



Prof. Dr. Anna Nagl



Thomas Knon



Yvonne Hemmerich

Selbstständige Hörakustiker dominieren den Markt

Den Markt der Hörakustikbetriebe führen die beiden Großfilialisten Kind und Geers mit insgesamt über 500 Betriebsstätten an. Dahinter liegen 30 mittelgroße Filialisten mit mindestens fünf und bis zu 50 Betriebsstätten. Dominiert wird der Markt allerdings von der großen und erfolgreichen Masse der selbstständigen Hörakustiker mit 2 500 Geschäften. Etwa 1300 Betriebe sind kombinierte Augenoptik- und Hörakustikbetriebe.

Struktur der Hörakustikbetriebe, Stand 2005

Betriebstyp	Anzahl Hauptbetriebe	Kategorisierung der Betriebsstätten	Anzahl Betriebsstätten/ Geschäfte	Prozentuale Verteilung der Geschäfte
Großfilialisten	2	Mehr als 50	500	15%
Mittelgroße Filialisten	30	5 bis 50	400	12%
Kleinbetriebe	1 330	4 und weniger	2 500	73%
Gesamt	1362		3 400	100%

Filialdichten in Großstädten

Trotz einer hohen Dichte an Filialbetrieben von Hörakustikern in den Großstädten ist auch dort eine Marktbeherrschung derzeit nicht gegeben, da es sich in den jeweiligen Städten um verschiedene Filialisten handelt.

Filialdichte von Hörakustikern in Großstädten

- Köln und Hamburg ca. jeweils 80%
- München und Berlin ca. jeweils 67%

Hersteller von Hörgeräten

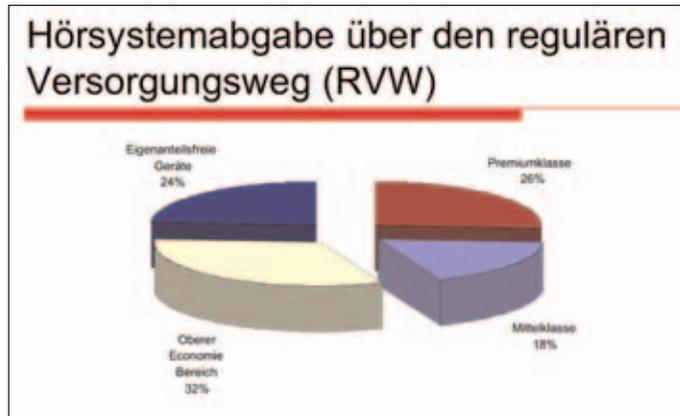
Der Markt der Hersteller von Hörgeräten ist ähnlich strukturiert. Siemens ist Marktführer mit einem Marktanteil von mehr als 20 Prozent am Weltmarktvolumen in Höhe von 2 Milliarden Euro. Danach kommen William Demant (Dänemark), Phonak (Schweiz), GN ReSound (Dänemark) und Starkey Laboratories (USA) mit ca. jeweils 15% Weltmarktanteil. Diese Hersteller werden auch als „Big Five der Hörakustikbranche“ bezeichnet. Sie bedienen knapp 80% des Weltmarktes. Es folgen Widex (Dänemark, 8%), Sonic Innovations (USA, 3%) und Rion (Japan, 2%) und viele kleinere Unternehmen, wie z. B. AudioService usw., die den Rest des Marktes bestreiten.

Zusammenarbeit mit HNO-Ärzten

Der Zusammenarbeit mit den HNO-Ärzten (Hals-Nasen-Ohren-Ärzten) fällt in der Hörakustik eine noch höhere Bedeutung für den erfolgreichen Abschluss einer komplett gelungenen Anpassung zu als der Zusammenarbeit der Augenoptiker mit den Augenärzten. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen erst dann erbracht werden, wenn der Erfolg der Hörsystemanpassung durch den behandelnden HNO-Arzt bestätigt wird.



Zudem muss für eine Erstversorgung im Vorfeld noch die dafür notwendige medizinische Indikation – durch den HNO-Arzt diagnostiziert – vorliegen. Dies gilt in den meisten Bundesländern bisher auch noch für Folgeversorgungen.



Nur bei privat versicherten Kunden ist eine Erstversorgung mit einem oder zwei Hörsystemen zum Teil auch ohne Verordnung und entsprechende Abschlusskontrolle durch den HNO-Arzt möglich. Der Nachteil, der hierbei Privatpatienten aber durchaus entstehen kann, ist, dass die Kunden mit hoher Wahrscheinlichkeit von ihren Privatkrankenkassen keinen Zuschuss erhalten.

■ Hörakustik: eine junge Branche mit hohem Entwicklungspotenzial

Etwa 3300 HNO-Praxen stehen 3400 Hörgeräteakustiker gegenüber. Interessant ist, dass sich die Patienten der 4500 HNO-Ärzte fast gleichmäßig auf alle im Umkreis liegenden Hörgeräteakustiker verteilen. Das gelingt momentan noch, da in etwa ein HNO-Arzt auf einen Hörgeräteakustiker trifft und somit ein Verhältnis von 1:1 gegeben ist. Vor 20 Jahren kamen noch drei HNO-Ärzte auf einen Hörgeräteakustiker. Zukünftig kann es durchaus sein, dass sich das Verhältnis umkehrt und beispielsweise zwei Hörgeräteakustiker auf einen HNO-Arzt treffen.

Die Hörgeräteakustiker müssen sich allerdings einer neuen Herausforderung stellen. Die Hörgeräteversorgung wird zwischenzeitlich zu einem geringen Anteil bereits von den HNO-Ärzten im verkürzten Versorgungsweg selbst vorgenommen. Derzeit sind nur Hörgeräteakustiker davon betroffen, welche sich in unmittelbarer Nähe von jenen HNO-Ärzten befinden.

Ein weiterer Aspekt des zunehmenden Wettbewerbs ist, dass die Anzahl der kombinierten Betriebe – Augenoptik und Hörakustik – kontinuierlich zunimmt. Der Anteil liegt derzeit bei etwa 40% aller Betriebsstätten in Deutschland.

■ Der Weg einer Hörsystemanpassung im regulären Versorgungsweg (RVW)

Es dauert Monate bis ein Hörsystem an den Endverbraucher abgegeben ist. Dieser lange Prozess beinhaltet meist fünf Termine:

- 1. Termin: Anamnese, Hörtest, Beratung und Ohrabdrucknahme
- 2. Termin: Erste vergleichende Anpassung und Bedienungsübungen
- 3. Termin: Nachkontrolle und Bereitstellung eines zweiten und evtl. noch dritten Hörsystems zum Test
- 4. Termin: Feinanpassung mit dem endgültig durch den Kunden und den Hörgeräteakustiker ausgewähltem Hörsystem.
- 5. Termin: Abschlusstermin mit Endkontrolle.

Alle Termine zusammen beanspruchen den Hörgeräteakustiker meist mehr als sechs Stunden.

■ Fazit: Intensive Kundenbindung

Bei einer erfolgreichen Hörsystem-Anpassung verpflichten sich die Hörgeräteakustiker zu einer fünf bis sechs jährigen Beratungspflicht und intensiven Betreuung mit entsprechenden Serviceleistungen. Es wird mindestens (halb-) jährlich ein neuer Hörtest inklusive einer Nacheinstellung des/der Systems/e vorgenommen. Die Pflege, Reinigung, Schnelltrocknung und Funktionskontrolle versteht sich von selbst. Und ein weiterer Baustein der Kundenbindung ist: Die Kunden werden von den Hörakustikern meist zumindest jährlich über die Neuheiten in der Hörsystementwicklung aufgeklärt. Und wer möchte, bekommt oft sogar die Möglichkeit jede für ihn interessante Neuheit zwei Wochen lang zu testen.

In der nächsten Ausgabe lesen Sie: So fange ich an: Der Businessplan

Anschrift der Autorinnen:
Prof. Dr. Anna Nagl, Yvonne Hemmerich, Thomas Knon,
Hochschule Aalen,
Studiengang Augenoptik und Hörakustik,
Gartenstr. 135, 73430 Aalen

Quellenangaben:

- Biha, <http://www.biha.de>
- Bzga, <http://www.bzga.de>
- Forum Besser Hören, <http://www.forumbesserhoeren.de>
- GfK, Nürnberg
- Hüls, R. [1999]: Die Geschichte der Hörakustik. Median Verlag.
- Forum Besser Hören, <http://www.forumbesserhoeren.de>

**Wichtige Termine zum Thema
AusWeiterFortBildung finden Sie
am Schluss unseres DOZ-KLEINANZEIGERS!**

Seminare – Veranstaltungen