

Stefan Michel

Siegen 16-7-02

Beitrag für Neugier genügt, WDR 5:

Die Absahner: Wie HNO-Ärzte am Hörgerätehandel mitverdienen

Ansage-Vorschlag:

Sind es einzelne Schwarze Schafe, oder neigt der gesamte Berufsstand zum Betrug? Alle Jahre wieder taucht diese Frage auf, wenn ein neuer Ärzte-Skandal publik wird. Da wurden Herzklappen überteuert abgerechnet, sollen Privatpatienten Phantasieleitungen bezahlen, da rechnen Augenärzte Staroperationen doppelt ab und Hals-Nasen-Ohrenärzte kassieren doppelt für Mandeloperationen. HNO-Ärzte streichen übrigens auch Schmiergelder beim Handel mit Hörgeräten ein. Und für diesen Skandal lässt sich die berühmte Frage zumindest teilweise beantworten: Längst nicht alle HNO-Ärzte beteiligen sich daran, aber weit mehr als nur einige Schwarze Schafe, meint Stefan Michel:

In den 80er Jahren noch war das Handwerk des Hörgeräteakustikers eine ziemlich verlässliche Grundlage für Wohlstand. Die Akustiker dachten seinerzeit wohl nicht im Traum daran, dass etliche von ihnen bald ihren gesamten Gewinn als Schmiergeld an Ärzte abliefern würden. '15

O-Ton 14: Ich hab monatlich in jeweils eine Praxis in Spitzenzeiten bis zu 10.000 Mark abgedrückt. '05

Die fetten Jahre gingen für die Hörgeräteakustiker bald zu Ende, nachdem der Gesetzgeber 1989 Festbeträge für Hörgeräte einführt. Bis dahin hatten die Krankenkassen den gesamten Preis für ein Hörgerät erstattet, bis zu 2.000 Euro pro Gerät. Seither zahlen sie nur noch zwischen 350 und 500 Euro - je nach Gerätetyp und Bundesland. Wenn der Akustiker heute teurere Geräte verkaufen will, muss er die Patienten davon überzeugen, Mehrkosten aus der eigenen Tasche zu bezahlen. Und das ist schwieriger geworden, seit zwei Billiganbieter in den Hörgerätemarkt eingedrungen sind: Die Versandhandelsfirmen auric in Rheine und Sanomed in Hamburg. Sanomed-Geschäftsführer Andreas Coburger:

O-Ton 3: Unser Prinzip ist einfach, dass wir wesentlich mehr arbeiten müssen, die Produktivitätsreserven (S) ausschöpfen müssen, um unterm Strich auch was zu verdienen. (S) Mehr Arbeit und weniger Marge, und damit kommen wir aber trotzdem gut zurecht. '17

Die Vertriebsweise der Versandhändler: Sie lassen sich vom HNO-Arzt die Daten der Gehöruntersuchung und einen Ohrabdruck des Patienten schicken. Dann liefern sie das passende Gerät zurück, das in der Arztpraxis noch für die individuellen Hörbedürfnisse des Patienten eingestellt wird. Der Mediziner macht damit die Arbeit des traditionellen Akustikers überflüssig und kassiert dafür vom Versandhändler 125 Euro pro verkauftem Hörgerät. Ein stattliches Honorar, verglichen mit den Zahlungen der Krankenkassen.

Sprecherin Sp-1: Eingehende Beratung, Hörtests mit Tönen und Sprache und Endabnahme des Hörgerätes - dafür bekommt der Arzt alles in allem 40 Euro pro Pflichtversichertem und 51 Euro pro Privatpatient. '42

Dank Versandhandel kommt eine durchschnittliche HNO-Praxis gut und gerne auf 35.000 Euro zusätzliche Einnahmen pro Jahr. Zum Ärger der traditionellen

Akustikhandwerker. Ihres Erachtens verstößt die Zahlungspraxis der Versandhändler gegen die ärztlichen Berufsordnung. Darin heißt es:

Sprecherin Sp-2: Es ist nicht gestattet, für die Zuweisung von Patienten ein Entgelt oder andere Vorteile sich versprechen oder gewähren zu lassen.

Also klagte die Akustiker-Innung gegen den Billiganbieter auric - erfolglos. Aus dem Urteil des Bundesgerichtshofes:

Sprecherin Sp-3: Die Beklagte fordert die HNO-Ärzte nicht zu einem berufsordnungswidrigen Verhalten auf. Die Vergütung wird nicht als Provision entrichtet, sondern als Pauschalbetrag für alle zusätzlichen Leistungen, die der HNO-Arzt erbringt.

Der Berufsverbandsvorsitzende der HNO-Ärzte Hans-Udo Homoth hält dieses Urteil für absolut richtig.

O-Ton 8: Wenn eine Leistung erbracht wird, dann soll eine Leistung auch honoriert werden. ´05

Musik 2

Etliche seiner Kollegen sehen das anders. Acht von dreizehn HNO-Ärzten in Gelsenkirchen zum Beispiel, unter ihnen Dr. Joachim Lindner: ´29

Tel.-O-Ton 9: Das Urteil hat mich sehr gewundert, weil ich es nicht für logisch halte. Denn der Hörgeräteakustiker betreibt ein Gewerbe. Und wir sind Freiberufler. (S) Und hier betreibt meines Erachtens der HNO-Arzt partiell ein Gewerbe. Was ich nicht für standesrechtlich in Ordnung halte. ´19

Wie auch immer - die Honorare der Versandhändler haben Mediziner auf die Idee gebracht, die traditionellen Akustiker finanziell zur Ader zu lassen. Denn die sind von den HNO-Ärzten abhängig, könnten ohne deren Verordnungen kein einziges Hörgerät verkaufen.

Musik 1

So flatterte einem Optiker und Hörakustiker in Oberbayern unerbetene Post ins Haus. In dem Brief hatte ein HNO-Arzt penibel aufgelistet, welche Patienten im abgelaufenen Quartal mit seinen Verordnungen zu dem

Gesundheitshandwerker gekommen waren, und er stellte 250 Mark pro Patient in Rechnung, zusammen eine fünfstellige Summe.

Der Akustiker bezahlte nicht.

Tel.-O-Ton 10: Weil einfach mir das völlig widerstrebt, das mach ich nicht. (S) Ich hab noch nie Schmiergelder bezahlt, auf keiner Ebene. '07

Die Folgen seiner Zahlungsweigerung: '41

Tel.-O-Ton 11: Die Umsätze sind natürlich fast auf null zurück gegangen.

(S) Nur dadurch, dass wir einen gemischten Betrieb haben und Optik nach wie vor eben gut läuft, (S) also insofern (S) ging der Betrieb weiter.

Aber natürlich mit entsprechenden Abstrichen. '16

Trotzdem möchte der Akustiker nicht, dass der Name des Arztes genannt wird. Denn in diesem Fall könne ihm noch größerer wirtschaftlicher Schaden entstehen. Diese Befürchtung kennt Michael Schulte-Westenberg von der Bundesinnung der Hörgeräteakustiker von so manchem Handwerker, dem Schmiergelder abverlangt werden. '17

O-Ton 12: Wenn er Ross und Reiter nennt, gräbt er sich das Wasser ab. D.h. er muss dann schon wirklich so weit sein, dass er sich ein zweites Standbein aufgebaut hat, um auch zukünftig existieren zu können. (S)

Da ist auch der Gelsenkirchener Akustiker Paul-Gregor Junke zurückhaltend, obwohl er ansonsten freimütig von seinem Fall erzählt.

Musik 1

Vor einigen Jahren blieb bei ihm die Kundschaft plötzlich aus. Die Ursache: Zwei HNO-Ärzte in Junkes Nachbarschaft hatten sich für den Versandhandel entschieden und versorgten ihre Patienten nun selbst mit Hörgeräten. Der Akustiker sprach die Ärzte an und lotete aus, zu welchen Bedingungen diese bereit wären, wieder mit ihm zusammen zu arbeiten. Das war ein Fehler, wie Junke heute weiß.

O-Ton 13: Zunächst einmal wollten die den gleichen Preis erzielen, der also über den Versandhandel gezahlt wurde, zu der Zeit waren das 250 D-Mark pro Gerät, und ich hab ja einige Zeit lang diesen Preis auch

bezahlt, obwohl andere Dinge vereinbart waren, wo auch ärztliche Leistungen ähnlich wie beim Versandhandel dahinter stehen sollten. ´16

Die ärztliche Leistung: Die Mediziner sollten jeweils Ohrabdrucke an Junke schicken. Doch nur für drei bis vier Patienten seien dann tatsächlich Abdrucke geliefert worden. Das Geld wollten die Ärzte trotzdem sehen. Und der Akustiker zahlte. Bis ihm klar wurde, dass ihn zehntausend Mark Schmiergeld pro Monat ruinieren würden. Also stellte er die Zahlungen ein. Die Folge: Weniger Kunden hat als zuvor. Junke zu der Frage, ob die Akustiker besser bezahlen sollten:

O-Ton 15: Auf keinen Fall. (S) In jedem Fall würde ich die Öffentlichkeit suchen und auf das Problem aufmerksam machen. ´06

Dieser Appell aus Gelsenkirchen findet in Hamburg wenig Gehör.

Musik 1

Hier gibt es ein eigenes System von Provisionszahlungen, an dem sich viele kleinere Akustikbetriebe beteiligen, Branchenkennern bekannt als das ‚Hamburger Modell‘.

Sprecherin Sp-4: Pro verkauftem Hörgerät erhält der HNO-Arzt 60 Euro dafür, dass er ein Formular ausfüllt, und weitere 75 Euro, wenn er einen Ohrabdruck nimmt.

Was einigen Medizинern immer noch zu wenig ist. Ein Hamburger Akustiker, der ungenannt bleiben will, hat folgende Bekanntschaft mit dem Geschäftssinn zweier HNO-Ärzte gemacht:

Sprecher Sp-5: Diese Doppelarztpraxis hatte bislang keine finanziellen Forderungen an mich gestellt. Doch dann kam einer der beiden Ärzte auf mich zu und gab mir zu verstehen, man wolle sich nun am ‚Hamburger Modell‘ beteiligen, also das Geld für das Ausfüllen der Formulare und für die Ohrabdrucke von mir haben. Darauf bin ich eingegangen, weil der Umsatz meiner Filiale in der Nähe dieser Doppelpraxis zu 90 % von deren Verschreibungen abhängt. Während eines persönlichen Gespräches habe ich diesen Ärzten sogar angeboten, für die bereits vergangenen Wochen des Jahres nachzuzahlen. Darauf

kam nach einer kurzen Gesprächspause die Nachfrage: „Und was ist mit dem Vorjahr?“ ´37

135 Euro Schmiergeld pro Hörgerät - wie kann sich das für einen Akustikbetrieb überhaupt noch rechnen? Dazu zwei Vertreter des ‚Hörakustik-Mittelstandskreises‘, zunächst der Hamburger Akustiker Claus Dieter Harms, dann sein Kollege Jürgen Christ aus Lippstadt: ´15

O-Ton 18: Natürlich ist der Gewinn dann weg. Auf jeden Fall ist der Gewinn so geschmälert, dass wenn keine Mengenausweitung gegeben ist, also er auch keine Überlebenschance hat. Rechnen kann man das nicht , man kann nur genauso unfair im System weiterleben, indem man das Produkt teurer verkauft. Und das ist Betrug. ´17

Musik 2

Von strafbarem Betrug will der Bundesvorsitzende der HNO-Ärzte in diesem Zusammenhang nichts hören. Nein, um die Schmiergeldzahlungen werde in Deutschland einfach zu viel Wind gemacht, findet Dr. Homoth. In anderen Ländern seien solche Zahlungen allgemein akzeptiert.

O-Ton 19: Hier wird es hochgespielt, weil einzelne Hörgeräteakustiker sich gegenüber ihrem Mitbewerber durch solche Dinge benachteiligt fühlen. ´12

Bleibt zu erklären, warum sich Staatsanwaltschaften und Krankenkassen kaum für die Schmiergeldzahlungen zu interessieren scheinen. Die Krankenkassen werden dadurch kaum finanziell geschädigt, denn sie bezahlen ja so oder so nur die Festbeträge. Der Geschädigte ist der Patient, der für sein Hörgerät dazu bezahlt. Und der - ohne es zu wissen - mit seiner Zuzahlung das Schmiergeld für den Arzt gleich mit überweist. Doch bevor ein Staatsanwaltschaft deswegen Anklage erheben kann, müsste er Patient für Patient, Hörgerät für Hörgerät nachweisen, dass wegen der Schmiergelder Wucherpreise verlangt wurden. Und das ist sehr viel Arbeit wegen

vergleichsweise kleiner Beträge in jedem Einzelfall, die sich erst aufs ganze Land gesehen jedes Jahr zu Summen in zweistelliger Milliardenhöhe türmen.