



Hörtest beim Akustiker: Die Innung spricht von der „Bedrohung eines ganzen Handwerkszweiges“

MEDIZIN

Fell über die Ohren

Jahrzehntelang haben die Hörgeräteakustiker Millionenbeträge eingestrichen.
Seit ihnen ein billiger Versandhandel
Konkurrenz macht, herrscht Hauen und Stechen in der Branche.

Die Brandstifter kamen kurz nach Mitternacht. Im August 1990, drei Tage nach einem SPIEGEL-Bericht über den Hamburger Hörgeräteversandhändler Sanomed Medizintechnik GmbH, gossen sie Benzin und Brandbeschleuniger durch einen Spalt unter der Eingangstür. Die Sanomed-Firmenzentrale brannte aus. Wer die Täter und ihre Anstifter waren, konnte die Kripo nie ermitteln.

Mit derlei Terror haben Sanomed-Manager seither laufend Bekanntheit gemacht. Hagen von Wedel, ein Jahr lang Geschäftsführer der Hamburger Firma, hingte den Job im Oktober 1990 entnervt an den Nagel – anonyme Anrufe und Morddrohungen hatten ihn mürbe gemacht.

Auch seine heutigen Nachfolger fühlen sich in ihrer Haut nicht wohl: „Wir fragen uns bei jedem Platten, den wir am Auto haben, wo der wohl herkommt“, sagt

Oliver Burmester, kaufmännischer Leiter der Firma.

Insgesamt achtmal stiegen Unbekannte in Sanomed-Filialen in Berlin, Magdeburg und Erfurt ein. Wichtige Geschäftspapiere lagern seither an einem geheimgehaltenen Ort. „Es könnte ja wieder einmal brennen“, sagt Geschäftsführer Andreas Coburger. Die Rufnummern der Firmenmanager stehen schon lange nicht mehr im Telefonbuch.

Mit einem Paukenschlag ist der Hamburger Versandhändler, eine Art Fielmann für Schwerhörige, Anfang der neunziger Jahre in das Wohlstandsgehege der deutschen Hörgeräteakustiker eingebrochen.

Sanomed lieferte moderne Im-Ohr-Hörhilfen zum Nulltarif – Krankenversicherte mußten beim Kauf keine Mark dazubezahlen. „Das war eine Revolution seinerzeit“, erinnert sich Coburger. Sanomed-Kunden waren, wie eine vom Bonner Gesundheitsministerium in Auftrag gegebene Studie ergab, im Schnitt zufriedener als Kunden der Akustikmeister, die in Deutschland rund 2000 Hörgeräteläden betreiben.

Bis zum Auftauchen des Hamburger Preisbrechers mußte der Schwerhörige mit einer Verordnung seines HNO-Arztes einen Akustikerladen aufsuchen. Dort wur-

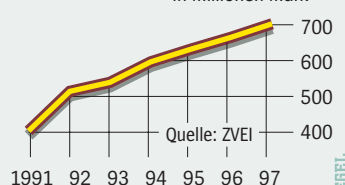
Kleines Gerät ...

Funktion eines „Im-Ohr-Hörgerätes“



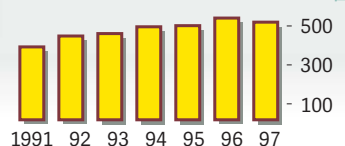
... zu hohen Kosten

Ausgaben der Gesetzlichen Krankenkasse für Hörgeräte in Millionen Mark



Quelle: ZVEI

Anzahl der erstatteten Hörgeräte in Tausend



de sein individueller Hörverlust mit Hilfe von audiometrischen Messungen bestimmt und aus den rund 500 bis 700 auf dem Markt erhältlichen Geräten das geeignete ausgesucht.

Durch die Billigofferte von Sanomed fuhr frischer Wind in die seit Mitte der sechziger Jahre erstarrte Branche. Mit Sanomed zusammenarbeitende HNO-Ärzte messen selbst den Hörverlust der Patienten und fertigen einen Abdruck vom Innenohr. Audiometrische Kenndaten und der im Ohr geformte Plastikpfropfen („Otoplastik“) werden an die Firma nach Hamburg eingeschickt.

Vierzehn Tage später steckt der Mediziner dem Patienten den technisch und anatomisch maßgeschneiderten Sanomed-Knopf ins Ohr – der niedergelassene Akustiker geht leer aus. Auch Reparaturen an den Geräten erledigt die Versandfirma kostenlos.

Nun wehren sich die Hörgeräteakustiker – eine Branche, in der es jahrzehntelang nur den Reichtum zu verteilen gab. Von der „Bedrohung eines ganzen Handwerkszweiges“ sprechen sie in einem Brief an den Kanzlerkandidaten Schröder. Auch sei beim Zusammenspiel von Ärzten und Versandfirmen die „Versorgungsqualität nicht gegeben“, erklärte vergangenen Monat die Akustikerin in einem Schreiben an die Innungskassensache Niedersachsen.

Zwar stammt bisher höchstens jedes zehnte der jährlich rund 500 000 abgesetzten Hörgeräte aus dem Versandhandel. Doch arbeiten schon rund 500 der über 4000 niedergelassenen HNO-Ärzte in Deutschland mit dem Hamburger Hörgeräteversandhandel zusammen.

Ihre Mühen bei der Otoplastik und der anschließenden „Eingliederung“ des Hörgeräts werden den Praxisinhabern durch ein Zubrot vergolten: Zwischen 150 und 250 Mark erhalten sie pro Ohr von Sanomed. Bis zu 40 000 Mark im Jahr können die Ärzte durch das Bündnis mit den Hamburgern dazuverdienen.

Die Hörgeräteakustiker hatten da jahrzehntelang weit schärfer hingelangt. Durchschnittlich 1711 Mark berechnen die Handwerksmeister ihren Kunden für die Hörhilfe – pro Ohr. Der Einkaufspreis für das Gerät liegt bei rund 300 Mark.

Deftige Gewinnspannen fallen für die Gesundheitsberufler auch bei Reparaturen und sonstigen Dienstleistungen an. Nur in einem von zehn Fällen beheben sie Schäden an den Geräten selbst. In der Regel kaufen sie die Reparaturen bei den Geräteherstellern weit billiger ein, als sie es

Kunden und Kassen anschließend in Rechnung stellen.

Für die rund 1200 selbstständigen Akustik-Unternehmer in Deutschland war das Geschäft mit den Hörhilfen seit Mitte der sechziger Jahre fast wie eine Lizenz zum Gelddrucken.

„Wer es nicht binnen kurzem zum Jaguar gebracht hatte“, verrät ein Branchenkenner, „galt als Versager.“ Bei parallel veranstalteten Kongressen von HNO-Ärzten und Akustikern befahl die Mediziner bisweilen der Sozialneid, wenn sie den Parkplatz mit den Hochpreisautos der Handwerksmeister überqueren mußten, um ins Kongreßgebäude zu gelangen.

Als Faustregel gilt in der Branche noch heute: Vom Verkauf der überkauften Hörgerätebatterien springt für den Ladenbesitzer die Miete heraus; die Erlöse aus dem Reparaturgeschäft decken die Personalko-

zahlungen der Kunden abgedeckt. Durchschnittlich 800 Mark pro Ohr müssen Schwerhörige derzeit aus der eigenen Tasche berappen, um eine Hörhilfe zu erstehen. Eigenbeteiligungen von bis zu 6000 Mark sind keine Seltenheit.

Trotz der Festbetragsregelung, kritisiert Hans-Joachim Göhlich, Vertragsexperte beim Landesverband der Betriebskrankenkassen in Hannover, hätten die Akustiker es geschafft, „ihre Gewinnspannen nicht nur zu retten, sondern weiter auszubauen“.

Seit 1990 hat sich die Zahl der verkauften Hörgeräte in nur fünf Jahren verdoppelt. Über die Gründe für die Absatzexplosion rätionierte ein Experte des Bonner Gesundheitsministeriums Ende vergangenen Jahres: Die Akustiker, vermutete er, hätten es immer wieder verstanden, ihrer zumeist älteren Klientel statt des verordneten Knopfes für ein Ohr die „beidohrige

Versorgung“ aufzuschwatzen.

Göhlich: „Da ist die Rente ruck, zuck futsch.“

Die meisten ihrer Kunden können die Akustiker ohnedies beinahe blind zur Ader lassen: Preisvergleiche sind in den Filialen der Gesundheitsberufler kaum möglich, denn die Hörhilfen sind so gut wie nie ausgezeichnet. Auch den Kassen fehlt der Durchblick, wenn sie die Rechnungen der Akustikermeister kontrollieren wollen – auf den eingereichten Unterlagen ist statt des Gerätetyps häufig nur die Gerätegruppe verzeichnet.

Mit aggressivem Marketing und dem neuartigen Vertriebsweg über die HNO-Ärzte haben sich die Sanomed-

Manager dem Kampf gegen dieses „hochprofitable Zuzahlungsparadies für altingesessene Akustikerbetriebe“ (Coburger) verschrieben. Doch auch die Macher in der Hamburger Firmenzentrale wirken von den Querelen der vergangenen Jahre mitgenommen. Die Zähigkeit und Militanz ihrer Gegner hat sie offenbar überrascht.

Mehrere Urteile bis hin zum Bundesgerichtshof haben bestätigt, daß der verkürzte Vertriebsweg der Hamburger Akustikerkonkurrenz rechtlich zulässig ist. Auch bei den Sanomed-Überweisungen an die Mediziner, so stellten die Richter fest, handle es sich weder um „Schmiergelder“ noch um „Provisionen“. Dennoch ist es ihren Gegnern immer wieder gelungen, den Verdacht der unlauteren Bereicherung in die Medien zu lancieren.

Örtliche Hörgeräteakustiker haben mit finanzieller Unterstützung der Mainzer Bundesinnung HNO-Ärzte verklagt, die mit Sanomed zusammenarbeiten. Alle



Mini-Hörgerät: „Da ist die Rente ruck, zuck futsch“

sten. Und aus den üppigen Preiskalkulationen für die Hörgeräte zieht der Besitzer des Ladens seinen Gewinn.

Über 700 Millionen Mark haben die gesetzlichen Krankenkassen im vergangenen Jahr für Hörgeräte bezahlt – der geschätzte Gesamtumsatz der Branche lag bei knapp einer Milliarde Mark. Die Ausgaben der Kassen für die Hörhilfen sind in den vergangenen Jahrzehnten unaufhaltsam gestiegen (siehe Grafik). Mit Tricks und Preisabsprachen gelang es der Akustiker-gilde stets, Kostendämpfungsversuche von Kassen und Politikern zu unterlaufen.

Die kartellartig organisierten Gesundheitshandwerker – es gibt nur eine Bundesinnung, Landesinnungen wurden nie gegründet – lüchsten ihren Verhandlungspartnern regelmäßig Mondpreise ab: Jährliche Preiserhöhungen zwischen vier und fünf Prozent waren die Regel, billiger wurde es für die Kassen nie.

Auch die 1989 eingeführten Festbeträge für Hörgeräte hat die Branche durch Zu-

Klagen wurden abgewiesen, doch die Verunsicherung unter den Medizinern wuchs.

In einem Gutachten warf Reimer Rohweder, Diplomingenieur an der von der Mainzer Bundesinnung mitfinanzierten Lübecker Akademie für Hörgeräteakustik, den Versandhändlern im vergangenen Sommer vor, sich mit ihren Im-Ohr-Geräten in eine Preisgruppe des amtlichen Heil- und Hilfsmittelverzeichnisses gemogelt zu haben, in die sie wegen der verwendeten Technik nicht hineingehörten.

Von 208 der in Lübeck geprüften Sanomed-Hörhilfen, behauptete Rohweder, hätte „nicht ein einziges Gerät“ in die von den Kassen am höchsten bewertete Klasse drei gehört, sondern nur in die billigeren Klassen eins und zwei. Den Krankenkassen sei dadurch ein „Schaden von rund vier Millionen Mark“, den hinter Licht geführten Schwerhörigen ein Verlust an Lebensqualität entstanden, wettete der Innungsangestellte in einer vom ZDF ausgestrahlten Sendung.

Keine seiner Aussagen darf Rohweder nach einem Urteil des Hamburger Landgerichts vom 10. Dezember vergangenen Jahres derzeit wiederholen. Zweifel an der Genauigkeit seiner Tests waren den Richtern unter anderem deshalb gekommen, weil mehr als 20 der von Rohweder angeblich gemessenen Hörhilfen das Ohr ih-



Manager Burmester, Coburger: Vom Gegner zermürbt

rer Träger laut eidesstattlicher Versicherungen der Besitzer nie verlassen hatten.

Dennoch zeitigten die Betrugsvorwürfe die beabsichtigten Folgen: Verängstigte Sanomed-Ärzte meldeten sich in Scharen in der Hamburger Firmenzentrale und wollten wissen, wie sie ihre Patienten beruhigen sollten. Die Absatzzahlen des Preisbrechers knickten ein.

Andererseits haben HNO-Ärzte wiederholt versucht, Akustikbetriebe mit den von Sanomed in Aussicht gestellten Sonderhonoraren zu erpressen. So wurde im Sommer vergangenen Jahres über den Fall des Tutzinger Hörgeräteakustikers Peter

Gsinn berichtet: Bei einem vertraulichen Gespräch hatte ein im Nachbarort praktizierender HNO-Arzt dem Oberbayern die Pistole auf die Brust gesetzt: Entweder der Akustikmeister überweise ihm dieselbe Summe, die er bei Sanomed verdienen könne, oder er werde in Zukunft wissen, wie er sich zu verhalten habe.

Zum Quartalsende II/1997 fand der Tutzinger Akustiker in seinem Briefkasten eine Liste mit den Hörgeräteverordnungen, die der Mediziner in den zurückliegenden drei Monaten unterschrieben hatte. Das fälli-

ge „Honorar“ von 14 000 Mark bat der Mediziner auf ein im Brief angegebenes Konto zu überweisen. Als Gsinn nicht zahlte, schickte der Arzt seine Patienten gezielt zur Konkurrenz – der Hörgeräteumsatz in Gsinns Laden schrumpfte daraufhin um 80 Prozent.

Mindestens „30 bis 40 solcher Fälle“, berichtet Innungsgeschäftsführer Leopold Russy, seien ihm in letzter Zeit zu Ohren gekommen. Russy: „Die Ärzte treten an die Akustiker heran und fordern von ihnen, was sie von Sanomed bekommen würden.“

Doch auch ganz ohne Nötigung haben sich Teile der Akustikergilde schon seit

jeher bei ihren ärztlichen Zulieferern erkenntlich gezeigt. Einige der Gesundheitsberufler finanzieren Medizinern den Bau von Hörkabinen oder „subventionieren“ Praxismieten. In anderen Fällen besorgen sie den HNO-Medizinern teures Praxis-Equipment zu Vorzugspreisen: „Irgendwas muß man doch machen“, bestätigt Hans-Dieter Gerland, Hörgeräteakustiker in Osnabrück, derlei Gefälligkeitsdienste.

Auch die Großen der Branche lassen sich bei den Transaktionen nicht lumpen. EDV-Schulungen oder jährliche Wartungen der Audiometrieeräte stellt Marktführer „Kind Hörgeräte“ (180 Filialen, 135 Millionen Mark Jahresumsatz) Ärztepartnern in der Regel nicht in Rechnung. Auch kostspielige Medizingeräte erhalten viele Mediziner von Kind kostenlos oder zu reduzierten Preisen – die HNO-Ärzte können die Aufmerksamkeiten durch fleißiges Verschreiben abarbeiten. Bleibt der Zustrom aus der Praxis dagegen unbefriedigend, verschickt das Unternehmen schon mal „Mahnbriefe“ an die säumigen Verschreiber oder schiebt verspätete Rechnungen nach.



Hörakustiker Gsinn: Vom Arzt unter Druck gesetzt

Daß es in der Branche seit jeher Bestechungen gibt und Schmiergelder fließen, gilt unter Kassenexperten als offenes Geheimnis. Ausschließen mag solche Machenschaften nicht einmal Innungsgeschäftsführer Russy: „Es gibt sicher einige Pfiffige“, räumt er ein, „die diesen Weg gegangen sind.“

Trotz fast zehnjähriger Marktpräsenz ist es Sanomed noch nicht gelungen, das Selbstbedienungsparadies der Akustiker zu erschüttern. Auch die Krankenkassen, Nutznießer des verkürzten Versorgungswegs, bereiten den Hamburger Firmenmanagern Sorgen.

Nachdem sie die Sanomed-Hörgeräte jahrelang anstandslos bezahlt hatte, verweigert die AOK Bayern seit September 1997 die Kostenübernahme. Die „freie Wahl unter allen zugelassenen Hörakustiker-Betrieben“, begründen Kassenvertreter den Schritt, sei durch die Liaison von HNO-Ärzten und Versandhandel nicht gewährleistet.

Hinter den Kulissen verraten die Kassenleute den wahren Grund für den Zahlungsboykott: Bei einigen Sanomed-Ärzten, so heißt es, sei die Zahl der Hörgeräteverordnungen im ersten Halbjahr 1997 beängstigend gestiegen. „Gelegenheit macht Diebe“, unkt Bernd Fehrmann vom AOK-Bundesverband in Bonn.

Die niedersächsischen Betriebskrankenkassen halten sich dagegen an jahrelange Erfahrungen. Seit 1992 haben sie einen Versorgungsvertrag mit der Hamburger Firma abgeschlossen, der ihnen Kosteneinsparungen von 800 bis 900 Mark pro Hörgerät sichert. Die befürchteten Raffzähne unter den Medizinern sind ihnen in dieser Zeit nicht aufgefallen.

Kassenmann Göhlich unterstellt den Ärzten, die zum Versandhandel abwandern, durchaus edlere Motive. „Viele Mediziner sehen seit Jahren“, so der Vertragsexperte, „wie die Akustiker ihren Patienten das Fell buchstäblich über die Ohren ziehen.“ ♦