

Interview mit Jan Mody (AURITEC)

Die Spezialisten für Kinderaudiometrie

Die Firma AURITEC Medizindiagnostische Systeme entwickelt Audiometer und Tympanometer sowie andere Systeme zur Überprüfung des menschlichen Hörorgans. Die Redaktion der „Hörakustik“ hat den Geschäftsführer Jan Mody am Rande des EUHA-Kongresses 2016 zu einem Gespräch getroffen. Dabei ging es um Neuheiten und Ziele des Unternehmens.

Hörakustik: *Ihr Fokus liegt hier auf der Kinderaudiometrie. Warum haben Sie den Schwerpunkt gesetzt?*

Jan Mody: Die Entscheidung ist schon vor langer Zeit gefallen, als AURITEC angefangen hat, den Mainzer Kindertisch zu bauen. Dahinter verbirgt sich ein fester Aufbau mit fünf Lautsprechern, an dem das Hör- und Reaktionsvermögen von Kleinkindern untersucht wird. Unsere Kinderaudiometrieanlagen finden sich in Unikliniken, in pädaudiologischen Kliniken, in Schwerhörigenschulen oder in Cochlea-Implantat(CI)-Centern. In Deutschland sind wir in diesem Bereich Marktführer und versuchen, unsere Konzepte auch in die Welt zu tragen.

Hörakustik: *Was sind Ihre Neuheiten?*

Jan Mody: Eine Neuheit ist das AT700-embedded, das weltweit erste klinische Audiometer mit einem integrierten Windows-PC. Kommen neue Windows-Versionen auf den Markt, muss das Gerät also nicht wie früher umgerüstet werden. Ein automatisches Update bringt medizinische Produkte durcheinander und kostet die Anwender jede Menge Geld. Wir hoffen auf einen Erfolg des AT700-embedded sowohl in Deutschland als auch im Ausland. Zudem arbeiten wir in der Kinderaudiometrie mit virtuellen Quellen – auch das ist neu. Zusätzlich zu den fünf Audiometrielautsprechern beim Mainzer Kindertisch kommen nun noch 32 virtuelle Schallquellen im Abstand von 5 Grad hinzu. Bisher konnte das Richtungshören nur auf 45 Grad getestet werden. Mit der neuen Anlage ERKI können die Kinder die akustischen Signale unabhängig von ihrer Kopf- und Rumpfstellung lokalisieren



Jan Mody ist seit zehn Jahren Inhaber und Geschäftsführer der AURITEC Medizindiagnostische Systeme GmbH.

Foto: AURITEC

und auditive Verarbeitungs- und Wahrnehmungsstörungen lassen sich besser diagnostizieren. Darüber hinaus hilft ERKI bei der Auswahl von Hörgeräten und CIs und unterstützt das bilaterale und binaurale Fitting bei CI-Prozessoren.

Hörakustik: *Welche Zielgruppen bedienen Sie?*

Jan Mody: In Deutschland sind klinische Kunden unsere Hauptzielgruppe. Darunter verstehen wir CI-Center, Schwerhörigenschulen und Pädaudiologen. Daneben richten wir uns mit unserem Portfolio an Hörakustiker und hier vor allem an Pädakustiker. Wir bedienen aber nicht die Massen, sondern sprechen eher anspruchsvolle Kunden an, denn wir sind Technologieführer und nicht Preisführer. Wir bieten auch maßgeschneiderte Lösungen an, das

heißt, wir beraten unsere Kunden, wenn sie einen Raum neu einrichten möchten. Ein weiteres auch für die Anpassung von Hörhilfen wichtiges Thema sind Sprachverfahren im Störgeräusch. Deshalb sind in unseren Systemen alle modernen Sprachverfahren im Störgeräusch integriert. Das macht uns für Kunden interessant, deren Kunden wiederum unterschiedlichen Nationalitäten angehören. Ich denke hier zum Beispiel an Hörakustiker, die Kinder mit Migrationshintergrund oder Flüchtlingskinder testen. Gerade die arabische Sprache hat in den vergangenen zwölf Monaten immens an Bedeutung gewonnen. Und da wir sowohl in kleinen Screening- als auch in diagnostischen oder klinischen Geräten arabische Tests anbieten, war das für die Kunden sehr interessant.

Hörakustik: *Wie hat sich der 2009 begonnene Export ins europäische Ausland entwickelt?*

Jan Mody: Die Entwicklung des Exportes dauert länger als gedacht. Für einen neuen Hersteller ist die Schwelle, wahrgenommen zu werden, erst einmal sehr hoch. Zudem haben die Budgetierungen in den Kliniken immer länger dauernde Investitionsprozesse zur Folge. Wir wollen nicht die ganze Welt erobern, sondern konzentrieren uns auf einige europäische und asiatische Länder. Dort sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Die Tatsache, dass wir als Anbieter in Deutschland herstellen, macht uns attraktiv. Made in Germany ist nach wie vor ein Aushängeschild. AURITEC lässt sich mit Asterix und Obelix vergleichen – wir sind ein kleiner Anbieter in einem großen Markt und müssen deshalb mit unserer Qualität und nicht mit unserem Bekanntheitsgrad punkten.

Hörakustik: *Sie haben 15 Mitarbeiter, die an drei Standorten verteilt in Deutschland arbeiten. Welche Vorteile bringt eine solche Arbeitsweise?*

Jan Mody: Unser Hauptstandort ist in Hamburg. Hier arbeiten 90 Prozent unserer Mitarbeiter. Dann haben wir noch zwei weitere Standorte: An einem wird nur entwickelt und der andere befindet sich im Süden Deutschlands, um die dortigen Kunden besser erreichen zu können.

Hörakustik: *Sie bilden aus. Haben Sie Schwierigkeiten, passende Auszubildende zu finden?*

Jan Mody: Wir bilden sowohl im Verwaltungsbereich, vor allen Dingen aber im Elektronikbereich aus. Auszubildende suchen wir hauptsächlich über die Handelskammer, aber Interessenten kommen auch auf uns zu. Probleme,

Lehrlinge zu finden, haben wir nicht. Förderlich ist da sicherlich eine gute Internetpräsenz.

Hörakustik: *Wie ist derzeit die Wettbewerbssituation?*

Jan Mody: Die Wettbewerbssituation ist hoch und wird durch den zunehmenden Konzentrationsprozess in der Branche nicht geringer. Wir versuchen uns über Alleinstellungsmerkmale zu behaupten.

Hörakustik: *Wie halten Sie Kontakt zu Ihren Kunden?*

Jan Mody: Das Schöne ist, dass wir Produkte haben, für die es eine vorgeschriebene messtechnische jährliche Kontrolle gibt. Diese gesetzlich vorgeschriebenen Gespräche und Treffen sind natürlich viel Wert. Hinzu kommen weitere Kommunikationskanäle,

inwieweit Messen eine abnehmende Relevanz haben, wird sich in den kommenden Jahren zeigen. Wir konzentrieren uns auf viele kleine Events und organisieren eigene Veranstaltungen, weil das Thema Schulung immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Hörakustik: *Welche Ziele haben Sie für die kommenden Jahre?*

Jan Mody: Wir möchten unsere Marktführerschaft in der klinischen Audiometrie und in der Kinderaudiometrie beibehalten beziehungsweise ausbauen. Außerdem haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Hörakustikern die Pädakustik näherzubringen und sie in diesem Bereich noch kompetenter zu bedienen.

Hörakustik: *Vielen Dank für das Gespräch!*

Nadine Röser