

# Qualität zu niedrigeren Preisen: Wettbewerb läßt Hörgerätepreise purzeln

Joachim Müller und Rüdiger Saekel

In der Vergangenheit stiegen die Hörgerätepreise in schöner Regelmäßigkeit. Sie wurden jährlich zwischen der Bundesinnung der Hörgeräteakustiker und den Spitzenverbänden der Krankenkassen ausgehandelt. Produktivitätsverbesserungen in Industrie und Handwerk kamen weder den Krankenkassen noch den Versicherten zugute. Die neuen *Festbeträge* für Hörhilfen haben jetzt die Voraussetzungen für qualitätsorientierten Preiswettbewerb geschaffen. Mit Hilfe einer Ausschreibung und einer „Bonus“-Regelung für Versicherte hat die AOK-Hamburg einen ersten „Erfolg“ mit deutlichen Preissenkungen zustande gebracht.

Die Festbeträge sind von den Krankenkassen – nach Anhörung der Leistungserbringer und der Behindertenverbände – so festzulegen, daß sie eine qualitätsgesicherte Versorgung gewährleisten, Wirtschaftlichkeitsreserven ausschöpfen, wirksamen Preiswettbewerb auslösen und sich an preisgünstigen Versorgungsmöglichkeiten orientieren. Wettbewerbsorientierte Hörgeräteakustiker, die bereit sind, zu den Festbeträgen oder auch zu niedrigeren Preisen anzubieten, können sich dazu gegenüber den Krankenkassen in Sonderverträgen verpflichten. Die Erprobungsregelun-

gen des „Gesundheits-Reformgesetzes“ (§ 63 ff. SGB V) und auch die Verpflichtung der Träger der Krankenversicherung, Leistungen „unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots“ zu Verfügung zu stellen, ermöglichen den Krankenkassen, eine wirtschaftliche Leistungserbringung und sparsame Leistungsanspruchnahme zu fördern. Die AOK-Hamburg hat dieses Instrumentarium als erste Krankenkasse genutzt: Sie stellt ihren Versicherten einen Bonus in Aussicht, wenn sie die vom Arzt verordneten Hörgeräte bei einem preisgünstigen Hörgeräteakustiker beziehen.

Die Kassenverbände in der Hansestadt legten als erste Festbeträge für Hörgeräte fest und gaben damit das Startsignal für Preiswettbewerb. Nachdem in Hamburg die Festbeträge um durchschnittlich 22 Prozent gegenüber den bisherigen Vertragspreisen abgesenkt wurden, gelang es der AOK mit Hilfe einer Ausschreibung, einen Leistungserbringer zu finden, der sich bereit erklärte, nicht nur zum Festbetrag zu liefern, sondern diesen nochmals um 8 Prozent zu unterbieten. Dies kommt einer Preissenkung von 30 Prozent gleich. Die AOK zahlt jedem Hörbehinderten, der sein Hörgerät bei diesem oder einem zu vergleichbaren Konditionen anbietenden Hörgeräteakustiker bezieht, zusätzlich einen Bonus von 50 DM. Die wettbewerbsrechtliche Handhabung des Bonus wurde mit dem Bundeskartellamt abgestimmt.

Der Versuch der Bundesinnung der Hörgeräteakustiker, gegen die Bonus-Regelung eine einstweilige Anordnung zu erwirken, ist bereits zweimal beim Sozialgericht in Mainz gescheitert.

Der mittelständische Hörgeräteakustiker bietet seinen Kunden keineswegs „eine Billigversorgung“ an. Mit den neun Festbetragsgruppen sind auch die Qualitäten der Geräte eindeutig umschrieben: Sie müssen marktüblich, qualitativ einwandfrei und von der Physikalisch Techni-

**Tabelle: Durchschnittliche Festbeträge<sup>1)</sup> für Hörgeräte in acht Bundesländern**

	HH	NRW	BW	NS	SH	He	Bay	Saar
Durchschnittlicher Festbetrag in DM	975,-	975,-	975,-	875,-	913,-	990,-	975,-	1000,-
Durchschnittliche Preissenkung gegenüber bisherigen Vertragspreisen	- 22 %	- 22 %	- 22 %	- 30 %	- 27 %	- 20,8 %	- 22 %	- 20 %
Sonderverträge mit preisgünstigen Anbietern	ja: - 30 %	ja: - 26 %	-	ja: - 30 %	-	-	-	-
Festbetrag gültig ab:	1. 8. 1989	1. 10. 1989	1. 10. 1989	1. 11. 1989	1. 11. 1989	1. 11. 1989	1. 11. 1989	1. 12. 1989

1) Ohne Ohrpaßstück, ohne Energieversorgung, einschließlich Anpassung und Nachbetreuung. Mittlerer Festbetrag aus neun qualitativ definierten Preisgruppen.

Quelle: Bundesarbeitsblätter 1989, Angaben der Krankenkassen

schen Bundesanstalt geprüft sein. Die Gefahr einer schlechteren Versorgung besteht somit nicht. Im Gegenteil: Die Firma „Medina Hörgeräte“, die zu 30 Prozent niedrigeren Preisen liefert, hat sich gleichzeitig zu einer Verdoppelung der Garantiezeit von einem auf zwei Jahre verpflichtet. Außerdem steht sie dem Medizinischen Dienst der Krankenkassen jederzeit zur Überprüfung zur Verfügung. Damit haben Ärzte, Versicherte und Krankenkassen die Gewähr, daß Qualitätsmängel bei der Versorgung nicht eintreten können und die erforderliche Nachbetreuung gesichert ist.

Vor wenigen Wochen haben auch die Ersatzkassen einen Vertrag mit diesem Hörgeräteakustiker abgeschlossen, der ebenfalls die Bezahlung eines Bonus an Versicherte vorsieht. Da der Hörgeräteakustiker neben Hamburg auch im ostfriesischen Raum sowie im rheinischen Leverkusen Filialen hat, kommt diesem Vertrag länderübergreifende Bedeutung zu. Es ist davon auszugehen, daß weitere Kassen auch mit anderen Hörgeräteakustikern Sonderverträge schließen.

Mittlerweile haben die Krankenkassen in vielen Bundesländern Festbeträge für Hörgeräte festgelegt. Die Tabelle zeigt, welche durchschnittlichen Absenkungen im Vergleich zu den bisher gültigen Vertragspreisen realisiert werden konnten. Die Festbeträge liegen je nach Bundesland zwischen 20 und 30 Prozent unter den bisherigen Vertragspreisen. In den noch ausstehenden Bundesländern ist damit zu rechnen, daß bis zum Jahresende Festbeträge festgelegt sind.

## Preissenkungen auf breiter Front

Kurz nachdem die AOK-Hamburg den Sondervertrag abgeschlossen hatte, sah auch die Branche ein, daß der Wettbewerbszug ins Rollen gekommen war. Ein bundesweit anbietender Hörgeräteakustiker nahm den Wettbewerbsimpuls auf und verpflichtete sich, bundesweit zu bis zu 22 Prozent niedrigeren Preisen qualitätsgesicherte Hörgeräte abzuge-



Zeichnung: Peter Bensch, Köln

ben. Nur wenige Tage später zeigte auch die Bundesinnung der Hörgeräteakustiker Wettbewerbsbereitschaft und empfahl ihren Mitgliedsbetrieben ebenfalls, auch weiterhin eine zuzahlungsfreie Versorgung zu ermöglichen.

Im Bereich der Hörgeräteindustrie scheint der Wettbewerb ebenfalls in Gang zu kommen. Es gibt deutliche Anzeichen dafür, daß bestimmte Geräte zu wesentlich günstigeren Konditionen an die Hörgeräteakustiker abgegeben werden.

Der Wettbewerb dürfte auch dazu führen, daß die unnötige Vielzahl von Hörgeräten deutlich vermindert wird. Auf die Notwendigkeit einer Verkleinerung der Produktpalette hatte erst kürzlich Prof. Dr. Plath, Leitender Arzt der HNO-Abteilung der Ruhr-Universität Bochum, hingewiesen. Wenn sich diese Entwicklung durchsetzt, kann es erhebliche Produktivitätsverbesserungen bei den Herstellern geben, denn die aufzulegenden Produktionsserien können deutlich steigen. Vor diesem Hintergrund sind weitere Preissenkungen, die sich auch aus einem internationalen Vergleich ableiten lassen, durchaus realistisch. So kommt etwa eine kürzlich in der Zeitschrift des Bundesverbandes der Betriebskrankenkassen „Die Betriebskrankenkasse“ veröffentlichte internationale Vergleichsstudie von Eßer zu dem Ergebnis, daß auch in der Bundesrepublik für ein durchschnittliches „Hinter-dem-Ohr-Gerät“ ein

Festbetrag (einschließlich Anpassung und Nachbetreuung) von unter 800 DM möglich sei. Einzelne den Krankenkassen vorliegende Angebote, die Preissenkungen von bis zu 56 Prozent in Aussicht stellen, zeigen, daß es durchaus Akustiker gibt, die diese Ansicht teilen.

● Es kommt jetzt darauf an, daß der erfolgversprechende Wettbewerb im Bereich der Hörgeräteversorgung auch von der Ärzteschaft entsprechenden Flankenschutz erhält. Sie sollte sich nicht von Anzeigenkampagnen, zum Beispiel der „Fördergemeinschaft Gutes Hören“, mit der Hörgeräteakustiker und -hersteller die Wirkung der Festbeträge unterlaufen wollen, verunsichern lassen. Einem Kommentar der „Ärzte Zeitung“, der in diesem Zusammenhang von „schizophrenem Manchesterkapitalismus, übertüncht durch moderne kommunikative Führungskünste“ spricht, ist insofern nichts hinzuzufügen. Mit 170 Millionen DM innerhalb der nächsten drei Jahre hat der Gesetzgeber die Einsparungsmöglichkeiten durch mehr Preiswettbewerb bei Hörgeräten prognostiziert – eine durchaus realistische Größenordnung, wie die Entwicklungen der letzten Wochen und Monate gezeigt haben. Dieser Betrag wird dringend benötigt – nicht nur um die Beitragszahler zu entlasten, sondern auch um finanzielle Mittel für neue gesundheitspolitische Weichenstellungen bereitzustellen. Auf rund 200 Millionen DM jährlich wird zum Beispiel der seit 1. Oktober 1989 von den Kassen zu finanzierende „Gesundheits-Check-Up“ geschätzt.

Die Ärzteschaft sollte deshalb mit dazu beitragen, daß dort, wo Wirtschaftlichkeitsreserven bestehen, diese auch erschlossen werden können, um neue Leistungen finanzieren zu helfen.

### Anschrift der Verfasser:

Dr. rer. pol. Joachim Müller  
Dipl.-Volkswirt Rüdiger Saekel,  
Reg.-Dir.

Referat V b 7

% Bundesministerium für  
Arbeit und Sozialordnung  
Rochusstraße 1  
5300 Bonn 1 (Duisdorf)