

Is de grens bereikt?

In 2011 wordt de Nederlandse audiciens vereniging AudiNed wordt opgericht met als doel 'het behoud en onderhoud van ons vak en onze kennis door een vereniging en zonder commercieel belang of inmenging van een bedrijf'.

Wat is hiervan terecht gekomen en waar staan we nu, vragen Rudi Struijk en Silvia Boender zich af.

Waarom een vakvereniging?

Rudi: "Ons vak dreigde uitgehold te worden door de zorgverzekeraar, en nu 10 jaar later, wil de verzekeraar van ons (audiciens) een hoortoestelverkoper maken. Wij zagen dit in 2011 al aankomen. Ginnette en Erik van Wijngaarden waren in het begin samen met Adriaan Wolter de grote voortrekkers. Ik mocht aanhaken, samen met Arno de Jong en Michel Makker, om zo AudiNed te vormen."

Voor en na 2012

Tot 2012 werden hoortoestellen in de basisverzekering vergoed tot het instapmodel. De keuzevrijheid was daarna aan de client.

Vanaf 2012 werden de verkoopprijzen vastgesteld per categorie. De gedachte hierachter was goed en doordacht. Alle beschikbare toestellen werden verdeeld over vijf categorieën en naast technologieniveau en mogelijkheden hoorde bij iedere categorie ook een tijdseenheid:

Cat. 5: 8 uur, Cat. 4: 6 uur enzovoort. Maar, deze tijdseenheid heeft de eindstreep niet gehaald en de prijzen per categorie werden al vastgesteld vóóordat de toestellen waren gecategoriseerd. Daarmee ontstond er een situatie waarbij de prijs al klaar lag en de fabrikanten konden bepalen wat ze daarvoor konden leveren. Met als gevolg dat oude series in het systeem belandden en de échte hoog-segment producten alleen beschikbaar bleven voor de particuliere markt.

Zo was het plan nooit bedacht - maar dat is wel de uitwerking als je de markt loslaat op de zorg.

Voor de consument zal de zorgpremie in 2023 met maar liefst 14% stijgen!

Bron: <https://www.zorgwijzer.nl/zorgverzekering-2023/premie-zorgverzekering-stijgt-komende-jaren-naar-176-euro>

Waar gaan we naar toe?

Belangrijker dan waar we vandaan komen is waar we naar toe gaan.

Ik denk dat de echt betrokken audiciens het in de toekomst niet kan winnen binnen de zorgverzekering. Ongeacht waar je werkt zal dit gaan wrijven of je loopt nu al vast.

Wat wij op dit moment lijken te vergeten is dat de zorgverzekeraar geen eigenaar is van de hoortoestelzaken in Nederland. Wij, audiciens, zijn zelf de baas over hoe wij denken over hoorzorg en dat mogen wij nooit vergeten. Het is óns vak! Een slechthorende vraagt om de beste oplossing voor zijn probleem en – bofkonten dat wij zijn - wij mogen het oplossen.

Wij zijn vakmensen en hebben een beroepsstandaard waar wij graag aan willen voldoen Wij zijn zelf de baas over hoe wij denken over hoorzorg en dat mogen wij nooit vergeten.

Maar ondertussen kijken we ook naar een hoge inflatie in de echte wereld en een dalende prijs binnen de zorgverzekering. Deze twee komen niet met elkaar overeen en het ziet er niet naar uit dat dit gecorrigeerd gaat worden.

Iedere winkel heeft een brutomarge nodig. Het maakt hierbij niet uit of ze sokken verkopen of mobiele telefoons. Als de zorgverzekeraar voor een hoortoestel naar een categorieprijs van € 500 gaat moet nog steeds een bruto marge worden behaald om alle kosten te dekken. We kunnen daar allerlei scenario's voor opbouwen maar alles heeft een keerzijde. Dus let op: de brutomarge maal het aantal hoortoestellen bepaalt of een bedrijf gezond de toekomst in kan of niet.

In alle scenario's die je kunt bedenken om dit op te lossen is de klant de dupe; hij krijgt óf minder zorg óf is meer geld kwijt. Wie voldoende te besteden heeft weet de weg wel te vinden om individueel de beste zorg in te kopen. Om die groep maak ik me niet zo druk. Maar de mensen die het geld níet hebben en wel de zorg en het juiste product nodig hebben, waar kunnen die straks nog naar toe?

Wij, audiciens aangesloten bij AudiNed, moeten strijden voor ons vak en onze cliënten, dat is onze taak. Iedereen heeft het recht op goede hoorzorg!

De vraag is waar leg jij de grens?

Word je hoortoestelverkoper, of ben je een audicien? Een audicien levert hoorzorg; dat is méér dan alleen het hoortoestel aanpassen. (nb: zie ook resultaten van het EuroTrak-onderzoek)

Tel uit je winst:

Voorbeeld	Vul hier je eigen cijfers in		
557,85	<input type="text"/>		Vastgestelde prijs excl. BTW
290	<input type="text"/>		Inkoop hoortoestel (incl. afkoop en maatwerk)
-/- 300	<input type="text"/>	-/-	Arbeidsloon
€ -12,15			"Marge"
€ -4.860,00	<input type="text"/>		Aantal toestellen per jaar x bovenstaande marge
12000	<input type="text"/>		Huur
x	<input type="text"/>		Energie
x	<input type="text"/>		Verzekering
x	<input type="text"/>		Inventaris (+reserves in onderhoud)
x	<input type="text"/>		Overig
-/- 2000	<input type="text"/>	-/-	Keurmerk
€ -18.860,00			

In het rekenvoorbeeld is uitgegaan van 200 werkbare dagen, 1 fte met een gemiddelde verkoop van 400 HT, 4 uur zorg per HT.

Verwachte stijging in kosten:

- inkoop stijgt met 5%
- lonen stijgen gemiddeld met 2,4% (CBS)
- inflatie 6,4%