

Dr. Juliane Dettling-Papargyris

Hörgeräte ohne audiologische Dienstleistung sind wertlos?!

Hörgeräte können mittlerweile über sämtliche Kanäle erworben werden. Der Wettbewerb um den günstigsten Preis ist hart. Betroffene vergleichen Hörgerätepreise online und offline. Das macht es für einzelne Inhabergeführter Akustiker schwer. Eine jüngst veröffentlichte Studie kam zum Ergebnis, dass es zwischen OTC oder stationär erworbenen Hörgeräten keine signifikanten Unterschiede bei Kundennutzen und -zufriedenheit gibt. Ob es mittel- bis langfristig für eine gesicherte Existenz ausreicht, „nur“ Hörgeräte zu verkaufen, ist fraglich. Vielmehr gilt es perspektivisch, die eigene audiologische Dienstleistung in den Vordergrund zu stellen.

Der Vortag gibt Impulse zu Fragen, (1) wie eine hörakustische Dienstleistung den Unterschied machen kann, (2) wie diese aussehen könnte, (3) wie es gelingen kann, die Dienstleistung für Kunden transparent zu machen, (4) welche Vorteile sich daraus für Akustiker ergeben.

Nicht nur die Hörgerätetechnik entwickelt sich weiter, auch der Beruf des Akustikers wird sich weiterentwickeln (müssen). Klar ist, Akustiker können viel mehr als nur Hörgeräteverkäufer sein.