsmaßstäbe der Hörakustik noch weiter zu verbessern und für schwerhörige Menschen eine optimale Wiederherstellung des Hörens zu ermöglichen. Ich denke, da kann ich für uns beide sprechen.

Harald Bonsel: Ja, ich sehe das ganz genauso. Das war sozusagen vom ersten Tag meine Vision, mit der ich Acousticon gestartet habe.

Frage: Und Ihre Motivation, dieses Ziel immer weiter zu verfolgen, wurde durch all die Veränderungen in der Branche nie getrübt?

Harald Bonsel: Natürlich hat nicht immer alles Spaß gemacht und auch für Acousticon gab es schon schwere Zeiten, aber das hat mich eher noch mehr angespornt. Meine Motivation ist trotz 40-jähriger Tätigkeit immer noch hoch. Ich suche, gemeinsam mit unseren Anwendern, in Arbeitskreisen und in der Forschung und Lehre stets nach dem besseren Weg, danach, wie eine Hörsystemanpassung besser und schneller werden kann, wie ich den Hörakustikern die Arbeit erleichtern kann. Es macht mir Spaß mir Wissenschaftler*innen an neuen Wegen zu tüfteln und die neuen Erkenntnisse dann unseren Anwendern zur Verfügung zu stellen. Das konnten wir mit ACAM viele Male unter Beweis stellen und wir lassen nicht

»...dass viele Mitbewerber unsere Ideen aufgreifen und unserem Beispiel folgen... ehrt uns und ist zugleich Ansporn, die Hörakustik immer wieder neu zu denken.«





Interview – Harald & Christopher Bonsel

nach, weil wir uns auch als Treiber der Branche verstehen. Das zeigt sich schon dadurch, dass viele Mitbewerber unsere Ideen aufgreifen und unserem Beispiel folgen. Das Ehrt uns und ist zugleich Ansporn, die Hörakustik immer wieder neu zu denken.

Lassen Sie mich auch noch etwas zum Thema Fort- und Weiterbildung sagen, weil mir das ein besonderes Anliegen ist. Bei Acousticon bieten wir auch Schulungen weit abseits der audiologischen Messtechnik an. Otoplastik zum Beispiel ist in diesem Zusammenhang ein wichtiges Thema. Denn wenn schon die akustische Anbindung ans Ohr nicht stimmt, dann kann die gesamte Versorgung fehlschlagen. Wir haben in unserem Haus das große Glück, nicht nur über das technologische, sondern auch über ein umfassendes audiologisches Know-how zu verfügen. Das wollen wir nicht unter der Decke halten, sondern teilen es gerne mit anderen. Unsere Kunden sollen im vollen Umfang davon profitieren können, um mit Ihrer Arbeit immer das Optimum erreichen zu können.

»Die Praxis zeigt dann aber, dass die Bedeutung der Otoplastik für die Hörsystemanpassung häufig unterschätzt wird und Themen wie Übertragungseigenschaften oder Okklusionsfreiheit Fragen aufwerfen.«

Frage: Aber wird nicht gerade das Thema Otoplastik schon ausreichend in der Ausbildung behandelt?

Christopher Bonsel: Im Grunde schon. Die Praxis zeigt dann aber, dass gerade die Bedeutung der Otoplastik für die Hörsystemanpassung häufig unterschätzt wird und Themen wie Übertragungseigenschaften oder Okklusionsfreiheit Fragen aufwerfen. Diese Themen behandeln wir in unserer Schulung. Die Herausforderungen sind vielfältig und können in der Ausbildung meist nicht vollumfänglich thematisiert und geübt werden.

Frage: Liegt das nicht auch in der Verantwortung der ausbildenden Betriebe?

Christopher Bonsel: Sicher, aber das setzt ja auch wieder das nötige Wissen voraus. Bei Hörgeräte Bonsel bin ich vor allem im Bereich der Auszubildenden tätig, kenne die Probleme also und weiß auch, wie viel Disziplin es erfordert, sich immer ausreichend Zeit für die Auszubildenden zu nehmen.

Frage: Können Sie sich immer genügend Zeit nehmen?

Christopher Bonsel (lacht): Besser geht immer ... Aber im Ernst, wir kümmern uns intensiv um unsere Nachwuchskräfte, auch weil klar ist: In einer Branche mit so einem großen Fachkräftemangel wie in der Hörakustik, ist es am einfachsten gutes Personal zu bekommen, indem man in die Ausbildung und Wei-





Interview – Harald & Christopher Bonsel

»Ohne unsere Teams ginge gar nichts. Das gilt für alle Abteilungen von der Verwaltung bis zur Produktion.«

terbildung investiert. Wir haben bei Hörgeräte Bonsel unter anderem einmal im Quartal einen Azubi-Tag, an dem wir uns mit allen Auszubildenden in einer Filiale treffen und dort verschiedene Fachthemen aus Theorie und Praxis bearbeiten, wiederholen und praktisch üben. So haben unsere Azubis die Möglichkeit, in der Berufsschule eventuell nicht ganz klar gewordene Zusammenhänge oder Arbeitsabläufe aus der täglichen Praxis, nochmal ganz in Ruhe und gemeinsam mit den anderen zu festigen.

Frage: Und wie sieht die Aufgabenverteilung von Vater und Sohn bei Acousticon aus?

Harald Bonsel: Mein Sohn kümmert sich weitestgehend um alle Verwaltungsangelegenheiten, das Personalwesen und das Marketing. Viele Elementarentscheidungen treffen wir gemeinsam, aber ich habe mich aus diesen Bereichen gewissermaßen zurückgezogen. Wenn es um die Weiterentwicklung oder auch ganz neue Anpassverfahren und Messmethoden geht, bin ich hauptverantwortlich für die ACAM-Softwareentwicklung, sprich Programmierung. Darüber hinaus arbeiten wir in der Produktentwicklung sehr eng zusammen, analysieren, was unsere Kunden brauchen, welche Probleme sie in der Praxis haben – z. B. in der Anpassarbeit, durch neue Technologien oder gesetzliche Anforderungen – oder mit welchem Equipment wir die Arbeit unserer Kunden noch verbessern können. Und dann erarbeiten wir gemeinsam Lösungen dafür.

Frage: Das klappt auch immer?

Harald Bonsel: Meistens schon, manchmal dauert es allerdings ein bisschen und erfordert viel Tüftelei. Aber zum Glück haben wir ein hervorragendes, sehr engagiertes Entwickler-Team, das über großes Know-how verfügt.

Christopher Bonsel: Das stimmt. Ohne unsere Teams ginge gar nichts. Das gilt für alle Abteilungen von der Verwaltung bis zur Produktion. Auch im Außendienst und Support, haben wir wirklich hochkarätige Experten und Expertinnen, die unsere Kunden fachmännisch beraten und wirkungsvoll unterstützen können.

»So manches Mal konnten wir früher als andere mit Innovationen trumpfen, die teilweise inzwischen Branchenstandard sind.«





Interview – Harald & Christopher Bonsel

Frage: Man merkt, das macht Sie stolz ...

Christopher Bonsel: Ja natürlich. Ich glaube, es gibt nicht viele Unternehmen in unserer Branche, die so viel geballtes Wissen plus praktische Erfahrung aufweisen können. Da bin ich nicht nur stolz auf unsere Mitarbeiter*innen, sondern auch darauf, dass ich ein Teil davon sein kann.

Frage: (zu Harald Bonsel) Worauf sind Sie stolz?

Harald Bonsel: Mir geht es wie meinem Sohn: Unser Team leistet Hervorragendes. Auf meine Kinder bin ich aber auch ganz schön stolz (schmunzelt). Ich bin froh, so viel Unterstützung innerhalb der Familie und durch unsere Mitarbeiter*innen bei Acousticon und bei Bonsel zu haben.

Und es gibt noch etwas worauf ich, ich glaube, worauf wir alle stolz sind: Unser Anpass-System ACAM zählt seit vielen Jahren zu den bekanntesten und noch immer fortschrittlichsten Messtechnikprodukten der Branche. Wir arbeiten aber auch ständig daran, es jung und aktuell zu halten. So manches Mal konnten wir früher als andere mit Innovationen trumpfen, die teilweise inzwischen Branchenstandard sind.

Frage: Zum Beispiel ...

Harald Bonsel: Zum Beispiel die Perzentilanalyse und -anpassung(*), die heute Standard in allen Messtechniken ist. Oder unser Freifeldkopfhörer A2000, den wir zunächst als „Ersatz“ für den offenen Kopfhörer von beyerdynamic entwickelt haben. Bis heute gibt es keinen vergleichbaren audiologischen Freifeldkopfhörer seiner Art und für lautheitsbasierte Anpassungen ist er unerlässlich.

Frage: Eine letzte Frage: Gehen Sie noch zusammen wandern?

Christopher Bonsel: Leider viel zu selten. Obwohl das sozusagen eine weitere Leidenschaft ist, die wir zumindest in der engeren Familie miteinander teilen. Aber ab und zu schaffen wir es doch und gehen, meist gemeinsam mit meinen Kindern, mal in den Odenwald oder im Rhein-Main-Gebiet in die Natur.

Interviewer: Ich danke Ihnen beiden für dieses aufschlussreiche Gespräch.

Harald und Christopher Bonsel gleichzeitig: Gerne (lachen).

Christopher Bonsel: Das war auch für uns aufschlussreich. Im Alltag macht man sich so manches gar nicht mehr bewusst – vielleicht sollten wir uns öfter mal interviewen lassen.

Interviewer: Na dann: Bis zum nächsten Mal ...

[* Anm. Red.: Ursprünglich aus der Forschung & Entwicklung kommend, wurde die Perzentilanalyse und -anpassung im Jahre 2006 von Acousticon erstmals für die Praxis der Hörakustik verfügbar gemacht. 2012 wurde das Verfahren mit der Norm DIN EN 60118-15 standardisiert und hielt Einzug in fast alle Messtechniksysteme.]