

1. AUDICIEN

1.1 Samenvatting en conclusies

De audicienbranche is een groeiende branche met veel mogelijkheden. De belangrijkste bevindingen zijn als volgt samen te vatten:

- De audicienbranche neemt in omvang toe. Dit uit zich in een stijgend aantal vestigingen met hoorzorg, een toenemende brancheomzet en een grote vraag naar (gekwaliceerd) personeel.
- De audicienbranche is een groeimarkt. Het aantal slechthorenden neemt toe als gevolg van de vergrijzing en door lawaai-belasting bij jongeren. Daarnaast is er ook een grote groep slechthorenden die, om uiteenlopende redenen, de weg naar de audicien nog niet heeft gevonden.
- De optiekbranche zoekt steeds vaker de koppeling tussen 'horen' en 'zien'.
- Meer en meer wordt de waarde van een goed intakegesprek erkend. Een gedegen tijdsinvestering aan het begin van het aanpastraject kan het totale traject verkorten.
- Kwaliteitseisen worden steeds belangrijker.
- Het beroep van audicien ontwikkelt zich richting triage-audicien.
- Het aantal leerlingen in de audiciensopleidingen is wederom sterk toegenomen. De leerlingen hebben nog altijd voldoende leerbedrijven tot hun beschikking.
- De leerlingen hebben een relatief hoge leeftijd en vooropleiding.

1.2 Branche

Nederland telt ongeveer 1,4 miljoen mensen van 18 jaar en ouder met een hoorprobleem¹. Ouderdom is de meest voorkomende oorzaak. Van de mensen van 60 jaar en ouder is 25% slechthorend. Bij mensen van 75 jaar en ouder gaat het al om 60% en op een leeftijd van 85 jaar zelfs om 75%. Naast ouderdom kunnen ook familiale aanleg, ziekte, een ongeval of langdurige blootstelling aan lawaai of ouderdom slechthorendheid veroorzaken.

Momenteel gebruiken in Nederland zo'n 650.000 mensen een hoortoestel, waarbij het in 80% van de gevallen gaat om twee toestellen. Dit huidige gebruikersaantal geeft aan dat 750.000 slechthorenden (54% van het totaal) nog geen hoortoestel dragen. Vooral ouderen stellen een bezoek aan een KNO-arts of audicien vaak lang uit.

Omzetontwikkeling

Jaarlijks worden er zo'n 190.000 hoortoestellen aangemeten in Nederland. Zoals tabel 1 laat zien, kostte een hoortoestel in 2009 gemiddeld 1019 euro. Dit bedrag is inclusief btw en exclusief eventuele kosten voor reparaties en oorstukjes, gemiddeld respectievelijk 125 euro en 60 euro.

Tabel 1: Gemiddelde totale kosten per hoortoestel (2009)²

	Aantal	Kosten	Totaal
Hoortoestellen (deels ten laste van Zorgverzekeringswet)	188.500	€ 1.019	€ 192.082.000
Reparatiekosten	131.900	€ 125	€ 16.488.000
Oorstukjes	272.600	€ 60	€ 16.356.000
			€ 224.926.000

De dienstverlening die de audicien levert is inbegrepen in de toestelprijs. Die dienstverlening bestaat onder meer uit:

- audiometrie, otoscopie en inventarisatie van de 'luistersituaties' die voor de cliënt interessant zijn;
- toestelselectie en het aanmeten en zo nodig bijstellen van het toestel;
- een proef- en gewenningsperiode van (gemiddeld) twee maanden en eventuele wijziging van toestelkeuze;
- nazorg.

De gemiddelde reparatiekosten daalden de laatste jaren doordat hoortoestellen steeds minder gevoelig zijn geworden voor ontregelingen van buitenaf. Een van de belangrijkste oorzaken van storing in hoortoestellen is (transpiratie-)vocht. De huidige generatie hoortoestellen is daar veel beter tegen beschermd, door bijvoorbeeld het gebruik van nanocoating.

De totale brancheomzet kwam in 2009 neer op ongeveer 225 miljoen euro. Van deze totale omzet is in 2009 vanuit de zorgverzekeringswet 108,5 miljoen vergoed voor (het aanmeten van) hoortoestellen. De resterende 116,5 miljoen euro is deels vergoed vanuit aanvullende verzekeringen en deels door eigen bijdragen van gebruikers.³

De afgelopen jaren is de totale brancheomzet toegenomen. Verwacht wordt dat deze trend ook de komende jaren zal doorzetten. Zo is er sprake van een toenemend aantal slechthorenden als gevolg van de vergrijzing en door lawaai-belasting bij jongeren. Daarnaast is er ook sprake van een grote groep slechthorenden die, om uiteenlopende redenen, de weg naar de audicien nog niet hebben gevonden. Doordat er steeds meer geïnvesteerd wordt om deze doelgroepen in de winkel te krijgen zal dit vermoedelijk verder bijdragen aan de stijging van het aantal gebruikers van auditieve hulpmiddelen zoals dat ook over de afgelopen jaren al het geval is geweest.

¹ TNS NIPO, 2010

² Boer & Croon, 2010

³ NVAB, 2011

Aantal ondernemingen

De audicienbranche telt ruim 160 ondernemingen. Deze ondernemingen hebben echter samen wel ruim 700 op hoorzorg gespecialiseerde vestigingen in Nederland⁴. De grootste spelers zijn Beter Horen en Schoonenberg Hoorcomfort, elk met respectievelijk ruim 250 en 200 vestigingen. Ook zijn onder HoorProfs meer dan 150 zelfstandige audiciens verenigd.

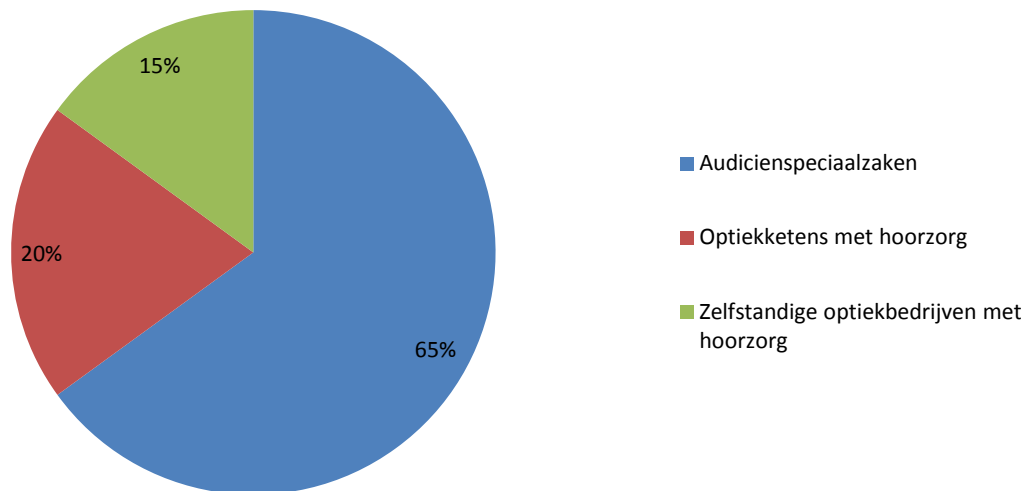
Het aantal ondernemingen verschilt door de jaren heen nauwelijks. Er zijn wel geregeld nieuwe toetreders tot de markt, maar het komt ook voor dat zelfstandige ondernemingen door ketenbedrijven worden overgenomen. Het aantal vestigingen kent wel al jaren een stijgende trend. Met name de ketenbedrijven hebben de afgelopen jaren het aantal vestigingen uitgebreid en de verwachting is dat deze trend zich ook de komende jaren zal voortzetten. Dit niet in de laatste plaats omdat de groep slechthorenden in Nederland om eerder genoemde redenen groot en groeiende is.

Deze groeimarkt is ook in de optiekbranche niet onopgemerkt gebleven. Steeds meer wordt daar de combinatie gezocht tussen de verkoop van brillen en de verkoop van hoortoestellen. De hierboven genoemde vestigingsaantallen geven daarom nog geen compleet beeld van het aanbod in de audicienbranche. Naast de speciaalzaken die zich zuiver en alleen op hoorzorg richten, zijn er binnen de optiekbranche ketenbedrijven en zelfstandige ondernemingen die zich zowel op 'zien' als op 'horen' richten. Uit onderzoek in 2008 blijkt dat 16% van de optiekketens al een aparte verkoopruimte had voor hoortoestellen. Daar werd bijna 30% van alle hoortoestelaankopen door de consument gedaan⁵.

De bekendste optiekketens met hoorzorg zijn Hans Anders (ruim 140 vestigingen) en Specsavers (ruim 80 vestigingen). De zelfstandige optiekketens met hoorzorg worden geschat op ongeveer 200 actieve vestigingen⁶. Hierbij dient te worden opgemerkt dat dit veelal gaat om servicepunten met een bezetting van één dag per week. Een voorbeeld zijn de ruim 130 zelfstandige opticiens die volgens de Trinitie-formule hoorzorg aanbieden waarbij de opticien het voortraject doet en de aanpassing door een (ambulante) audicien gebeurt.

Figuur 1

Bedrijven met hoorzorg naar aantal vestigingen



Bron: SVGB (2011)

Het hiervoor weergegeven diagram schetst ruwweg de verdeling van bedrijven met hoorzorg naar aantal vestigingen. Dit aantal is overigens geen afspiegeling van het marktaandeel. Het financieel marktaandeel van de audicienspecialzaken is verreweg het grootst.

De Nederlandse Vereniging voor Audicien Bedrijven (NVAB) vertegenwoordigt ruim 95% van de aanbieders op de markt voor hoortoestellen in Nederland.

Technologische vooruitgang

⁴ Dit getal is nog exclusief optiekbedrijven met hoorzorg.

⁵ EIM, 2008

⁶ Ongeveer 16% van het aantal optiekketens heeft hoorzorg (EIM, 2008). Van de 1200 vestigingen van zelfstandige optiekketens is dat ongeveer 200.

De afgelopen jaren zijn de technische mogelijkheden bij hoorproblemen toegenomen. Zo kunnen hoortoestellen via technieken als Bluetooth verbonden worden met telecommunicatieapparatuur en computers. Bij tweezijdige aanpassingen kunnen hoortoestellen steeds beter met elkaar communiceren, waardoor de cliënt in drukke en lastige situaties steeds prettiger kan horen.

Psychologie van de slechthorende

De beschikbaarheid van een breed scala aan oplossingen en technologie is een belangrijke stap voorwaarts. Wel is het van groot belang om niet alleen uit te gaan van een hoorverlies dat gecompenseerd moet worden, maar ook van problematische situaties waarvoor de slechthorende een oplossing zoekt. Daarna is pas de vraag aan de orde welke oplossingen mogelijk zijn en welke technologie daarbij past.

Het gaan dragen van een hoortoestel betekent voor de cliënt een gedragsverandering. De audiciens kan de slechthorende bij deze gedragsverandering helpen door communicatie, gesprekstechnieken, motiverend interviewen en probleemexploratie. Om bij de belevingswereld van de cliënt te kunnen aansluiten, om klachten te kunnen herleiden en om te begrijpen waar weerstanden zitten, is kennis van de psychologie van de slechthorende onmisbaar. Daarnaast is het belangrijk te onderzoeken in welke fase de cliënt verkeert wanneer hij bij de audiciens binnenkomt. Vaak is men wel gemotiveerd, maar wordt er om verschillende redenen te lang gewacht met het zetten van de stap naar de audiciens. Het stellen van consequentievragen is nodig omdat de cliënt op den duur de hoorproblemen, door gewenning, niet meer als echt probleem ziet⁷.

Steeds meer wordt de waarde van een goed intakegesprek erkend. Een gedegen tijdsinvestering aan het begin is een goede service aan de cliënt en kan bovendien het totale aanpastraject verkorten. Dit zou tot lagere kosten kunnen leiden.

Kwaliteitseisen

In 2009 is de zogenaamde Veldnorm Hoortoestelverstrekking opgesteld. De Veldnorm is ontwikkeld door een groot aantal partners in de keten van hoorzorg. Hierin zijn afspraken gemaakt over de normen waaraan de Nederlandse audiologische zorg moet voldoen. Het doel van deze veldnorm is een kwalitatief goede en betrouwbare hoorzorg⁸. Samen met de eisen die door de Stichting Audiciensregister (StAr) zijn geformuleerd voor de beroepsuitoefening van audiciens en voor audicienbedrijven ligt er een heel pakket aan eisen voor de hoorzorg. Vanuit de branche en het omliggende veld wordt daarmee stevig ingezet op het handhaven en verbeteren van de kwaliteit. Gezien het groeiende aantal StAr geregistreerde audiciens en audicienbedrijven lijkt de wens naar onderscheidend vermogen in de branche groot.

Ook de rol van de zorgverzekeraar speelt hierin een grote rol. Steeds meer zorgverzekeraars stellen certificering als voorwaarde voor vergoeding. Dit betekent in de eerste plaats dat ook de zorgverzekeraars willen uitgaan van een hoorprobleem en van het professionele advies dat bij dat probleem past. Dan staat de maximale vergoeding niet meer voorop. Ten tweede moet het een kwalitatief goede oplossing zijn. Steeds meer verzekeraars vinden dat een kwalitatief goede oplossing alleen door goed gekwalificeerde audiciens kan worden gegeven. Zij vragen van het audicienbedrijf daarom dat de hulp geboden wordt door een gecertificeerde audicien. De kwaliteitseisen worden dan gekoppeld aan de mogelijkheid om voor extra vergoeding in aanmerking te komen, bovenop de wettelijke vergoedingsnorm.

Triage audiciens

Steeds vaker krijgt de audicien te maken met "triage". Het betreft cliënten die zonder tussenkomst van een voorschrijver voor een hoortoestelaanpassing in aanmerking komen.

Veelal zijn het 'vervangingscliënten', maar steeds meer zorgverzekeraars staan ook al toe om 'nieuwe' cliënten volgens dit protocol te bedienen zonder recept van een kno-arts of audiologisch centrum. De trend is dat de audicien, bij deregulering van de zorg, meer en meer de eerste lijn zal zijn die de cliënt ziet. De audicien zal dan ook moeten beoordelen of de cliënt direct geholpen kan worden met een hoortoestelaanpassing of dat er indicaties zijn voor vervolgonderzoek door de kno-arts of een audiologisch centrum. Om ziektebeelden en bijzonderheden te onderscheiden van 'normaal' gehoorverlies, moet een triage-audicien goed geschoold zijn in de audiometrie en otoscopie.

Funcatiegerichte verstrekking

In april 2010 adviseerde het College voor zorgverzekeringen (CVZ) de minister in zijn rapport 'Hulpmiddelenzorg 2010' om de wetgeving met betrekking tot de hoortoestelverstrekking functiegericht te maken en volledig in de basisverzekering op te nemen. Dit in tegenstelling tot de huidige productgerichte omschrijving in de Zorgverzekeringswet. Slechthorenden zouden recht moeten hebben op hulpmiddelen om stoornissen in de hoorfunctie te corrigeren en beperkingen in het luisteren en gebruik van communicatieapparatuur te compenseren. Vergoedingslimieten zouden daarmee verdwijnen en een protocol zou zorg moeten dragen voor consistentie in, en verantwoording van, keuzes voor bepaalde oplossingen. In de audicienbranche werd dit voorstel met gemengde gevoelens ontvangen. Voorstanders als de Nederlandse Vereniging Voor Slechthorenden (NVVS) gaven aan dat er door gereguleerde marktwerking voor elke variant van

⁷ Van der Wilk, 2010

⁸ Veldnorm, 2009

een aandoening een passende verstrekking zou zijn, tegen een marktconforme prijs. Het zou een einde maken aan een verstrekkingensysteem dat kwaliteit, doelmatigheid en transparantie blokkeert.⁹

De Nederlandse Vereniging van Audicien Bedrijven (NVAB) gaf aan dat het CVZ-advies een aantal positieve elementen voor gebruikers met zich mee zou brengen, maar wees ook op risico's. Zo zou de keuzevrijheid van de consument worden beperkt doordat alleen rekening wordt gehouden met objectieve criteria en niet met de voorkeuren en ervaringen van de slechthorende. Ook wijst de NVAB op een potentiële kostenstijging van honderden miljoenen als gevolg van de afschaffing van vergoedingslimieten.¹⁰

De toenmalige minister van VWS nam het advies van het CVZ niet over, omdat het zou leiden tot meerkosten waarvan de hoogte nog onduidelijk was, en vroeg het CVZ de financiële effecten nader door te rekenen. Binnenkort zal het bijgestelde CVZ-rapport 'Advies afschaffing vergoedingslimieten hoorhulpmiddelen' aan de minister worden aangeboden met daarin ramingen van de meerkosten en suggesties om deze te compenseren.¹¹

Buitenlandse markttoetreders

Dat er sprake is van een groeiemarkt is ook in het buitenland niet onopgemerkt gebleven. Zo heeft het Duitse KIND Hörgeräte¹² zijn pijlen inmiddels ook gericht op de Nederlandse markt en gaat Trinitie vanuit KIND starten met het opzetten van KIND-winkels in Nederland.

De winkels krijgen een tweeledige functie: een zelfstandige audicienbedrijf (StAr-gecertificeerd) en het functioneren als leerbedrijf van waaruit audiospecialisten en andere leerlingen hun reguliere audicienopleiding kunnen gaan volgen. Vanuit de op te starten winkels wil men het franchiseconcept verder gaan doorvoeren.

⁹ Horen, april/mei 2010

¹⁰ De Audiciens, mei 2010

¹¹ NVAB, maart/april 2011

¹² KIND Hörgeräte is met ruim 600 vestigingen de grootste audioretailer in Europa. KIND-winkels zijn al te vinden in Duitsland, Hongarije, Zwitserland, Tsjechië, Oostenrijk, Engeland en Rusland.

1.3 Arbeidsmarktsituatie

Werkgelegenheid

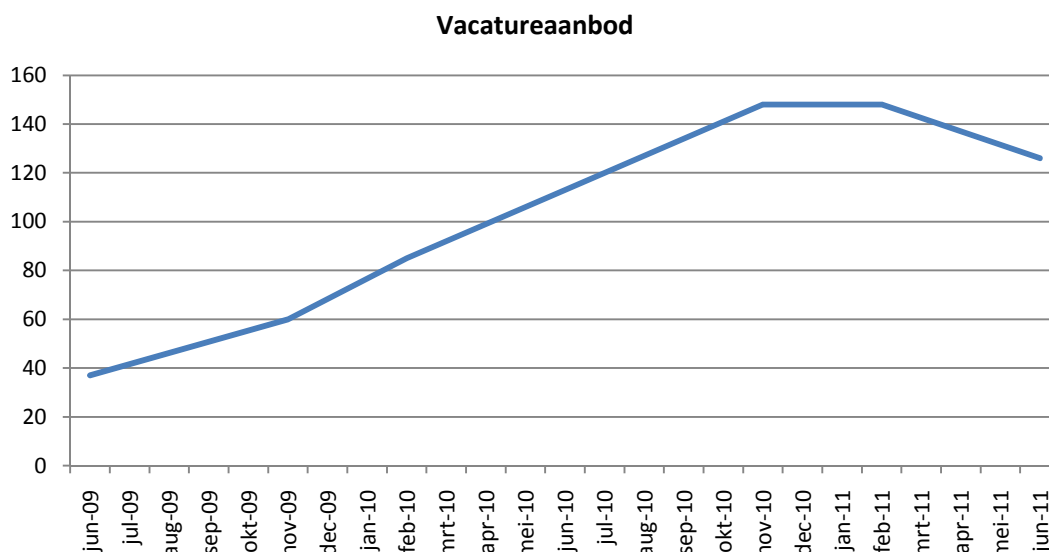
Er zijn geen kwantitatieve onderzoeksgegevens bekend over de omvang van de werkgelegenheid in de audicienbranche. Brancheorganisatie NVAB schat deze op ongeveer 2000 werkzame personen. In dit aantal zijn werknemers die ondersteunende werkzaamheden voor de audiciens uitvoeren ook opgenomen.

Duidelijk is wel dat het aantal werkzame personen in de audicienbranche de afgelopen jaren is toegenomen. Ook het aantal StAr-geregistreerde audiciens stijgt gestaag en bedraagt inmiddels ruim 900 audiciens.¹³

Arbeidsmarktperspectief

Het vacatureaanbod is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Wel lijkt aan deze stijging nu een halt te zijn toegeroepen. In juni 2011 waren er wel nog ruim 120 vacatures, waarvan het merendeel bij Beter Horen, Schoonenberg en Hans Anders.

Figuur 2



Bron: SVGB (2011)

Naast vacatures voor een (vakbekwaam) audicien of een bedrijfsleider, betreft ook een aanzienlijk deel van de vacatures een audicien in opleiding. Dit zal voor een groot deel te maken hebben met de schaarste aan gediplomeerde audiciens. De overige vacatures hebben betrekking op commercieel assistenten, hooradviseurs en verkoopmedewerkers¹⁴.

Salaris

Aangezien er (nog) geen sprake is van een cao, is er geen vastomlijnd kader voor de salariering. Bedrijven en ketens stellen zelf het minimum- en maximumsalaris vast. Dit kan daarom per bedrijf verschillen. Ook opleidingsniveau en ervaring spelen hierbij een rol.

Ter indicatie: een audicien in loondienst verdient ongeveer tussen de € 1.800,- en de € 2.500,- bruto per maand. Een leerling-audicien ontvangt het wettelijk minimumloon. Dat is per 1 januari 2011 € 491,40 voor een 16-jarige, waarbij het met de leeftijd oploopt tot € 1.424,40 vanaf 23 jaar. Afhankelijk van kennis en ervaring kan meer verdiend worden dan het minimumloon¹⁵.

Toekomstverwachting

Gezien de eerdere typering van de audicienbranche als groeimarkt, is de verwachting dat de vraag naar vakbekwaam personeel in de toekomst verder zal groeien. Om aan de toenemende vraag naar hoorzorg te kunnen voldoen zal immers meer (deskundig, goed geschoold) personeel nodig zijn.

¹³ StAr, 2011

¹⁴ SVGB, 2011

¹⁵ www.youchooz.nl, 2011

1.4 Onderwijsinformatie

Opleidingen

Binnen het mbo-onderwijs worden momenteel twee opleidingen verzorgd waarin nieuwe leerlingen kunnen instromen. In de huidige kwalificatiestructuur is het kwalificatiedossier Audicien opgenomen met de volgende uitstromen:

- Audicien, mbo-niveau 4
- Audicien/Manager, mbo-niveau 4

Twee regionale onderwijs instellingen

Er zijn twee roc's die (een selectie van) bovenstaande audicienopleidingen aanbieden:

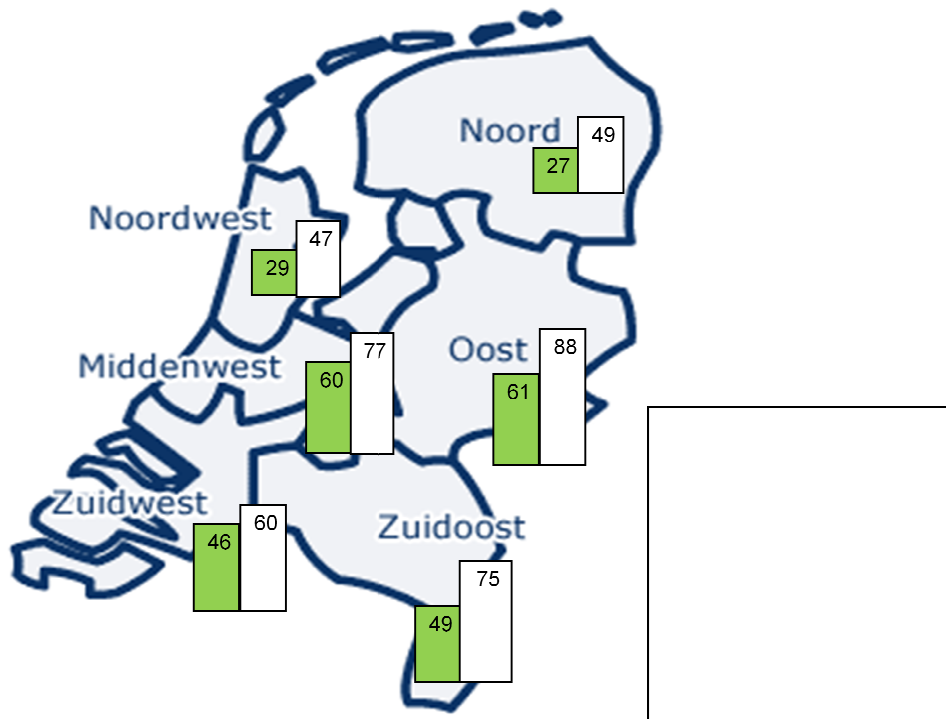
- Dutch HealthTec Academy te Utrecht
- Da Vinci College te Dordrecht

Bij de Dutch HealthTec Academy kunnen beide opleidingen volgens het reguliere traject via een beroepsbegeleidende leerweg (BBL) worden gevolgd. Het Da Vinci College verzorgt enkel maatwerktrajecten voor ketenbedrijven.

Overzicht leerlingen/leerbedrijven

In onderstaand schema ziet u een overzicht van het aantal leerlingen en het aantal leerbedrijven, weergegeven per CWI-regio.

Figuur 3



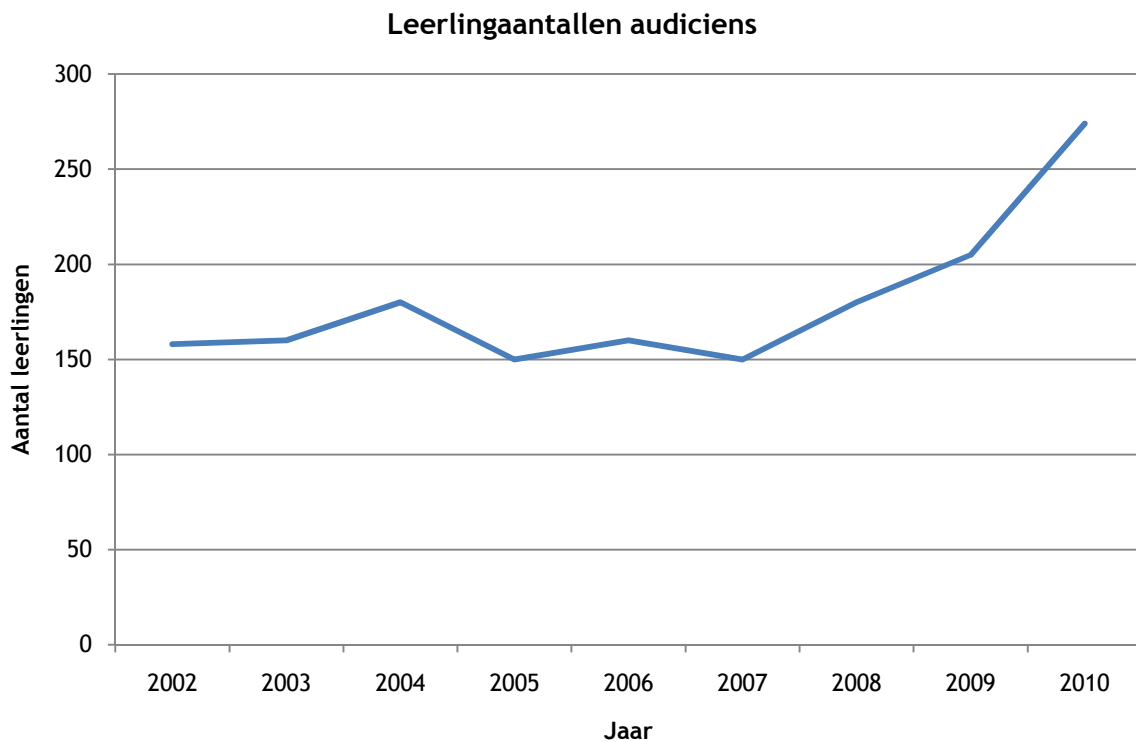
Bron: SVGB (2011), DUO (2011)

Het totaal aantal leerbedrijven bedraagt 396. Het aantal ligt daarmee hoger dan vorig jaar (322), hetgeen belangrijk is om de beschikbaarheid van voldoende leerbedrijven ten opzichte van het eveneens stijgende aantal leerlingen te kunnen garanderen. Het perspectief op een beroepspraktijkvormingsplaats is daarmee nog steeds gunstig.

Leerlingaantallen

Het totaal aantal leerlingen ligt met 275 wederom aanzienlijk hoger dan een jaar eerder en is nog nooit zo hoog geweest. Met een instroom van meer dan 150 leerlingen in de opleidingen is de scholingsbehoefte momenteel enorm.

Figuur 4



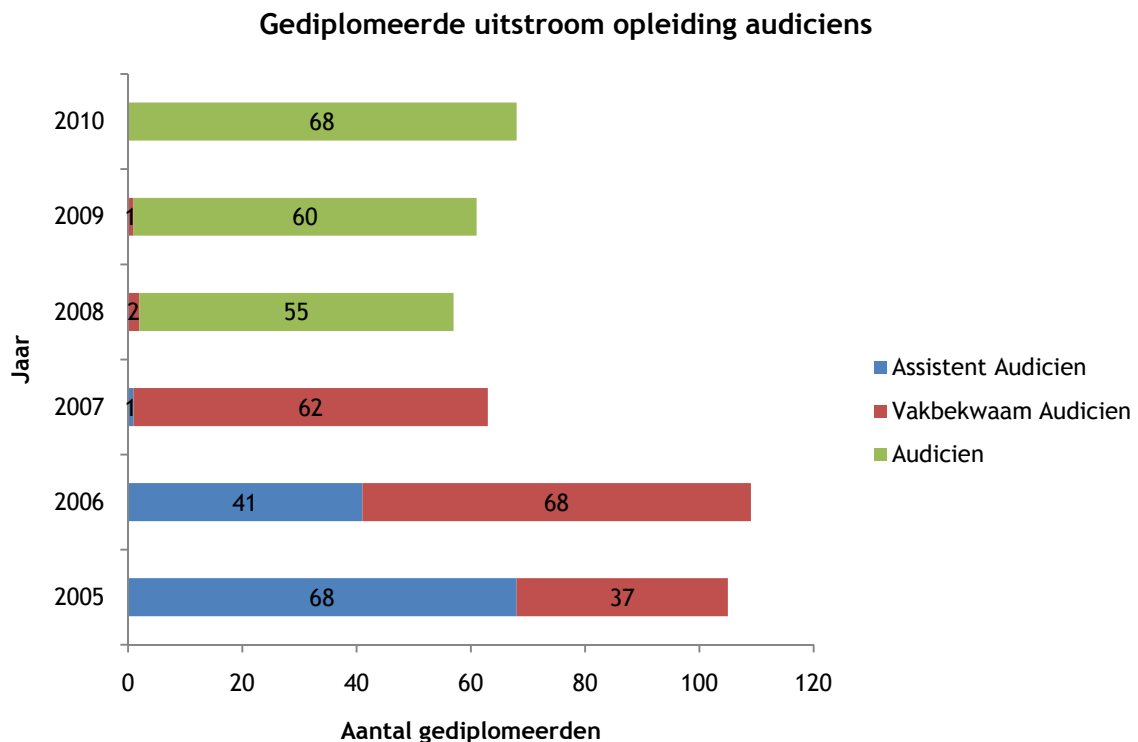
Bron: DUO (2011)

Het groeiende aantal vestigingen, gecombineerd met de toenemende eisen van zorgverzekeraars met betrekking tot diplomering/certificering zorgt voor deze stijging van het totale aantal leerlingen. De vraag naar gekwalificeerde audiciens is daardoor de afgelopen jaren toegenomen.

Uitstroom

Het jaarlijkse aantal gediplomeerden neemt sinds 2008 weer toe. In 2010 bedroeg het aantal gediplomeerden 68. Gezien de groeiende instroom van de afgelopen paar jaar is de verwachting dat het totale aantal gediplomeerden de komende jaren verder zal toenemen.

Figuur 5



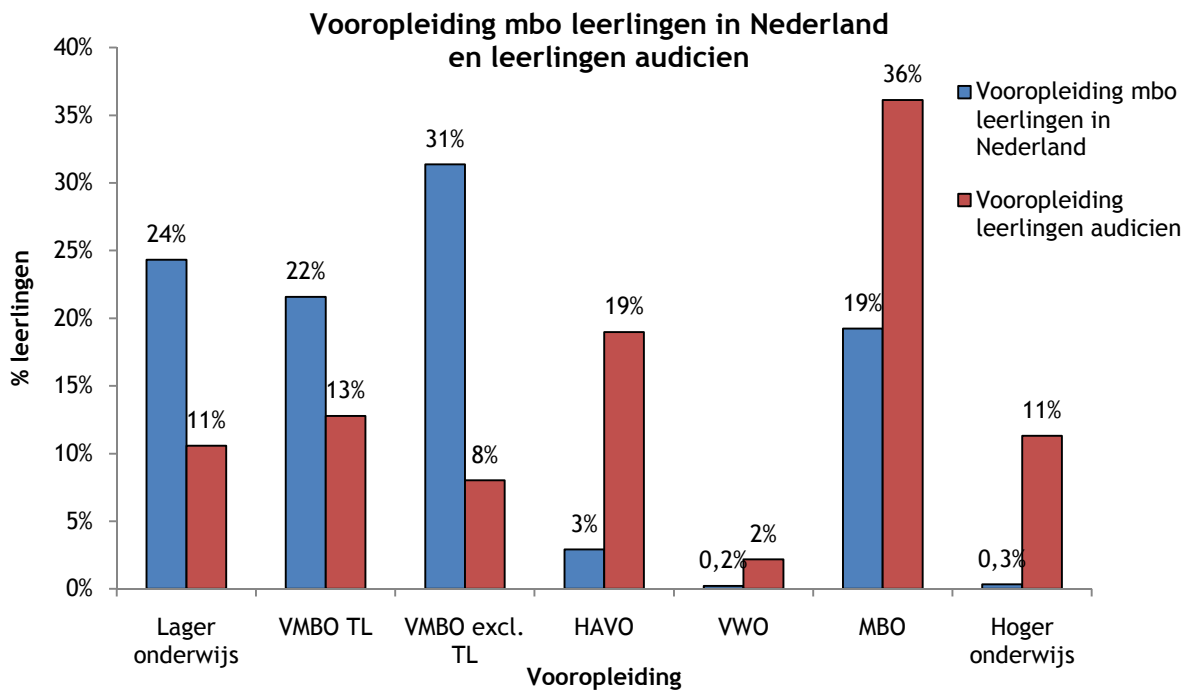
Bron: DUO (2011)

Het uitvalpercentage (percentage leerlingen dat zonder diploma de audiciensopleiding verlaat) is door de jaren heen nauwelijks veranderd. Dit ligt rond de 15%, een stuk lager dan gemiddeld het geval is in het mbo.

Kenmerken leerlingenpopulatie

De leerlingen in de audiciensopleiding hebben een tamelijk hoge vooropleiding. Dit heeft voor een groot deel te maken met het feit dat het een mbo-opleiding niveau 4 betreft. Het merendeel heeft eerder een mbo-opleiding of zelfs hoger gevolgd. Het aantal leerlingen met een vmbo-vooropleiding is slechts 21%. Bedrijven nemen echter nog steeds liever iemand als leerling-audicien aan, wanneer deze persoon een vooropleiding heeft hoger dan vmbo-niveau.

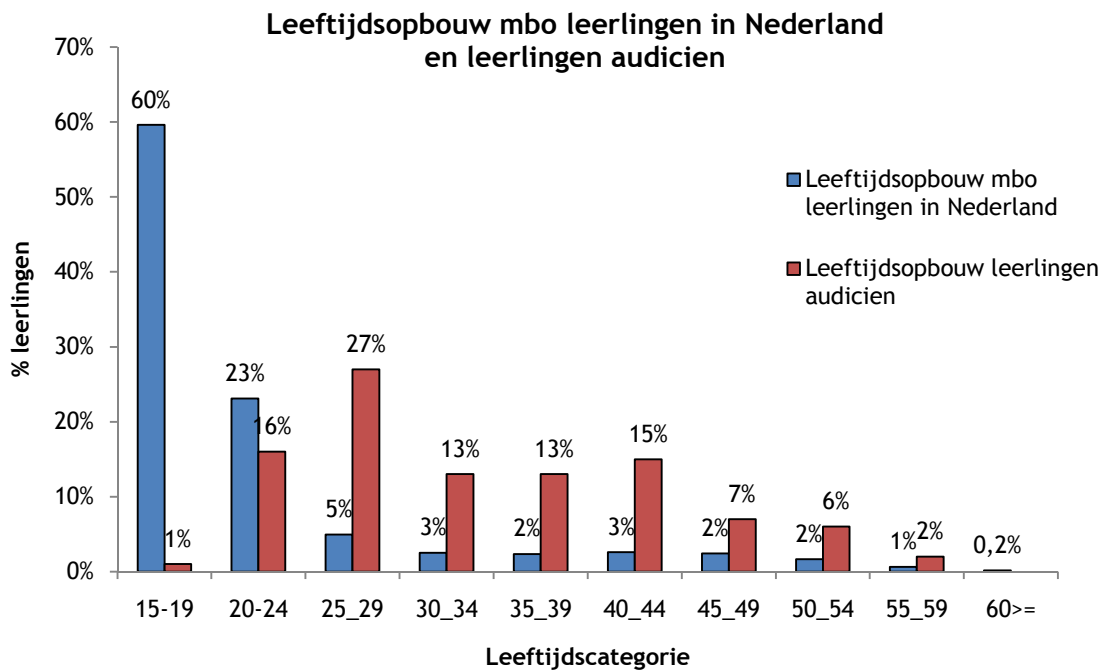
Figuur 6



Bron: DUO (2011)

De leerlingen van de audicienopleiding hebben een relatief hoge leeftijd (zie figuur 7). Dit heeft onder meer te maken met het hoge vooropleidingsniveau, maar ook met het feit dat de opleiding veel wordt gekozen als carrièreswitch. Het vak van audicien is, zeker bij jongeren, niet erg bekend. Het komt voor dat men bij toeval een audicien of audicienbedrijf tegenkomt en besluit audicien te worden. Omgekeerd geldt dat bedrijven ook de voorkeur hebben voor een medewerker met 'levenservaring'. Er zijn ongeveer even veel vrouwelijke als mannelijke leerlingen, respectievelijk 49,6% en 50,4%.

Figuur 7



Bron: DUO (2011)

Van EVC naar intake-assessment

De afgelopen jaren is er sprake geweest van een EVC-procedure¹⁶ voor audiciens. Deze procedure bood de mogelijkheid aan iedereen die in de audicienbranche werkzaam is geweest om het vakmanschap dat in de loop van de jaren is opgedaan om te zetten naar een vakdiploma Audiciens. Wanneer iemand ervaring had met alle audicienwerkzaamheden, de nodige theoretische bagage had verworven en aan alle eisen voor het vakdiploma voldeed, kon deze persoon het diploma ontvangen zonder eerst de opleiding te volgen. Wel diende de proeve van bekwaamheid succesvol te worden afgelegd.

Het EVC-traject verliep succesvol. Op jaarbasis doorliepen 20 à 30 personen de procedure. Dit betekende overigens niet dat zij ook allemaal een diploma ontvingen. In veel gevallen werd een deel van hun ervaring erkend en moesten zij aanvullend nog een deel van de opleiding volgen om in aanmerking te komen voor een volwaardig diploma.

Gezien de hoge kosten die samenhangen met het erkend aanbieden van de EVC procedure is besloten om over te stappen naar een intake-assessment op de scholen. Deze procedure maakt het nog steeds mogelijk om de eerder verworven competenties in kaart te brengen, maar is een voorstadium voor een maatwerktraject op school.

Oriëntatiejaar HealthTec

Afgelopen schooljaar is het Oriëntatiejaar HealthTec gestart op de Dutch HealthTec Academy met als doel nieuwe/jonge instroom te genereren voor de gezondheidstechnische beroepsopleidingen.

De leerlingen maken in de opleiding kennis met de verschillende gezondheidstechnische beroepen, zodat ze een gerichte en gemotiveerde beroepskeuze kunnen maken in één van de vijf richtingen, te weten: optiek, audiciens, orthopedische schoentechniek, orthopedische techniek of tandtechniek.

Het oriëntatiejaar is een eenjarige BOL-opleiding, waarna in principe doorstroming plaatsvindt in één van de BBL-vakopleidingen (niveau 3 of 4). Er zijn 19 leerlingen gestart met de opleiding, waarvan er 16 aan het eind van het jaar een certificaat hebben gehaald. Van deze leerlingen kozen er uiteindelijk twee voor de audicienopleiding.

¹⁶ EVC staat voor het Erkennen van Verworven Competenties en is een middel om het vakmanschap van een individu in kaart te brengen en diens kwaliteiten op waarde te schatten.

Bijlagen hoofdstuk audiciens

Tabel 1 Leerlingaantallen audicien schooljaar 2010/2011 uitgesplitst naar CWI-district

	Audicien 95180
	Niveau 4
Middenwest	60
Noord	27
Noordwest	29
Oost	61
Zuidoost	49
Zuidwest	46
Buitenland	2
Totaal	274

Bron: DUO (2011)

Tabel 2 Leerbedrijfaantallen audicien schooljaar 2010/2011 uitgesplitst naar CWI-district

	Audicien 91850
	Niveau 4
Middenwest	77
Noord	49
Noordwest	47
Oost	88
Zuidoost	75
Zuidwest	60
Totaal	396

Bron: SVGB (2011)

Bronverwijzingen

Onderzoeksrapporten

- EIM. *Structuuronderzoek Optiekbedrijven 2008*. HBA: Zoetermeer.
- *Veldnorm Hoortoestelverstrekking 2009. Voorwaarden voor kwaliteit*. Amersfoort, januari 2009.
- CVZ (2010). *Hulpmiddelenverzorging 2010. Advies aan de minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport*. April, 2010.
- Boer & Croon. Gebruikers gehoord, reactie op het advies van CVZ betreffende de verstrekking van hoortoestellen. Amsterdam, 2010.
- NVAB. De markt voor hoortoestellen in Nederland; een kennismaking. Den Haag, 2010.
- TNS NIPO. Gehoor Nederland 2010. Amsterdam, 2010.

Vakbladen

- De Audiciens (2010). Vakblad voor audiciens. Nummer 2, jaargang 4, mei 2010.
- Horen (2010). Magazine van de Nederlandse Vereniging Voor Slechthorenden. Nummer 2, jaargang 38. April/mei 2010.

Internet

- www.nvab.nl
- www.nvvs.nl
- www.audicienregister.nl
- www.youchooz.nl
- www.gipdatabank.nl

Personen

- Van der Wilk, R. Presentatie 'Psychologie van de slechthorende' tijdens sectorcommissie Audiciens op 8 juni 2010 bij de SVGB te Nieuwegein.