



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

Preisüberwachung PUE

Hörgeräte

Analyse des Schweizer Markts und Auslandpreisvergleich

Preisüberwachung

Bern, Januar 2020



Impressum

Hörgeräte. Analyse des Schweizer Markts und Auslandpreisvergleich

Autorin: Malgorzata Wasmer

Preisüberwachung
Einsteinstrasse 2
3003 Bern

www.preisueberwacher.admin.ch

Bern, Januar 2020



Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1. Hörgerätemarkt in der Schweiz.....	5
1.1 Nachfrage.....	5
1.2 Angebot.....	5
2. Preisbildung bei den Hörgeräten	8
2.1 Komponentenkosten.....	8
2.2 Ab-Werk-Preis	8
Schweizer Markt.....	8
Internationaler Vergleich.....	10
2.3 Preise der Dienstleistungen der Hörgeräte-Akustik-Branche	16
3. Schlussfolgerungen	17
4. Bibliographie.....	18



Zusammenfassung

Mit einer jährlichen Wachstumsrate von 4 bis 6 Prozent ist der Hörgerätemarkt weltweit in vollem Aufschwung. Auch für die Zukunft wird eine steigende Nachfrage erwartet. Das Marktwachstum wird durch die Bevölkerungsentwicklung gestützt: Der Anteil der über 60-Jährigen steigt und diese leiden häufiger an Hörbeeinträchtigungen. Obwohl Hörgeräte zweifellos die Lebensqualität von hörgeschädigten Personen verbessern (die Trägerinnen und Träger von Hörhilfen in der Schweiz sind allgemein sehr zufrieden), sind die Preise dafür unbestritten hoch.

Ziele und Methode

In dieser Studie wird die Preisbildung bei Hörgeräten analysiert und das Preisniveau ausgehend von einer Schätzung des Selbstkostenpreises über den Grosshandelspreis (Ab-Werk-Preis) bis zum von der Hörgeräte-Akustik-Branche verlangten Endpreis beurteilt. Die Analyse der Ab-Werk-Preise in der Schweiz, die mit den Preisen im Ausland verglichen werden, basiert auf den Ergebnissen einer von der Preisüberwachung zwischen April und Juni 2019 bei den fünf grössten Herstellern von Hörgeräten in der Schweiz (GN Hearing, Sivantos, Sonova, Widex und William Demant) durchgeführten Untersuchung. Die Schweizer Preise für Hörgeräte wurden mit den Preisen in den folgenden Ländern verglichen: Dänemark, Deutschland, Frankreich, Norwegen, Vereinigtes Königreich und USA.

Wichtigste Erkenntnisse

Die Analyse zeigt bei den Ab-Werk-Preisen für die gleichen Hörgeräte massive Unterschiede zwischen den verschiedenen Ländern auf. Im internationalen Vergleich sind die Ab-Werk-Preise in der Schweiz höher als in anderen europäischen Ländern. Beeinflusst werden die Preise durch Unterschiede bei der Beschaffungspolitik (Bedeutung des privaten bzw. öffentlichen Sektors), die verschiedenen nationalen Vergütungssysteme sowie das Verhalten der Endnutzerinnen und -nutzer (Wahl des Modells, Bereitschaft zur finanziellen Beteiligung beim Kauf eines Geräts). Grundsätzlich sind die im Rahmen von öffentlichen Ausschreibungen beschafften Hörgeräte deutlich kostengünstiger. Eine zentralisierte Beschaffung (wie in Dänemark oder im Vereinigten Königreich) erweist sich als deutlich weniger kostspielig als der individuelle Verkauf an die Fachgeschäfte (Schweiz). Die Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten sind mehrheitlich bereit, sich an den Kosten zu beteiligen, und die Nachfrage nach High-End-Hörgeräten ist hoch. In Deutschland, wo die Versicherungen etwas höhere Beträge übernehmen, sind die Endkonsumentinnen und Endkonsument weniger zu Zuzahlungen bereit. Schliesslich trägt auch die mangelnde Preistransparenz in der Hörgeräte-Akustik-Branche dazu bei, dass das Preisniveau in der Schweiz nach wie vor hoch ist: Die Rechnung umfasst oft sowohl das Gerät als auch damit verbundene Dienstleistungen.

Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse des Auslandpreisvergleichs der Hörgerätepreise und -märkte zeigen, dass Hörgeräte in der Schweiz ohne Qualitätseinbussen zu deutlich günstigeren Preisen erworben werden könnten. Um den Wettbewerb bei den Hörgeräten anzukurbeln und die Preise zu senken, empfiehlt der Preisüberwacher die folgenden Massnahmen:

- 1) Zentrale Beschaffung der Hörgeräte durch eine Bundesstelle direkt bei den Herstellern mittels Ausschreibung.
- 2) Abgabe der Geräte an die Trägerinnen und Träger in grossen regionalen Zentren, um die Effizienz des Vertriebs zu steigern.
- 3) Bessere Kontrolle durch die IV-Stellen, dass die Vorgaben zur getrennten Verrechnung der verkauften Hörgeräte und der damit verbundenen Dienstleistungen eingehalten werden, um die Transparenz zu erhöhen und damit Druck auf die Preise auszuüben.
- 4) Aufforderung an die Versicherten, bei den Zusatzleistungen den Wettbewerb in der Hörgeräte-Akustik-Branche spielen zu lassen.

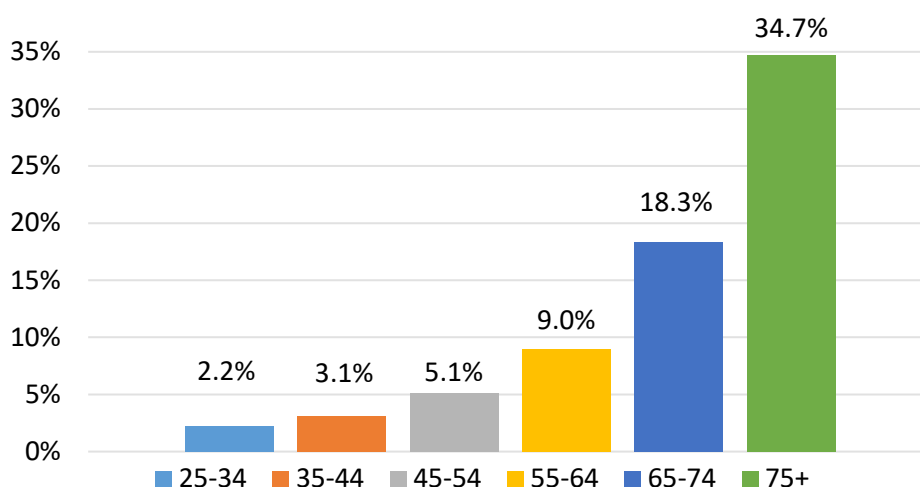


1. Hörgerätemarkt in der Schweiz

1.1 Nachfrage

Laut den Ergebnissen der EuroTrak-Studie 2018 leiden 7,7 Prozent der Schweizer Bevölkerung an einer Hörbeeinträchtigung. Diese Beeinträchtigung betrifft insbesondere Personen ab 65 Jahren (vgl. Abbildung 1). Da diese Altersgruppe wächst, wird die Zahl der potenziellen Trägerinnen und Träger von Hörgeräten in den kommenden Jahren kontinuierlich zunehmen.

Abbildung 1: Hörbeeinträchtigung in der Schweiz (selbstdeklariert, nach Altersgruppe)



Quelle: EuroTrak-Studie 2018: Zahlen und Fakten, veröffentlicht auf der Website von Hearing Systems Manufacturers

Im internationalen Vergleich weist die Schweiz mit 7,7 Prozent den niedrigsten Anteil an Hörbeeinträchtigungen in Europa auf. Bei 34 Prozent der betroffenen Personen ist die Schwerhörigkeit leicht, bei 44 Prozent mittelgradig, bei 15 Prozent hochgradig und 6 Prozent sind weitgehend oder vollkommen taub.¹ Bei der Anpassungsrate, d. h. dem Anteil der Personen, die ihre Hörbeeinträchtigung behandeln, nimmt die Schweiz mit 44 Prozent hinter Dänemark (53 %) und dem Vereinigten Königreich (48 %) den dritten Rang ein.² Bei den Trägerinnen und Trägern von Hörgeräten in beiden Ohren liegt die Schweiz mit 82 Prozent sogar an der Spitze. Die Schweizerinnen und Schweizer tragen ihr Hörgerät zudem mit 9,8 Stunden am längsten pro Tag.

1.2 Angebot

Um genauere Kenntnisse zum Angebot auf dem Schweizer Hörgerätemarkt zu erhalten, hat die Preisüberwachung zwischen April und Juni 2019 eine Untersuchung bei den fünf grössten Herstellern von in der Schweiz angebotenen Hörgeräten durchgeführt, d. h. GN Hearing, Sivantos, Sonova, Widex und William Demant. Tabelle 1 bietet einen Überblick über diese wichtigsten Hersteller, ihre in der Schweiz vertriebenen Marken, ihren Hauptsitz sowie die Produktionsstandorte. Fast alle sind europäische, mehrheitlich dänische Unternehmen. Die einzige Ausnahme bildet Sivantos mit Sitz in

¹ EuroTrak-Studie 2018: Zahlen und Fakten, Hearing Systems Manufacturers.

² Laut einer europäischen Studie zum Hörgerätemarkt (Alcimed 2009) könnten theoretisch 50 Prozent aller hörgeschädigten Personen mit einem Hörgerät ausgerüstet werden. Selbst in den Ländern, wo keine oder vernachlässigbare Restkosten für die Patientinnen und Patienten anfallen (Vereinigtes Königreich oder Dänemark), kommen nicht einmal bei der Hälfte der hörgeschädigten Personen Hörgeräte zum Einsatz. Das Wachstumspotenzial des Hörgerätemarktes ist somit beschränkt.



Singapur. Die Produktionsstandorte befinden sich in Europa (Dänemark, Polen, Schweiz oder Estland) oder in Asien (Singapur, China oder Vietnam).

Tabelle 1: Wichtigste Hersteller von in der Schweiz vertriebenen Hörgeräten

Hersteller	Marken	Hauptsitz	Produktionsstandorte
GN Hearing	ReSound, Jabra	Dänemark	Dänemark, USA, China und Malaysia
Sivantos*	Signia, Siemens	Singapur	Singapur, China und Polen
Sonova	Phonak, Unitron, Hansaton	Schweiz	Schweiz, China und Vietnam
Widex*	Widex	Dänemark	Dänemark und Estland
William Demant	Bernafon, Oticon	Dänemark	Polen und Mexiko

* WS Audiology seit der Fusion von Sivantos und Widex am 1. März 2019.

Quelle: Jahresberichte und Websites von Unternehmen

Laut den Untersuchungsergebnissen ist der Hörgerätemarkt in der Schweiz stark konzentriert: Fünf Hersteller machen rund 90 Prozent der Verkäufe auf dem Markt aus und drei Unternehmen halten zusammen etwa 80 Prozent der Marktanteile. Dies entspricht der Situation auf dem Weltmarkt, wo sechs Hersteller zusammen gemessen an den verkauften Einheiten 98 Prozent der Marktanteile besitzen. Am 1. März 2019 fusionierten Sivantos und Widex zum neuen Unternehmen WS Audiology.³ Infolge dieser Fusion gibt es nun drei grosse Hersteller mit einem weltweiten Marktanteil von je ca. 25 Prozent.⁴ In diesem Bericht werden Sivantos und Widex allerdings noch getrennt behandelt, da die analysierten Daten das Jahr 2018 betreffen und damit den Stand vor der Fusion widerspiegeln.

Laut den Schätzungen der Hörgerätehersteller wurden 2018 in der Schweiz rund 80 000 bis 85 000 Hörgeräte verkauft. Diese Zahl umfasst die von der Schweizer Akustikbranche verkauften Hörgeräte, die von Privatpersonen im Ausland erworbenen Geräte sowie die Direktimporte durch die Hörgeräte-Akustik-Branche. Die Hersteller haben effektiv bestätigt, dass in der Hörgeräte-Akustik-Branche internationale Ketten ihre Geräte über eigene Vertriebskanäle zum Beispiel aus Deutschland oder Österreich in die Schweiz importieren können und dass sie diese Möglichkeit auch nutzen. Bereits 2011 hatten die Hersteller erklärt, dass sie diese Importe nicht nur nicht verhindern, sondern dass sie auch den Service und die Reparaturen dieser Geräte in der Schweiz gewährleisten (vgl. Bericht WEKO, 2011). Seit 2009 waren rund 2700 Modelle von Hörgeräten von über 30 verschiedenen Marken genehmigt und auf dem Schweizer Markt zugelassen.⁵ In der Schweiz findet man Hörgeräte bei den Hörgeräte-Akustikerinnen und -Akustikern sowie in Apotheken und Drogerien.

Hörgeräte auf dem Schweizer Markt nach Bauart

Auf dem Hörgerätemarkt lassen sich heute drei Hauptgruppen von Modellen nach Bauarten unterscheiden:

³ *Sivantos and Widex successfully complete merger: new company to operate as WS Audiology*, Medienmitteilung von Sivantos vom 1. März 2019: <https://www.sivantos.com/2019/03/01/new-company-ws-audiology/>.

⁴ The Hearing Review, *Industry Consolidation, Act 2?*, veröffentlicht am 22. Mai 2018: <http://www.hearingreview.com/2018/05/industry-consolidation-act-2/>.

⁵ Liste der homologierten Hörgeräte vom 31.07.2019, METAS. Das Eidgenössische Institut für Metrologie METAS aktualisiert im Auftrag des Bundesamtes für Sozialversicherungen (BSV) regelmässig eine Liste der Hörgeräte, die die Anforderungen der Invalidenversicherung (IV) sowie der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) erfüllen und den internationalen Normen entsprechen und für die eine Pauschalvergütung an hörgeschädigte Personen zugelassen ist.



1. Die **Hinter-dem-Ohr-Geräte** (HdO oder BTE – *behind the ear*) werden hinter dem Ohr befestigt und ein Hörer wird im Gehörgang platziert. Diese Modelle sind in der Schweiz am weitesten verbreitet. Die HdO-Geräte sind am stabilsten. Sie sind eine Lösung für fast alle Stufen der Hörbeeinträchtigung, von der leichten Hörminderung bis zur weitgehenden Taubheit.
2. Die **Mini-Hinter-dem-Ohr-Geräte** (mini HdO) verfügen über **einen Hörer**, der den Klang wiedergibt und **im Ohr** (RIE – *receiver in the ear*) **oder im Gehörgang** (RIC – *receiver in the canal*) platziert wird. Diese Geräte gleichen den HdO-Geräten, sind jedoch kleiner und damit diskreter. Sie sind für leichte bis hochgradige Hörbeeinträchtigungen geeignet.
3. Die **In-dem-Ohr-Geräte** (IdO) sind weniger sichtbar als die traditionellen HdO-Geräte. Zu dieser Gruppe gehören die Modelle, die in der Ohrmuschel (ITE – *in the ear*), im Gehörgang (ITC – *in the canal*) oder tief im Gehörgang verborgen und damit praktisch unsichtbar (CIC – *completely in the canal*) platziert werden. Die diskreteste Variante sind schliesslich die IIC-Im-Ohr-Geräte (*invisible in canal*). Aufgrund ihrer geringen Grösse eignen sich diese Hörgeräte in erster Linie bei leichten bis mittelgradigen Hörbeeinträchtigungen.

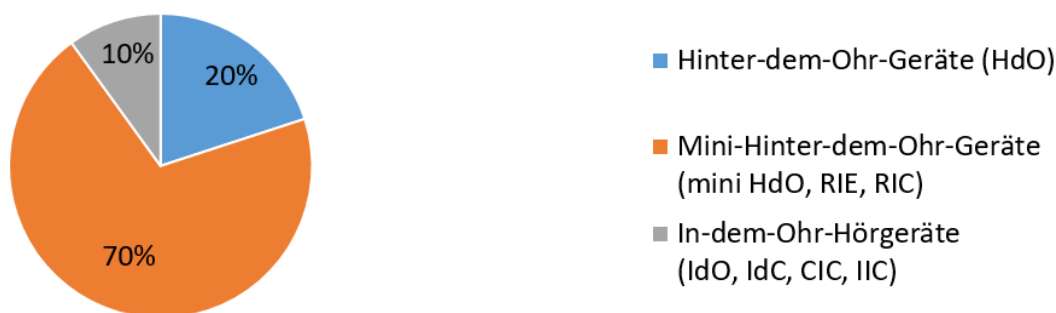


Quelle: Hearing Aid Buying Guide, Consumer Reports, USA, veröffentlicht am 2. Januar 2019:

<https://www.consumerreports.org/cro/hearing-aids/buying-guide/index.htm>

Die HdO-Hörgeräte sind in der Schweiz und weltweit am weitesten verbreitet. Heute machen HdO-Geräte und Mini-HdO-Geräte (mini BTE, RIE und RIC) zusammen rund 90 Prozent der Verkäufe in der Schweiz aus – Letztere allein rund 70 Prozent. Auf die IdO-Hörgeräte entfallen nur 10 Prozent der Verkäufe (vgl. Abbildung 2). Diese Zahlen sind mit jenen der anderen Märkte in Europa und den USA vergleichbar. 2018 machten in Frankreich die RIC-Geräte rund 70 Prozent des Marktes aus, die traditionellen HdO-Geräte 23 Prozent und die IdO-Hörgeräte nur 7 Prozent.⁶ In den USA entschieden sich 12,5 Prozent für ein traditionelles HdO-Gerät (BTE) und 72,5 Prozent für ein RIC-Gerät.⁷

Abbildung 2: Hörgerätemarkt in der Schweiz nach Bauart



Quelle: Jahresbericht eines Herstellers

⁶ Audio Infos, *Ventes d'aides auditives : plébiscite pour les écouteurs déportés*, veröffentlicht am 14. Dezember 2018: <https://www.edp-audio.fr/actualites/entreprises/6202-ventes-d-aides-auditives-plebiscite-pour-les-ecouteurs-deportes>.

⁷ The Hearing Review, *Hearing Aid Sales Increase by 2.5% in First Quarter of 2019*, veröffentlicht am 1. Mai 2019: <http://www.hearingreview.com/2019/05/hearing-aid-sales-increase-first-quarter2019/>.



Bedeutung der Innovation

Die Hörgerätehersteller verfolgen eine Strategie der ständigen Innovation, weshalb der Lebenszyklus der Produkte sehr kurz ist. Konkret bedeutet dies, dass alle zwei Jahre Hörgeräte in noch kleinerem Format und mit zusätzlichen Optionen auf den Markt gebracht werden.⁸ Die Hörgeräte können heute drahtlos mit Smartphones, PCs, Tablets, Fernsehern und Freisprecheinrichtungen verbunden werden. Mithilfe von Applikationen, z. B. auf einem Smartphone, können die hörgeschädigten Personen ihr Hören an verschiedene Situationen anpassen. Es gibt heute auf dem Markt auch aufladbare Geräte, wodurch der Batteriewechsel entfällt. Die der Kundschaft angebotenen Geräte werden somit immer leistungsfähiger. Die technische Grundleistung eines Hörgeräts liegt heute deutlich über jener von vor fünf Jahren.

2. Preisbildung bei den Hörgeräten

Die Preisbildung bei einem Hörgerät erfolgt entlang einer ganzen Wertschöpfungskette, die die Hersteller, manchmal Zwischenstrukturen (Grosshändler) sowie die Hörgeräte-Akustikerinnen und -Akustiker umfasst. Bei jeder Etappe wird eine Marge auf den Preis des Produktes geschlagen. Der von den Endnutzerinnen und Endnutzern bezahlte Preis umfasst somit den Gerätepreis (Ab-Werk-Preis), die während des Vertriebs erzielten Margen und den Preis der Dienstleistungen der Hörgeräte-Akustik-Branche.

2.1 Komponentenkosten

Wie aus Tabelle 1 ersichtlich ist, befinden sich die Produktionsstandorte der Hörgerätehersteller für die technisch fortgeschritteneren Produktionsschritte grundsätzlich in Europa (Schweiz, Dänemark, Polen und Estland) und für die Standardmontage der Produkte vorwiegend in Asien (Singapur, China und Vietnam). Laut Schätzungen der französischen Wettbewerbsbehörde betragen die Komponentenkosten (Rohstoffe) für die Hörgeräte im Jahr 2016 für sämtliche Gerätetypen zwischen 70 und 140 Euro (zwischen 80 und 160 Franken). Die Untersuchung bei den wichtigsten Herstellern hat gezeigt, dass die Hauptkomponenten wie digitale Mikroprozessoren, Mikrophone und Hörer serienmässig hergestellt und in die fertigen Produkte eingebaut werden. Aus rein technischer Sicht sind daher zahlreiche Hörgeräte grundsätzlich praktisch identisch und die Herstellungskosten sind für alle Produktreihen sehr ähnlich. Eine gewisse Differenzierung erfolgt dann direkt bei den High-End-Produkten, indem am Ende der Produktionskette mithilfe einer Software je nach Produktreihe (oder -klasse) der Zugang zu gewissen Funktionen eingeschränkt wird. Dies wirkt sich direkt auf den Produktpreis aus. Trotz ähnlicher Herstellungskosten kann somit der Verkaufspreis eines Gerätes je nach Anzahl der aktivierten Funktionen stark variieren.

2.2 Ab-Werk-Preis

Schweizer Markt

Der Schweizer Hörgerätemarkt ist vollständig in privaten Händen. Es gibt keine staatlichen Beschaffungsstellen. Die effektiv bezahlten Preise sind in erster Linie das Ergebnis von Verhandlungen zwischen den Herstellern und privaten Hörgeräte-Akustikerinnen und -Akustikern, deren Verbänden oder internationalen Ketten. Der Katalogpreis der Hersteller und die Preise der Konkurrenz für ähnliche Produkte bilden oft den Ausgangspunkt der Verhandlungen. Die Hörgeräte verschiedener Hersteller sind hinsichtlich der technologischen Eigenschaften in der Regel vergleichbar. Neben dem technischen Stand und den Funktionen eines Hörgeräts umfasst der Herstellungspreis auch die Entschädigung der

⁸ Französische Wettbewerbsbehörde (2016), *Quelles pistes pour améliorer la concurrence dans le secteur des audioprothèses en France?*



F&E-Investitionen, die Marketing- und Zulassungskosten sowie die nach dem Verkauf anfallenden Kosten. Die Verhandlungsmacht der Verteiler hängt vom Volumen ihrer Bestellungen ab, das bei Sammelkäufen beträchtlich sein kann. Die an unserer Untersuchung teilnehmenden Hersteller haben betont, dass die effektiven Verkaufspreise deutlich unter den Katalogpreisen liegen. Dabei handle es sich nur um Richtpreise, die keine Kundin und kein Kunde auf dem Schweizer Markt bezahle, wie es ein Hersteller ausdrückte. Effektiv belaufen sich nach den Ergebnissen unserer Untersuchung die der Schweizer Hörgeräte-Akustik-Branche gewährten Preisnachlässe durchschnittlich auf 55 Prozent des Katalogpreises, in einem Viertel der Fälle sogar auf über 70 Prozent. Die Strategie zur Gewährung grosser Preisnachlässe wird recht einheitlich gehandhabt und betrifft alle Hersteller. Sie wird auch auf den anderen privaten Märkten in Europa und den USA angewandt. Das durchschnittliche Rabattniveau liegt im Vereinigten Königreich und in Deutschland bei 70 Prozent, in Frankreich und in den USA bei 60 Prozent und in Dänemark bei 45 Prozent.⁹

Diese Preisnachlässe werden daher bei der Analyse der effektiv auf dem Markt bezahlten Preise berücksichtigt. Bei den im Folgenden analysierten Ab-Werk-Preisen handelt es sich um Medianpreise nach den üblicherweise für die entsprechenden Modelle gewährten Rabatten.¹⁰ Medianpreis bedeutet, dass die eine Hälfte der Geräte weniger und die andere Hälfte mehr als der Medianwert gekostet hat.¹¹ Die Analyse beruht auf den von den Unternehmen erhaltenen Daten und umfasst die folgenden Marken: GN Hearing (ReSound), Sivantos (Signia), Sonova (Phonak), Widex (Widex) und William Demant (Bernafon, Oticon). Auf der Grundlage der Preise von 328 Hörgerätemodellen lässt sich festhalten, dass 2018 der Ab-Werk-Medianpreis auf dem Schweizer Markt 600 Franken betrug. Allerdings waren auf dem Markt deutliche Preisunterschiede festzustellen. Die günstigsten Geräte waren für 88 Franken erhältlich, die teuersten kosteten 2792 Franken (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Ab-Werk-Preise (Medianpreise nach Rabatt) der meistverkauften Hörgeräte in der Schweiz (Top 3 und Top 10) (in CHF)

	Mindestpreis	Medianpreis	Höchstpreis
Top 3 jedes Herstellers	396	625	1560
Top 10 jedes Herstellers	88	594	1620
Über alle Modelle hinweg (328 Modelle)	88	600	2792

Quelle: Analyse der Preisüberwachung

Unter den meistverkauften Geräten in der Schweiz befinden sich in den «Top 3» und etwas weniger ausgeprägt auch in den «Top 10» vor allem Mini-HdO-Geräte (mini HdO) mit einem Hörer, der den Klang wiedergibt und im Ohr (RIE) oder im Gehörgang (RIC) platziert wird. Die Geräte dieser Kategorie, die 70 Prozent des Marktes ausmachen, sind in der Regel teurer als die anderen (vgl. Tabelle 3). Mit 715 Franken liegt der Medianpreis dieser Geräte 50 Prozent über demjenigen der Standard-HdO-Geräte, deren Ab-Werk-Medianpreis 480 Franken beträgt. Die teuersten Modelle kosten fast doppelt so viel wie die Standard-HdO-Geräte und die IdO-Geräte.

⁹ Ergebnisse der Untersuchung der Preisüberwachung.

¹⁰ Die Medianpreise wurden nicht nach dem Verkaufsvolumen der verschiedenen Modelle gewichtet.

¹¹ Die Wahl des «Medianpreises» statt des «Durchschnittspreises» rechtfertigt sich dadurch, dass die zugrunde liegende Verteilung keine Normalverteilung ist. Bei einer Verteilung mit vielen günstigen Geräten, ein paar teuren und einigen sehr teuren Geräten könnte der Durchschnittspreis ziemlich hoch ausfallen, da er die Preise der teuersten Geräte enthält. Der Medianwert, d. h. die Zahl in der Mitte der Verteilung, ist somit ein genauerer und realistischerer Wert für die Preise, die die meisten Leute bezahlen müssen.



Tabelle 3: Ab-Werk-Preise (Medianpreise nach Rabatt) der Hörgeräte in der Schweiz nach Bauart (in CHF)

Gerätemodell	Anzahl vergleichener Modelle	Mindestpreis	Medianpreis	Höchstpreis
Hinter-dem-Ohr-Gerät (HdO)	83	95	480	1440
Mini-Hinter-dem-Ohr-Gerät (mini HdO) / Gerät mit Hörer im Ohr (RIE) / Gerät mit Hörer im Gehörgang (RIC)	106	116	715	2792
In-dem-Ohr-Gerät (IdO) / ITC (<i>in the canal</i>) / CIC (<i>completely in the canal</i>) / IIC (<i>invisible in canal</i>)	77	95	600	1410

Quelle: Analyse der Preisüberwachung

Internationaler Vergleich

Für den internationalen Vergleich des Schweizer Preisniveaus haben wir die Ab-Werk-Preise in der Schweiz denjenigen mehrerer europäischer Länder und der USA gegenübergestellt.¹² Die Analyse zeigt bei den Preisen der gleichen Hörgeräte starke Unterschiede zwischen den verschiedenen Ländern auf. Die Preise werden durch die sehr unterschiedliche Gesamtstruktur der lokalen Märkte beeinflusst. Die Unterschiede bei der Beschaffungspolitik (Bedeutung des privaten bzw. öffentlichen Sektors), die verschiedenen nationalen Vergütungssysteme sowie das Verhalten der Endnutzerinnen und -nutzer (Wahl des Modells, Bereitschaft zur finanziellen Beteiligung beim Kauf eines Geräts) tragen dazu bei, dass die Grosshandelspreise zwischen den Ländern stark variieren.

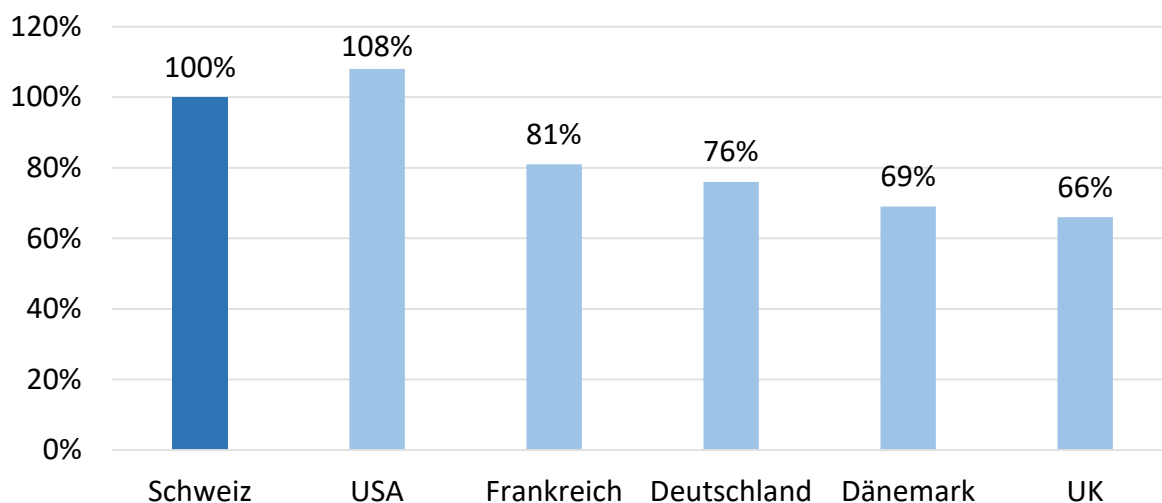
Beschaffungssysteme (privater vs. öffentlicher Sektor)

Für den privaten Sektor haben wir die Ab-Werk-Preise der zehn meistverkauften Hörgeräte in der Schweiz für jeden der drei wichtigsten Hersteller betrachtet. So wurden die Preise von 30 Modellen zwischen den verschiedenen Ländern verglichen. Die Analyse zeigt, dass die Ab-Werk-Preise auf dem privaten Markt in Frankreich 81 Prozent, in Deutschland 76 Prozent, in Dänemark 69 Prozent und im Vereinigten Königreich 66 Prozent der Schweizer Preise betragen. Nur in den USA sind die Hörgeräte teurer als in der Schweiz (vgl. Abbildung 3).

¹² Für den Auslandpreisvergleich wurden die Devisenkurse der Schweizerischen Nationalbank verwendet (Jahresdurchschnitt 2018): 1 EUR = 1.15 CHF, 100 DKK = 15.49 CHF, 100 NOK = 12.03 CHF, 1 USD = 0.978 CHF (<https://data.snb.ch/de/topics/ziredev#!/cube/devkua>).



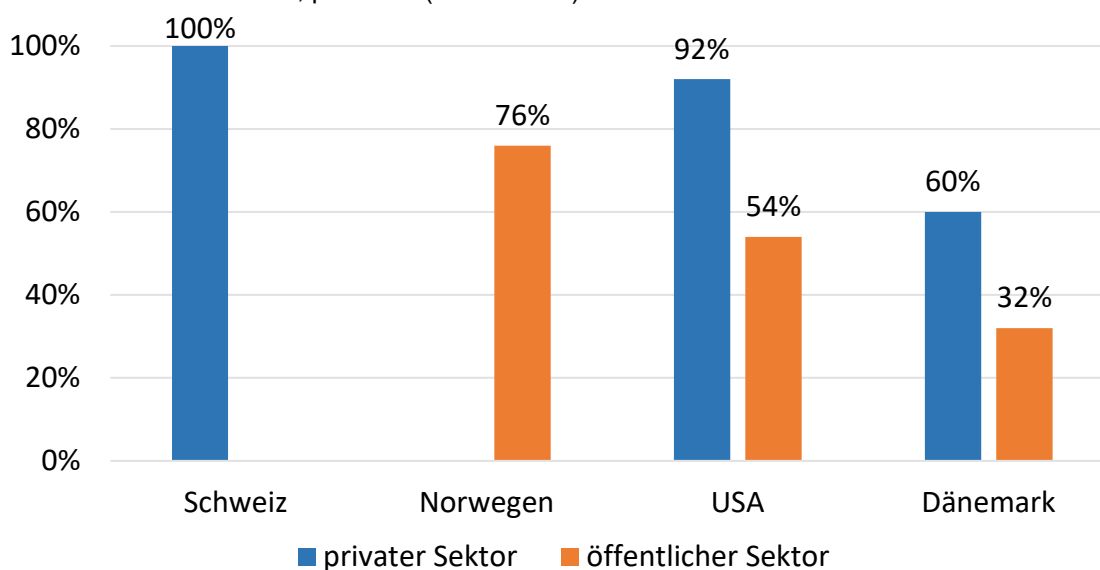
Abbildung 3: Niveau der Ab-Werk-Preise (Medianpreise nach Rabatt) der zehn meistverkauften Hörgeräte (Top 10 in der Schweiz) für jeden der drei wichtigsten Hersteller, im privaten Sektor, pro Land (Daten 2018)



Quelle: Analyse der Preisüberwachung

Das jeweilige Beschaffungssystem der verschiedenen Länder spielt zweifelsohne eine wichtige Rolle bei der Preisbildung. Die Preisunterschiede zwischen den Ländern sind besonders deutlich, wenn die Beschaffung der Hörgeräte durch staatliche Stellen erfolgt. Für diese Analyse haben wir die Preise der Modelle verglichen, die sowohl in der Schweiz als auch in beiden Sektoren (privat und öffentlich) der einzelnen Referenzländer verkauft werden. Dabei wurden 33 Hörgerätemodelle für Norwegen, 5 Modelle für die USA und 44 Modelle für Dänemark betrachtet. Abbildung 4 zeigt den Unterschied der Ab-Werk-Preise der im privaten und im öffentlichen Sektor verkauften Hörgeräte.

Abbildung 4: Niveau der Ab-Werk-Preise (Medianpreise nach Rabatt) im privaten bzw. öffentlichen Sektor, pro Land (Daten 2018)



Anmerkung: Vergleich der Ab-Werk-Preise für die gleichen in der Schweiz sowie in Norwegen (33 Modelle) bzw. in den USA (5 Modelle) bzw. in Dänemark (44 Modelle) verkauften Hörgeräte.

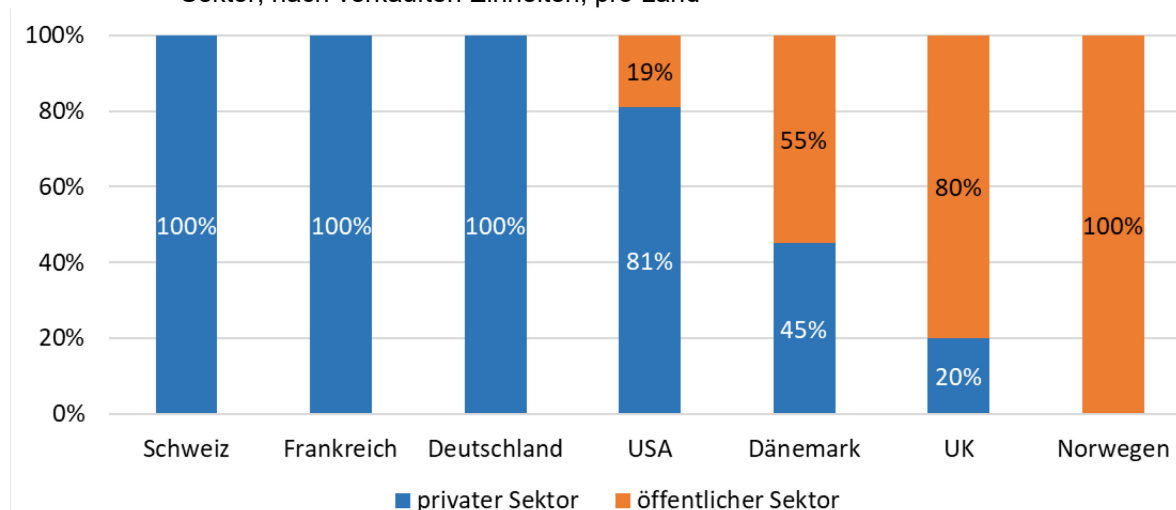
Quelle: Privater Sektor: Daten der drei wichtigsten Hersteller. Öffentlicher Sektor: *Veterans Affairs (VA)* in den USA, *Amgros* (zentrale öffentl. Beschaffungsstelle) in Dänemark, *Norsk Teknisk Audiologisk Forening* in Norwegen



Während die Preise im öffentlichen Sektor in den USA und in Dänemark praktisch halb so hoch sind wie im privaten Sektor, scheinen sie in Norwegen, wo der Markt fast vollständig vom öffentlichen Sektor finanziert wird, erstaunlich hoch. Laut der norwegischen Verwaltungsstelle NAV (*Arbeids- og velferdsdirektoratet*)¹³ erklärt sich das hohe Preisniveau in Norwegen im Vergleich zu anderen europäischen Ländern mit ähnlichem System (wie Dänemark) wie folgt: (1) schwacher Preiswettbewerb (das Vergütungsniveau dient als Referenz für die Angebotspreise in den Ausschreibungen); (2) nur die modernsten Hörgeräte, einschliesslich der neusten technologischen Entwicklungen, werden den Patientinnen und Patienten angeboten; und (3) Zusatzdienstleistungen sind im Preis enthalten (z. B. die Möglichkeit, die Hörgeräte während bis zu sechs Monaten gratis zu testen).¹⁴

Im Allgemeinen lassen sich die Preise von Hörgeräten mithilfe einer öffentlichen Beschaffungspolitik auf dem entsprechenden Markt deutlich reduzieren.¹⁵ Zu diesem Schluss kam auch die Eidgenössische Finanzkontrolle (EFK) bei ihrer Evaluation zur Abgabe von Hörmitteln in der Schweiz im Jahr 2007. Die EFK hat dem Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) empfohlen, die Beschaffung von Hörgeräten mittels Ausschreibungen weiter zu prüfen.¹⁶ Die Hersteller, die an unserer Untersuchung teilgenommen haben, räumen ebenfalls ein, dass eine zentralisierte Beschaffung (wie im Vereinigten Königreich oder in Dänemark) deutlich günstiger ist als der in der Schweiz gebräuchliche Einzelverkauf an Fachgeschäfte.¹⁷ Allerdings ist die Bedeutung des privaten und des öffentlichen Sektors nicht in allen Ländern gleich (vgl. Abbildung 5). In den beiden Ländern mit einem bedeutenden öffentlichen Sektor, nämlich in Dänemark und im Vereinigten Königreich, sind die Preise der auf dem privaten Markt verkauften Hörgeräte ebenfalls niedriger als in anderen Ländern.

Abbildung 5: Aufteilung des Hörgeräte-Beschaffungsmarktes auf den privaten bzw. öffentlichen Sektor, nach verkauften Einheiten, pro Land



Quelle: USA: The Hearing Review, *Hearing Aid Sales Increase by 2.5% in First Quarter of 2019*, veröffentlicht am 1. Mai 2019; Dänemark: Amgros (zentrale öffentl. Beschaffungsstelle); Vereinigtes Königreich: BIHIMA (*British Irish Hearing Instrument Manufacturers Association*), Market Statistics Q1 2019

¹³ Übersetzung: Direktion für Arbeit und soziale Wohlfahrt

¹⁴ Europäische Kommission (2019), Entscheidung betreffend «Case M.8941 – EQT / WIDEX / JV».

¹⁵ Vgl. auch: Alcimed (2009), *Etude européenne sur le marché et les prix des aides techniques destinées aux personnes handicapées et âgées en perte d'autonomie*, CNSA.

¹⁶ Eidgenössische Finanzkontrolle EFK (2007), *Hilfsmittelpolitik zu Gunsten der Behinderten – Evaluation der Abgabe von Hörmitteln in der IV und AHV*.

¹⁷ Zu den Hörgerätepreisen im öffentlichen Sektor im Vereinigten Königreich stehen der Preisüberwachung keine Daten zur Verfügung.



Der Hörgerätemarkt in **Frankreich** und in **Deutschland** ist wie in der Schweiz vollständig in privaten Händen. Jedoch ist das Marktvolumen wesentlich grösser. Hinter dem Vereinigten Königreich bilden diese Länder die beiden grössten Hörgerätemärkte in Europa: 2017 wurden in Deutschland 1,26 Millionen Einheiten verkauft und in Frankreich 753 000. Der Einzelhandelsmarkt umfasst unabhängige Einzelhändler, Einkaufsgemeinschaften unabhängiger Audiologinnen und Audiologen, grosse regionale, nationale oder internationale Ketten, aber auch Optikergeschäfte und Verkaufsstellen der Hersteller. Die Marktgrösse sowie der Marktanteil der Einkaufsgemeinschaften (zwischen 40 % und 60 %) üben in diesen beiden Ländern vermutlich grossen Druck auf die Preise aus. Laut den Herstellern müssen die Verkaufsstellen von Hörgeräten in der Schweiz mit kleinen Mengen versorgt werden und die Hörgeräte-Akustik-Branche benötigt starke Unterstützung durch die Hersteller. Im Ausland hingegen werden die Geräte oft an grosse zentrale Beschaffungsstellen verkauft, die bedeutende Mengen abnehmen. Den Ergebnissen unserer Untersuchung zufolge betrug der (nicht gewichtete) Medianpreis im Grosshandel für die zehn meistverkauften Hörgeräte in Frankreich 390 Franken und in Deutschland 366 Franken.

In den **USA** überwiegt der private Sektor im Hörgerätemarkt deutlich. Die öffentliche Versorgung von Kriegsveteranen mit Hörgeräten durch das *Department of Veterans Affairs (VA)*¹⁸ machte Anfang 2019 rund 19 Prozent des gesamten Marktes aus.¹⁹ Die Preise in diesem öffentlichen Sektor sind allerdings deutlich niedriger als im privaten Sektor (vgl. Abbildung 4).

In **Dänemark** und im Vereinigten Königreich besteht der private Markt parallel zum öffentlichen Beschaffungsmarkt. Auf dem dänischen Hörgerätemarkt entfallen rund 55 Prozent auf öffentliche Beschaffungen (Verkauf von Hörgeräten an eine zentrale öffentliche Beschaffungsstelle mittels Ausschreibung) und 45 Prozent auf den privaten Markt (Verkauf von Hörgeräten an private Einzelhandelsgeschäfte gestützt auf bilaterale Verhandlungen). Mit 158 000 verkauften Hörgeräten im Jahr 2017 ist der Markt relativ klein. Im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens erfolgt der Kauf der Hörgeräte durch *Amgros*, eine zentrale öffentliche Beschaffungsstelle, die für die fünf Regionalbehörden tätig ist. Abgegeben werden die Hörgeräte anschliessend in 21 Hörkliniken, die meist zu öffentlichen Spitälern gehören, sowie in 40 kleineren Kliniken, die mit den regionalen Behörden einen Vertrag haben. *Amgros* will mithilfe von nationalen öffentlichen Ausschreibungen eine Versorgung mit hochstehenden Hörgeräten und gleichzeitig möglichst grosse Einsparungen sicherstellen. Der Durchschnittspreis der im Rahmen von Ausschreibungen beschafften Hörgeräte beträgt rund 1400 DKK (168 CHF) pro Einheit. Die mit *Amgros* im Rahmen der Ausschreibungen abgeschlossenen Verträge haben in der Regel eine Laufzeit von zwei bis vier Jahren. Dadurch wird der Wettbewerb zwischen den Herstellern gestärkt und grosser Druck auf die Preise ausgeübt.

Mit über 1,7 Millionen verkauften Einheiten im Jahr 2018 ist das Vereinigten Königreich der grösste europäische Hörgerätemarkt.²⁰ Die Versorgung mit Hörgeräten erfolgt hier hauptsächlich über öffentliche Beschaffungen, die durch den *National Health Service (NHS)* des Vereinigten Königreichs verwaltet werden und über 80 Prozent der im Vereinigten Königreich an die Patientinnen und Patienten abgegebenen Hörgeräte ausmachen. Die restlichen 20 Prozent werden durch private Einzelhändler vertrieben. Obwohl der NHS 80 Prozent der Hörgeräte liefert, beträgt sein Marktanteil aufgrund des Beschaffungsvolumens und der tieferen Preise der Hörgeräte nur 55,6 Prozent am gesamten Markt. Die privaten Einzelhändler weisen einen Anteil von knapp 45 Prozent des gesamten Hörgerätemarktes im Vereinigten Königreich auf.²¹ Der NHS, der auch den Vertrieb und den Service der Geräte

¹⁸ Übersetzung: US-Ministerium für Veteranenangelegenheiten.

¹⁹ The Hearing Review, *Hearing Aid Sales Increase by 2.5% in First Quarter of 2019*, veröffentlicht am 1. Mai 2019: <http://www.hearingreview.com/2019/05/hearing-aid-sales-increase-first-quarter2019/>.

²⁰ BIHIMA (*British Irish Hearing Instrument Manufacturers Association*), Market Statistics Q1 2019.

²¹ The Ear Foundation (2011), *The Latest Hearing Technologies: Uptake and Evaluation (Confidential Report for NHS Innovations)*: <https://www.earfoundation.org.uk/research/research-categories/recent/the-latest-hearing-technologies-uptake-and-evaluation>.



gewährleistet, wird oft für die eingeschränkte Auswahl der angebotenen Gerätemodelle oder für die suboptimale Einstellung der Geräte kritisiert. Obwohl die Auswahl effektiv beschränkt ist, sind die Standardgeräte modern (wenn auch nicht die neusten Modelle) und die Modellpalette wird immer breiter.

In **Norwegen** erfolgt die Versorgung mit Hörgeräten direkt über das staatliche Gesundheitssystem. Auf dem norwegischen Markt erfolgt die Beschaffung über Ausschreibungsverfahren. Die öffentlichen Ausschreibungen werden von der staatlichen Stelle NAV (*Arbeids- og velferdsdirektoratet*) verwaltet, die alle zwei bis vier Jahre Ausschreibungen zur Auswahl der Hörgeräte durchführt. Diese Hörgeräte werden dann in den öffentlichen Spitälern und Kliniken abgegeben. Laut NAV liegt der Preis der Hörgeräte in der Regel im Bereich des Höchstvergütungsbetrags. Da die meisten Hörgeräte – grösstenteils High-End-Produkte – vollständig durch das öffentliche Gesundheitssystem finanziert werden, bringen manche Hersteller in Norwegen gar keine weniger leistungsfähigen Geräte auf den Markt.

Vergütungssysteme und Konsumentenwahl

Die unterschiedlichen nationalen Vergütungssysteme sowie die von den Konsumentinnen und Konsumenten gewählten Hörgeräte können ebenfalls zu den Unterschieden bei den Grosshandelspreisen zwischen den Ländern beitragen. Während zum Beispiel im Vereinigten Königreich die Konsumentinnen und Konsumenten kostenlos ein Hörgerät vom NHS (*National Health Service*) erhalten, bekommen sie in den USA wenig oder gar keine finanzielle Unterstützung. Allerdings ist bei den den Endnutzerinnen und Endnutzern vergüteten Tarifen, zumindest auf europäischer Ebene, allmählich eine Annäherung festzustellen.²² Tabelle 5 zeigt die von den Sozialversicherungen übernommenen Vergütungen, die das Gerät, das Zubehör, die Untersuchung, die Anpassung des Geräts und die Betreuung durch eine Fachperson während durchschnittlich fünf bis sechs Jahren umfassen.

Tabelle 5: Vergütung für eine einseitige Versorgung (monaural, für ein Ohr) pro Land 2018

	Schweiz*	Deutschland	Frankreich**	Dänemark	UK	Norwegen	USA
Privater Sektor	840 CHF (IV) 630 CHF (AHV)	903 CHF 784.94 EUR	345/1610 CHF 300/1400 EUR	497 CHF 4129 DDK	Keine Vergütung		sehr begrenzt, variiert von Staat zu Staat
Öffentl. Sektor				100 %	100 %	100 %	100 %

* In der Schweiz erhalten IV-Versicherte einen Pauschalbetrag von 840 Franken für eine einseitige Versorgung und von 1650 Franken für eine beidseitige Versorgung. Die AHV-Versicherten haben Anspruch auf 75 Prozent des IV-Betrags, d. h. 630 Franken für eine einseitige Versorgung und 1237.50 Franken für eine beidseitige Versorgung.

** In Frankreich wird für Hörgeräte 60 Prozent des offiziellen Tarifs vergütet, der in der französischen *Liste des produits et prestations* (LPP, Liste der Produkte und Dienstleistungen) festgelegt ist und je nach Alter und Beeinträchtigung der versicherten Person variiert: 1400 Euro für Personen mit Hörbeeinträchtigung und Blindheit oder Personen unter 20 Jahren / 300 Euro für Personen über 20 Jahren.

Quelle: Schweiz: BSV (2018), *Pauschalen der IV / AHV für die Versorgung mit Hörgeräten*; Deutschland: GKV-Spitzenverband, *Versorgung für Schwerhörige verbessert – Kassen verdoppeln Festbeträge für Hörhilfen*, Medienmitteilung vom 23. Juli 2013; Frankreich: *Améli*, offizielle Website der französischen Krankenversicherung; Dänemark: *Amgros*.

²² Französische Wettbewerbsbehörde (2016), *Quelles pistes pour améliorer la concurrence dans le secteur des audioprothèses en France?*



Trotz der niedrigen Vergütung durch die französische Sozialversicherung²³ (300 EUR pro Hörgerät für eine Person über 20 Jahren) sowie der hohen Gerätepreise und Beteiligung der Patientinnen und Patienten machen High-End-Geräte einen grossen Anteil des französischen Hörgerätemarktes aus. Die Patientinnen und Patienten, die sich ein Hörgerät leisten können und die ohnehin einen wesentlichen Teil der Kosten selbst übernehmen müssen, entscheiden sich oft für die besten Geräte.²⁴ Die meisten High-End-Geräte werden aber in der Schweiz verkauft, obwohl die Endkonsumentinnen und Endkonsumenten hier einen bedeutenden Teil der Kosten selbst berappen müssen. In Deutschland, wo die Versicherungen etwas höhere Beträge übernehmen, sind die hörgeschädigten Personen weniger zu Zuzahlungen bereit. Auf dem deutschen Markt beträgt die Vergütung für Hörgeräte zurzeit 785 Euro pro Gerät. Laut den Herstellern wird fast die Hälfte der verkauften Geräte vollständig durch die Krankenkassen zurückerstattet. Diese Geräte erfüllen in der Regel die Qualitäts- und Leistungsanforderungen. Der Durchschnittspreis der in Deutschland verkauften Hörgeräte ist dadurch deutlich niedriger.

Weitere Argumente der Hersteller

Einige Hersteller haben noch weitere Gründe für die Preisunterschiede zwischen den Ländern genannt. Sie betonen, dass die Vertriebs- und Servicekosten pro verkauftes Gerät in der Schweiz bei Weitem am höchsten sind. Sie weisen auf das hohe Lohnniveau und die Zusatzkosten aufgrund der Mehrsprachigkeit des Schweizer Marktes hin. Die Preise können zwischen den Ländern auch je nach Garantiumfang, Reparaturkosten und Behandlung der Retouren variieren. Die Möglichkeit zum Testen verschiedener Hörgeräte und das Recht der Trägerinnen und Träger zur Rückgabe von Hörgeräten führen zu einer relativ hohen Retourenquote und damit verbundenen Zusatzkosten. Dieser Service wird allerdings auch in anderen Ländern, zum Beispiel in Frankreich, Deutschland und Norwegen, gewährleistet.²⁵

Die Schweizer Kundschaft gilt als anspruchsvoll; sie erwartet ein sehr hohes Qualitäts- und Serviceniveau. Zudem ist schon lange bekannt, dass die Schweizerinnen und Schweizer tendenziell die teuren Modelle auswählen. 2008 verzeichneten die teuersten Hörgeräte einen Marktanteil von rund 40 Prozent.²⁶ Manche Hersteller verzichteten gar auf den Verkauf ihrer günstigen Modelle in der Schweiz.²⁷ Heute entscheiden sich über 50 Prozent der Trägerinnen und Träger von Hörgeräten in der Schweiz für Geräte der beiden High-End-Klassen.²⁸ Der ehemalige Präsident des Branchenverbands der Hörgerätehersteller HSM (*Hearing Systems Manufacturers*) Martin Hofer wies 2009 darauf hin, dass die neuen Technologien und eine noch stärkere Miniaturisierung zu einem starken Preisrückgang führen. Die Konsumentinnen und Konsumenten lassen sich nicht mehr einfach überzeugen, ein teureres Produkt zu kaufen, sondern entscheiden sich eher für ein Gerät, das von den Sozialversicherungen

²³ Im Juni 2018 haben die drei Gewerkschaften der französischen Hörgeräte-Akustik-Branche mit dem Gesundheitsministerium eine Vereinbarung unterzeichnet, die per Anfang 2019 einen Höchstpreis von 1300 Euro pro Ohr einführt. Dieser wird 2020 auf 1100 Euro pro Ohr gesenkt. Ab 1. Januar 2021 müssen die Hörgeräte-Akustikerinnen und -Akustiker Geräte ohne Restbelastung zu höchstens 950 Euro anbieten. Das gilt für alle Bauarten (HdO, IdO usw.); die Geräte müssen zwölf Frequenzkanäle sowie mindestens drei «Komfort-Optionen» (Anti-Tinnitus, Anti-Nachhall, drahtlos, Unterdrückung von Windgeräuschen usw.) haben. Dafür wurde die Vergütung der Sozialversicherung 2019 auf 60 Prozent des Tarifs von 300 Euro angehoben und wird 2020 auf 60 Prozent von 350 Euro und 2021 auf 60 Prozent von 400 Euro steigen. Quelle: BFM TV, *Le prix des prothèses auditives a baissé (et ça va continuer)*, veröffentlicht am 25. Mai 2019: <https://www.bfmtv.com/economie/le-prix-des-protheses-auditives-a-baisse-et-ca-va-continuer-1697310.html>.

²⁴ Europäische Kommission (2019), Entscheid betreffend «Case M.8941 - EQT / WIDEX / JV».

²⁵ Institut National de la Consommation (Frankreich), *Vous achetez un appareil auditif*. Fiche pratique J 340, veröffentlicht am 5. April 2019 <https://www.inc-conso.fr/content/vous-achetez-un-appareil-auditif>; Europäische Kommission (2019), Entscheid betreffend «Case M.8941 - EQT / WIDEX / JV».

²⁶ Preisüberwachung (2011), Auslandpreisvergleich Hörgeräte.

²⁷ NZZ, *Für die Schweiz nur die teuersten Hörgeräte*, veröffentlicht am 2. Mai 2010: <https://www.nzz.ch/fuer-die-schweiz-nur-die-teuersten-hoergeraete-1.5614562>.

²⁸ Jahresbericht eines Herstellers.



vollständig vergütet wird.²⁹ Doch obwohl die Gerätepreise sich in den letzten Jahren ziemlich stabil oder gar rückläufig entwickelt haben, sind die Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten weiterhin wenig preissensitiv und zeigen eine hohe Bereitschaft, sich am Kauf des Geräts zu beteiligen.³⁰

2.3 Preise der Dienstleistungen der Hörgeräte-Akustik-Branche

Alle Hersteller, die an der Umfrage teilgenommen haben, haben versichert, dass sie keine Preisempfehlungen für die Endnutzerinnen und Endnutzer an die Hörgeräte-Akustik-Branche abgeben. Diese kann die Verkaufspreise der Geräte völlig frei festlegen, je nach dem Umfang der Zusatzleistungen (Hörtest, Einstellungen, Ersatz von Komponenten, Garantieverlängerung usw.).

Laut Informationen auf den Websites der Fachhändler variiert der **Verkaufspreis eines Hörgeräts** in der Schweiz zurzeit zwischen 430 Franken für ein Gerät im Einstiegssegment und 5100 Franken für High-End-Geräte.³¹ Eine Untersuchung des «Kassensturz» bei einem Dutzend Hörgeräte-Akustikerinnen bzw. -Akustikern hat gezeigt, dass der Preis für das gleiche Hörgerät massive Unterschiede zwischen den verschiedenen Verkaufsstellen aufweist, die bis zu 57 Prozent gehen können.³² Eine andere Untersuchung des «Kassensturz» bei den sechs grössten Fachhändlern von Hörgeräten zeigt, dass nur die **Preise der mit dem Kauf eines Geräts verbundenen Dienstleistungen** sehr stark variieren. Pauschal liegen sie je nach Geschäft zwischen 350 und über 2000 Franken.³³ Einige Akustikerinnen und Akustiker halten klar fest, dass ihre Tarife weder von der Marke noch vom Modell eines Hörgeräts abhängen und integraler Bestandteil der Leistungen im Zusammenhang mit der Hörgeräteversorgung sind. Nach Ansicht der vom BSV befragten Fachleute besteht effektiv kein zuverlässiger Zusammenhang zwischen der Schwere der Hörbeeinträchtigung und dem Anpassungsaufwand sowie den Kosten für ein Hörgerät.³⁴ Aus diesem Grund wendet das BSV auch nicht mehr ein System mit mehreren Vergütungsniveaus an, sondern hat ein Ein-Pauschalensystem eingeführt.³⁵

Der Ab-Werk-Preis stellt somit nur einen Teil des den Patientinnen und Patienten von der Hörgeräte-Akustik-Branche verrechneten Preises dar. So sind die Hörgerätepreise oft wenig transparent für die Kundschaft. Obwohl im Standardformular verlangt wird, den Preis des Geräts und den Preis für die damit verbundenen Dienstleistungen separat aufzuführen, ist aus der Gesamtrechnung der Endpreis des Geräts oft nicht ersichtlich. Stellt sich also die Frage, weshalb die Hörgeräte und die Dienstleistungen trotz der offiziellen Vorgaben nicht getrennt verrechnet werden. Mögliche Gründe dafür reichen von einfacher Bequemlichkeit bis hin zu absichtlichen Verschleierungstaktiken. Auf jeden Fall sollten die IV-Stellen die Rechnungsformulare besser prüfen.³⁶ Nur durch die Trennung von Geräteverkauf und Dienstleistungserbringung könnte die Preisstruktur realitätsnah aufgezeigt werden.

²⁹ Pressedienst des Schweizerischen Gewerbeverbandes, *Demandes d'aides auditives en constante hausse*, veröffentlicht im März 2009.

³⁰ P. Koch und Ch. Hirter (2015), *Preisliche Auswirkungen des Systemwechsels in der Hörgeräteversorgung*, Soziale Sicherheit CHSS 2/2015.

³¹ Laut Informationen auf den Websites der Fachhändler, zum Beispiel Audibene:

<https://www.audibene.ch/hoergeraetepreise/>, und Amplifon: <https://www.amplifon.com/de/hoergeraete/preise>.

³² *Wie bitte?! Unerhörte Preisunterschiede bei Hörgeräten*, SRF-Sendung «Kassensturz» vom 30. Oktober 2018.

³³ *Abzocke bei Hörgeräten – umstrittene Servicepauschale*, SRF-Sendung «Kassensturz» vom 5. Juli 2017.

³⁴ BSV (2011), *Ab 1.7.2011: Neues Pauschalensystem für Hörgeräte*, Faktenblatt, veröffentlicht am 25. Mai 2011.

³⁵ Im Pauschalbeitrag von 840 Franken für eine einseitige und 1650 Franken für eine beidseitige Versorgung (jeweils inkl. MWST) sind alle während sechs Jahren anfallenden Kosten (Material und Dienstleistungen) abgegolten. Diese Pauschalen sind so berechnet, dass sie die Preise für geeignete einfache Qualitätsgeräte sowie für die Anpassungen und die Wartung durch eine Fachperson abdecken.

³⁶ Koch P., Hauri D., Hirter Ch., Mohler L. (IWSB), Kocher P.-Y., Scheiber L. (Kocher & Scheiber) (2014), *Analyse der Preise in der Hörgeräteversorgung*, Forschungsbericht Nr. 11/14, im Auftrag des Bundesamtes für Sozialversicherungen.



3. Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen deutlich, dass die Ab-Werk-Preise der Hörgeräte zwischen den Ländern stark variieren. Die Hörgerätepreise sind in der Schweiz im internationalen Vergleich höher als in anderen europäischen Ländern, trotz der Anstrengungen, diesen Trend zu brechen. Um den fortlaufenden Kostenanstieg zu bremsen, wurde am 1. Juli 2011 ein neues Vergütungssystem eingeführt. Das Tarifsystem wurde durch ein Pauschalssystem ersetzt, bei dem die IV- und AHV-Versicherten einen festen Pauschalbeitrag für den Kauf eines einfachen geeigneten Qualitätsgeräts sowie für die Anpassungen und die Wartung durch eine Fachperson erhalten. Mit dem Systemwechsel soll die Kundensouveränität verbessert, der Wettbewerb angekurbelt und dadurch eine Preissenkung für Hörgeräte und Dienstleistungen erreicht werden. Trotz einiger positiver Ergebnisse (leichte Zunahme beim Wettbewerb und tieferer Durchschnittspreis bei den Geräten) ist das Niveau der Hörgerätepreise in der Schweiz weiterhin sehr hoch.³⁷

Andererseits wird das Preisniveau stark durch die Marktstruktur und die Beschaffungspolitik in den verschiedenen Ländern beeinflusst. So lassen sich die Hörgerätepreise durch öffentliche Beschaffungen deutlich reduzieren. Seit der 6. IV-Revision verfügt der Bundesrat über ausreichende Instrumente in diesem Bereich. Der erste Teil der 6. IV-Revision sieht unter anderem die Möglichkeit vor, Hilfsmittel wie Hörgeräte über öffentliche Vergabeverfahren zu beschaffen.³⁸ Dieses neue Instrument könnte auf dem Hörgerätemarkt für einen echten Wettbewerb zwischen den Anbietern sorgen. Die Hörgeräte könnten ohne Qualitätseinbussen zu deutlich günstigeren Preisen erworben werden. Die IV könnte zudem direkt mit den Herstellern verhandeln und nicht mehr nur mit den Abgabestellen.³⁹ Um den Wettbewerb bei den Hörgeräten anzukurbeln und eine Preissenkung herbeizuführen, empfiehlt der Preisüberwacher daher die folgenden Massnahmen:

- 1) Zentrale Beschaffung der Hörgeräte durch eine Bundesstelle direkt bei den Herstellern mittels Ausschreibung.
- 2) Abgabe der Geräte an die Trägerinnen und Träger in grossen regionalen Zentren, um die Effizienz des Vertriebs zu steigern.
- 3) Bessere Kontrolle durch die IV-Stellen, dass die Vorgaben zur getrennten Verrechnung der verkauften Hörgeräte und der damit verbundenen Dienstleistungen eingehalten werden, um die Transparenz zu erhöhen und damit Druck auf die Preise auszuüben.
- 4) Aufforderung an die Versicherten, bei den Zusatzleistungen den Wettbewerb in der Hörgeräte-Akustik-Branche spielen zu lassen.

³⁷ Im Vergleich zum Jahr 2014 (s. dazu oben erwähnten Forschungsbericht Nr. 11/14, *Analyse der Preise in der Hörgeräteversorgung*)

³⁸ Vgl. Artikel 21^{quater}1 des Bundesgesetzes über die Invalidenversicherung (IVG): <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19590131/index.html>.

³⁹ BSV (2011), *Die IV-Revision 6a*, Faktenblatt, veröffentlicht im Dezember 2011.



4. Bibliographie

ALCIMED (2009), *Etude européenne sur le marché et les prix des aides techniques destinées aux personnes handicapées et âgées en perte d'autonomie*, CNSA.

Ameli.fr, Informationen auf der offiziellen Website der französischen Krankenversicherung

Audio Infos, *Ventes d'aides auditives : plébiscite pour les écouteurs déportés*, veröffentlicht am 14. Dezember 2018: <https://www.edp-audio.fr/actualites/entreprises/6202-ventes-d-aides-auditives-plebiscite-pour-les-ecouteurs-deportes>.

BFM TV, *Le prix des prothèses auditives a baissé (et ça va continuer)*, veröffentlicht am 25. Mai 2019: <https://www.bfmtv.com/economie/le-prix-des-protheses-auditives-a-baisse-et-ca-va-continuer-1697310.html>.

BIHIMA (*British Irish Hearing Instrument Manufacturers Association*), *Market Statistics Q1 2019*.

BSV (2011), *Die IV-Revision 6a*, Faktenblatt, veröffentlicht im Dezember 2011.

BSV (2018), *Pauschalen der AHV für die Versorgung mit Hörgeräten*, Information für Menschen mit einem Hörproblem.

BSV (2018), *Pauschalen der IV für die Versorgung mit Hörgeräten*, Information für Menschen mit einem Hörproblem.

BSV (2011), *Ab 1.7.2011: Neues Pauschalssystem für Hörgeräte*, Faktenblatt, veröffentlicht am 25. Mai 2011.

Europäische Kommission (2019), *Entscheid betreffend «Case M.8941 – EQT / WIDEX / JV»*.

Eidgenössische Finanzkontrolle EFK (2007), *Hilfsmittelpolitik zu Gunsten der Behinderten – Evaluation der Abgabe von Hörmitteln in der IV und AHV*.

EuroTrak-Studie 2018: Zahlen und Fakten, veröffentlicht auf der Website von Hearing Systems Manufacturers: https://hsm-schweiz.ch/fileadmin/user_upload/hsm-schweiz/downloads/eurotrak_studie/2018/HSM_Zahlen_und_Fakten_Eurotrak_Studie_2018.pdf.

Französische Wettbewerbsbehörde (2016), *Quelles pistes pour améliorer la concurrence dans le secteur des audioprothèses en France?*

GKV-Spitzenverband, *Versorgung für Schwerhörige verbessert – Kassen verdoppeln Festbeträge für Hörhilfen*, Medienmitteilung vom 23. Juli 2013.

Hearing Aid Buying Guide, Consumer Reports, USA, veröffentlicht am 2. Januar 2019: <https://www.consumerreports.org/cro/hearing-aids/buying-guide/index.htm>.

Institut National de la Consommation (Frankreich), *Vous achetez un appareil auditif. Fiche pratique J 340*, veröffentlicht am 5. April 2019: <https://www.inc-conso.fr/content/vous-achetez-un-appareil-auditif>.

Kassensturz, *Abzocke bei Hörgeräten – umstrittene Servicepauschale*, SRF-Sendung vom 5. Juli 2017.



Kassensturz, *Wie bitte?! Unerhörte Preisunterschiede bei Hörgeräten*, SRF-Sendung vom 30. Oktober 2018.

Koch P., Hauri D., Hirter Ch., Mohler L. (IWSB), Kocher P.-Y., Scheiber L. (Kocher & Scheiber) (2014), *Analyse der Preise in der Hörgeräteversorgung*, Forschungsbericht Nr. 11/14, im Auftrag des Bundesamtes für Sozialversicherungen.

Koch P. und Hirter Ch. (2015), *Preisliche Auswirkungen des Systemwechsels in der Hörgeräteversorgung*, Soziale Sicherheit CHSS 2/2015.

NZZ, *Für die Schweiz nur die teuersten Hörgeräte*, veröffentlicht am 2. Mai 2010:

[https://www.nzz.ch/fuer die schweiz nur die teuersten hoergeraete-1.5614562](https://www.nzz.ch/fuer-die-schweiz-nur-die-teuersten-hoergeraete-1.5614562).

Preisüberwachung (2011), *Auslandpreisvergleich Hörgeräte*.

Pressedienst des Schweizerischen Gewerbeverbandes, *Demandes d'aides auditives en constante hausse*, veröffentlicht im März 2009.

Sivantos and Widex successfully complete merger: new company to operate as WS Audiology, Medienmitteilung von Sivantos vom 1. März 2019:

<https://www.sivantos.com/2019/03/01/new-company-ws-audiology/>.

The Ear Foundation (2011), *The Latest Hearing Technologies: Uptake and Evaluation (Confidential Report for NHS Innovations)*: <https://www.earfoundation.org.uk/research/research-categories/recent/the-latest-hearing-technologies-uptake-and-evaluation>.

The Hearing Review, *Hearing Aid Sales Increase by 2.5% in First Quarter of 2019*, veröffentlicht am 1. Mai 2019: <http://www.hearingreview.com/2019/05/hearing-aid-sales-increase-first-quarter2019/>.

The Hearing Review, *Industry Consolidation, Act 2?*, veröffentlicht am 22. Mai 2018:

<http://www.hearingreview.com/2018/05/industry-consolidation-act-2/>.

Wettbewerbskommission WEKO (2011), *Zwischenbericht vom 17. Februar 2011 in Sachen Vorabklärung gemäss Art. 26 KG betreffend 22-0387 Markt für Hörgeräte wegen allenfalls unzulässiger Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG*.