

GESUNDHEIT

Schmiergeld auf Rezept

Jedes Jahr werden in Deutschland rund 800 000 Hörgeräte verkauft. Das Geschäft ist derart lukrativ, dass offenbar viele Ärzte heimlich die Hand aufhalten.

Zuerst habe er gar nicht gewusst, was der Arzt will, sagt Johannes Brenninger, Inhaber von „Hörgeräte Brenninger“ in der Fußgängerzone von Bad Homburg. Im Juni 2001 habe der Mediziner ihn besucht und recht schnell angefangen zu jammern: dass das Gesundheitssystem wie ein Sack voller Geld sei, aber die Krankenkassen den HNO-Ärzten immer weniger bezahlten. Und Brenninger profitiere schließlich von den Patienten, die er ihm schicke. „Danach hat er mich gefragt, welche Möglichkeiten ich sähe, ihm Geld zu bezahlen.“

Dass Brenninger den unverschämten Arzt nicht einfach rauswarf, zeigt das Dilemma der rund 4000 Hörgeräte-Akustiker im Land: Sie sind abhängig von den Hals-Nasen-Ohren-Ärzten. Etwa 800 000 Geräte werden jedes Jahr verkauft. Aber jeder, der eines braucht, besorgt sich in der Regel erst mal ein Rezept. Und das wiederum darf nur der Arzt ausstellen.

Brenninger wusste von Kollegen, dass verdeckte Gegengeschäfte bundesweit üblich sind, was nicht wundert: Die Branche setzt im Jahr rund eine Milliarde Euro um. Wenn der Einkaufspreis eines Hörgeräts bei 300 Euro liegt, wird es im Laden für rund 1000 Euro verkauft. Die Krankenkasse übernimmt gegen Vorlage eines Rezepts 420 Euro. Hörgeräte-Akustiker gehören zu den Top-Verdienern unter den Handwerkern.

Am Ende akzeptierte der Bad Homburger den Vorschlag des Arztes, für jedes Hörgerät umgerechnet 50 Euro an ihn zu bezahlen. Bekäme der Patient zwei Geräte, sollten etwa 110 Euro fällig werden. „Die Bezahlung sollte so erfolgen, dass ich ihm alle drei Monate das Geld in der Praxis vorbeibringe“, erinnert sich Brenninger. Branchenkenner nennen das „Vergütung nach BAT“: bar auf Tatze.

Von Juni 2001 bis Januar 2004 spielte er mit. „Ich ging immer mit einem Umschlag



Hörgeräte-Akustiker Brenninger

Umschlag voller Geldscheine für den Arzt

voller Geldscheine in seine Praxis, wir haben uns zuerst nett über alles Mögliche unterhalten, und am Ende gab ich ihm den Umschlag.“ Brenninger fühlte sich wie bei einer Schutzgelderpressung. „Ich wusste, wenn ich nicht zahlte, schickt er keine Patienten mehr zu mir.“

Doch weil der Akustik-Profi ein ordentlicher Mensch ist, hat er die Schmiergeldzahlungen auf seinem Computer festge-

halten: Datum, Name des Patienten und Betrag, der an den Arzt floss. Im März 2002 etwa übergab er dem Arzt 1280 Euro, im Dezember 2003 sogar 2270 Euro.

Bei diesem letzten Datum muss Brenninger sich womöglich verrechnet haben. Jedenfalls sagte ihm der Arzt schnell, dass ein paar Patienten fehlten. Am 13. Januar 2004 schickte der Mediziner um 18.10 Uhr ein Fax mit der Aufforderung „Bitte überprüfen“. Handschriftlich waren darauf zehn weitere Patientennamen mit Geburtsdatum aufgelistet.

Brenninger stapfte erneut in die Arztpraxis und lieferte die angemahnte Summe ab. „Aber mir war klar, dass es das letzte Mal war“, sagt er heute. „Ich vermutete, dass er auch bei anderen Akustikern kassierte, denn manche Patienten auf dieser Liste waren gar nie bei mir.“ Er wollte aber auch endlich wieder reinen Gewissens in den Spiegel schauen.

Im Jahr 2004 stellte er seine Zahlungen ein. Als der Doktor anrief, um nachzufragen, was los sei, war Brenninger zunächst nicht zu sprechen. Später verfasste er an den Arzt einen Brief, in dem er zu argumentieren versuchte, dass schließlich auch er, der Hörgeräte-Akustiker, Kunden in die Praxis schicke. Erst am Ende sprach er in aller Klarheit aus, was er sich vorgenommen hatte: „Eine Zahlung von bereits versteuertem Geld an Sie ist von meiner Seite her nicht möglich. Trotzdem hoffe ich, dass wir in Zukunft wie bisher gut miteinander auskommen und miteinander arbeiten, ohne Leistung von Zahlungen an Sie.“

Die Hoffnung war naiv. Das Geschäft mit dem Arzt brach ein. Heute habe er die Umsatzeinbußen zwar ausgeglichen. Doch sein Fazit fällt düster aus: „Ein Akustiker, der nicht schmiert, muss sich eben mehr anstrengen als einer, der schmiert.“

Brenninger hat seinen Fall nicht selbst in die Öffentlichkeit getragen, erst eine Kundin, die davon erfuhr, informierte

die Staatsanwaltschaft. Aber er ist mit Sicherheit nicht der Einzige, der von Ärzten zur Kasse gebeten wurde.

In der Mainzer Innenstadt residiert die Bundesinnung der Branche. 90 Prozent der Hörgeräte-Akustiker sind Mitglied. Hauptgeschäftsführer Jakob Stephan Baschab sagt: „Die meisten spielen mit. Der Akustiker vor Ort darf nicht mal piep sagen gegen den HNO-Arzt.“ Eher ungewöhn-

lich sei im Fall Brenninger nur, dass der Arzt das Geld schwarz wollte.

Viel beliebter sind in der Branche scheinlegale Zahlungssysteme, wie die sogenannten Befundstudien: Das sind Umfragezettel, auf denen der Arzt ankreuzt, ob ein Patient mit seinem neuen Hörgerät zufrieden ist. Fürs Ausfüllen erhält der Arzt dann 50 oder 100 Euro. Dass es sich dabei um Scheinstudien handelt, weiß jeder. Aber der Akustiker kann das Geld, das er auf diese Weise an den Arzt zahlt, immerhin von der Steuer absetzen. Für Innungschef Baschab gehören die Befundstudien zwar in die „Schmuddelecke“, seien „bisher aber nicht illegal“.

Er schätzt, dass jeder zweite Hörgeräte-Akustiker in Deutschland Geld an HNO-Ärzte zahlt. „Die Branche steckt bis zum Hals im Sumpf.“ Er glaubt, dass die Bestechung noch zugenommen habe, seit der Gesetzgeber die Direktabgabe ermöglicht hat. Im Bürokratendeutsch: „Verkürzte Versorgung“. In diesem Fall verpasst der Arzt dem Patienten selbst ein Hörgerät und erhält für seine Anpassarbeit 128 Euro. Das Recht, Hörgeräte direkt an Patienten abgeben zu dürfen, habe die Machtposition der HNO-Ärzte noch gestärkt, sagt Baschab.

Erlebt hat das zum Beispiel Andreas Wolter, der am Bodensee „Das Hörstudio“ betreibt. „Im Januar 2004 kamen zwei HNO-Ärzte auf mich zu und erklärten ohne Umschweife, dass sie Geld von mir wollten.“ Wolter mochte aber nicht zahlen. „Von dem Moment bekam ich von diesen Ärzten keine Verordnungen mehr, bis heute. Dafür stiegen die Ärzte auf die Direktversorgung um.“

Wolter bereut seinen Schritt dennoch nicht, auch wenn er sich als Außenseiter empfindet. „Es gibt zwar keine Zahlen dazu, aber mein Bauchgefühl sagt mir, dass mehr als die Hälfte der Hörgeräte-Akustiker an HNO-Ärzte Geld dafür zahlen, dass sie Patienten bekommen.“

Einer der Ärzte, die die Direktabgabe praktizieren, ist Dirk Heinrich, Vorsitzender des Berufsverbands der HNO-Ärzte. Heinrich schätzt, dass das mittlerweile jeder siebte HNO-Arzt macht. Der Vorteil sei, dass die Patienten dadurch meist ein günstigeres Hörgerät erhalten als beim Akustiker. Der Mediziner habe ja keine finanziellen Interessen. Er erhalte ja nur einen Anteil von 128 Euro und Schluss.

Auch Heinrich missfallen Geldtransfers, wenn keine echte Leistung dahintersteht. Aber diese Praxis sei von den Akustikern ausgegangen. „Die Akustiker hatten sich überlegt, wie sie den Ärzten auch was Gutes tun können. Plötzlich gab es diese Qualitätsbögen, bei denen für zwei Ohren 100 Euro bezahlt wurden. Wir haben immer gesagt, diese Modelle wollen wir nicht.“

Der oberste HNO-Arzt will den Zahlen von Innungs-Mann Baschab nicht mal widersprechen. „Es kann gut sein, dass

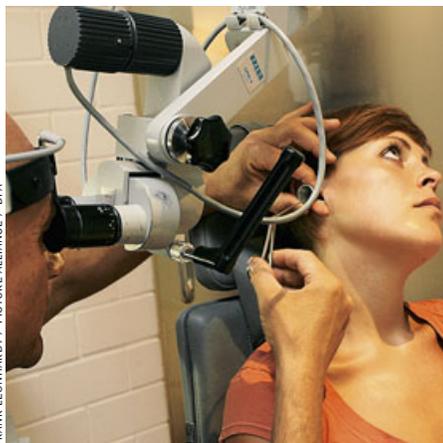
50 Prozent der Akustiker Geld an Ärzte zahlen. Aber ich glaube, dass 90 Prozent davon diese Befundstudien sind.“ Heinrich weiter: „Ich kann nicht ausschließen, dass in Einzelfällen auch HNO-Ärzte zu Akustikern gegangen sind und Forderungen gestellt haben.“ Dennoch seien Beispiele wie das von Brenninger Einzelfälle.

Für Dina Michels, Korruptionsbekämpferin bei der Kaufmännischen Kranken-

Schwerhörigkeit in Deutschland

- 15 Millionen** Menschen sind schwerhörig.
- 3 Millionen** Menschen tragen ein Hörgerät.
- 800 000** Hörgeräte werden jährlich verkauft.
- 1 Milliarde** Euro setzt die Hörgerätebranche jährlich um.
- 451 Millionen** Euro gaben die gesetzlichen Krankenkassen 2007 für Hörgeräte aus.

Quelle: Fördergemeinschaft Gutes Hören, BIHA, IKK



Untersuchung beim Ohrenarzt

Die Branche setzt im Jahr eine Milliarde um

kasse, sind die Schmiergeldzahlungen ein echtes Ärgernis. „Immer wenn Ärzte selber von einem Rezept finanziell profitieren, steigt die Gefahr, dass sie sich in ihrem Ordnungsverhalten nicht von den medizinischen Notwendigkeiten leiten lassen.“

Doch Michels weiß auch, wie schwer es ist, den Sumpf trockenenzulegen. „In vielen Fällen profitieren ja beide vom Schmiergeldsystem: der Arzt und der Hörgeräte-Akustiker. Dass am Ende die Patienten überteuerte Hörgeräte bezahlen müssen, kümmert die beiden nicht.“

Mittlerweile stößt sich auch das Gesundheitsministerium an den dubiosen Geschäftsbeziehungen zwischen HNO-Ärzten und Hörgeräte-Akustikern. Zum 1. April dieses Jahres tritt deshalb der neue Paragraf 128 im Sozialgesetzbuch V in

Kraft, der alle Zahlungen von Leistungserbringern wie Akustikern und Herstellern an Ärzte verbietet. Doch auf die Kreativität der betroffenen Ärzte ist Verlass.

Seit Brenningers Fall unter Kollegen kursiert, melden sich andere bei ihm. „Ein Kollege aus Baden-Württemberg hat mir berichtet, dass der HNO-Arzt ihm 25 000 Euro auf sein Konto überwiesen hat. Als er fragte, was das soll, antwortete der Arzt, dass er dafür nun zwölf Prozent Zinsen im Quartal will.“

Eine andere Form raffinierter Vergütung sei, dass der HNO-Arzt seine Praxisräume im Gebäude des Hörgeräte-Akustikers beziehe, dafür aber so gut wie keine Miete bezahle, berichtet Brenninger.

Den neuesten Clou, wie Ärzte an der Verordnung von Hörgeräten verdienen können, liefert die Akustikerkette „Focus hören“: Arzt und Hörgeräte-Akustiker gründen gemeinsam eine GmbH, die dann einen Hörgeräte-Laden betreibt. „Auf diese Chance haben HNO-Ärzte lange gewartet – gleichberechtigter Mit-Besitzer an einem Hörgerätegeschäft zu sein“, jubelt der Prospekt.

Am Ende des Jahres kassiert der Mediziner dann über die GmbH noch die Hälfte des Gewinns. Die Tarnung scheint dabei auch kein Problem zu sein.

Unter dem Punkt „Ist meine Beteiligung öffentlich?“ verrät der „Focus hören“-Prospekt den interessierten Ärzten: „GmbH-Verträge werden im Handelsregister veröffentlicht. Damit werden prinzipiell auch die Eigentümer einer GmbH öffentlich. Um dies zu vermeiden, empfiehlt sich die Vorschaltung eines Treuhänders. So bleibt ein Engagement völlig anonym.“ Mehr als 20 Läden zwischen München und Cuxhaven hat das Unternehmen mittlerweile eröffnet.

Doch sind Schmiergeldzahlungen an niedergelassene Ärzte überhaupt strafbar? Der Frankfurter Staatsanwalt Alexander Badle, ein erfahrener Jurist bei der Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen, betritt im Fall Brenninger Neuland. Er ermittelt auch wegen Bestechlichkeit im geschäftlichen Verkehr gegen den Arzt, der sich von Brenninger schmieren ließ und sich gegenüber dem SPIEGEL zu den Vorwürfen nicht äußern wollte.

Bisher wurden vor allem Ärzte öffentlicher Krankenhäuser strafrechtlich verfolgt, wenn sie Vergünstigungen angenommen haben, weil sie Amtsträger im Sinne der Korruptionsparagrafen sind. Bei freiberuflichen Medizinerinnen mit eigener Praxis wie den HNO-Ärzten greift das nicht. Die Juristen streiten bis heute, ob diese Ärzte Beauftragte der Krankenkassen sind und damit ebenfalls wegen Korruption belangt werden können.

MARKUS GRILL