



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD

Preisüberwachung PUE

Auslandpreisvergleich Hörgeräte

Bern, Juni 2011



Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	I
1 Auslöser der Untersuchung	1
2 Systembeschreibung der aktuellen Vergütung durch IV und AHV bis Mitte 2011	2
2.1 Indikationsstufen für Preisobergrenzen der Geräte und Dienstleistungen der Akustiker	2
2.2 Einstufung der Hörgeräte	3
2.3 Zuzahlungen der Versicherten.....	3
3 Preisgestaltung in der Schweiz	6
3.1 Handlingspauschale.....	6
3.2 Rabattpolitik	6
3.3 Einfluss der Rabattpolitik auf die Leistungen von AHV und IV	8
3.4 Neue Vertriebswege über Apotheken, Drogerien und Optikergeschäfte	9
4 Auslandpreisvergleiche	10
4.1 Preisvergleich für den privaten Direkteinkauf (freier Markt) in ausgewählten Vergleichsländern	10
4.2 Preisvergleich mit dem staatlichen Einkauf durch den NAV in Norwegen sowie durch das U.S. Dep. of Veterans Affairs in den USA	11
4.3 Preisvergleich mit Einkaufspreisen des NHS in Grossbritannien	13
4.4 Vorbehalte der Hersteller gegenüber Preisvergleichen mit dem Ausland.....	14
5 Fazit	17

Anhänge

- Anhang 1: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen (UNIT Prices) gegenüber dem U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) in CHF unter Angabe des Artikelcodes in der Schweiz
- Anhang 2: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen gegenüber dem NAV in Norwegen in CHF unter Angabe des Artikelcodes in der Schweiz
- Anhang 3 Auflistung der Gerätebezeichnungen und Preise exkl. MWSt. 2010 gegenüber dem U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) und der Schweiz in tabellarischer Form
- Anhang 4: Auflistung der Gerätebezeichnungen und Preise exkl. MWSt. 2010 gegenüber dem Arbeits- og velfredsdirektoratet (NAV) in Norwegen und der Schweiz in tabellarischer Form



Zusammenfassung

Der 2010 von der Preisüberwachung durchgeführte Auslandpreisvergleich von Hörgeräten zeigt, dass das Schweizer Preisniveau zu Lasten hörgeschädigter Endkunden und Sozialversicherungen hoch ist. Insbesondere beim Vergleich mit der staatlichen Beschaffung in den USA, Norwegen und Grossbritannien werden sehr grosse Unterschiede zwischen empfohlenen Verkaufspreisen (Listenpreisen) in der Schweiz und den Preisen als Folge von staatlichen Ausschreibungen in den genannten Ländern ersichtlich. Die höheren Preise in der Schweiz lassen sich aus Sicht der Preisüberwachung kaum ausschliesslich mit unterschiedlichen Vertriebskosten oder Zulassungsvorgaben erklären.

Bisher werden von den Versicherern¹ je nach Schwere der Hörbehinderung abgestufte Beiträge ausgerichtet. Dabei wird unterschieden zwischen einer Dienstleistungspauschale sowie einer Gerätekomponente, welche jedoch beide an den Akustiker ausbezahlt werden. Die vom Bundesamt für Sozialversicherung (BSV) per Juli 2011 angekündigte Umstellung auf eine einheitliche Pauschale für Gerät und Dienstleistung zusammen, welche in den meisten Fällen² neu direkt an die Versicherten ausgerichtet wird, dürfte eher den über alternative Vertriebswege anbietenden Hörgeräteherstellern zu Gute kommen. Die Preisüberwachung erachtet es als angezeigt, dass sowohl die inländische Preisentwicklung als auch der Unterschied zu Auslandpreisen weiter verfolgt und veröffentlicht werden, um die Transparenz für die hörgeschädigten Konsumenten zu verbessern. Da es sich bei Hörgeräten um Vertrauensgüter handelt, darf nicht ohne weiteres von einem funktionierenden Markt ausgegangen werden. Mit der nun beabsichtigten Stärkung der Eigenverantwortung des Endkunden beim Kaufentscheid eines Hörgeräts müssen bestehende Informationsasymmetrien zwischen Verkäufern und Käufern minimiert werden. Sollte sich die vom BSV erwartete Stärkung des Wettbewerbs nicht in Form sinkender Preisunterschiede zu ausländischen Beschaffungssystemen auswirken, ist aus Sicht der Preisüberwachung **mittelfristig eine staatliche Beschaffung in einem wettbewerblichen Verfahren ins Auge zu fassen**, wie sie etwa in Norwegen praktiziert wird.

¹ Invalidenversicherung (IV), Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV), Versicherern gemäss Bundesgesetz über die Unfallversicherung sowie Militärversicherung (MV)

² Das bisherige System kommt bei Versicherten, welche über die Unfallversicherung oder die Militärversicherung finanzierte Geräte beziehen und für alle Versicherten unter 18 Jahren weiterhin zur Anwendung.



1 Auslöser der Untersuchung

Die Preisüberwachung hat bereits zu verschiedenen Gütern der Medizinaltechnik vergleichende Preisanalysen durchgeführt, wie zum Beispiel 2009 zu Einkaufspreisen von Zahnimplantaten für Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte oder 2008 zu Preisen von medizintechnischen Implantaten. Ergebnis dieser Untersuchungen war, dass in der Schweiz grossmehrheitlich *mehr* bezahlt wird als in ausgewählten Vergleichsländern.

Bereits 2003 hatte die Preisüberwachung einen ersten Auslandpreisvergleich für Hörgeräte präsentiert. Dabei wurden die Einkaufspreise der Hörgeräte-Akustiker der Schweiz und Deutschlands miteinander verglichen. Dieser Vergleich hatte beträchtliche Preisunterschiede zu Deutschland zu Tage gefördert, worauf die Preisüberwachung der Invalidenversicherung (IV) empfohlen hatte, die 'Preise ohne Serviceleistungen' substantiell zu senken.

Vor dem Hintergrund des finanziellen Drucks auf die Invalidenversicherung (IV) und die Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV) ist das Thema Hörgerätepreise etwa im Rahmen der IV-Revision 6a erneut aktuell geworden.³ Die Eidgenössische Finanzkontrolle (EFK) führte bereits 2007 eine Evaluation der Abgabe von Hörmitteln der IV und AHV durch.⁴ Darin stellte sie fest, dass zusätzliche Angaben für eine bessere Kostenkontrolle der Sozialversicherungen dringend benötigt werden: „Das BSV hat wenige Kenntnisse über den Aufwand je Hörgeräteversorgung und über Leistungen und Kosten im Ausland.“⁵ Eine im Auftrag von „hörschweiz“⁶ durchgeführte Studie konnte diese Lücke nicht schliessen: „Ein umfassender internationaler Vergleich der tatsächlichen Kosten und Preise für Hörmittel konnte im Rahmen der Studie nicht durchgeführt werden. Hierfür wäre eine umfassende Primärerhebung notwendig, welche dem Kriterium Gleiches mit Gleichem zu vergleichen Rechnung trägt.“⁷

Um diesem Mangel an Transparenz mindestens teilweise zu begegnen, hat sich die Preisüberwachung 2010 entschlossen, einen Hörgerätepreisvergleich zwischen der Schweiz und verschiedenen Vergleichsländern zu erstellen und die detaillierten Ergebnisse im vorliegenden Bericht zu veröffentlichen.⁸

Im Dezember 2010 hat das BSV nun mitgeteilt, dass IV und AHV ab Juli 2011 eine Pauschale an die Hörgeschädigten ausbezahlen möchten, um die Preise zum Sinken zu bringen. Damit wird das Thema Hörgerätepreise für hörgeschädigte Kundinnen und Kunden nochmals an Bedeutung gewinnen, da sie nun eine sorgfältige Kosten/Nutzen-Abwägung machen müssen, um die ihnen neu direkt ausbezahlten Mittel für eine optimale Versorgung einzusetzen. Kostentransparenz und Preisvergleiche sind die Basis für souveräne Konsumentenentscheidungen und deshalb im öffentlichen Interesse. Gegenüber der Unfall- und Militärversicherung bleibt der Tarifvertrag mit entsprechend administrierten Preisen gültig bis Ende 2011. Über einen allfälligen Systemwechsel ab 2012 ist nichts bekannt und deshalb sind die hier publizierten Daten auch weiterhin in Bezug auf administrierte Preise von Belang.

³ Das erste Massnahmenpaket der 6. Revision kann voraussichtlich auf den 1. Januar 2012 in Kraft gesetzt werden. Die eidgenössischen Räte stimmten der Teilrevision am 18.3.2011 in der Schlussabstimmung zu. Damit hat die IV die Möglichkeit erhalten, Hörhilfen öffentlich auszuschreiben.

⁴ Eidgenössische Finanzkontrolle (2007): „Hilfsmittelpolitik zu Gunsten der Behinderten, Evaluation der Abgabe von Hörmitteln in der IV und AHV“, Bern, Juni 2007. Nachfolgend abgekürzt mit EFK (2007).

⁵ Vgl. EFK (2007), S. 75.

⁶ „hörschweiz“ ist eine Kommunikationsplattform der Hörgerätebranche bestehend aus Verbänden der Hersteller und Dienstleister.

⁷ Vgl. Seite 10 in BAKBASEL (2010): „Internationaler Systemvergleich der Kosten und Preis bestimmenden Faktoren für Hörmittel“, Studie im Auftrag von „hörschweiz“, Basel, Juni 2010. Nachfolgend abgekürzt mit BAKBASEL (2010).

⁸ Von Herstellerseite wurde teilweise geltend gemacht, dass die gesetzlichen Grundlagen wie auch das relevante öffentliche Interesse für eine solche Veröffentlichung fehlen würden. Die Preisüberwachung kann diesem generellen Vorbehalt nicht zustimmen. Diese Aufgabe nimmt die Preisüberwachung gestützt auf Art. 11 der bundesrätlichen Organisationsverordnung für das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement (OV-EVD) sowie auf die Artikel 4 und 15 des Preisüberwachungsgesetzes (PÜG) war.



2 Systembeschreibung der aktuellen Vergütung durch IV und AHV bis Mitte 2011

2.1 Indikationsstufen für Preisobergrenzen der Geräte und Dienstleistungen der Akustiker

Es gibt im bis Mitte 2011 gültigen System der IV und AHV drei Indikationsstufen zur Einteilung der Hörschäden: 1 (leichte), 2 (mittlere) und 3 (starke) Hörbeeinträchtigungen. Auf Grundlage einer Expertise eines Arztes verfügt die zuständige Versicherung eine bestimmte Versorgung. Der hörgeschädigte Versicherte ist gemäss dieser Verfügung zum Kauf eines Hörgerätes (monaurale Versorgung) resp. zweier Geräte (binaurale Versorgung) aus einer dieser drei Stufen berechtigt. Die Hörgeräte-Finanzierungen der IV/UV/MV⁹ (Erstversorgung vor Pensionsalter, nachfolgend mit IV-Versorgung abgekürzt) und der AHV (Erstversorgung nach Eintritt ins Pensionsalter, nachfolgend mit AHV-Versorgung abgekürzt) sind nicht identisch. Gemeinsam ist beiden Folgendes: Die Versorgungen sollen einfach und zweckmässig ausfallen. Die Versorgungen bestehen ausserdem in beiden Fällen zurzeit noch aus einer Gerätevergütung (Höchstvergütungsbeträge je Stufe) und einer Dienstleistungspauschale für den Akustiker. Letztere ist direkt an die Versorgungsstufe des anzupassenden Hörgeräts gekoppelt. Ein Gerät mit einem Preis der Indikationsstufe 2 erlaubt es dem Akustiker, eine Dienstleistungspauschale für Stufe 2 in Rechnung zu stellen. Das Tarifsystem sah bisher also einen direkten Zusammenhang zwischen medizinischer Indikationsstufe und dem Anpassungsaufwand der Akustiker vor, welcher jedoch laut Aussage des Berichts der Eidgenössische Finanzkontrolle „u.a. angesichts der technologischen Entwicklung fragwürdig“ ist.¹⁰

Die Unterschiede zwischen IV- und AHV-Vergütungen bestehen bisher hauptsächlich im Leistungsumfang und im Ersatzzeitpunkt: Die AHV bezahlt im Gegensatz zur IV höchstens alle fünf Jahre nur ein Hörgerät (monaurale Versorgung) mit einer 25%-igen Selbstbeteiligung des Versicherten. Die IV übernimmt in der Regel eine beidseitige (binaurale) Versorgung ohne Selbstbehalt, ermöglicht jedoch nur alle sechs Jahre einen Ersatz.

Aufgrund der unterschiedlichen Selbstbehaltregelungen resultieren folgende maximale Vergütungsbeträge:

IV - Versorgungen	Tarif-Position	Med. Indikation	Gerätepreis Fr.	Tarif-Position	Dienstleistung (inkl. Ohrstück) Fr.	Preis Total Fr.
	61.11	Indikationsstufe 1	425.00	61.12	970.00	1395.00
	62.11	Indikationsstufe 2	560.00	62.12	1190.00	1750.00
	63.11	Indikationsstufe 3	695.00	63.12	1405.00	2100.00

AHV - Versorgungen	Tarif-Position	Med. Indikation	Preis pro Gerät Fr.	Tarif-Position	Dienstleistung (inkl. Ohrstück) Fr.	Preis Total Fr.
	61.51	Indikationsstufe 1	318.75	61.52	727.50	1046.25
	62.51	Indikationsstufe 2	420.00	62.52	892.50	1312.50
	63.51	Indikationsstufe 3	521.25	63.52	1053.75	1575.00

Abbildung 1: Ausschnitt aus Anhang 1 des Tarifvertrags gültig ab 1.1.2010 für die IV-Versorgung (oben) und für die AHV-Versorgung (unten)

Lesebeispiel für Abbildung 1: Beispielsweise wird bis Mitte 2011 von der IV in Indikationsstufe 2 ein Gerät mit einem Listenpreis von maximal Fr. 560.- (Tarifposition 62.11) sowie die Dienstleistung mit Fr. 1190.- (Tarifposition 62.12) abgegolten. Die AHV übernimmt bis dann in derselben Indikationsstufe 75% dieser Beträge oder Fr. 420.- (Tarifposition 62.51) bzw. Fr. 892.50.- (Tarifposition 62.52).

⁹ Invalidenversicherung (IV), Unfallversicherungen (UV) sowie Militärversicherung (MV). Zum Teil werden auch Hörgeräte über die Krankenkassen abgerechnet. Dabei handelt es sich jedoch oft um Implantate, die in dieser Untersuchung nicht berücksichtigt wurden.

¹⁰ EFK (2007), S. 15



2.2 Einstufung der Hörgeräte

Alle Hörgeräte, welche in der Schweiz verkauft und über die Sozialversicherungen abgerechnet werden, müssen vorab durch das METAS (Bundesamt für Metrologie) homologiert werden. Dieser Vorgang beinhaltet jedoch lediglich eine allgemeine Konformitätsprüfung der Hörgeräte. Die Einstufung der Modelle in die einzelnen Indikationsstufen erfolgt frei von staatlichen Vorgaben durch die Hersteller selber. Da die Versicherer keine Minimal Kriterien bezüglich der Technologie der Geräte einer bestimmten Stufe definiert haben und die Liste mit den Hörgeräten einer bestimmten Stufen weder selber erstellen noch irgendwie beeinflussen, dürfte diese Einstufung primär anhand des von den Herstellern frei bestimmten Listenverkaufspreises erfolgen.¹¹ Die Hersteller machen hier geltend, dass nicht der Preis das massgebende Kriterium sei, sondern die im Hörgerät verwendete Technologie. Dies ist nicht ausgeschlossen, jedoch für die Preisüberwachung im Rahmen dieser Untersuchung nicht verifizierbar. Fest steht, dass das BSV weder die Eignung für eine Indikationsstufe anhand objektiver Anforderungskriterien prüft, noch eine Wirtschaftlichkeitsprüfung durchführt. In Verhandlungen zwischen Versicherern und Verbänden wurde allein ein Höchstvergütungsbeitrag¹² für Geräte je nach Indikationsstufe festgelegt.

2.3 Zuzahlungen der Versicherten

Gemäss Bundesgesetz über die Invalidenversicherung (IVG) werden Hilfsmittel in einfacher und zweckmässiger Ausführung abgegeben. Durch eine andere Ausführung oder ein teureres Modell verursachte *zusätzliche* Kosten hat der Versicherte im System mit Höchstvergütungsbeiträgen selbst zu tragen. Wenn somit ein Gerät gewählt wird, dessen Preis über der Maximalvergütung in der verfügbaren Indikationsstufe liegt, muss die Differenz selbst bezahlt werden. Dies wird als Austauschbefugnis bezeichnet.

Geräte, deren Listenpreis die maximale Gerätepauschale von Fr. 695.- in Stufe 3 (wesentlich) überschreiten, sind automatisch zuzahlungspflichtig und werden der sogenannten Indikationsstufe 4 zugerechnet. Es gibt ausserdem zuzahlungspflichtige Geräte, die nicht zur Stufe 4 gehören. Ein Gerät für Fr. 590.- wäre etwa zuzahlungspflichtig in Stufe 2 (und damit ein Gerät der so genannten „Stufe 2+“) weil es den Maximalbetrag von Stufe 2 (Fr. 560.-) übersteigt, aber denjenigen von Stufe 3 (Fr. 695.-) noch nicht erreicht. Die Zuzahlung beläuft sich dann auf die Differenz zwischen Fr. 590.- und Fr. 560.- also Fr. 30.-. Die Akustikerpauschale für ein solches Gerät der Stufe 2+ entspricht derjenigen von Stufe 2.

Der Schweizer Gesamtmarkt für Hörgeräte belief sich 2008 auf rund 72'000 Geräte pro Jahr. AHV und IV wiesen 2008 etwa 40'000 Neuversorgungen aus, was ca. 54'000 Geräten entspricht.¹³ Diese

¹¹ Die Listen mit den Hörgeräten einer bestimmten Stufe werden vom Sekretariat des HSM (Hearing Aid Manufacturers) erstellt. Die Versicherer (BSV und SUVA) veröffentlichen diese Listen unverändert. Die Hersteller haben also freie Hand, Hörgeräte unterschiedlicher Technologie in einer beliebigen Stufe anzubieten. Das einzige vorgegebene Kriterium der Versicherer ist dabei der Preis. Diese Angaben wurden der Preisüberwachung vom BSV schriftlich am 25.3.2011 bestätigt. Es kann vermutet werden, dass teurere Hörgeräte auch eine bessere Technologie bieten und damit besser geeignet sein könnten, komplexe Hörprobleme zu lösen. Verpflichtende technologische Vorgaben zur Listung für eine Indikationsstufe existieren seitens Versicherer nicht.

¹² Die Hersteller der Hörgeräte stellen sich zum Teil auf den Standpunkt, dass es sich bei den Beiträgen von IV/AHV an die Geräte wie bei den Dienstleistungspositionen um Pauschalen handle. Das BSV bestätigt laut Schreiben vom 25.3.2011 die Auffassung der Preisüberwachung, wonach es sich bei den Tarifpositionen 61.11, 62.11, 63.11 sowie 61.51, 62.51 und 63.51 nicht um Pauschalen sondern um Höchstvergütungsbeiträge handelt. Im Tarifvertrag aus dem Jahr 1999 wurden die Preise der Geräte mit „Maximalpreis (variabel)“ bezeichnet. Dieser Begriff wurde im Tarifvertrag 2006 mit „Preis“ abgekürzt. Gemäss Angaben des BSV wurden noch 2005 zuzahlungsfreie Geräte zu unterschiedlichen Preisen angeboten. Mit der Senkung der Versicherungsleistungen im Tarifvertrag 2006 wurden jedoch keine Preise mehr unter diesem Höchstbetrag offeriert. Obwohl damit faktisch die selbe Ausgangssituation geschaffen worden ist wie bei Pauschalen, handelt es sich jedoch nach wie vor um Höchstvergütungsbeiträge. Diese Ansicht vertraten damals offenbar auch die Vertreter der Verbände der Hörgeräteakustiker, welche diese Beträge laut Protokoll der Tarifkommissionssitzung vom 23.1.2006 ebenfalls als „Maximalsätze Hardware“ bezeichneten. Da mit Ausnahme der Frankenbeiträge für Leistungen der Versicherungen der Tarifvertrag 2010 dem Tarifvertrag von 2006 entspricht, handelt es sich also nach wie vor um Höchstvergütungsbeiträge.

¹³ Die Differenz zwischen den genannten 72'000 Geräten der Branche und den in der Statistik von AHV und IV ausgewiesenen 54'000 Geräten ist auf zwei Gründe zurückzuführen. Zum Teil wird bei einer monauralen Verschreibung vom Hörgeschädigten auf eigene Kosten ein zweites Gerät gekauft, das nicht von den Versicherungen finanziert und deshalb auch nicht in der Statistik erfasst wird. Zudem finanzieren neben IV und AHV auch Militärversicherung und Unfallversicherer Geräte, die ebenfalls nicht in der Statistik der IV/AHV geführt werden.



54'000 Geräte verursachten der AHV und IV 2008 Kosten von 41 Mio. Franken.¹⁴

Die EFK schätzte in ihrer Studie aus dem Jahr 2007, dass Versicherte in der Schweiz im Jahr 2005 bereit waren, Zuzahlungen in der Grössenordnung von 60 Mio. Franken pro Jahr zu leisten, was jedoch nicht statistisch erfasst wird. Das BSV schätzt, dass 2008 Geräte im Wert von rund 111 Mio. Franken durch Akustiker verkauft worden sind (BSV-interne, unveröffentlichte Auswertung¹⁵). Zieht man die 41 Mio. Franken welche AHV und IV 2008 zusammen für Hörgeräte vergüteten ab, ergäbe dies für 2008 Zuzahlungen der Hörgeschädigten (allein für Geräte) in Höhe von rund 70 Mio. Franken.¹⁶

Geräte der Stufe 4 machten 2008 41%¹⁷ des Gesamtmarktes aus. Bei einem Gesamtmarkt von rund 72'000 Geräten entspricht dies rund 30'000 Geräten. Nach Schätzungen der Branche wurden 2009 rund 15'000 bis 25'000 zuzahlungsfreie Geräte der Indikationsstufen 1, 2 und 3 verkauft. Diese machen also zwischen 21 und 35% des Gesamtmarkts aus (Mittel: 28%). Als zuzahlungspflichtige Geräte der Stufen 1 bis 3 (sogenannte Stufen 1+, 2+ sowie 3+) wären demnach etwa 17'000 bis 27'000 Geräte pro Jahr verkauft worden, was zwischen 24 und 38% des Gesamtmarktes entspricht (Mittel: 31%).

Bei einem Anteil von geschätzt 72% (41%+31%) wurde demnach über den Beitrag der Sozialversicherungen hinaus eine Zuzahlung geleistet.¹⁸

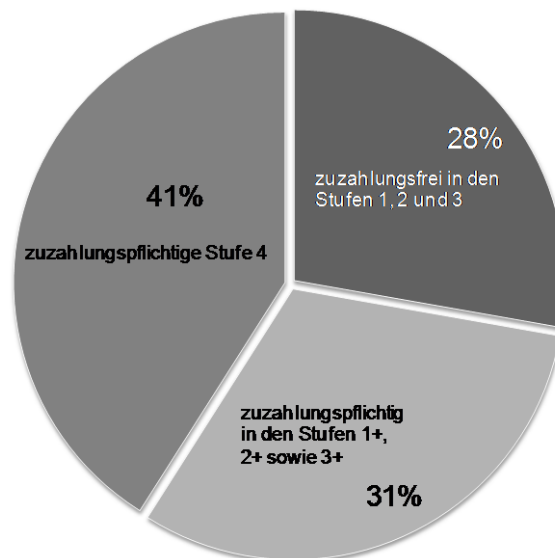


Abbildung 2: Geschätzte Aufteilung des Schweizer Gesamtmarkts von total 72'000 Hörgeräten [in % der verkauften Hörgeräte/a]

¹⁴ Der Tarifvertrag aus dem Jahr 2006, welcher 2008 gültig war sah mit maximal 1'050.- bzw. 787.50 Franken höhere Gerätepreis-Höchstvergütungen vor durch die IV/UV/MV bzw. AHV als der Tarifvertrag von 2010.

¹⁵ Für die Jahre 2005 und 2008 hat das BSV intern statistische Erhebungen im Bereich der Hörgeräteversorgung vorgenommen. Dabei wurde anhand aller Akustikerrechnungen in einer Periode von 6 Monaten der jährliche Umsatz der Hörgeräteakustiker, welchen sie mit dem Verkauf von Geräten generierten, eruiert. Aufgrund dieser Untersuchungen schätzt das BSV den jährlichen Umsatz für den Verkauf von Geräten im Jahr 2005 auf 88 Mio. Fr. und im Jahr 2008 auf 111 Mio. Fr. Die Gerätevergütungen von AHV und IV betragen 2005 noch rund 49 Mio. Fr. und 2008 ca. 41 Mio. Fr. bei zunehmender Anzahl Versorgungen. Die Zuzahlungen für Hörgeräte (ohne Dienstleistungen) der hörgeschädigten Versicherten dürften demzufolge zwischen 2005 und 2008 markant angestiegen sein, von etwa 39 Mio. CHF 2005 auf rund 70 Mio. Fr. 2008 (Quelle: Angaben des BSV vom 27. Januar 2011 per E-Mail).

¹⁶ Der Tarifvertrag 2010 führte zu Tarifsenkungen bei den Gerätehöchstvergütungen im Vergleich zu 2006. Die hierzu genannten Preisreduktionen bis 40% beziehen sich auf die IV/AHV-Zahlungen resp. die Tarifverträge. Dies betrifft nur zuzahlungsfreie Geräte in den Stufen 1, 2 und 3 direkt. Die Preisentwicklung der übrigen Geräte (inkl. Zuzahlungen der Endkunden) ist jedoch nicht direkt betroffen. Es ist nicht ausgeschlossen, dass die Zuzahlungen der Endkunden zugenommen haben, bei konstanten Preisen der zuzahlungspflichtigen Geräte.

¹⁷ Angaben auf der Website von ‚hörenschiweiz‘, ‚Medienmitteilung vom 5. Februar 2009 zum ‚Anteil der zuzahlungspflichtigen Hörgeräte teurer als Indikationsstufe 3‘ (www.hoerenschiweiz.ch/uploads/media/HS_MM_Jahreszahlen_090205_d.pdf) sowie Statistik Hörgeräte 2008 der IV und AHV.

¹⁸ Der Anteil der zuzahlungspflichtigen Geräte der Stufen 1+, 2+, 3+ sowie 4 liegt zwischen ca. zwei Dritteln (41%+24%) und vier Fünfteln der Versorgungen (41%+38%).



Die hörgeschädigten Kunden können sich im Vorfeld zum Akustikerbesuch kein Bild über die Preise einzelner Geräte machen, selbst wenn sie sich zu diesem Zeitpunkt schon im Klaren wären, welche Geräte ihre Bedürfnisse am besten abdecken würden, da diese bisher etwa kaum im Internet publiziert werden.¹⁹ Hörgeräte werden als Vertrauens- oder Glaubensgüter bezeichnet (Englisch: *credence goods*). Zum hohen Anteil zuzahlungspflichtiger Geräte trägt wohl auch diese Produkteigenschaft des Gutes *Hörgerät* bei. Die vorzitierte Studie von „hörenscheiz“ hält zu dieser Form von asymmetrischer Information als eine Möglichkeit für ein (allokatives) Marktversagen fest: „Bei dieser Credence Goods Problematik besteht die Schwierigkeit der asymmetrischen Verteilung von Information zuungunsten der Konsumenten. Kann ein Konsument den Wert eines Gutes weder vor noch nach dem Bezug des Gutes (vollständig) überprüfen, sondern muss sich anstatt dessen auf einen Experten verlassen, führt dies zu Verzerrungen, wenn der Experte gleichzeitig der Verkäufer ist. Diese Konstellation macht es dem Verkäufer möglich, eine zu hohe Menge oder Qualität eines Gutes zu verkaufen. Es entsteht eine angebotsinduzierte Nachfrage. (...) Die beschriebenen Probleme unvollständiger Märkte treten auch auf dem Markt für Hörgeräte in erheblichem Umfang auf.“²⁰ Dies heisst mit anderen Worten, dass der Kunde kaum über objektivierbare Eigenschaften des Hörgeräts eine eigenständige Preis-/Leistungsabwägung anstellen kann, denn unbeobachtbare Eigenschaften spielen eine wichtige Rolle bei der Konsumententscheidung. Deshalb ist er auf die Beratung des Akustikers angewiesen, der wiederum mit der Qualität der Versorgung die Wahrnehmung der Qualität des Geräts durch den Kunden wesentlich beeinflussen kann. Für den Akustiker ist es in der Regel finanziell interessant, ein teures Hörgerät zu verkaufen.²¹ Auch mit der neu vorgesehenen Pauschale, welche an die Hörgeschädigten ab 2011 ausbezahlt werden soll, wird sich an diesem generellen Marktversagen nichts ändern. Abhilfe schaffen können allein harmonisierte Interessen oder Massnahmen die geeignet sind, die Informationsasymmetrie zwischen Anbietern und Nachfragern zu reduzieren.

¹⁹ „hörenscheiz“ gibt in ihrem Faktenblatt „Unser Bekenntnis zum Markt“ dazu an: „In unseren Verkaufsstellen sind die Preise an den ausgestellten Hörgeräten gut sichtbar gekennzeichnet. Die Preisliste der Geräte ist im Laden jederzeit leicht einsehbar und aktuell.“ Dies hat einen eigentlichen Wettbewerb der Akustiker über den Gerätepreis bislang zusätzlich erschwert.

²⁰ Vgl. Seite 28 und 29 in BAKBASEL (2010)

²¹ In der Zusammenfassung des Berichts der EFK steht dazu etwa (EFK, 2007): „Die Akustiker haben aber Anreize, die kostspieligsten Geräte zu verkaufen. Die Versicherten leisten in der Schweiz in grossem Ausmass Zuzahlungen, um die neueste Technologie zu erstehen.“



3 Preisgestaltung in der Schweiz

3.1 Handlingspauschale

In den Tarifverhandlungen zum Tarifvertrag 2006 wurde die aus heutiger Sicht hohe Handlingspauschale für die Akustiker von vormals 29.44% des Gerätepreises abgeschafft. Diese Handlingspauschale erhielt der Akustiker als Abgeltung für seinen Aufwand für die physische Beschaffung des Gerätes (Beschaffung und Lagerung der Geräte sowie Administration). Die Versicherer sahen 2006 eine Fixmarge von 100 Franken, die Akustiker hingegen eine solche von 200 Franken vor, ohne dass in dieser Frage eine Einigung erzielt werden konnte. Bis zum Tarifvertrag 2010, in welchem diese Pauschale nach Aussage der Hersteller definitiv abgeschafft wurde, galten also die Gerätehöchstpreise in den Tarifverträgen ohne Fixierung einer Marge. Damit wurde die Handlingspauschale (ohne Vorgaben seitens der Versicherer) ausserhalb des Tarifvertrags im Rahmen der Geschäftsbeziehung zwischen Hersteller und Akustiker geregelt.²² Bis Ende 2009 wurde von den allermeisten Herstellern eine Handlingspauschale vorgesehen. Dieser Betrag wurde dann in den Preislisten in einer separaten Spalte zusätzlich zum Listenpreis ausgewiesen.²³

Etwa beim Gerät Dual XW der Firma Oticon (Art. Code 99.48.62) betrug diese aufgeführte Handlingspauschale gemäss Preisliste ab Juli 2009²⁴ als Preisdifferenz zwischen Preis ohne Anpassung (Fr. 2'800) und Nettopreis (Fr. 2'190) über Fr. 600.-. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Handlingspauschale vom Akustiker dem Kunden weiterverrechnet wurde, was dieser bei zuzahlungspflichtigen Geräten als Zuzahlung (mit-) zu tragen oder die Sozialversicherungen bei zuzahlungsfreien Geräten voll zu übernehmen hatten. Beim zuzahlungsfreien Gerät Essence ES70-Vi der Firma GN Resound etwa bedeutete dies, dass der Akustiker maximal 400 Franken als Listenpreis zu bezahlen hatte (grössere Rabatte auf den Listenpreisen von Geräten bis über 50% sind jedoch bei Hörgeräten keine Ausnahme, vgl. Abbildung 3, diese Rabatte sind bei diesen Angaben nicht berücksichtigt). Weiterverrechnen konnte der Akustiker dem Kunden bzw. den Sozialversicherungen jedoch 600 Franken (als „unverbindliche“ Preisempfehlung deklariert und gleichzeitig die damalige Gerätepreisobergrenze der Stufe 1). Die IV bezahlte diese Differenz somit voll, die AHV zu 75% mit.

Vergleicht man die Handlingspauschalen aus dem Jahr 2009 für Hörgeräte etwa mit der Generellen Interpretation GI 20 des gesamtschweizerischen Ärztetarifs Tarmed „Verbrauchsmaterial und Implantate“ scheinen die in der Medienmitteilung von „hörenscheiz“ erwähnten 200 Franken insbesondere für günstigere Gerätemodelle äusserst grosszügig bemessen. Bei der erwähnten TARMED-Regelung etwa ist ein Zuschlag von 10% auf den Einstandspreis vorgesehen. Sofern dies für die Einschätzung des Preisgefüges 2009 nachfolgend nötig ist, verwendet die Preisüberwachung deshalb diesen Tarmed-analogen Ansatz von 10%.

3.2 Rabattpolitik

Die Vermutung, dass Listenpreise und effektiv bezahlte Gerätepreise der Akustiker stark voneinander abweichen, wird durch die vorliegende Umfrage der Preisüberwachung bestätigt. Wie nachstehende Abbildung 3 zeigt, waren nämlich Rabatte von 50% und mehr im Jahr 2009 keine Seltenheit. Der Preisüberwachung wurde auch von diversen Herstellern versichert, dass Listenpreise für die Abrechnung mit dem Akustiker keine Aussagekraft besitzen: 0% der jeweils drei meistverkauften Gerätemodelle und 1% der zehn meistverkauften Gerätemodelle jedes befragten Herstellers wurden zum Listenpreis verkauft. Für die zuzahlungsfreien Geräte 2009 wurden uns von Herstellern durchschnittliche Rabatte von 25 bis über 50% auf den Listenverkaufspreisen der aufgeführten Gerätemodelle angegeben. Je nach Gerätetyp und Hersteller variieren diese durchschnittlichen

²² Dieser Spielraum ermöglichte es, dass die eigentlich als Höchstvergütungsbeiträge ausgestalteten Tarifobergrenzen bei den Hörgeräten (Hardware) zu eigentlichen Pauschalen uminterpretiert wurden und die Differenz als Dienstleistungspauschale umdefiniert wurde.

²³ Die aktuellen Preislisten führen nun diese Spalte der Handlingspauschale nicht mehr auf.

²⁴ Beilage zum E-Mail vom 8.12.2010 an die Preisüberwachung „Preisliste_Juli_2009.pdf“.



Rabatte erheblich (vgl. auch Abbildung 3). Da die einzelnen Angaben als Geschäftsgeheimnisse deklariert wurden, wählte die Preisüberwachung eine Darstellung welche keine Rückschlüsse auf die einzelnen Rabattpolitiken zulässt.

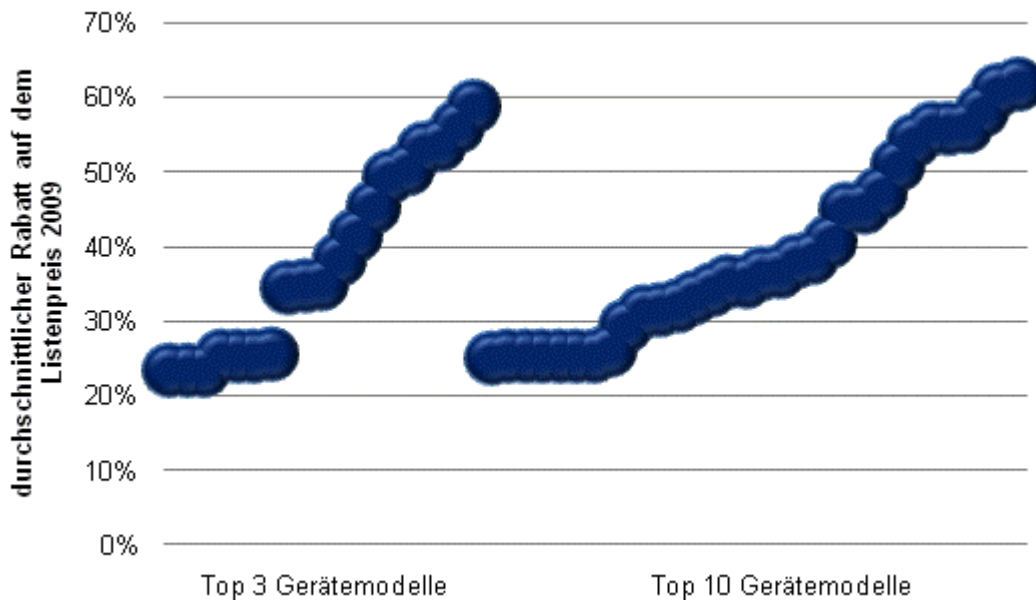


Abbildung 3: Höhe der durchschnittlichen Rabatte pro Gerätemodell in aufsteigender Reihenfolge inkl. sog. Handlingspauschalen auf den Listenpreis 2009, die von den befragten Herstellern jeweils zu den 3 resp. 10 bestverkauften Gerätemodellen des Jahres 2009 gezählt wurden (bezogen auf die der Preisüberwachung zur Verfügung gestellten Daten, welche teilweise nur Geräte der Stufen 1 bis 3 beinhalteten und in einem Fall sogar nur die zuzahlungsfreien Geräte dieser Stufen).

Gegenüber dem Endkunden und damit auch dem BSV bzw. der IV/AHV können vom Akustiker im bis Mitte 2011 gültigen System Gerätepreise verrechnet werden, welche nicht den effektiven Einkaufspreisen (inkl. einer angemessenen Abgeltung der Einkaufs- und Vertriebskosten) entsprechen. Dadurch kann eine zusätzliche Marge generiert werden. Die Studie im Auftrag von „hörschweiz“ von BAKBASEL erwähnt denn auch: „Aus den bereits genannten Gründen könnten die hohen Festbeträge den Hörmittelherstellern und Akustikern gewisse Margenspielräume eröffnen.“ (BAKBASEL 2010, S. 10)

Die Vorabklärung 22-0387 zum Markt für Hörhilfen durch das Sekretariat der Wettbewerbskommission (WEKO)²⁵ zeigt auf, dass dem Endkunden bzw. den Versicherern im bisherigen System mehrheitlich (fiktive) Listenpreise ohne Berücksichtigung der von den Herstellern gewährten üblichen erheblichen Rabatte verrechnet worden sind: „Insgesamt ist jedoch aufgrund der Tatsache, dass bis Ende 2009 sämtliche Hersteller Preisempfehlungen herausgaben und diese gemäss den vorliegenden Informationen in über 65% der Fälle eingehalten wurden, vorliegend davon auszugehen, dass sich die einzelnen möglichen Abreden quantitativ schwerwiegend auf den Wettbewerb auf dem relevanten Markt auswirken.“ (WEKO (2011), Rz 164). Die Preisüberwachung hat zudem bei einer Online-Recherche zwei im Internet veröffentlichte Preislisten von Akustikerbetrieben mit Listenpreisen der Hersteller verglichen. Dieser Vergleich stützt die Annahme, dass Einkaufsrabatte von Akustikern oft nicht weitergegeben werden oder die in Schweizer Akustikergeschäften dem Endkunden angebotenen Geräte diese Listenpreise der Hersteller teilweise sogar noch übertreffen. Die in der von der Hörgerätebranche in Auftrag gegebenen Studie von BAKBASEL erwähnten Margenspielräume dürften aus unserer Sicht erheblich sein und sind im bisherigen System kaum vorgesehen gewesen.

²⁵ Wettbewerbskommission WEKO (2011): Zwischenbericht in Sachen Vorabklärung gemäss Art. 26 KG betreffend 22-0387 Markt für Hörgeräte wegen allenfalls unzulässiger Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 KG, 17. Februar 2011, publiziert auf: http://www.weko.admin.ch/index.html?lang=fr&download=NHZLpZeg7t.lnp6lONTU042l2Z6ln1ae2lZn4Z2qZpnO2Yug2Z6gpJCDdIB_fgym162epYbq2c_JiKbNoKSn6A



3.3 Einfluss der Rabattpolitik auf die Leistungen von AHV und IV

Wie in Abschnitt 2.2 bereits erwähnt, können die Hersteller über die direkt bestimmen, welches ihrer Geräte in welcher Indikationsstufe aufgeführt wird. Dies beeinflusst direkt den Beitrag, den die Versicherer an das Gerät leisten und die dafür vorgesehene Dienstleistungspauschale. Ein Vergleich zwischen Listenpreisen und den effektiven durchschnittlichen Verkaufspreisen zeigt, dass nur ein sehr kleiner Teil der von uns ausgewerteten 211 Geräte in der zugewiesenen Indikationsstufe verbleiben würde, wenn man anstelle des (fiktiven) Listenpreises, die effektiven durchschnittlichen Verkaufspreise (die jedoch als Geschäftsgeheimnis deklariert wurden und von der Preisüberwachung deshalb hier nicht publiziert werden) berücksichtigen würde.

Geräte 2009 gelistet in Stufe	OHNE Handlingspauschale		MIT Handlingspauschale 10%	
	effektiver durchschn. Verkaufspreis 2009 rechtfertigt Stufe	Anteil am Total der Indikations- stufe ohne Handlings- pauschale	effektiver durchschn. Verkaufspreis 2009 rechtfertigt Stufe	Anteil am Total der Indikations- stufe mit einer angen. Handlings- pauschale von 10%
4 (13 Gerätemodelle)	4	8%	4	15%
	3	62%	3	62%
	2	31%	2	23%
	1	0%	1	0%
3 (120 Gerätemodelle)	3	4%	3	8%
	2	30%	2	41%
	1	66%	1	51%
2 (78 Gerätemodelle)	2	4%	2	12%
	1	96%	1	88%

Tabelle 1: Einstufungen der Gerätemodelle, wenn anstelle des in der Regel fiktiven Listenpreises der durchschnittliche Verkaufspreis berücksichtigt worden wäre. Links: ohne Handlingspauschale; rechts: wenn man ausgehend vom jeweiligen durchschnittlichen Verkaufspreis eine 10%-ige Handlingspauschale dazu addiert (Abweichungen von 100% sind rundungsbedingt).

Quelle: eigene Auswertung anhand der zur Verfügung gestellten Angaben.

Lesebeispiel für Tabelle 1: Von den 120 Gerätemodellen unserer Auswertung, welche 2009 offiziell in Indikationsstufe 3 angeboten wurden, wären unter Berücksichtigung der effektiven Durchschnittspreise, die der Akustiker für die Geräte bezahlte, nur bei 4% der Geräte die Stufe 3 gerechtfertigt, 30% wären in Stufe 2 gefallen und 66% wären als Geräte der Stufe 1 gelistet worden.

Von total 211 Gerätemodellen von 5 Herstellern waren ohne Berücksichtigung einer Handlingspauschale gemäss ihren effektiven Durchschnittspreisen 2009 demnach 95.7% oder 202²⁶ der berücksichtigten Gerätemodelle zu hoch eingestuft. Von diesen waren etwa 60% resp. 119 Gerätemodelle eine Indikationsstufe und die restlichen 83 Gerätemodelle zwei Indikationsstufen zu hoch eingestuft und damit auch abgegolten.

²⁶ 202 Gerätemodelle = 211 Gerätemodelle – korrekt eingestufte Geräte der Stufen 4, 3 und 2 d.h. 8% von 13 Modellen plus 4% von 120 Modellen plus 4% von 78 Modellen.



Berücksichtigt man eine Handlingspauschale von 10% des Durchschnittspreises, so waren 190²⁷ der 211 Gerätemodelle zu hoch eingestuft, was 90% der berücksichtigten Gerätemodellen entspricht. Etwa zwei Drittel davon - nämlich 126 Gerätemodelle - wurden demnach eine Stufe zu hoch und 64 Gerätemodelle resp. ein Drittel zwei Stufen zu hoch eingestuft und damit auch abgegolten.

3.4 Neue Vertriebswege über Apotheken, Drogerien und Optikergeschäfte

Die Firma Sonetik versucht die Dienstleistung der Akustiker zu umgehen, indem sie ihre vorprogrammierten Hörgeräte über Apotheken, Drogerien und Optiker vertreibt. Der Preis von 395.- Franken (Stand Dezember 2010) umfasst die Gesamtversorgung, inkl. Hörtest, Anpassung und Dienstleistung. Sonetik verfügte im Dezember 2010 über ein Standardgerät mit vier Voreinstellungen.

²⁷ 190 Gerätemodelle = 211 Gerätemodelle – korrekt eingestufte Geräte der Stufen 4, 3 und 2 d.h. 15% von 13 Modellen plus 8% von 120 Modellen plus 12% von 78 Modellen.



4 Auslandpreisvergleiche

Vor dem Hintergrund fehlender Anforderungskriterien an Geräte der verschiedenen Indikationsstufen (vgl. dazu Abschnitt 2.2) ist es zentral, Vergleichsgrößen in Form von ausländischen Preisen zur Verfügung zu haben. Damit sollte einerseits die absolute Höhe der Höchstvergütungsbeiträge, aber auch die Angemessenheit der bisherigen Einstufungen beurteilt werden können. Für die Beurteilung der Höhe und Angemessenheit der zukünftig neu vorgesehenen pauschalen Vergütung an den Hörgeschädigten (und nicht mehr an den Akustiker) sowie deren Auswirkungen auf das Preisgefüge ist die Offenlegung internationaler Preisdifferenzen ein wichtiger Indikator und dient letztlich auch der Stärkung der Marktkräfte. Die zunehmende Betonung der Eigenverantwortung der Konsumenten ist nur dann zielführend, wenn die hörgeschädigten Endkunden eine fundierte Entscheidung für ein Gerät treffen können.

4.1 Preisvergleich für den privaten Direkteinkauf (freier Markt) in ausgewählten Vergleichsländern

Kaufkraftunterschiede zwischen den Ländern sind bei diesen Preisvergleichen mit ausländischen Produkten nicht von Belang, da es sich vorliegend um handelbare Güter handelt. Hersteller (auch aus der Schweiz) produzieren für den Weltmarkt. Die Kosten für ein identisches Gerät *ohne* Dienstleistungspauschale müssten deshalb weltweit vergleichbar sein.²⁸ Ob die Preisdifferenz gegenüber dem Ausland durch einen höheren Verkaufspreis des Herstellers gegenüber dem Akustiker oder durch eine extra Marge für den Akustiker zu Stande kommt, ist für die Beurteilung im Rahmen des Preisvergleichs zweitrangig. Die Hersteller bestimmen die Listenpreise und können damit auch das Preisgefüge und die Transparenz für den Endkunden letztlich entscheidend mitprägen.

Zur Umrechnung der Länderpreise in Schweizerfranken wurden die Jahresdurchschnitte 2009 der Wechselkurse des Internationalen Währungsfonds (offizielle Tageskurse), ausgedrückt in SDRs (Special Drawing Rights) verwendet.²⁹

Da nur ein einziger Hersteller bereit war oder sich in der Lage sah, Angaben zu den Verkaufspreisen im Ausland zur Verfügung zu stellen sowie ein weiterer Produzent (sehr begrenzte) Angaben zu Listenpreisen gewisser Produkte im Ausland lieferte, konnte auch nur eine begrenzte Anzahl Produkte auf dem nichtstaatlichen Markt mit den Preisen in der Schweiz verglichen werden.³⁰ Ergebnis dieses Vergleichs ist, dass die Listenpreise, aber auch die effektiven Durchschnittspreise im jeweils günstigsten Vergleichsland bis auf einen Fall wesentlich tiefer liegen als in unserem Land. Als Vergleichsländer wurden berücksichtigt: Deutschland, Australien, Grossbritannien (ohne National Health Service - NHS), Frankreich und USA (ohne U.S. Department of Veterans Affairs - VA).

²⁸ Handelbare Güter sind: „Güter, die international gehandelt werden können und deswegen in verschiedenen Ländern, abgesehen von Transportkosten und Handelshemmnissen, denselben Preis aufweisen. Die Preise der handelbaren Güter werden durch Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt und nicht durch nationale Gegebenheiten bestimmt.“ Gablers Wirtschaftslexikon, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Internetdatei: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/handelbare-gueter.html>. Nationale Begebenheiten sind also hier nicht relevant, und müssen deshalb auch nicht via PPP- („purchasing power parity“) Wechselkurs einfließen. Deshalb erfolgt unser Preisvergleich unter Verwendung der direkt am Markt beobachtbaren Wechselkurse ohne Berücksichtigung der PPP. Aus diesem Grund wäre es aus regulatorischer/ ökonomischer Sicht auch falsch, einen solchen kaufkraftbereinigten Wechselkurs zu verwenden. Ein solcher kaufkraftbereinigter Wechselkurs berücksichtigt einen Warenkorb mit Produktpreisen der unterschiedlichsten Bereiche wie Nahrungsmitteln, Bekleidung, Transportmittel, Gesundheitsdienstleistungen, Bauten. Kaufkraftparitäten sind vor allem für räumliche kaufkraftbereinigte Vergleiche von makroökonomischen Indikatoren geeignet. Das BFS zieht Kaufkraftparitäten für seine Berechnungen heran, wenn Vergleiche von Wirtschaftsindikatoren benötigt werden, etwa das BIP pro Kopf, bei einem internationalen Vergleich des Preisniveaus, dem Lohnniveau im internationalen Vergleich oder dem Internationalen Vergleich des kaufkraftbereinigten Einkommens pro Person. Für den direkten Vergleich von Preisen identischer handelbarer Güter sind jedoch nominale Wechselkurse klar vorzuziehen.

²⁹ Als Wert einer Einheit Fremdwährung in CHF wurden im vorliegenden Bericht folgende Größen verwendet: Australian Dollars: 0.84981494, Euro: 1.51003758; Norwegian Kroner: 0.17280785; Pounds Sterling: 1.69482538; US Dollars: 1.08450509.

³⁰ Die Preisüberwachung nimmt deshalb bei diesem Vergleich keine Repräsentativität in Anspruch sondern möchte diesen als Resultat der anonymisierten Auswertung der wenigen uns zur Verfügung gestellten Daten verstanden wissen.

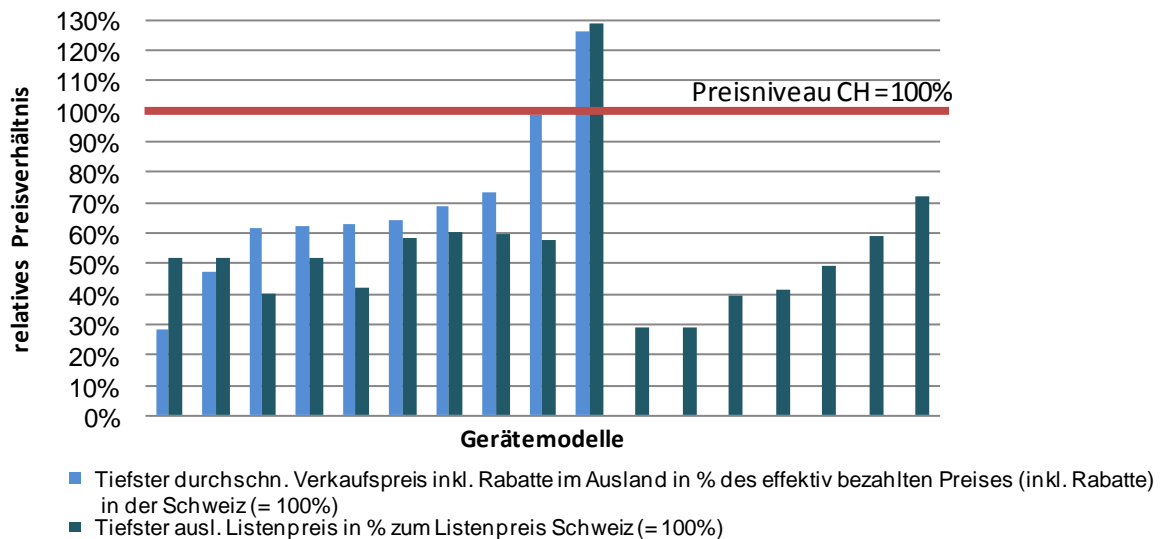


Abbildung 4: Preise in der Schweiz (=100%) im Vergleich zum günstigsten Preis in den Vergleichsländern Australien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien und USA (ohne staatliche Abgabestellen des National Health Service oder dem U.S. Dep. of Veterans Affairs). Grundlage bilden die Angaben zweier Hersteller. Abgebildet sind Produkte, welche in der Schweiz zu den zehn meistverkauften Gerätemodellen gehören, gemessen an allen im Rahmen dieser Untersuchung zur Verfügung gestellten Daten dieser Hersteller.

4.2 Preisvergleich mit dem staatlichen Einkauf durch den NAV in Norwegen sowie durch das U.S. Dep. of Veterans Affairs in den USA

Nur wenige Hersteller haben uns im Rahmen dieser Untersuchung ausländische Preisdaten zur Verfügung gestellt. Wir haben deshalb direkt bei Ländern mit staatlichem Einkaufssystem Vergleichspreise angefragt. Aus Norwegen, den USA und Grossbritannien verfügen wir in Folge dieser Anfragen über die vollständigen Preislisten gegenüber den staatlichen Einkaufsstellen. Diese effektiven Einkaufspreise der staatlichen Stellen im Ausland wurden mit den Listenpreisen³¹ in der Schweiz verglichen. Listenpreise oder auch unverbindliche Preisempfehlungen wurden gemäss Vorabklärung des Sekretariats der WEKO von Akustikerbetrieben in den letzten Jahren grossmehrheitlich befolgt und sind damit auch als Endkundenpreise interpretierbar. Obwohl seit 2010 auf den Listen aller zuzahlungspflichtigen Gerätemodelle, welche vom Sekretariat des HSM (Hearing Aid Manufacturers) erstellt wurden, keine Preisangaben mehr aufgeführt sind, weisen die Preislisten der jeweiligen Hersteller nach wie vor einen (unverbindlichen) Preislistenpreis, Listenpreis oder Brutto Händlerpreis aus. Die Preisüberwachung sieht deshalb keinen Grund anzunehmen, dass gegenüber

³¹ Der Preisvergleich zwischen den Listenpreisen 2010 und den Verkaufspreisen in den Verträgen der Arbeits- und velferdsetaten (NAV) aus Norwegen und des U.S. Department of Veterans Affairs (VA) und des National Health Service (NHS) in Grossbritannien mit den Herstellern beruht auf folgenden Dokumenten:

- Preise der Veterans Affairs: E-Mail vom 8.9.2010 mit der FOIA Tracking Number 10-11332-F (verwendet wurden nach Rücksprache mit einer Mitarbeiterin der VA vom 23.8.2010 die Unit Prices für die Geräte mit einer Garantieabdeckung von 2 Jahren).
- Preise für Hörgeräte in Norwegen: Preisliste mit Datum vom 15. Mai 2010 auf der Webseite <http://www.nav.no/1073748445.cms> unter "Produkt- og prisoversikt - produkter, tilbehør og reparasjoner (PDF)" sowie Zusatzangaben per E-Mail vom 25.8.2010 (Die Garantiefrist beträgt 2 Jahre)
- Preisliste „Hearing aids and accessories“ NHS in Grossbritannien: E-Mail vom 5. Oktober 2010 eines Mitarbeiters von supplychain.

Die Grundlagen für die Schweizer Preise bildeten folgende Schweizer Preislisten 2010:

- GN Resound, gültig ab 15. Juni 2010, zugestellt per E-Mail vom 12.10.2010.
- Phonak, gültig ab 1.1.2010, eigene Recherche da keine Preislisten zur Verfügung gestellt, gefunden auf der Website: http://www.phonak.com/content/dam/phonak/gc_ch/Dokumente/PHONAK_Preisliste_ENDUSER_D.pdf.
- Oticon, gültig ab März 2010, zugestellt per E-Mail vom 8.12.2010.
- Widex, Preisliste gültig ab Juli 2010, zugestellt als Briefbeilage vom 12.10.2010.
- Siemens, gültig ab 1. Mai 2010; zugestellt per E-Mail vom 16.12.2010.
- Bernafon, gültig ab 1. Oktober 2010, zugestellt am 3.12.2010.



Endkunden nicht auch 2010 mehrheitlich Listenpreise zur Anwendung gekommen sind. Die WEKO lässt jedoch offen, wie sich die Tatsache, dass seit 2010 die Preise zuzahlungspflichtiger Geräte nicht mehr auf der Höreräteliste auswirken, vermutet jedoch tendenziell vermehrten Preiswettbewerb zwischen den Akustikern. Sie stellt jedoch auch fest, dass die Möglichkeit den Preis eines ganz bestimmten Hörerätmodells in der Praxis zu vergleichen dadurch erschwert wird, dass sich die Wahl eines bestimmten Modells erst nach der vergleichenden Anpassung (und somit nach der Beratung durch den Akustiker) verfestigt und nach diesem Zeitpunkt ein Wechsel des Akustikers nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen erfolgt. (vgl. WEKo 2011, Rz. 178). Da die Hersteller nicht in der Lage oder bereit waren, korrespondierende Durchschnittspreise für die Schweiz zur Verfügung zu stellen, hat die Preisüberwachung deshalb für den Endkunden relevanten Listenpreise verglichen.

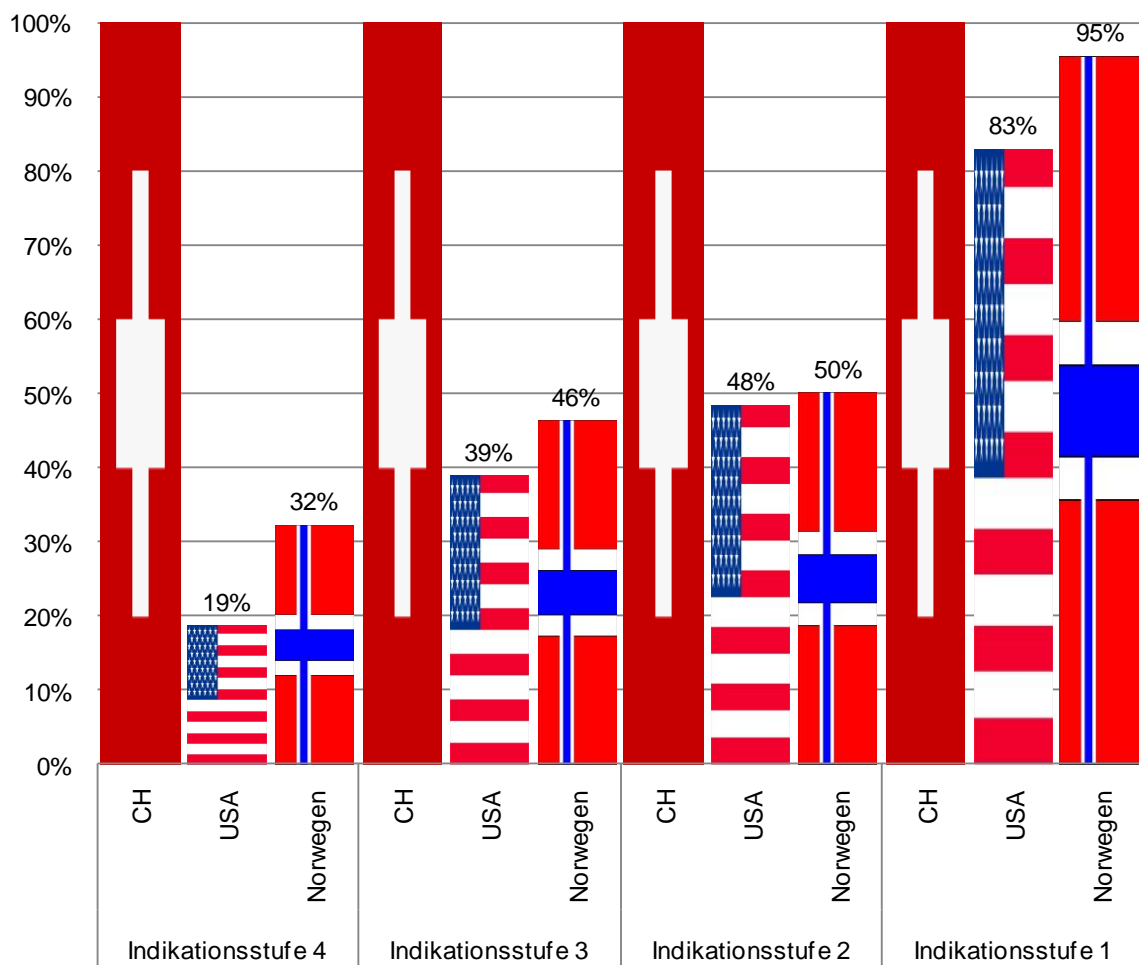


Abbildung 5: Preisniveaus (ohne Mengengewichtung) staatlicher Einkaufsstellen in den USA und Norwegen (VA und NAV) im Vergleich zu Schweizer Listenpreisen der jeweiligen Gerätemodelle, getrennt ausgewertet nach Indikationsstufe der jeweiligen Gerätemodelle in der Schweiz (Preisniveau Schweiz = 100%)

Lesebeispiel für Abbildung 5: Geräte, welche in der Schweiz 2010 in Indikationsstufe 4 aufgeführt waren (und damit die teuersten Geräte darstellen) wurden in den USA vom U.S. Dep. of Veterans Affairs zu 19% und in Norwegen vom NAV zu 32% des Schweizer Listenpreises eingekauft. Dies kann einerseits durch möglicherweise höhere Abgabepreise der Hersteller oder andererseits durch einbehaltenen Rabatte der Akustiker erklärt werden.



In Tabelle 2 sind diese Angaben der Abbildung 5 nochmals aufgeführt, ergänzt um die Anzahl Gerätemodelle, welche in den jeweiligen Mittelwert für die Schweiz und das jeweilige Vergleichsland eingeflossen sind. Gesamthaft liessen sich 102 Schweizer Gerätemodelle direkt solchen vom U.S. Dep. of Veterans Affairs beschafften und 94 solchen vom Norwegischen NAV beschafften Gerätemodellen zuordnen.³²

Referenzland	Indikationsstufe CH	Anzahl berücksichtigte Gerätemodelle	Preisniveau Ausland (CH=100%)
USA (VA)	4	57	19%
	3	40	39%
	2	4	48%
	1	1	83%
Norwegen (NAV)	4	46	32%
	3	35	46%
	2	10	50%
	1	3	95%

Tabelle 2: Anzahl verglichene Gerätemodelle und jeweilige Preisunterschiede zwischen den Listenpreisen der Schweiz und den Einkaufspreisen der staatlichen Einkaufsstellen NAV in Norwegen und VA in den USA, getrennt ausgewertet nach Indikationsstufe des Gerätemodells in der Schweiz

4.3 Preisvergleich mit Einkaufspreisen des NHS in Grossbritannien

Ein ähnliches Bild wie in Norwegen und den USA zeigt sich bei einem Vergleich mit den Gerätepreisen, welcher der National Health Service (NHS) mit einem sehr grossen Beschaffungsvolumen erreicht. Hier waren nicht alle Hersteller bereit, korrespondierende Gerätemodelle offen zu legen, weshalb nur Geräte von zwei Marken aufgeführt sind.

³² In den Anhängen 1 bis 4 sind die Daten für die einzelnen Gerätemodelle mit Angaben zu Listenpreisen der Schweiz und Preisen gegenüber den staatlichen Einkaufsstellen in den beiden Vergleichsländern Norwegen und USA detailliert abgebildet (Anhänge 1 und 2) bzw. aufgelistet (Anhänge 3 und 4).

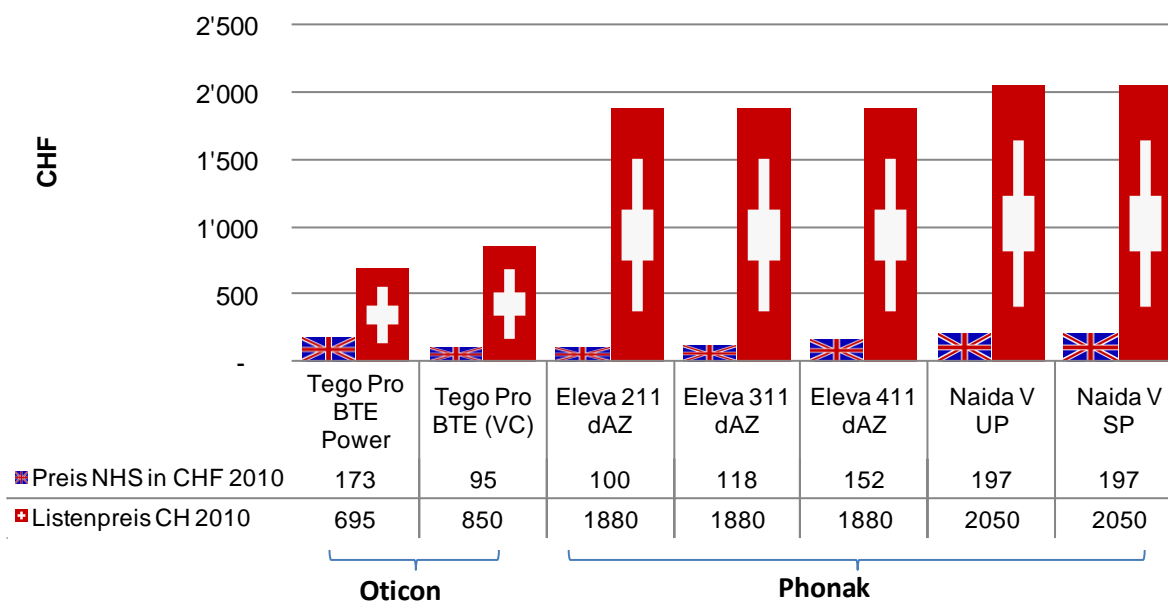


Abbildung 6: Listenpreise CH und Vertragspreise NHS mit einzelnen Herstellern (von den Herstellern, die den NHS beliefern waren nur Oticon und Phonak/Sonova bereit, uns Angaben zu korrespondieren Gerätenamen in der Schweiz und ggü. dem NHS zu machen)

4.4 Vorbehalte der Hersteller gegenüber Preisvergleichen mit dem Ausland

Die Zuständigkeit der Preisüberwachung wurde von den meisten Herstellern grundsätzlich angezweifelt, sofern es sich um zuzahlungspflichtige Geräte der Stufe 4, respektive zum Teil auch soweit es sich um solche der zuzahlungspflichtigen Stufen 1+, 2+ und 3+ handelte. Der Anteil des Sortiments, zu welchem Angaben gemacht wurde, wie auch der Detaillierungsgrad variierten stark. Während wir von einem Hersteller „mangels erkennbaren Bezug zu den administrierten Preisen in der Schweiz“ keine Listenpreise und nur Angaben zu 5% der verkauften Geräte erhielten, war ein anderer Hersteller bereit, uns umfassender zu informieren und insbesondere auch ausländische Durchschnittspreise und Preislisten zur Verfügung zu stellen. Wir haben deshalb die Preise zu Lasten der VA in den USA, des NAV in Norwegen oder des NHS in Grossbritannien ohne Unterstützung von den Herstellerfirmen beschafft.

Nachfolgend sind die wichtigsten Vorbehalte von Herstellern aufgeführt, welche sich auf den vorliegenden Auslandpreisvergleich beziehen und nicht in den vorhergehenden Ausführungen bereits thematisiert worden sind:

Von Herstellerseite wird erwähnt, dass die ausländischen Einkaufspreise mit den schweizerischen Verkaufspreisen verglichen und damit die effektiven Kosten der ausländischen Beschaffungsstellen für die Abgabe der Geräte ausgeblendet würden. Um diesen generellen Vorbehalt zu quantifizieren, können die entsprechenden Kosten des U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) verwendet werden. Die VA führen zu den Vertriebskosten des staatlichen Systems an, dass etwa 3.5% des Kaufpreises für die Beschaffung einzusetzen sind (was einem Betrag in der Grössenordnung zwischen 9 und 14 USD pro Gerät entspricht):³³ Dieser Betrag ist im Preisvergleich nicht abgebildet, da das Schweizer Abgabesystem via Akustiker nach Angaben der Hersteller für 2010 ebenfalls keine Handlingspauschale für den Akustiker beinhaltet.

Einige Hersteller erwähnten, dass die Preise nicht vergleichbar seien, da das Schweizerische System eine vergleichende Anpassung (das Probetragen verschiedener Geräte) beinhaltet. Das Gerät müsse nach einer vergleichenden Anpassung zurückgenommen und generalüberholt werden (oder wenn sich

³³ "The CUF ("Customer User Fee") reimburses the VA ("Veterans Affairs") for the costs of operating the VA national hearing aid program and recoups its operating costs from ordering activities" (...) This represents 3.5% CUF added to the unit price to establish the award price." (Quelle: Punkt 8 unter dem Vertragspunkt B9 des Vertrags mit den Herstellern).



dies nach dem Probetragen nicht mehr lohne durch ein neues Gerät ersetzt werden). Diese Kosten seien im Abgabepreis der Schweiz enthalten, nicht jedoch bei den staatlichen Abgabesystemen in Norwegen, USA oder Grossbritannien. Zudem seien in einigen Ländern keine oder wesentlich geringere Leistungen im Preis enthalten. Diesbezüglich wurden beispielsweise der Marketingsupport der Akustiker oder andere Kundendienstleistungen im Bereich der Wartung und Information angeführt. Es ist sicher berechtigt, auf abweichende Bestandteile des Leistungsumfangs hinzuweisen, der durch den Gerätepreis abgedeckt wird. Jedoch sollten hier auch allfällige mögliche Mehrleistungen gegenüber dem Schweizer System berücksichtigt werden (welche etwa bei der Garantiedauer auftreten können). Aufgrund pauschaler Vorbehalte kann aus Sicht der Preisüberwachung die Vergleichbarkeit an sich sicher nicht in Frage gestellt werden („Vergleich von Äpfel mit Birnen“), wie dies von Herstellerseite teilweise geltend gemacht wurde. Es wäre den Herstellern unbenommen gewesen, uns mit konkreten Leistungsunterschieden, ausgedrückt im finanziellen Gegenwert pro verkaufter Einheit zu bedienen. Mangels konkreter Angaben der Branche ist es uns jedoch nicht möglich dieses Argument zu quantifizieren. Es ist nicht anzunehmen, dass die teilweise enormen Preisunterschiede wie im nachfolgenden Beispiel, bei dem das Gerät in Norwegen für 3% des Listenpreises in der Schweiz beschafft werden kann, damit erklärt werden können. Der Abgabepreise gegenüber dem NAV in Norwegen eines Exelía Art CIC/MC P Petite (als Beispiel) im Rahmen des staatlichen Beschaffungsprogramms für 550 Norwegische Kronen (was etwa 95 Schweizer Franken entsprach) kann aus unserer Sicht deshalb mit dem unverbindlich empfohlenen Listenpreis in der Schweiz für das Gerät ohne Anpassungsdienstleistung von Fr. 2'850.- verglichen werden.

Der Vergleich zeigt aus unserer Sicht, dass ein staatlicher Einkauf wohl zu beträchtlichen Einsparungen bei den Gerätepreisen führen würde, zumal Norwegen ein ähnliches, tendenziell wohl sogar eher tieferes Beschaffungsvolumen wie die Schweiz aufweisen dürfte.

Die Preisüberwachung hat effektive Verkaufspreise sowie die Listenverkaufspreise in Ländern mit unterschiedlichen Abgabesystemen angefragt (Australien, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Norwegen, Schweden, USA). Neben den durchschnittlichen Verkaufspreisen sollten auch die durchschnittlichen Verkaufspreise der staatlichen Abnahmestellen bzw. falls nicht vorhanden Preise für die drei grössten privaten Abnehmer in diesen Ländern ermittelt werden, um allfällige Unterschiede in Bezug auf Absatzkanal und Absatzmenge aufzeigen zu können. Diese Daten konnten uns so nicht zur Verfügung gestellt werden, weshalb als Zugeständnis ein Direktvergleich mit den staatlichen Beschaffungsprogrammen gewählt wurde, für welche Daten vorlagen. Der Vorbehalt eines Herstellers, dass der Untersuchung die Ergebnisoffenheit gefehlt habe, ist u. E. unzutreffend. Die Firma schreibt: "Man kann sich nur schwer des Eindrucks erwehren, dass es der Preisüberwachung darum ging, einseitig auf diejenigen Staaten abzustellen, deren staatliche Stellen möglichst tiefe Beschaffungskosten für Hörgeräte erzielen." Von der Branche wird damit aber indirekt zugestanden, dass Beschaffungskosten für Hörgeräte in ausländischen staatlichen Beschaffungssystemen teilweise wesentlich tiefer sind als in der Schweiz. Namentlich im Hinblick auf die im Zusammenhang mit der 6. IV-Revision stehende Systemfrage kann dieser Umstand von Belang sein und aus unserer Sicht damit auch als Bestpractice-Beispiele für die Schweiz seine Berechtigung haben.

Ein Kritikpunkt betrifft die Verwendung der Listenpreise. Hersteller machen dazu geltend, diese Listenpreise seien rein fiktiv und entsprächen nicht den effektiv bezahlten Preisen: Die Preisüberwachung hat festgestellt, dass diese Preise für die Akustiker tatsächlich als fiktiv zu betrachten sind. Gleichzeitig geht aus der Vorabklärung der WEKO hervor, dass Listenpreise sehr wohl als Endkundenpreise verstanden werden können. Listenpreise sind geeignet ein Bild zu vermitteln, wie hoch Preisdifferenzen ausfallen zwischen den staatlichen Abgabestellen in Norwegen und den USA einerseits und dem Preis, den ein Endkunde in der Schweiz (ohne Anpassungsdienstleistung) bezahlen muss andererseits. Ausserdem wurde in den Tarifverhandlungen 2006 der Tarifkommission von den Branchenvertretern ein Auslandpreisvergleich eingereicht. Gestützt auf diesen Auslandpreisvergleich wurden die Gerätepreisobergrenzen festgelegt, die zwischen 1.7.2006 und 31.12.2007 gegenüber der AHV und IV/UV/MV zur Anwendung kamen. Dieser Preisvergleich der Branche beruhte ebenfalls auf Listeneinkaufspreisen. Es ist deshalb namentlich vor dem Hintergrund eigenen Handelns schwer nachvollziehbar, weshalb die Branchenvertreter diese Vorgehensweise nun grundsätzlich methodisch in Frage ziehen möchten.



Oticon und Bernafon möchten folgende Vorbehalte zitiert sehen: *„Der vorliegende Preisvergleich vergleicht Äpfel mit Birnen: Für den Preisvergleich wird vorwiegend auf Schweizer Listenpreise abgestellt, auf welchen die Hersteller aber beträchtliche Rabatte von bis zu 50% gewähren. Die in der Schweiz herangezogenen Preise sind demnach rein fiktiv und können keine Grundlage für einen wissenschaftlichen Preisvergleich bilden. Der Preisvergleich stützt sich zudem teilweise auf veraltete Daten aus dem Jahre 2009. Der ab 2010 geltende Tarifvertrag hat Preisreduktionen von rund 40% bewirkt. Der Preisvergleich kommt zu einem völlig unpassenden Zeitpunkt, da Mitte Juli 2011 das neue Pauschalsystem eingeführt wird. Zunächst sind die Auswirkungen dieses Systemwechsels abzuwarten, bevor weitere Massnahmen geprüft oder gar beschlossen werden. Der Preisvergleich stellt nicht auf eine Vollkostenrechnung ab. Würden die Ausgaben für die staatliche Abgabe von Hörgeräten mitberücksichtigt, würden diese die theoretisch zu sparenden Kosten beim Geräteeinkauf mehr als nur neutralisieren. Der Preisvergleich berücksichtigt die Kaufkraft der einzelnen Länder nicht und ist daher mangelhaft. Die im Preisvergleich herangezogene Theorie des Vertrauensgutes und des damit angeblich verbundenen Marktversagens ist nicht zutreffend, da (i) Hörgeräte vom Kunden verglichen und beurteilt werden können und da (ii) dem Kunden ein Ohrenarzt zur Seite steht, der die Einstufung des Kunden vornimmt und eine Nachtkontrolle durchführt. Eine Übervorteilung oder Überversorgung des Kunden durch den Akustiker wird dadurch wirksam verhindert. Der Preisvergleich empfiehlt den Wechsel zu einem staatlichen Einkauf, ohne die damit verbundenen Verschlechterungen der Versorgungsqualität zu berücksichtigen. Ein solcher Wechsel wäre unter dem Strich volkswirtschaftlich schädlich, da eine optimale Versorgung von Hörgeschädigten Kosten für andere Massnahmen (IV-Renten, Betreuung der Betroffenen, integrierende Massnahmen etc.) verhindert und die Kosten für Hörgeräte vergleichsweise gering sind. Die Ausgaben für Hörgeräte sind damit effizient eingesetzte Steuergelder. Ein zentraler Einkauf der Hörgeräte setzt die Schaffung von staatlichen Strukturen voraus. Die Kosten für die damit verbundene Administration und das Risiko von allfälligen Fehlentscheiden durch die staatlichen Einkäufer dürfen nicht unterschätzt werden.“*

Die Versorgungsqualität, die Gegenüberstellung der Vollkosten der staatlichen gegenüber einer privaten Versorgung³⁴ sowie die Risiken durch einen staatlichen Einkauf sind nicht zentraler Gegenstand dieses Berichts. Die Aussagen in diesem Bericht beziehen sich grundsätzlich auf die Preisdifferenzen bei der Versorgung mit der Hardware ohne Berücksichtigung der anschliessenden Anpassungsdienstleistungen.

³⁴ Ein Hersteller macht dazu geltend: „Ein Preisvergleich zwischen der Versorgung mit Hörgeräten des NHS in Grossbritannien mit dem Vertrieb von XXX-Hörgeräten in der Schweiz ist nicht möglich. In Grossbritannien werden bei einer Ausschreibung durch das NHS pro Vorgang ca. 900'000 Geräte beschafft. Dieses Volumen ist fast 15 Mal grösser als der gesamte Markt in der Schweiz. Es kommt hinzu, dass der NHS die Geräte zentral beschafft und die Vertriebsgesellschaften der Hersteller lediglich mit dem NHS in einer direkten Geschäftsbeziehung stehen; der NHS liefert die Geräte dann an seine Unterverteilzentren und die angeschlossenen Krankenhäuser. Den Herstellern entstehen dadurch deutlich geringere Vertriebskosten als beispielsweise in der Schweiz. Diese machen einen sehr grossen Kostenblock bei der Abgabe von Hörgeräten aus. (...) Die Bezugspreise des NHS in Grossbritannien sind mit den Abgabepreisen von Hörgeräten an Akustiker in der Schweiz entsprechend nicht vergleichbar und aus einem entsprechendem Preisvergleich können angesichts dieser Tatsachen keine verwertbaren Schlüsse gezogen werden.“ Ein weiterer Hersteller hält fest: „Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass diese empfohlenen Konsumentenpreise in keiner Weise mit den Preisen eines staatlichen Tenders vergleichbar sind, der erstens in grossen Mengen und zweitens ohne Detailhandel einkauft.“



5 Fazit

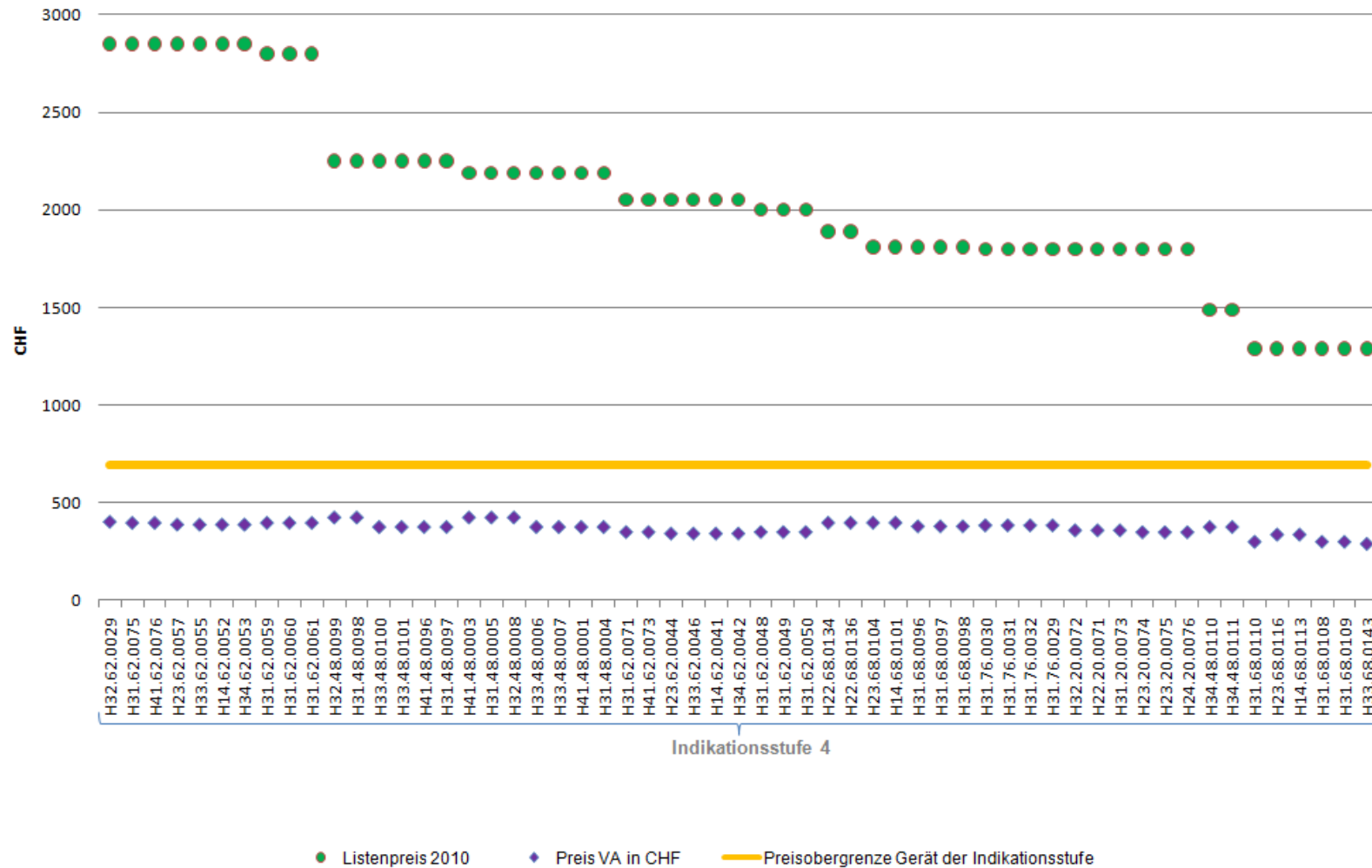
Die vorliegende Studie hat markante Preisunterschiede zu Tage gebracht. Durch allfällige Vertriebskostenunterschiede oder unterschiedliche Leistungspakete (etwa beim Marketingsupport) im Vergleich zu den staatlichen Beschaffungssystemen im Ausland, wie dies von Herstellern geltend gemacht wurde, werden diese Preisdifferenzen kaum vollständig erklärt.

Angesichts der im Ausland deutlich tieferen Gerätepreise ist Handlungsbedarf gegeben. Ein sorgfältiges Monitoring muss zeigen, ob mit den Pauschalbeiträgen an die Hörgeschädigten sämtliche Ziele des Systemwechsels erreicht werden. Nebst den erwarteten Einsparungen für die Sozialversicherungen werden namentlich die Förderung des Wettbewerbs in der Hörgeräte-Versorgung und tiefere Preise als Vorteile des neuen Systems genannt. Sollte sich die vom BSV erhoffte Stärkung des Wettbewerbs nicht anhand stark reduzierter Preisunterschiede zu staatlichen Beschaffungssystemen im Ausland manifestieren, ist aus Sicht der Preisüberwachung eine **staatliche Beschaffung in einem wettbewerblichen Verfahren**, wie sie etwa in Norwegen praktiziert wird, mittelfristig ins Auge zu fassen.



Anhang 1: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen (UNIT Prices) gegenüber dem U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) in CHF unter Angabe des Artikelcodes in der Schweiz

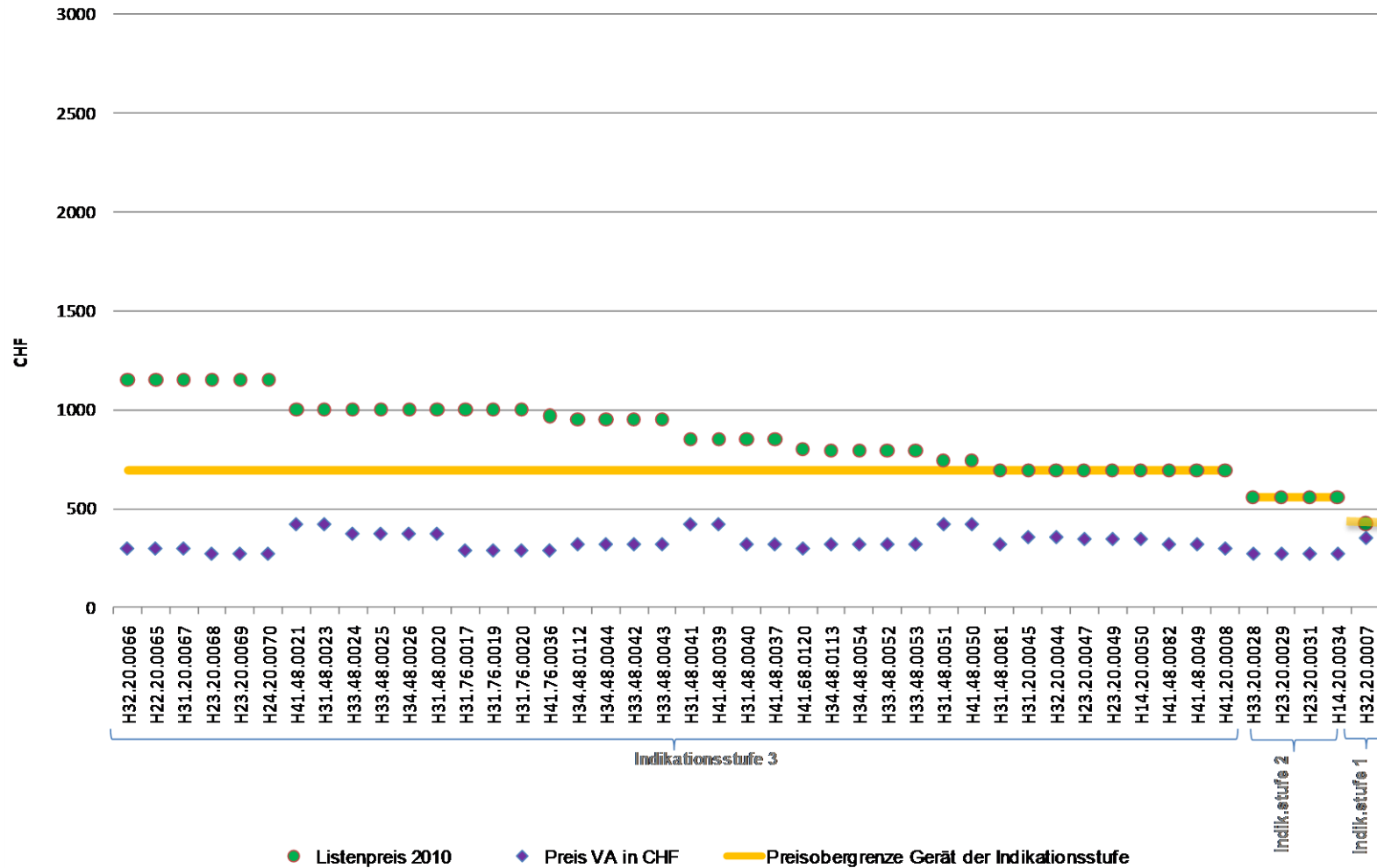
Vgl. auch ausführliche Tabelle und Quellenangaben in Anhang 3



(Fortsetzung auf nächster Seite)



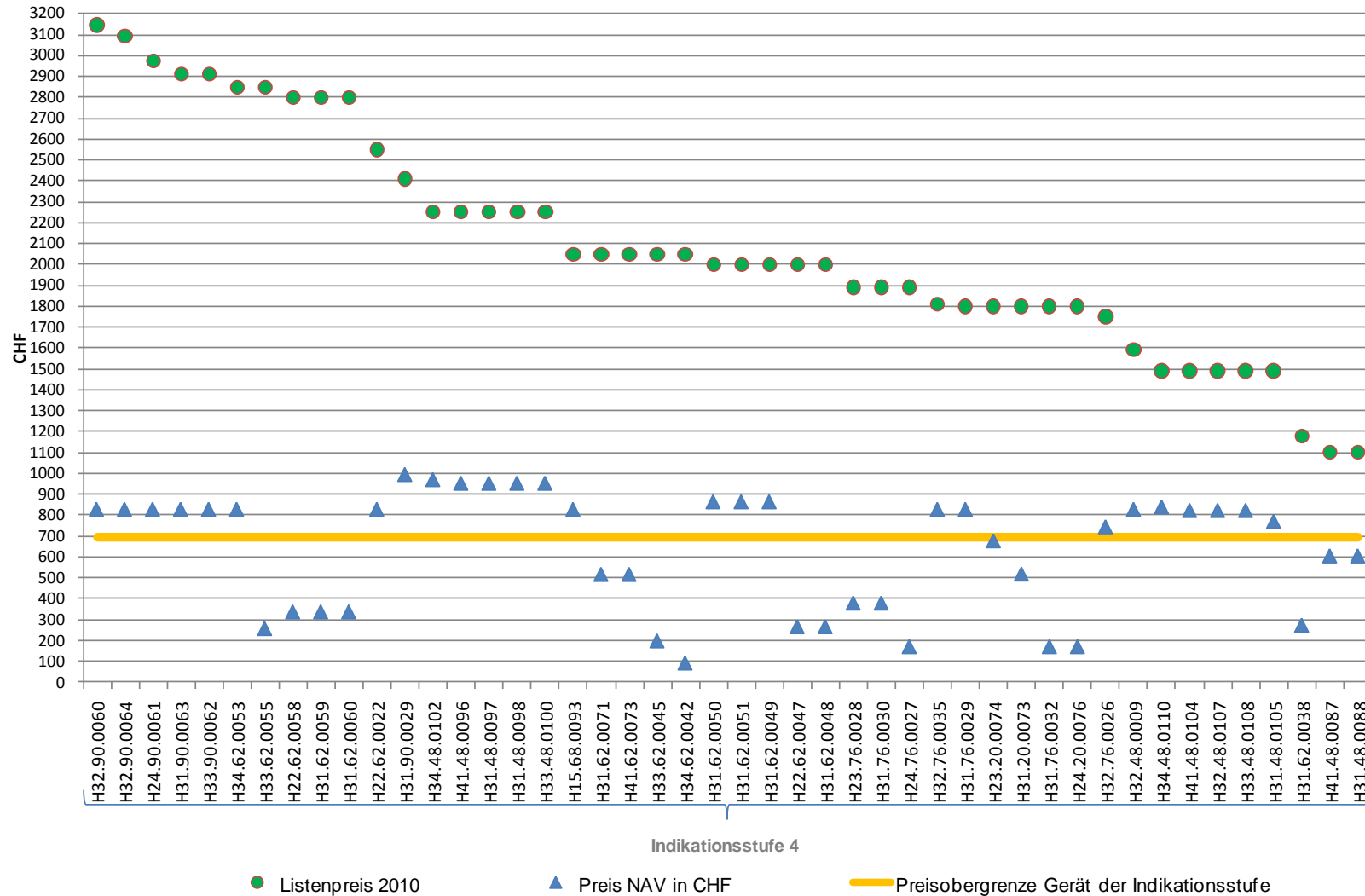
Anhang 1: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen (UNIT Prices) gegenüber dem U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) in CHF unter Angabe des Artikelcodes in der Schweiz (Fortsetzung)





Anhang 2: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen gegenüber dem NAV in Norwegen in CHF unter Angabe des Artikelcodes in der Schweiz

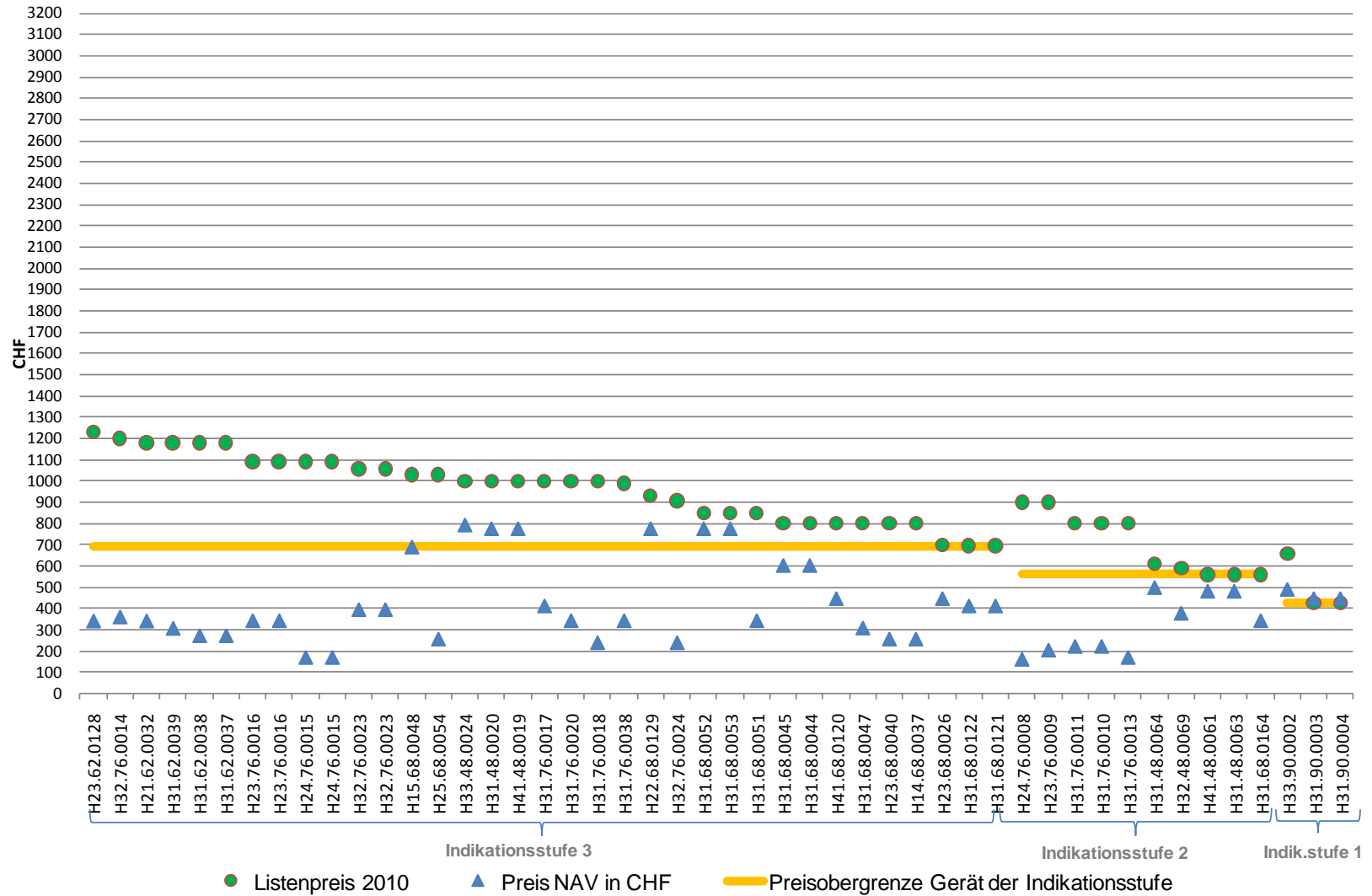
Vgl. auch ausführliche Tabelle und Quellenangaben in Anhang 4



(Fortsetzung auf nächster Seite)



Anhang 2: Listenpreise 2010 in der Schweiz verglichen mit den jeweiligen Preisen gegenüber dem NAV in Norwegen in CHF (Fortsetzung)





Anhang 3 Auflistung der Gerätebezeichnungen und Preise exkl. MWSt. 2010 gegenüber dem U.S. Dep. of Veterans Affairs (VA) und der Schweiz in tabellarischer Form³⁵

(vgl. auch Grafik in Anhang 1)

Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
Phonak	AUDÉO YES IX WIRELESS CRT	H32.62.0029	Audéo Yes IX	4	370	401	2850
Phonak	NAÍDA IX WIRELESS BTE	H31.62.0075	Naida IX SP	4	365	395	2850
Phonak	NAÍDA IX WIRELESS BTE	H41.62.0076	Naida IX UP	4	365	395	2850
Phonak	EXÉLIA WIRELESS VZ HS	H23.62.0057	Exélia ITC/HS VZ	4	356	386	2850
Phonak	EXÉLIA WIRELESS POW-ER VZ HS	H33.62.0055	Exélia ITC/HS P VZ	4	356	386	2850
Phonak	EXÉLIA ART TITE CIC	H14.62.0052	Exélia Art CIC/MC Petite	4	356	386	2850
Phonak	EXÉLIA ART TITE POWER CIC	H34.62.0053	Exélia Art CIC/MC P Petite	4	356	386	2850
Phonak	EXÉLIA ART MICRO WIRELESS VZ BTE	H31.62.0059	Exélia Art micro	4	365	395	2800
Phonak	EXÉLIA ART WIRELESS VZ BTE	H31.62.0060	Exélia Art M	4	365	395	2800
Phonak	EXÉLIA ART WIRELESS VZ BTE	H31.62.0061	Exélia Art P	4	365	395	2800
OTICON	AGIL PRO RITE	H32.48.0099	Agil Pro miniRITE 312	4	390	423	2250
OTICON	AGIL PRO RITE	H31.48.0098	Agil Pro RITE	4	390	423	2250
OTICON	AGIL PRO HS	H33.48.0100	Agil Pro ITE	4	345	374	2250

³⁵ Die Spalte ‚Hersteller‘, ‚Name in den USA‘ und ‚Preis VA in USD‘ entsprechen den Hersteller- und Geräteangaben bzw. den Unit Prices in den Verträgen des VA Denver Acquisition & Logistics Center : VA-791-P-0070 vom 1. Juni 2010 (Siemens); VA791-P-0068 vom 1. Juni 2010 (Oticon Inc.); VA791-P0075 vom 1. Juni 2010 (Bernafon); VA791-P-0072 vom 16. August 2010 (GN Resound); VA-791-09-0069 (Phonak LLC)



Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
	(ITE)						
OTICON	AGIL PRO CA (ITC)	H33.48.0101	Agil Pro ITC	4	345	374	2250
OTICON	AGIL PRO PO- WER BTE	H41.48.0096	Agil Pro BTE Power 13	4	345	374	2250
OTICON	AGIL PRO BTE	H31.48.0097	Agil Pro BTE 13	4	345	374	2250
OTICON	EPOQ XW RITE POWER	H41.48.0003	Epoq XW RITE Power	4	390	423	2190
OTICON	EPOQ XW RITE	H31.48.0005	Epoq RITE XW	4	390	423	2190
OTICON	DUAL CONNECT XW RITE	H32.48.0008	Dual XW	4	390	423	2190
OTICON	EPOQ XW HS (ITE)	H33.48.0006	Epoq ITE XW	4	345	374	2190
OTICON	EPOQ XW CA (ITC)	H33.48.0007	Epoq ITC XW	4	345	374	2190
OTICON	EPOQ XW PO- WER BTE	H41.48.0001	Epoq XW HdO Power 13	4	345	374	2190
OTICON	EPOQ XW BTE	H31.48.0004	Epoq BTE XW	4	345	374	2190
Phonak	NAÍDA V SPWI- RELESS DAZ BTE	H31.62.0071	Naida V SP	4	321	348	2050
Phonak	NAÍDA V UP WIRELESS DAZ BTE	H41.62.0073	Naida V UP	4	321	348	2050
Phonak	VERSÁTA WIRE- LESS VZ HS	H23.62.0044	Versáta ITC/HS VZ	4	314	340	2050
Phonak	VERSÁTA WIRE- LSS POWER VZ HS	H33.62.0046	Versáta ITC/HS P VZ	4	314	340	2050
Phonak	VERSÁTA PETITE CIC	H14.62.0041	Versáta CIC/MC Petite	4	314	340	2050
Phonak	VERSÁTA PETITE POWER VZ CA	H34.62.0042	Versáta CIC/MC P Petite	4	314	340	2050
Phonak	VERSÁTA MICRO WRLSS VZ BTE	H31.62.0048	Versáta micro	4	321	348	2000
Phonak	VERSÁTA M WI- RELESS VZ BTE	H31.62.0049	Versáta M	4	321	348	2000



Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
Phonak	VERSÁTA P WI-RELESS VZ BTE	H31.62.0050	Versáta P	4	321	348	2000
GN RE-SOUND	DOT2 MICRO RIC	H22.68.0134	Dot DTT360 LP	4	365	396	1890
GN RE-SOUND	LIVE9 70 RIC	H22.68.0136	Live LV70-DVIR LP	4	365	396	1890
GN RE-SOUND	LIFE9 CA	H23.68.0104	Live LV30-DP	4	365	396	1810
GN RE-SOUND	LIFE9 CIC	H14.68.0101	Live LV10	4	365	396	1810
GN RE-SOUND	LIVE9 81 POWER BTE	H31.68.0096	Live LV81-DVI	4	348	377	1810
GN RE-SOUND	LIVE9 71 BTE	H31.68.0097	Live LV71-DVI	4	348	377	1810
GN RE-SOUND	LIVE9 61 MINI BTE	H31.68.0098	Live LV61-DI	4	348	377	1810
SIEMENS	MOTION 700 M BTE	H31.76.0030	Motion 700 M	4	353	382	1800
SIEMENS	MOTION 700 M VC BTE	H31.76.0031	Motion 700 M VC	4	353	382	1800
SIEMENS	MOTION 700 P BTE	H31.76.0032	Motion 700 P	4	353	382	1800
SIEMENS	MOTION 700 S BTE	H31.76.0029	Motion 700 S	4	353	382	1800
Bernafon	VERAS 9 MICRO BTE	H32.20.0072	Veras VR9 M	4	329	357	1800
Bernafon	VERAS 9 NANO BTE	H22.20.0071	Veras VR9 N	4	329	357	1800
Bernafon	VERAS 9 COMPACT POWER BTE	H31.20.0073	Veras VR9 CP	4	329	357	1800
Bernafon	VERAS 9 D CA	H23.20.0074	Veras VR9 ITCD	4	320	347	1800
Bernafon	VERAS 9 CA	H23.20.0075	Veras VR9 ITC	4	320	347	1800
Bernafon	VERAS 9 CIC	H24.20.0076	Veras VR9 CIC	4	320	347	1800



Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
OTICON	AGIL CIC	H34.48.0110	Agil CIC	4	345	374	1490
OTICON	AGIL CIC POWER	H34.48.0111	Agil CIC Power	4	345	374	1490
GN RE-SOUND	LIVE7 61 MINI BTE	H31.68.0110	Live LV761-DI	4	275	298	1290
GN RE-SOUND	LIVE 7 CA	H23.68.0116	Live LV730-DP	4	309	335	1290
GN RE-SOUND	LIVE 7 CIC	H14.68.0113	Live LV710	4	309	335	1290
GN RE-SOUND	LIVE7 81 POWER BTE	H31.68.0108	Live LV781-DVI	4	275	298	1290
GN RE-SOUND	LIVE771 BTE	H31.68.0109	Live LV771-DVI	4	275	298	1290
GN RE-SOUND	LIVE7 FS	H33.68.0143	Live LV750-DP	4	265	287	1290
Bernafon	VERAS 7 MICRO BTE	H32.20.0066	Veras VR7 M	3	275	298	1150
Bernafon	VERAS 7 NANO BTE	H22.20.0065	Veras VR7 N	3	275	298	1150
Bernafon	VERAS 7 COMPACT POWER BTE	H31.20.0067	Veras VR7 CP	3	275	298	1150
Bernafon	VERAS 7 D CA	H23.20.0068	Veras VR7 ITCD	3	250	271	1150
Bernafon	VERAS 7 CA	H23.20.0069	Veras VR7 ITC	3	250	271	1150
Bernafon	VERAS 7 CIC	H24.20.0070	Veras VR7 CIC	3	250	271	1150
OTICON	EPOQ V RITE POWER	H41.48.0021	Epoq V RITE Power	3	390	423	1000
OTICON	EPOQ V RITE	H31.48.0023	Epoq V RITE VC	3	390	423	1000
OTICON	EPOQ V HS (ITE)	H33.48.0024	Epoq V ITE	3	345	374	1000
OTICON	EPOQ V CA (ITC)	H33.48.0025	Epoq V ITC	3	345	374	1000
OTICON	EPOQ V CIC	H34.48.0026	Epoq V CIC	3	345	374	1000
OTICON	EPOQ V BTE	H31.48.0020	Epoq V HdO13	3	345	374	1000



Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
SIEMENS	MOTION 500 S BTE	H31.76.0017	Motion 500 S	3	266	288	1000
SIEMENS	MOTION 500 M VC BTE	H31.76.0019	Motion 500 M VC	3	266	288	1000
SIEMENS	MOTION 500 P BTE	H31.76.0020	Motion 500 P	3	266	288	1000
SIEMENS	NITRO 300 SP BTE	H41.76.0036	Nitro 300 SP	3	266	288	970
OTICON	VIGO PRO CONNECT CIC POWER	H34.48.0112	Vigo Pro Connect CIC Power	3	295	320	950
OTICON	VIGO PRO CONNECT CIC	H34.48.0044	Vigo Pro Connect CIC	3	295	320	950
OTICON	VIGO PRO CONNECT HS	H33.48.0042	Vigo Pro Connect ITE	3	295	320	950
OTICON	VIGO PRO CONNECT CA (ITC)	H33.48.0043	Vigo Pro Connect ITC	3	295	320	950
OTICON	VIGO PRO CONNECT RITE	H31.48.0041	Vigo Pro Connect Ex-Hörer	3	390	423	850
OTICON	VIGO PRO CONNECT RITE POWER	H41.48.0039	Vigo Pro Connect Ex-Hörer Power	3	390	423	850
OTICON	VIGO PRO CONNECT BTE	H31.48.0040	Vigo Pro Connect HdO	3	295	320	850
OTICON	VIGO PRO CONNECT POWER BTE	H41.48.0037	Vigo Pro Connect HdO Power	3	295	320	850
GN RE-SOUND	SPARX 90 SUB POWER BTE	H41.68.0120	Sparx SP90-VI	3	275	298	800
OTICON	VIGO CONNECT CIC POWER	H34.48.0113	Vigo Connect CIC Power	3	295	320	795
OTICON	VIGO CONNECT CIC	H34.48.0054	Vigo Connect CIC	3	295	320	795
OTICON	VIGO CONNECT HS (ITE)	H33.48.0052	Vigo Connect ITE	3	295	320	795
OTICON	VIGO CONNECT CA (ITC)	H33.48.0053	Vigo Connect ITC	3	295	320	795



Hersteller	Name in USA	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis VA in USD	Preis VA in CHF	Listenpreis CH 2010
OTICON	VIGO CONNECT BTE	H31.48.0081	Vigo Connect HdO	3	295	320	695
OTICON	VIGO CONNECT RITE	H31.48.0051	Vigo Connect Ex-Hörer	3	390	423	745
OTICON	VIGO CONNECT RITE POWER	H41.48.0050	Vigo Connect Ex-Hörer Power	3	390	423	745
Bernafon	ICOS 105 BTE	H31.20.0045	ICOS 105 DM	3	329	357	695
Bernafon	ICOS 106 BTE	H32.20.0044	ICOS 106 BTE DM	3	329	357	695
Bernafon	ICOS 205 ITE	H23.20.0047	ICOS 205 DM VC	3	320	347	695
Bernafon	ICOS 315 CA	H23.20.0049	ICOS 315 DM VC	3	320	347	695
Bernafon	ICOS 400 CIC	H14.20.0050	ICOS 400 CIC	3	320	347	695
OTICON	SUMO DM BTE	H41.48.0082	Sumo DM	3	295	320	695
OTICON	VIGO CONNECT POWER BTE	H41.48.0049	Vigo Connect HdO Power	3	295	320	695
Bernafon	XTREME 120 BTE	H41.20.0008	XTREME 120 BTE	3	275	298	695
Bernafon	PRIO 202 ITE	H33.20.0028	PRIO 202 VC	2	250	271	560
Bernafon	PRIO 205 ITE	H23.20.0029	PRIO 205 DM VC	2	250	271	560
Bernafon	PRIO 315 CA	H23.20.0031	PRIO 315 DM VC	2	250	271	560
Bernafon	PRIO 400 CIC	H14.20.0034	PRIO 400 CIC	2	250	271	560
Bernafon	BRITE 503 RITE	H32.20.0007	brite 502 RITE DM	1	325	352	425



Anhang 4: Auflistung der Gerätebezeichnungen und Preise exkl. MWSt. 2010 gegenüber dem Arbeids- og velfredsdirektoratet (NAV) in Norwegen und der Schweiz in tabellarischer Form³⁶

(vgl. auch Grafik in Anhang 2)

Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Widex	Clear440 C4-PA	H32.90.006 0	clear440 c4-PA	4	4'781	826	3146
Widex	Clear440 C4-m	H32.90.006 4	clear440 c4-m- CB	4	4'781	826	3094
Widex	Clear440 C4-CIC	H24.90.006 1	clear440 c4-CIC	4	4'781	826	2975
Widex	Clear440 C4-9	H31.90.006 3	clear440 c4-9	4	4'781	826	2912
Widex	Clear440 C4-X	H33.90.006 2	clear440 c4-XP	4	4'781	826	2910
Phonak AG	Exélia CIC/MC P Petite	H34.62.005 3	Exélia Art CIC/MC P Petite	4	4'783	827	2850
Phonak AG	Exélia Art ITC HS P VZ	H33.62.005 5	Exélia Art ITC/HS P VZ	4	1'498	259	2850
Phonak AG	Exélia Art micro Petite	H22.62.005 8	Exélia Art micro Petite	4	1'958	338	2800
Phonak AG	Exélia Art micro	H31.62.005 9	Exélia Art micro	4	1'958	338	2800
Phonak AG	Exélia Art M	H31.62.006 0	Exélia Art M	4	1'958	338	2800
Phonak AG	microSavia Art 100 dSZ	H22.62.002 2	microSavia Art 100 dSZ	4	4'781	826	2550
Widex	M4-9 (Mind 440) 0	H31.90.002 9	mind440 m4-9	4	5'740	992	2410
Oticon A/S	Agil Pro CIC	H34.48.010 2	Agil Pro CIC	4	5'600	968	2250
Oticon A/S	Agil Pro BTE/Power	H41.48.009 6	Agil Pro BTE Power 13	4	5'500	950	2250
Oticon A/S	Agil Pro BTE	H31.48.009 7	Agil Pro BTE 13	4	5'500	950	2250
Oticon A/S	Agil Pro miniRite	H31.48.009 8	Agil Pro RITE	4	5'500	950	2250

³⁶ Die Spalte ‚Hersteller‘, ‚Name in Norwegen‘ und ‚Preis NAV in NOK‘ entsprechend der vom NAV publizierten Preisliste mit Datum vom 15. Mai 2010 auf der Webseite <http://www.nav.no/1073748445.cms> unter „Produkt- og prisoversikt - produkter, tilbehør og reparasjoner (PDF)“.



Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Oticon A/S	Agil Pro ITE	H33.48.0100	Agil Pro ITE	4	5'500	950	2250
GN Re-Sound	Re- be 9	H15.68.0093	be 9 by ReSound	4	4'781	826	2050
Phonak AG	Naída V SP	H31.62.0071	Naida V SP	4	2'990	517	2050
Phonak AG	Naída V UP	H41.62.0073	Naida V UP	4	2'990	517	2050
Phonak AG	Versáta ITC HS P VZ	H33.62.0045	Versáta ITC/HS P VZ Petite	4	1'159	200	2050
Phonak AG	Versáta CIC MC P petite	H34.62.0042	Versáta CIC/MC P Petite	4	550	95	2050
Phonak AG	Versáta P (cros)	H31.62.0050	Versáta P	4	4'990	862	2000
Phonak AG	Versáta SP (cros)	H31.62.0051	Versáta SP	4	4'990	862	2000
Phonak AG	Versáta M (cros)	H31.62.0049	Versáta M	4	4'990	862	2000
Phonak AG	Versáta micro Petite	H22.62.0047	Versáta micro Petite	4	1'549	268	2000
Phonak AG	Versáta micro	H31.62.0048	Versáta micro	4	1'549	268	2000
Siemens Audiol	700 Motion 700 CIC	H24.76.0027	Motion 700 CIC	4	1'000	173	1890
Siemens Audiologis	Pure 700	H32.76.0035	Pure 700 inkl. Hörer	4	4'780	826	1808
Siemens Audiol	700 Moiton 700 S	H31.76.0029	Motion 700 S	4	4'780	826	1800
Bernafon	Veras 9 ITCD venstre	H23.20.0074	Veras VR9 ITCD	4	3'915	677	1800
Bernafon	Veras 9 Compact Power	H31.20.0073	Veras VR9 CP	4	3'000	518	1800
Siemens Audiol	700 Motion 700 CT	H23.76.0028	Motion 700 CT	4	2'200	380	1890
Siemens Audiol	700 Motion 700 M	H31.76.0030	Motion 700 M	4	2'200	380	1890
Siemens Audiol	700 Motion 700 P	H31.76.0032	Motion 700 P	4	1'000	173	1800



Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Bernafon	Veras 9 CIC	H24.20.0076	Veras VR9 CIC	4	1'000	173	1800
Siemens Audiologis	Life 700	H32.76.0026	Life 700	4	4'300	743	1750
Oticon A/S	Oticon Dual m9	H32.48.0009	Dual m9	4	4'781	826	1590
Oticon A/S	Agil CIC	H34.48.0110	Agil CIC	4	4'850	838	1490
Oticon A/S	Agil BTE/Power	H41.48.0104	Agil BTE Power 13	4	4'750	821	1490
Oticon A/S	Agil miniRite	H32.48.0107	Agil miniRITE 312	4	4'750	821	1490
Oticon A/S	Agil ITE	H33.48.0108	Agil ITE	4	4'750	821	1490
Oticon A/S	Agil BTE	H31.48.0105	Agil BTE 13	4	4'450	769	1490
Phonak AG	Certéna M	H31.62.0038	Certéna M	4	1'590	275	1180
Oticon A/S	Paediatrics 900 Power	Safari H41.48.0087	Safari 900 HdO Power 13	4	3'500	605	1100
Oticon A/S	Paediatrics 900 BTE	Safari H31.48.0088	Safari 900 HdO 312	4	3'500	605	1100
Siemens Audiologis	Motion 500 CT	H23.76.0016	Motion 500 CT	3	2'000	346	1090
Siemens Audiol	500 Motion 500 CIC	H24.76.0015	Motion 500 CIC	3	1'000	173	1090
Siemens Audiologis	Pure 500	H32.76.0023	Pure 500 inkl. Hörer	3	2'300	397	1058
Phonak AG	Certéna Petite	ITC/HS H23.62.0128	Certéna Art ITC/HS dAZ Petite	3	1'990	344	1230
Siemens Audiologis	500 Life 500	H32.76.0014	Life 500	3	2'100	363	1200
Phonak AG	Certéna Petite	ITC/HS H21.62.0032	Certéna ITC/HS dAZ Petite	3	1'990	344	1180
Phonak AG	Certéna P	H31.62.0039	Certéna P	3	1'790	309	1180
Phonak AG	Certéna M	H31.62.0038	Certéna M	3	1'590	275	1180



Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Phonak AG	Certéna micro	H31.62.0037	Certéna micro	3	1'590	275	1180
Siemens Audiologis	500 Motion 500 CT	H23.76.0016	Motion 500 CT	3	2'000	346	1090
Siemens Audiologis	Motion 500 CIC	H24.76.0015	Motion 500 CIC	3	1'000	173	1090
Siemens Audiologis	500 Pure 500	H32.76.0023	Pure 500 inkl. Hörer	3	2'300	397	1058
GN Sound	Re- be 7	H15.68.0048	be 7 by ReSound	3	4'000	691	1030
GN Sound	Re- ALive9 LV 10 M	H25.68.0054	Live LV510-M	3	1'500	259	1030
Oticon A/S	Epoq V ITE	H33.48.0024	Epoq V ITE	3	4'600	795	1000
Oticon A/S	Epoq V BTE	H31.48.0020	Epoq V HdO13	3	4'500	778	1000
Oticon A/S	Epoq V BTE/P	H41.48.0019	Epoq V HdO Power 13	3	4'500	778	1000
Siemens Audiologis	Motion 500 S	H31.76.0017	Motion 500 S	3	2'400	415	1000
Siemens Audiologis	Motion 500 P	H31.76.0020	Motion 500 P	3	2'000	346	1000
Siemens Audiologis	Motion 500 M	H31.76.0018	Motion 500 M	3	1'400	242	1000
Siemens Audiologis	500 Explorer 500 M	H31.76.0038	Explorer 500 M	3	2'000	346	990
GN Sound	Re- ALive9 LV 70 DVIR	H22.68.0129	Live LV570-DVIR LP	3	4'500	778	930
GN Sound	Re- ALive9 LV 71 DVI	H31.68.0052	Live LV571-DVI	3	4'500	778	850
GN Sound	Re- ALive9 LV 61 DI	H31.68.0053	Live LV561-DI	3	4'500	778	850
GN Sound	Re- ALive9 LV 81 DVI	H31.68.0051	Live LV581-DVI	3	2'000	346	850
GN Sound	Re- AX-plore XE71 DVI	H31.68.0045	X-plore XE71-DVI	3	3'500	605	800
GN	Re- AX-plore XE61 DI	H31.68.004	X-plore XE61-DI	3	3'500	605	800



Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Sound		4					
Siemens Audiologis	Pure 300	H32.76.0024	Pure 300 inkl. Hörer	2	1'400	242	908
GN Sound	Re- Sparx SP90-VI	H41.68.0120	Sparx SP90-VI	3	2'600	449	800
GN Sound	Re- AX-plore XE81 DVI	H31.68.0047	X-plore XE81-DVI	3	1'800	311	800
GN Sound	Re- AX-plore XE30 D	H23.68.0040	X-plore XE30-DP	3	1'500	259	800
GN Sound	Re- AX-plore XE10 B	H14.68.0037	X-plore XE10-BP	3	1'500	259	800
GN Sound	Re- AZiga ZG30-D	H23.68.0026	Ziga ZG30-DP	3	2'600	449	700
GN Sound	Re- AZiga ZG81-DVI	H31.68.0122	Ziga ZG81-DVI	3	2'400	415	695
GN Sound	Re- AZiga ZG71-DVI	H31.68.0121	Ziga ZG71-DVI	3	2'400	415	695
Siemens Audiologis	Motion 300 CIC	H24.76.0008	Motion 300 CIC	2	950	164	900
Siemens Audiologis	Motion 300 CT	H23.76.0009	Motion 300 CT	2	1'200	207	900
Siemens Audiologis	Motion 300 M	H31.76.0001	Motion 300 M	2	1'300	225	800
Siemens Audiologis	Motion 300 S	H31.76.0000	Motion 300 S	2	1'300	225	800
Siemens Audiologis	Motion 300 P	H31.76.0003	Motion 300 P	2	1'000	173	800
Oticon A/S	HitPro ITE	H31.48.0064	Hit Pro RITE 312	2	2'900	501	610
Oticon A/S	Oticon Delta 4000	H32.48.0069	Delta 4000	2	2'200	380	590
Oticon A/S	HitPro BTE/P	H41.48.0061	Hit Pro HdO Power 13	2	2'800	484	560
Oticon A/S	HitPro BTE	H31.48.0063	Hit Pro HdO312	2	2'800	484	560
GN ReSound	Essence ES70-DVI	H31.68.0164	Essence D ES70-DVI	2	2'000	346	560



Hersteller	Name in Norwegen	Articelcode in der CH	Name in der Schweiz	Indik.-stufe CH	Preis NAV in NOK	Preis NAV in CHF	Listenpreis CH 2010
Widex	Real REX	H33.90.000 2	REAL RE-X	1	2'850	493	660
Widex	Real RE9	H31.90.000 3	REAL RE-9	1	2'600	449	425
Widex	Real RE19	H31.90.000 4	REAL-RE-19	1	2'600	449	425