

Der Hörgerätemarkt verändert sich

Parallelen am Beispiel der Hörgeräteversorgung
im Amerikanischen Markt



Douglas Baldwin, AuD
Audiology Manager, Phonak AG





Montana



Schweiz

'Hörgeräteakustiker' in den USA

Audiologen (Audiologists)

▪ Ausbildung

- Bachelor-Abschluss (4 Jahre) **plus:**
- Master-Abschluss (2-3 Jahre)
oder
- AuD oder PhD - Doctor of
Audiology Degree

- Aufgabenbereich in der Praxis:
Diagnostik und Behandlung rund
ums Gehör, Gleichgewichtsorgan
(nicht medizinisch)
Hörgeräte (Beratung,
Verkauf, Nachbetreuung)

Hörgeräte Dispenser (Verkäufer) (Hearing Aid Dispenser)

▪ Ausbildung

- Ausbildung zu Staat
Hearing Aid Dispenser Associate's
Degree (2 Jahre)
- Ein paar wenige Wochen bis
wenige Monate 'on the job
training' (Anstellung im Geschäft
– learning by doing)

- Aufgabenbereich des Geschäfts:
Nur Hörgeräte (Beratung,
Anpassung, Verkauf,
Nachbetreuung)

Hoher Wettbewerb im Markt,
beide Überleben, wachsen, beflügeln sich sogar

Bundestaat Zulassung
-variiert von Staat zu Staat

Historische Entwicklung der Hörgeräteabgabe in den USA

- Glauben Sie es oder nicht:
 - Bis in die 1970er war es Audiologen durch die ASHA (American Speech/Language and Hearing Association) **nicht** erlaubt Hörgeräte anzupassen/ zu verkaufen
 - Grosse Verschiebung...Heute werden die meisten HG in den US durch Audiologen angepasst

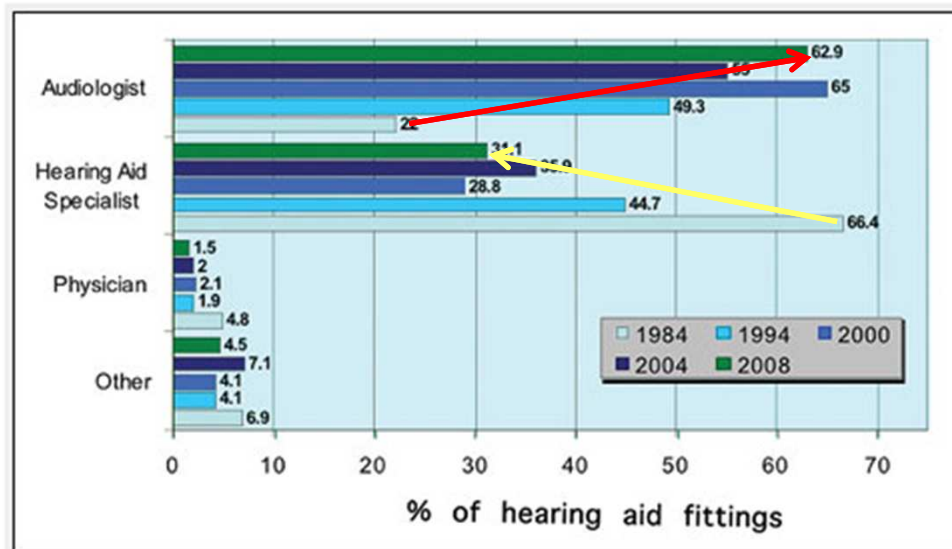


FIGURE 10. Hearing aid fittings dispensed by profession (% of fittings) as perceived by the consumer.

MarkeTrak VIII: 25-Year Trends in the Hearing Health Market
Kochkin, Hearing Review, Oct. 2009



Einbindung ORL Arzt

- Audiologen arbeiten oft mit oder für ORLs, aber verrechnen ihre Leistungen für Diagnostikservice separat
- ORL Zuweisung/ Bewilligung ist fast immer notwendig, wenn Zahlungen von Dritten (Versicherungen, Krankenkassen, ...) gedeckt werden (was sehr selten vorkommt)
- Bei privater Zahlung, kann der Klient eine Verzichtserklärung unterschreiben, sodass der ORL nicht mehr involviert werden muss (Bundesstaat abhängig)
- Meisten privaten Praxen pflegen ein gutes Verhältnis mit ORLs für gegenseitige Zuweisungen

Bezahlungssystem in den USA

- Begrenzte Deckung/ Zuschüsse durch Versicherungen – 3 Hauptssysteme
 - Veteran's Administration (VA) - Armee
 - Medicaid – Arme unterhalb einer gewissen Einkommensgrenze
 - Versicherungen / Health Management Organization (HMO)
- Meisten Menschen haben **KEINE** Abdeckung für Hörgeräte
 - Medicare (Rentner) deckt keine Hörgeräte
 - Meisten Gesundheitsversicherungen schliessen keine HG-Deckung ein

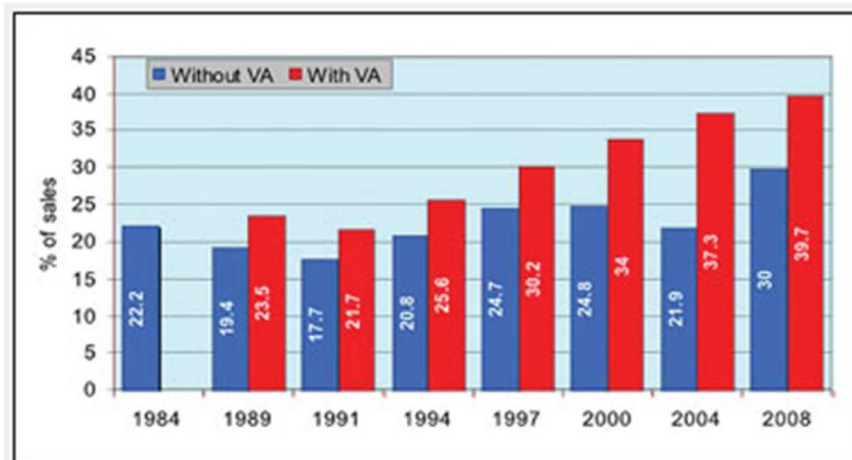


FIGURE 7. Trend of the percentage of purchases involving third-party payment, with and without the Department of Veterans Affairs (VA).

MarkeTrak VIII: 25-Year Trends in the Hearing Health Market
Kochkin, Hearing Review, Oct. 2009



Preisbündelung vs. keine Bündelung

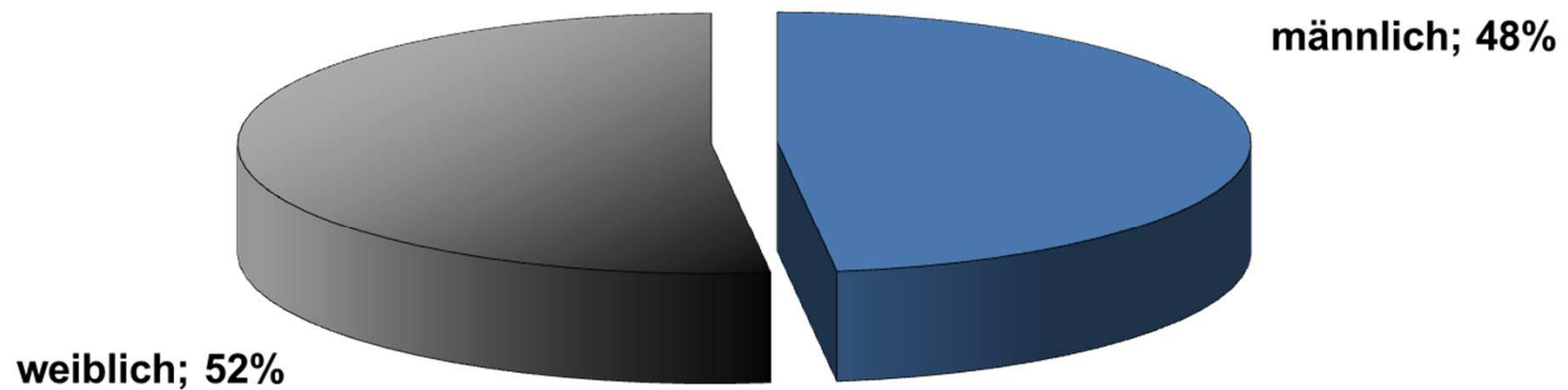
Meisten Fachgeschäfte in den USA „bündeln“ ihre Leistungsverrechnung. Einschluss von:

- Hörgeräten
- Garantieleistungen
- Ohrabdrucknahme
- Ohrpassstücke
- Initiale Anpassung (inklusive Verifikation)
- Kontrolltermine (Nachanpassung)
- Regelmässige Reinigung und Instandhaltung
- Enthält Hörtest oder auch nicht (unterschiedlich gehandhabt, scheint abhängig zu sein von Ausbildung des Akustikers (audiologist vs. dispenser))

Keine Preisbündelung scheint an Popularität (langsam) zu zunehmen

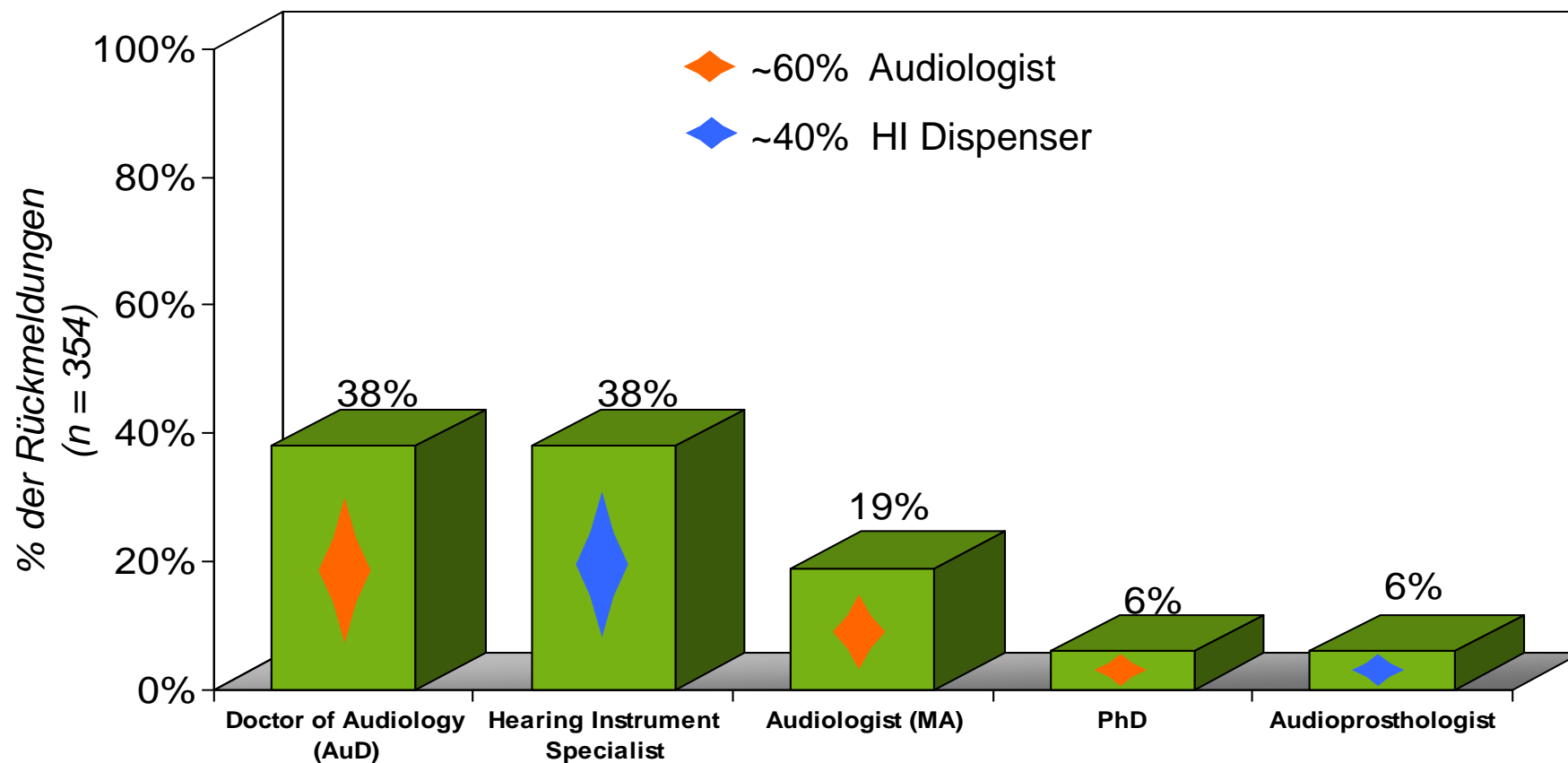
- Separate Verrechnung aller Services, Produkte und Anpassbestandteile

2009/10 Befragung von Berufsspezialisten Hörakustik



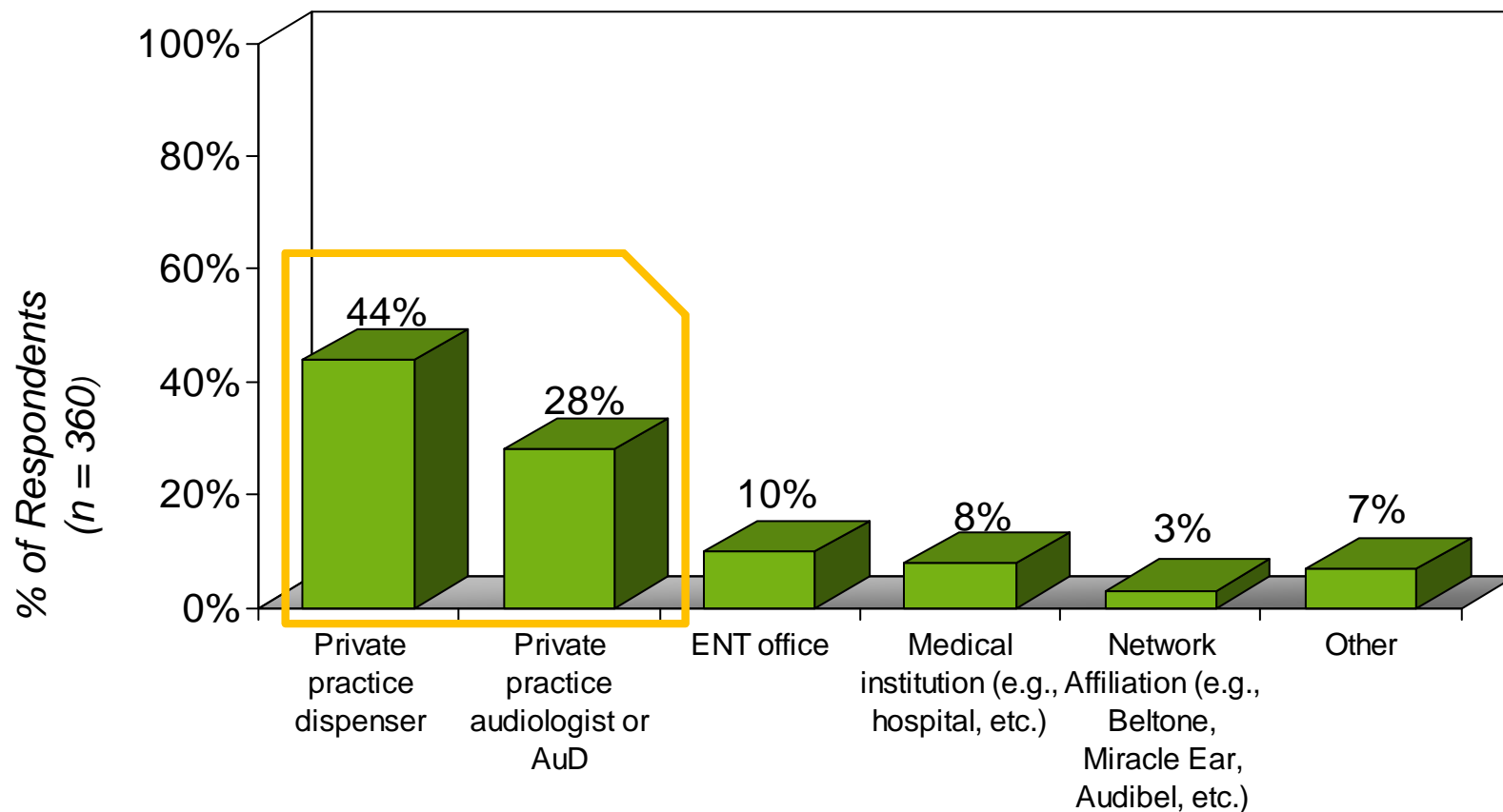
*% der Rückmeldungen
(n = 359)*

Berufsqualifikation



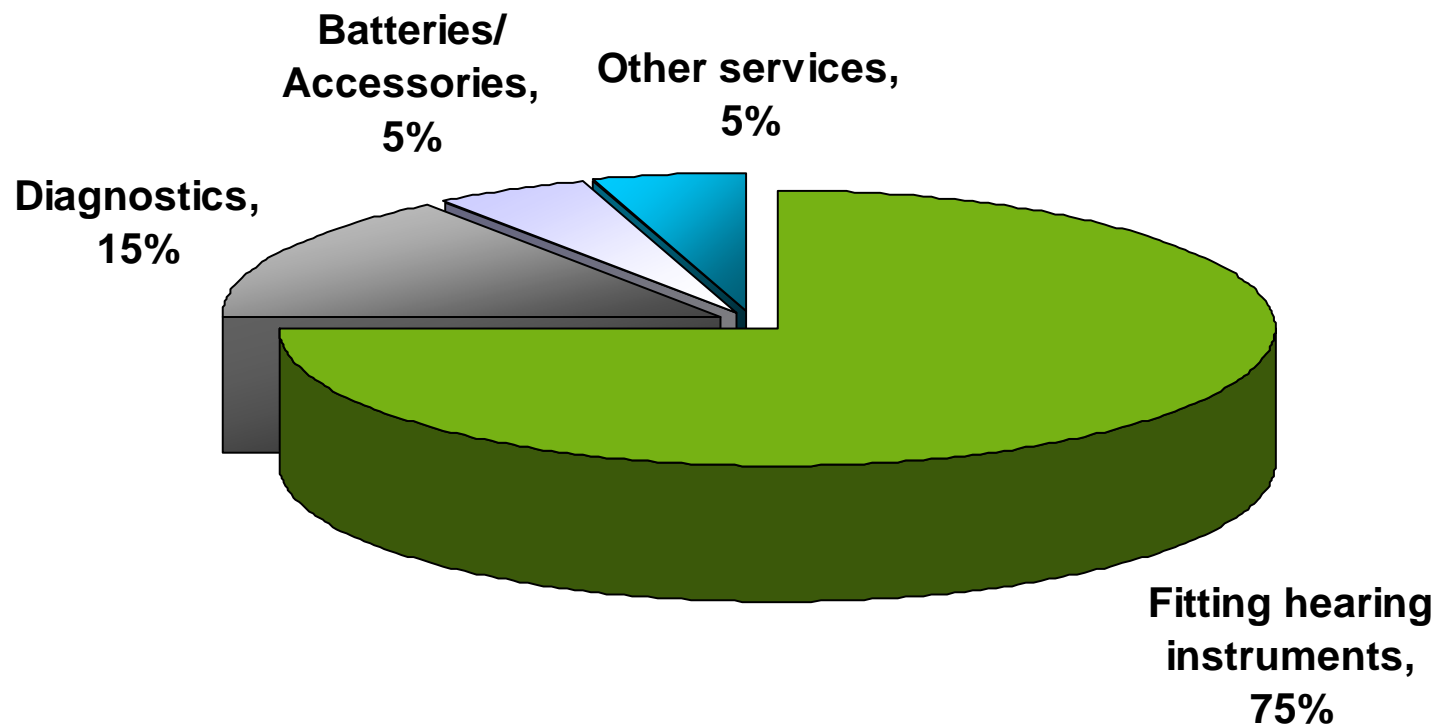
Welche Benennung beschreibt ihre fachliche Qualifikation am besten?

Mehrheit an unabhängigen, privaten Praxen (Geschäfte)



Welche Antwort beschreibt die Ausstattung in der ihre Praxis arbeitet am besten?

Hörgeräte(anpassungen) stellen 75% aller Betriebserlöse

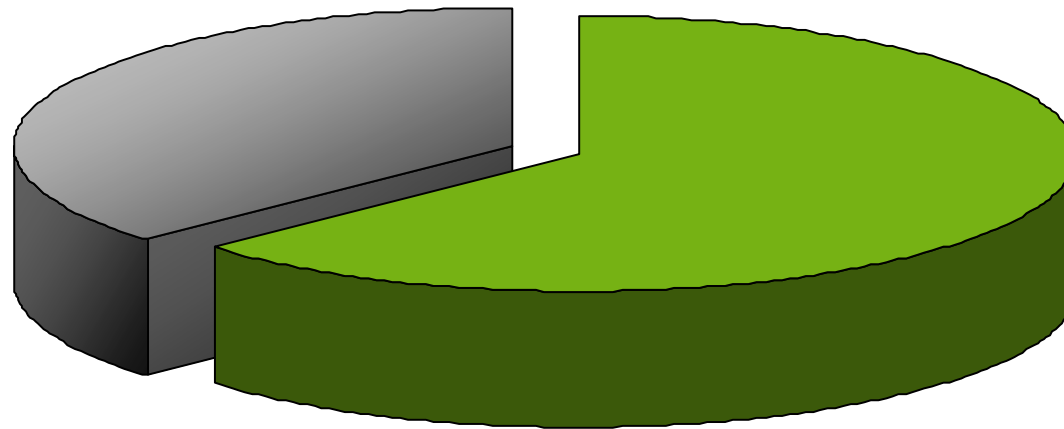


Durchschnitt %
(n = 383)

Prozent der Bruttoerlöse 2009 folgender Produkte & Services?

Neuanpassungen repräsentieren 63% der Geschäftstätigkeit

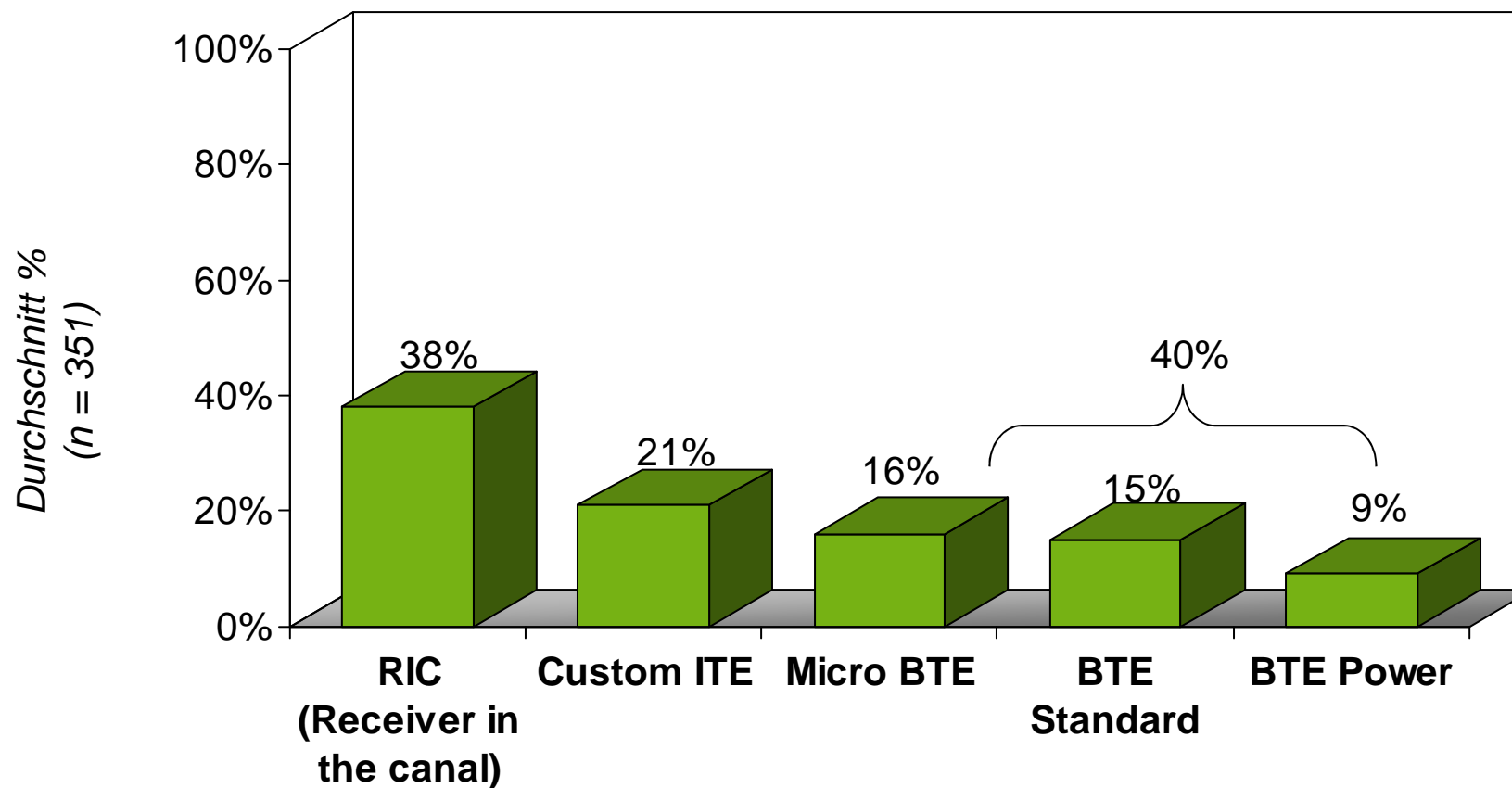
Refittings for
existing
patients, 37%



New fittings for
first-time
patients, 63%

*Average %
(n = 351)*

38% der HG-Verkäufe sind RICs, fast äquivalent der totalen 'Luftschlauch' HdOs



Prozent aller Hörgeräteverkäufe in 2009

Hörgerätepreise

- Preise haben sich über die Zeit beständig erhöht
- Der Markt passt sich an und akzeptiert Erhöhungen

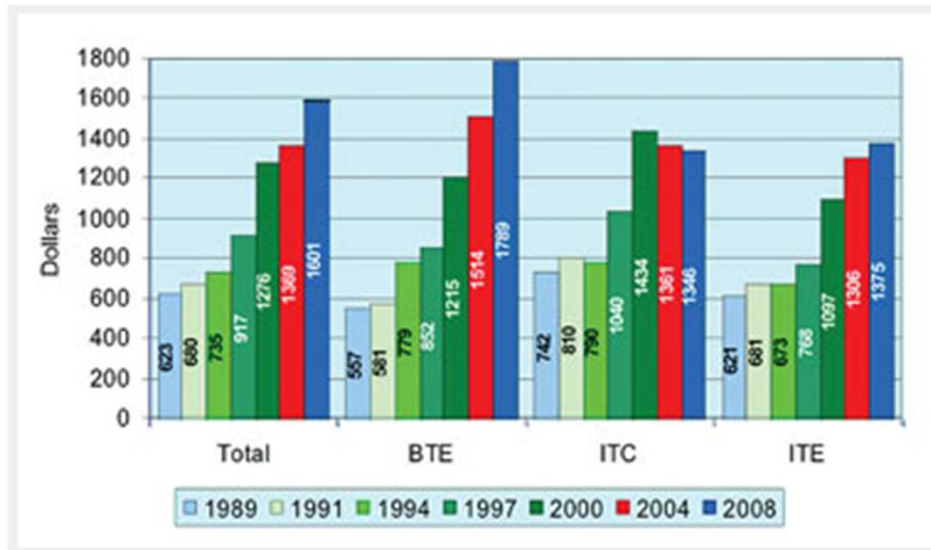


FIGURE 9. Average out-of-pocket retail price paid by consumers (includes free, direct mail hearing aids, and all third-party discounts but excludes VA fittings).

MarkeTrak VIII: 25-Year Trends in the Hearing Health Market
Kochkin, Hearing Review, Oct. 2009



Zusammenfassung

In den USA:

- Es gibt 2 unterschiedliche Typen/Gruppen «Hörgerätakustiker»
- Die meisten arbeiten in unabhängigen Praxen
- Preisbündelung ist weit verbreitet
- Hörgerät-Preise steigen kontinuierlich
- Dritten (Versicherungen) spielen kaum eine Rolle
- Die grosse Mehrheit der Kunden bezahlen ihre Hörgeräten selber



Was ist besser: Bezahlung durch Dritte (Versicherer) oder private Zahlungen?

- Sie werden wahrscheinlich der Veränderung zu einem 'privaten Zahlungssystem' mit Angst entgegen schauen.
- Die meisten privaten Praxen in den USA fürchten zusätzlichen Einfluss von Drittzahler (Krankenkassen, Versicherern)!
- Selbst in Grossbritannien wo das NHS die HG kostenlos abgibt, wächst und gedeiht der private Markt!

Die Angst vor dem Ungewissen...

Veränderungen

“When we are no longer able to change a situation, we are challenged to change ourselves”

Victor Frankl



Vielen Dank

Merci