

Ritme van de markt

Pim Foster



De koers

De hoofd en bijzaken

- De marktontwikkelingen
- 10 jaar geleden
- Het ritme van vernieuwingen
 - Hoortoestellen
 - Winkels
 - Audiciens
 - Consumenten
- De bijzaken

De visie van Optitrade

- Zelfstandige ondernemers zijn nodig om het noodzakelijke onderscheid te creëren op de audiologie- en optiekmarkt
- Met de vakkennis, lokale aanwezigheid en een passend assortiment is er voldoende ruimte op de markt
- Samenwerking met andere zelfstandigen en leveranciers is een vereiste om voldoende concurrentiekracht te ontwikkelen



A man and a woman are sitting cross-legged on a rug in a living room, meditating. The man is in the background, and the woman is in the foreground. They both have their eyes closed and hands in a mudra. The room is dimly lit with a warm glow from a lamp. A bookshelf is visible in the background.

Zorgeloos hoortoestellen verkopen

Jij de
hoofdzaak.

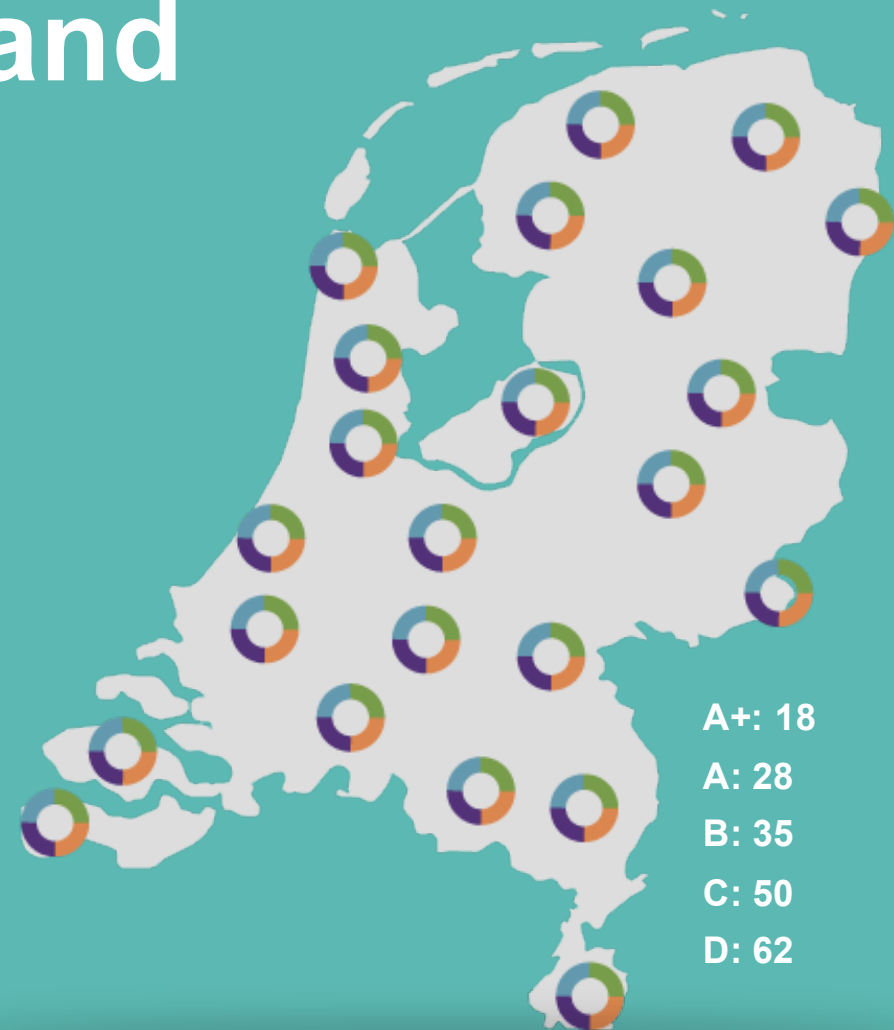
Wij doen de rest - De bijzaken



Ritme van de markt

Audiciens in Nederland

- ❑ Ca. 1700 audiciens werkzaam
- ❑ Bijna 1000 audicienbedrijven
- ❑ Ongeveer 30% is zelfstandig
- ❑ 195 Optitrade klanten
- ❑ ABCD klanten



Hoorzorg in cijfers



Ketenbedrijven

Ca. 300.000 tst per jaar

Gem. 400 tst per jaar

200 consumenten

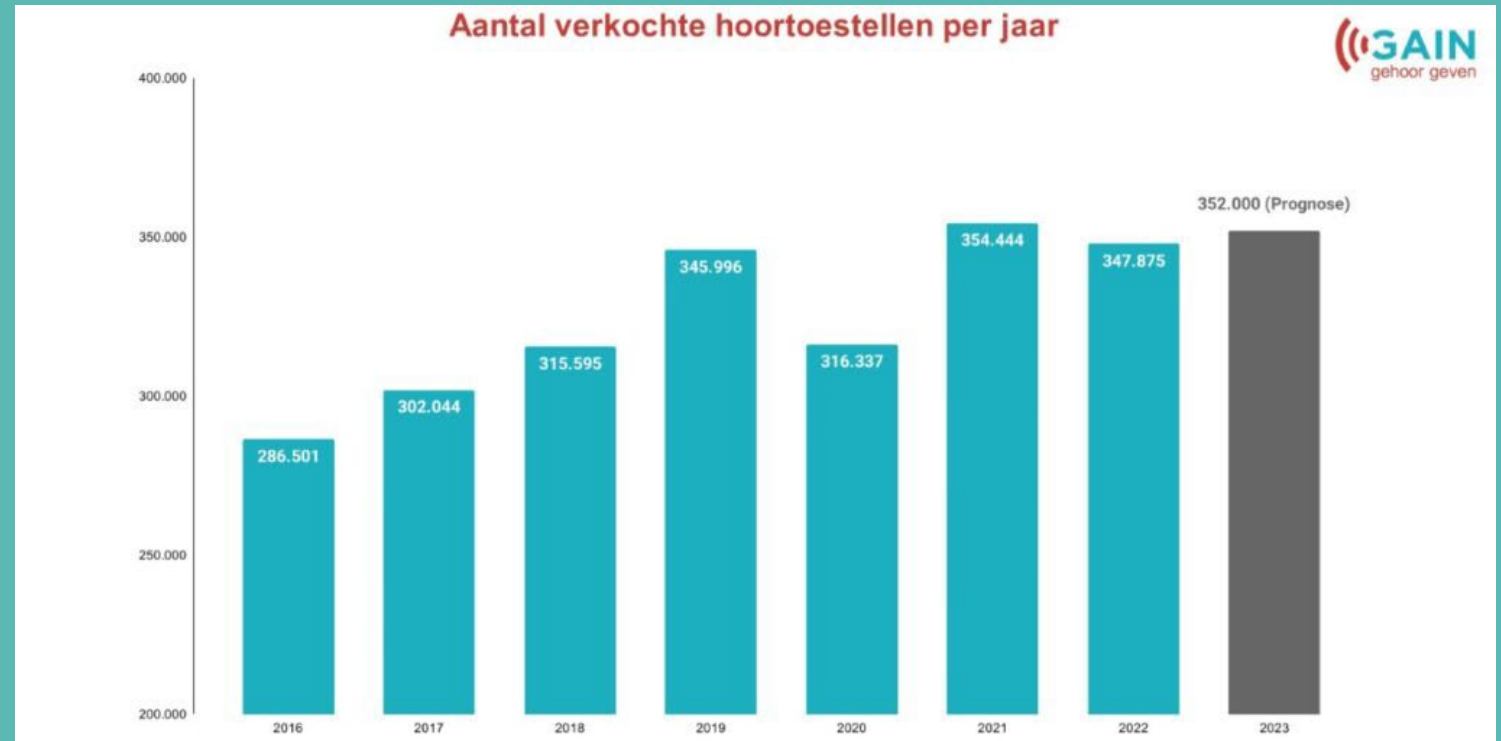


Optitrade

Ca. 31.000 tst per jaar

Gem. 150 tst per winkel

75 consumenten



OPTITRADE
AUDIOLOGIE

Wij de
bijzaken.

195

Audiologie ondernemers
Optitrade

31.601

Geleverde hoortoestellen

+12

Groei aantal deelnemers 2023

32,8%

Percentage aandeel vrije
markt

8,7 %

Van de totale markt via
Optitrade

+ 9.3 %

Stijging per audicien

Wij de
bijzaken.

+ 9.3 %

Stijging zelfstandigen

+ 6.1 %

Stijging landelijk (Volume)

+ 32.8 %

Percentage aandeel vrije markt
2023 zelfstandigen

19.7 %

Percentage aandeel vrije
markt landelijk

29.6 %

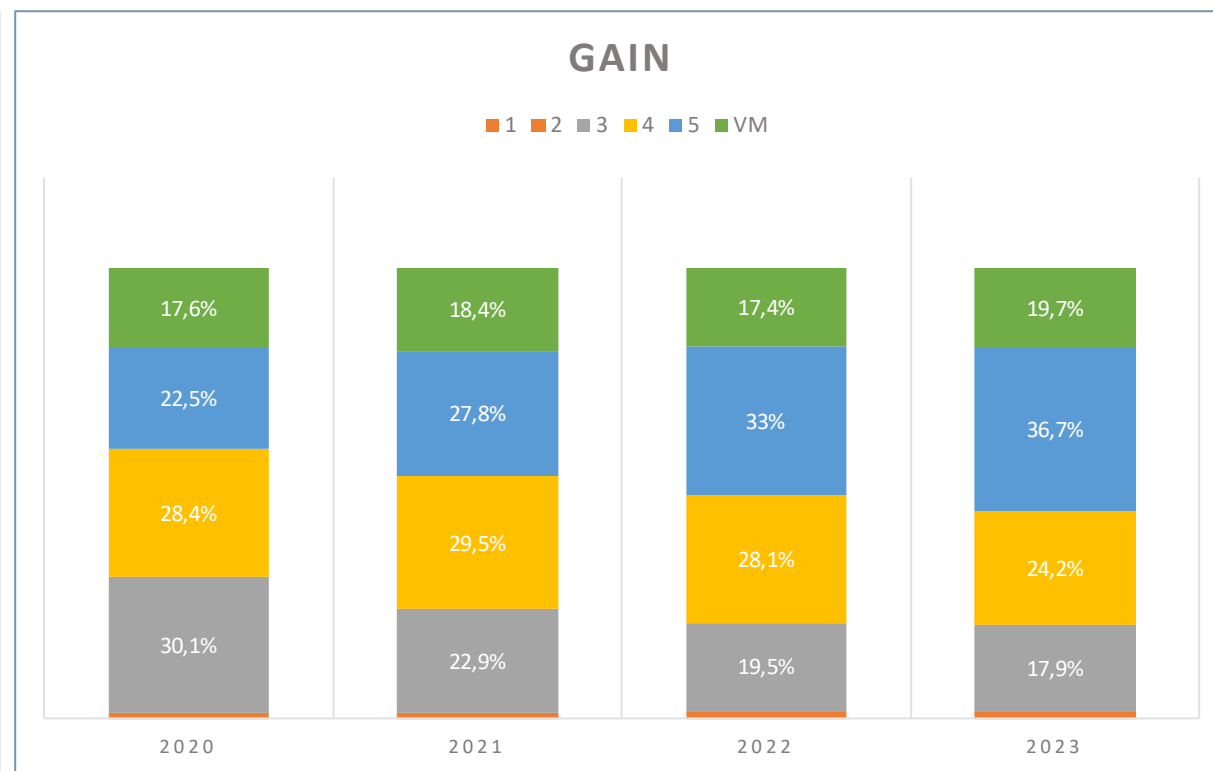
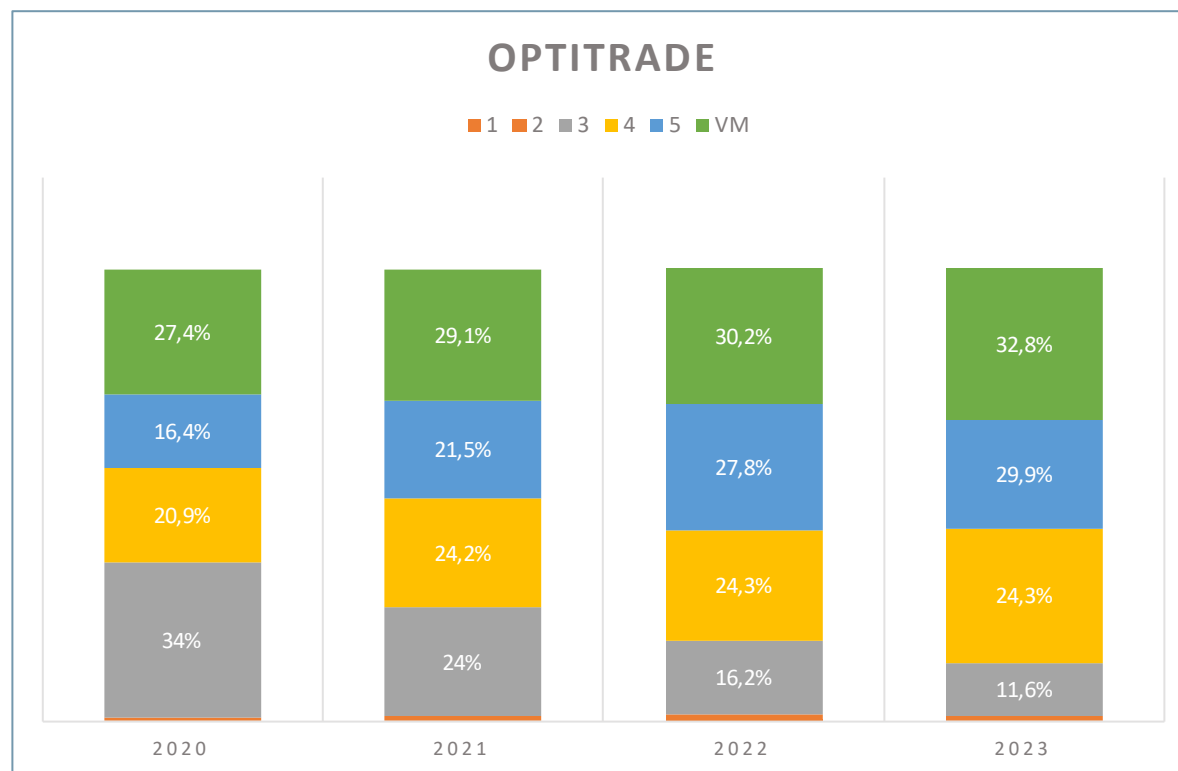
Seizoens patroon in Q4

+ 6 %

Inkoop prijsstijging



Ritme van de categorieën



10 jaar geleden



OPTITRADE
AUDIOLOGIE

10 jaar geleden

Wij de
bijzaken.



Start hoorprotocol



Marco Veenhuis & Gerard Wijnen



Introductie zorgpakketten



**Vergoedingen zorgverzekeraars
(€ 500 - € 1.200)**



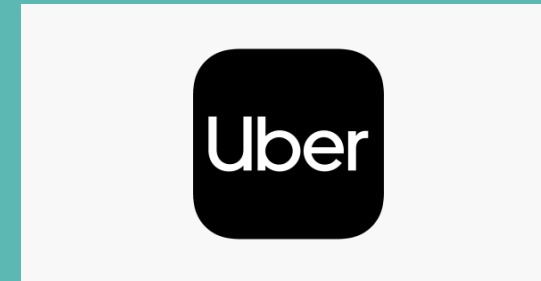
Mond tot Mond reclame



OPTITRADE
AUDIOLOGIE

Het ritme van vernieuwing

Wij de
bijzaken.



Vernieuwing in Hoortoestellen

- Batterijen vs oplaadbaar toestel
- (Blue Tooth) koppeling met mobiele telefoon
- Op afstand aanpassen

Vernieuwing in de winkels

- Hoorcabine
- 3D oorstukjes (digitaal) (*Formaat – Petra*)
- REM meting
- Oorsmeer verwijderen

Vernieuwing van de consumenten

- Weten meer – Google weet alles
- Hebben meer keuze (meer concurrentie, ketens, combi winkels)
- Tinnitus en gehoorschade krijgt meer aandacht
- Ouderen worden actiever (blijven jonger)

Vernieuwing in jouw ondernemerschap

- Personeel is schaars
- Marges ZN worden steeds kleiner
- Onderscheid wordt belangrijker
- “hoortoestel is een half fabrikaat De audicien maakt er een compleet product van”

Laat ons dan helpen met de bijzaken (oa)

- (Inkoop) administratie
- Declaratie
- Marketing



**If you listen carefully,
you get to hear
everything you didn't
want to hear in the
first place**

– Sholem Aleichem



De Consument

Hoe boei, bind en behoud ik ze



OPTITRADE
AUDIOLOGIE

Wij de
bijzaken.

7,2

is de gemiddelde kooprespons
op onze campagnes

2

Doelgroepen ; nieuw en
bestaand

190

zelfstandige ondernemers
kunnen samenwerken

6

leveranciers
werken samen

2,6 miljoen

Slechthorenden (> 25 db)

1.7 miljoen

Potentiele consumenten
in 2030 (> 35db)



Nieuwe klanten



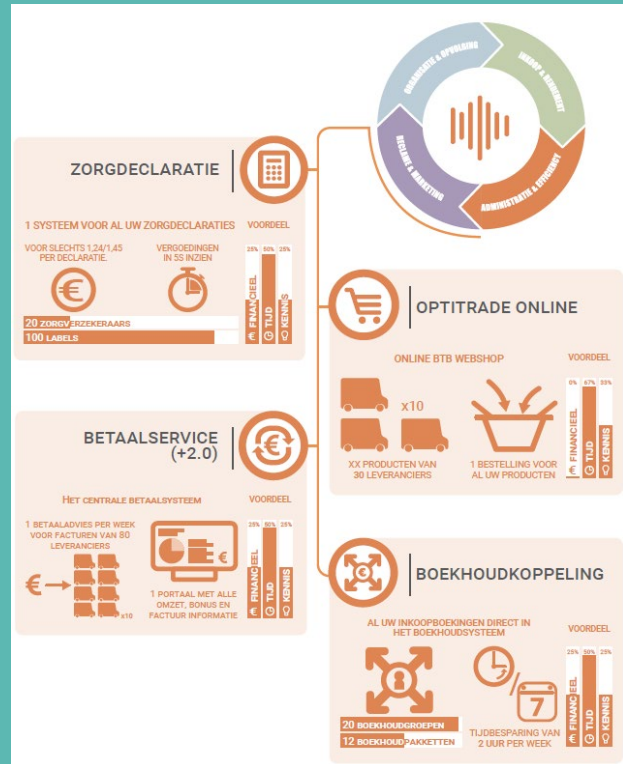
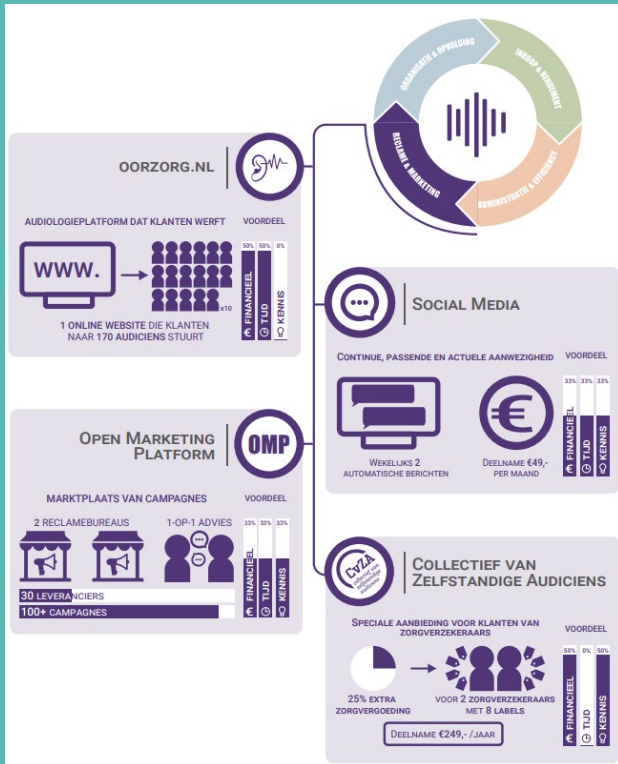
Bestaande klanten



Diverse media

Wij de
bijzaken.







**Listen more than you talk.
Nobody learned anything by
hearing themselves speak**

– Richard Branson

De koers