

Hörgeräte : wie geht es weiter?

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Sonos / Schweizerischer Verband für Gehörlosen- und Hörgeschädigten-Organisationen**

Band (Jahr): **103 (2009)**

Heft 10

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Hörgeräte - Wie geht es weiter?



SVEHK ASPEDA

Am 22. August 2009 hat der SVEHK in Fribourg eine sehr interessante Tagung zum hoch aktuellen Thema der Hörgeräteversorgung organisiert, an der wohl gut drei Dutzend interessierte Personen teilgenommen haben.

Pünktlich um 9.30 Uhr an diesem Samstagmorgen eröffnet der Präsident des SVEHK, Tobias Schölly, die Tagung. Er erwähnt, dass fast alle Kinder, deren Eltern SVEHK-Mitglieder seien Hörgeräte der Klassen 3 und 4 hätten. Nach einem kurzen Hinweis auf das Verwaltungsgerichtsurteil vom 13. Februar 2009, die hernach im März 2009 abgegebene Absichtserklärung der Akustiker zu den Rabatten, dem am 2. Juni 2009 abgeschlossenen neuen Tarifvertrag zwischen dem BSV und der Branche sowie dem am 17. Juni 2009 formell eröffneten Vernehmlassungsverfahren zur 6. Revision des Invalidenversicherungsgesetzes, worin eine gesetzliche Grundlage für die Ausschreibung von Hörgeräten vorgesehen ist, übergibt Tobias Schölly die Moderation der Tagung Roger Thiriet, ehemaliger Fernseh- und Radiomoderator. Dieser erteilt das Wort sogleich Gregor Sprenger. Gregor Sprenger ist als Projektleiter „neue Hörgeräteversorgung“ im Bundesamt für Sozialversicherungen BSV tätig. In seinem Referat nimmt er Bezug zum aktuellen Stand in der Hörgeräteversorgung aus Sicht des BSV.

Stossrichtung des BSV

„Das Motto des BSV lautet ‚1. Klasse fahren, 2. Klasse bezahlen‘, beginnt Sprenger seine Ausführungen. Er weist darauf hin, dass man in der Schweiz im Vergleich zu Norwegen einen Erstklasspreis bezahle, aber lediglich Drittklassgeräte hierfür bekomme. 70% der Hörgeräte-trägerInnen würden hierzulande Zuzahlungen leisten. Pro Jahr mache dies aktuell ca. 50 Mio. Franken aus. „Wer 1. Klasse bezahlt, sollte auch 1. Klasse erhalten“, macht der Exponent des BSV geltend.

Der Ist-Zustand bzw. der Zustand für die Jahre 2010 und 2011 sei unbefriedigend, denn die Versicherten müssten nun noch mehr bezahlen. Sprenger erwähnt, im letzten Jahr sei das Phonak Savia Art. 211 das best verkaufte Hörgerät gewesen. Seit 2006 würde dieses Gerät immer zum gleichen Preis von Phonak verkauft, zu Fr. 2'510.--. Dies obwohl sonst in

Tobias Schölly begrüsst die Tagungsteilnehmenden sehr herzlich.



Moderiert wird die ganze Tagung vom ehemaligen Radio- und Fernsehmoderator Roger Thiriet.



Der engagierte BSV-Exponent Gregor Sprenger erläutert die ab 2012 geplanten Ausschreibungen für Hörgeräte.



der Technik bereits innert eines halben Jahres infolge der schnell überholten Technologie Preissenkungen im zweistelligen Bereich an die Kunden weitergegeben würden. Bei Phonak sei es vielmehr so, dass pro Jahr die Preise um 11% erhöht worden seien, indem billigere Geräte aus dem Sortiment genommen würden. 75% der von Phonak verkauften Geräte seien Stufe-4-Geräte.

Sprenger stellt die rhetorische Frage, wo denn da der Wettbewerb bleibe. Er nimmt anschliessend Bezug auf ein Interview mit Valentin Chaperon in der NZZ am Sonntag aus dem Jahre 2006. Der CEO von Phonak habe geäussert, die Produktionskosten der Phonak-Hörgeräte seien mehr als halbiert worden. Die Preise würden indes nicht sinken, weil man die Aktionäre bei der Stange halten möchte. Wenn die Produktionskosten sinken würden, sollten indes auch die Preise sinken, erklärt Sprenger überzeugt.

Die Pseudo-Vielfalt der Hörgeräte verhindere den Wettbewerb. Im Jahre 2009 seien 933 unterschiedliche Typen von Hörgeräten in der Schweiz angeboten worden. Im Jahre 2008 seien 24 Typen von Hörgeräten in 50% der Fälle verwendet worden. Die Wahl des Hörgerätes geschehe in der Praxis des Akustikers. Der Akustiker werde durch den Zwischenhandelsrabatt beeinflusst.

Der Wettbewerb finde nicht bei den Versicherten und nicht bei der AHV/IV statt. Er finde bei den Akustikern und bei den Einkaufsgemeinschaften statt sowie bei den Sozialversicherungen im Ausland, die Ausschreibungsverfahren betrieben wie beispielsweise Norwegen, USA, Australien. Sprenger kommt darauf zu sprechen, dass das Phonak Gerät Savia Art 211 (binaural) an die Akustikerkette zu einem Einkaufspreis von Fr. 1'300.-- abgegeben werde. In Norwegen würde die Versicherung hierfür Fr. 1'790.-- bezahlen. In der Schweiz würde das Gerät den Betroffenen zu einem Verkaufspreis von Fr. 5'020.-- abgegeben. Die IV bezahle daran maximal Fr. 2'100.--. Im Ausland bezeichne man die Verhältnisse in der Schweiz denn auch als „Akustikerparadies“. Die durchschnittliche Vergütung der Dienstleistung der Akustiker betrage Fr. 1'500.--. Der Stundenlohn eines Akustikers komme so auf Fr. 240.-- pro Stunde zu stehen, was eigentlich eine im Quervergleich mit anderen Berufssparten recht hohe Stundenabgeltung bilde. In der Schweiz gebe es 443 Akustikergeschäfte.

Es sei eine Überkapazität zu verzeichnen. Die Anzahl Anpassungen pro Jahr und Geschäft lägen bei 79, d.h. 1,7 Anpassungen pro Woche.

Nach dem Tarifvertrag 2006 bezahle die IV für ein Stufe-3-Hörgerät Fr. 1'050.--. Mit der Zuzahlung komme ein solches Gerät auf einen Betrag von Fr. 1'460.-- zu stehen. Nach dem mit den Akustikern abgeschlossenen Tarifvertrag 2010/11 bezahle die IV neu für ein Stufe-3-Hörgerät Fr. 695.--. Die Akustikerbranche übernehme hier einen Sparbeitrag von Fr. 355.--. Bei einem Stufe-4-Hörgerät bezahle die IV ebenfalls nur Fr. 695.--. Die Branche bezahle hier keinen Sparbeitrag. Der zuzahlungspflichtige Betrag steige hier gegenüber dem Jahr 2009 um Fr. 355.--. Die Situation sei für die Betroffenen in Bezug auf Stufe-4-Hörgeräte deshalb sehr stossend. Die Akustiker könnten indes auch in dieser Stufe ihr Versprechen hinsichtlich Gewährung eines Sparbeitrages einhalten.

Die für die Zukunft vorgesehene Ausschreibung würde zu günstigeren Geräten für die AHV und IV wie auch für die Versicherten führen. Dadurch würde zwangsläufig bei den Rabatten und Boni der Unternehmen gespart und nicht mehr bei den Menschen mit Hörproblemen. Befürchtungen gegen die geplante Ausschreibung entkräftet Sprenger wie folgt: „Die Sortimentsbreite sollte infolge der heutigen Pseudovielfalt nicht effektiv leiden. Wartezeiten sind nicht zu befürchten. Eigentlich hat man heute eine Zweitklassversorgung. Durch den Wettbewerb wird die Innovation gefördert. Im Staat der Hörgerätehersteller, in Dänemark, schreibt der Staat die Hörgeräte auch aus.“

Im Anschluss an die Ausführungen von Gregor Sprenger ergreift Pierre Lutz kurz das Wort. Er äussert sich sehr kritisch zur Zuzahlungspflicht. „Ein Hörbehinderter bekommt nur etwa einen Zehntel dessen, was ein Blinder vom BSV erhält. Gerade bei jungen Menschen ist es aber enorm wichtig, dass sie mit den besten Geräten ausgerüstet werden.“

Position der Hörgerätebranche

Danach erhält Dominik Feusi Gelegenheit sich zur Versorgung für die Kunden aus der Sicht der Hörgerätebranche zu äussern. Er macht geltend, dass sich die Kosten der

Sozialversicherungen für Hörgeräte von 1995 bis 2005 verdoppelt hätten. Dies sei im Wesentlichen auf eine massgebliche Mengenausweitung von 40'000 auf 70'000 Hörgeräte zurückzuführen gewesen. Denn immer mehr Menschen mit einer Hörbehinderung wollten ein Hörgerät, um ihre Lebensqualität zu erhöhen. Die Gründe für diese Mengenausweitung ortet Feusi im Wegfall des Stigmas sowie in der Lebensqualität im Alter.

Mehrmals erwähnt Feusi, dass die Invalidenversicherung IV eine Erwerbsgesundheitsversicherung sei. Die IV finanziere einfache und zweckmässige Massnahmen bzw. Hilfsmittel. Bis jetzt habe das BSV in Bezug auf Hörgeräte nie Höchstbeiträge festgesetzt. Man müsse die Menge der Versorgung angehen zugunsten der Betroffenen, den Wettbewerb verbessern und die Betroffenen als Kunden stärken. Das Stichwort hierfür laute Empowerment. Bei einem Abbau würden diejenigen unter die Räder geraten, die ein besseres Gerät benötigten, als die Auswahl vorsehe. In der Vernehmlassung zur 6. IVG-Revision sei gar keine Vielzahl von auszuwählenden Geräten vorgesehen. Nach der in der Revisionsvorlage geplanten Rechtsgrundlage wäre es rein theoretisch möglich, dass nur ein einziges Hörgerät im Staatsortiment angeboten werde.

Als Folgen des Staatseinkaufs bezeichnet Feusi:

- Bevormundung der Betroffenen
- Es entsteht ein Monopol beim BSV (Monopole schaden den Kunden)
- Alte Geräte werden abgegeben bei schlechten Serviceleistungen
- Es entstehen monatelange Wartelisten (vor allem aus logistischen Gründen, die bei der Aufbewahrung in einem Staatslager anfallen).

Die Kosten des im Zusammenhang mit der Hörgeräteabgabe anfallenden Logistikzentrums seien in der Vernehmlassungsvorlage im Übrigen vollends vergessen worden.

Das Vorhaben des BSV qualifiziert Feusi als Rückschritt für die Betroffenen. Die erreichten Ziele im Zusammenhang mit der Gleichstellung von Menschen mit Behinderung würden dadurch zunichte gemacht.

Eine Alternative liegt gemäss Feusi in der Festlegung von Pauschalen. Einen Selbstbehalt stuft er als eigentlich zulässig ein, da die IV eine Erwerbsgesundheitsversi-

cherung sei. Wichtig sei dem besonderen Integrationsbedarf Rechnung zu tragen. Dafür brauche es indes keine Revision des Invalidenversicherungsgesetzes. Mittels Wettbewerb würden die Bedürfnisse der hörbehinderten Kunden effektiv berücksichtigt und es bestehe so auch Transparenz bezüglich Preis und Leistung.

Ein wettbewerbliches Modell müsse mit Betroffenen, Verbänden und auch dem BSV ausgehandelt werden.

Auf die Frage, warum der Rabatt von Fr. 355.-- von den Akustikern wieder zurückgezogen worden sei, gibt Feusi zu bedenken, dass das Kartellrecht solche Absprachen verbiete. Hätte man den Rabatt beibehalten, hätte die Wettbewerbskommission den Akustikern eine Busse von ein paar Millionen auferlegt.

Sichtweise der Hörgeräteakustiker

Nach der Mittagspause macht Philippe Estoppey Ausführungen aus der Sicht des Hörgeräteakustikers. Er appelliert vor allem daran, die Wirtschaftlichkeit des Systems auszuloten und Überlegungen in Bezug auf Wirtschaftlichkeit nicht nur bei den Akustikern anzustellen, sondern auch im BSV selbst den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit im Bereich Administration etc. mehr Gewicht zu verschaffen und umzusetzen. Mit Nachdruck weist Philippe Estoppey darauf hin, dass zwischen dem BSV und den Akustikern Verhandlungen geführt werden sollten.

Dominik Feusi von „Hörens Schweiz“ trägt als Vertreter der Kommunikations-Plattform der Hörgerätebranche deren Einwendungen kompetent vor.



Alltagstauglichkeit

Danach nimmt Yves Masur Bezug auf seinen mittlerweile 29-jährigen hörbehinderten Sohn, der nach diversen Studienjahren vor kurzem in seinem neuen Job angefangen habe zu arbeiten. Er kommt in seinen Ausführungen auf analog und digital funktionierende Hörgeräte zu sprechen, die Kompatibilität und Bedienungsfreundlichkeit wie auch die Kosten für Akkus und Batterien. Die Einstellung bei digitalen Geräten könne viel differenzierter erfolgen als bei analogen, legt er insbesondere dar.

Podiumsdiskussion

In der anschliessenden Podiumsdiskussion werden die zahlreichen aus dem Publikum gestellten Fragen von den verschiedenen Exponenten zum Teil kontradiktorisch beantwortet. Gregor Sprenger äussert, dass die Invalidenversicherung ein ureigenes Interesse daran habe, dass die Hörgeräteversorgung optimal sei, denn sonst

gebe es mehr Rentenfälle. Sprenger unterstreicht, es sei das erklärte Ziel des BSV allen Hörstörungen adäquat mit Hörgeräten zu begegnen. Klar sei auch, dass Kinder und Jugendliche besondere Bedürfnisse hätten. Eine spezielle Versorgung sei deshalb bei der Ausschreibung auch vorgesehen. Es sollen in der Ausschreibung deshalb auch Geräte berücksichtigt werden, die speziell für Kinder vorgesehen seien.

In Bezug auf das Postulat von Philippe Estoppey, dass das BSV mit den Akustikern Verhandlungen aufnehmen solle, gibt Gregor Sprenger zu bedenken, es hätten im Jahr 2006 Verhandlungen stattgefunden, die dann indes wieder abgebrochen worden seien. Im Rahmen der geplanten Ausschreibung seien die Gespräche wieder aufgenommen worden. Die Akustiker hätten das Angebot des BSV indes abgelehnt, ihre Ideen im Zusammenhang mit der Ausschreibung einzubringen.

Dominik Feusi beantwortet eine Frage zum Thema Life-Style-Hörgeräteträger und legt dar, diese Kategorie solle in zweiter Priorität behandelt werden. Life-Style-Hörgerä-



Gespannt verfolgen die TeilnehmerInnen die kontradiktorisch geführte Diskussion.



Philippe Estoppey macht Ausführungen aus der Sicht des Hörgeräteakustikers.

teträger sollten ihr Hörgerät primär selbst bezahlen und einen Teil von der IV erhalten. Damit werde zwar eine Zweiklassengesellschaft gefördert. Die IV wolle eine einfache und zweckmässige Versorgung gewährleisten. Der technologische Fortschritt ermögliche es, dass solche Geräte recht günstig abgegeben werden könnten. Mittlerweile zähle man bereits um die 80'000 Versorgungen mit sog. Life-Style-Hörgeräten. Er spricht sich dafür aus, dass diejenigen Menschen, die ein Hörgerät wirklich brauchen, besser gestellt sein sollen, als jene, die eine Hörhilfe nicht so stark benötigen.

und nicht über Akustiker abgegeben würden. In der Schweiz seien keine Wartezeiten zu befürchten, ist Gregor Sprenger überzeugt.

Die Frage, warum ein Hörgerät wie beispielsweise das Naida 5 in Norwegen dreimal billiger sei in der Schweiz beantwortet Dominik Feusi mit dem Hinweis, dass in der Schweiz die Preise administriert würden.

Kontroverse Meinungen bestehen im Podium hinsichtlich der im Lager vorhandenen Hörgeräte. Sprenger geht davon aus, dass die neuesten Hörgeräte immer im Lager vorrätig seien. Feusi dagegen meint, dass die Hersteller bei der Abgabe über ein staatliches Logistikzentrum gar nicht mehr wüssten, welche Geräte gut verkauft würden. Es bestehe deshalb die Gefahr einer Zweitklassversorgung. Hochwertige Geräte würden auf dem Privatmarkt angeboten, staatlich verordnete über Tochtergesellschaften.

Die Logistikkosten werden im Übrigen mit ca. Fr. 20.-- pro Hörgerät budgetiert.

Bereits ist es kurz vor 16 Uhr. Nicht alle Fragen können behandelt werden. Tobias Schöllly muss den Anlass des interessanten und in weiten Teilen kontradiktorisch geführten Anlasses bereits förmlich schliessen.

Kay Sauter, Mitglied des LKH Schweiz, wendet sich noch kurz ans Plenum und gibt zu bedenken, es sei schade, dass die Konsumenten am heutigen Anlass von der Teilnahme am Podium ausgeklammert worden seien.

Alle Referenten erhalten am Schluss als Wertschätzung für ihren Input eine Tasche voll mit Spezialitäten aus Schwarzenburg, dem Geschäftssitz des SVEHK Schweiz.

[lk]

Tobias Schöllly gibt zu bedenken, dass jugendliche Schwerbetroffene eine eigene Gruppe bekommen müssten. Dominik Feusi meint für Kinder und Jugendliche bis 25. Jahre bzw. in Ausbildung sollte unbedingt eine Bedarfsabklärung gemacht werden. Er unterstreicht, dass er dieses Postulat ganz sicher in der Vernehmlassung von „Hörschweiz“ zur 6. IV-Revision an prominenter Stelle deponieren werde.

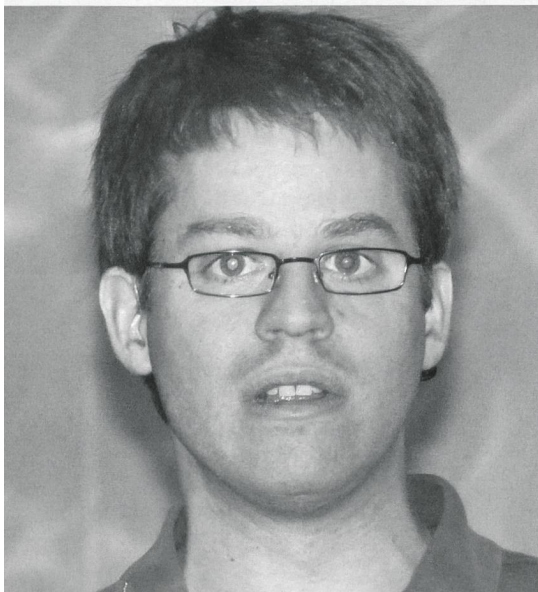
Zur Frage, ob man im Ausland ein günstigeres Hörgerät erwerben solle, meint Gregor Sprenger, die IV müsse auch dann zahlen, wenn man sich im Ausland mit einem Hörgerät versorge. Dies komme in recht vielen Fällen wohl etwas günstiger zu stehen. Probleme könnten sich in solchen Fällen dann indes hinsichtlich Service- und Reparaturleistungen ergeben.

Die Rahmenbedingungen der Ausschreibung seien die gleichen wie im öffentlichen Beschaffungsrecht, stellt Gregor Sprenger im Weiteren auf eine diesbezüglich gestellte Frage klar. Im Ausland gebe es vor allem deswegen lange Wartezeiten, weil die Hörgeräte über Spitäler

In der Podiumsdiskussion am Schluss werden viele Fragen beantwortet.



Yves Masur nimmt darauf Bezug, wie es im Alltag aussieht.



Kay Sauter wendet sich ganz am Schluss noch an die Anwesenden der Tagung.

