



Schweiz

Interview mit dem VHS

Die Zeit ist reif

Der Blick auf den Schweizer Hörsystemakustikmarkt wird im Moment dominiert von der Idee einer Fusion zwischen der Akustika und dem Verband Hörakustik Schweiz (VHS), den beiden großen Schweizer Verbänden. Wir trafen in Basel den VHS-Präsidenten Christian Rutishauser und den VHS-Geschäftsführer Jürg Depierraz, um über den aktuellen Stand dieser Fusionspläne und über die gegenwärtigen Anforderungen an die Schweizer Hörsystemakustiker, die sich seit Mitte 2011 im Bereich Retail stärker aufstellen müssen, zu sprechen.

Hörakustik: Herr Rutishauser, im VHS sind nach wie vor die großen Filialisten organisiert. Allerdings gab es auch Veränderungen im Verband, so stehen beispielsweise Neuroth, AcoustiCentre und KIND nicht mehr auf Ihrer Mitgliederliste. Wie kam es dazu?

Christian Rutishauser: Von den Genannten war KIND der erste, der die Initiative ergriffen und sich entschieden hat, verbandslos das Geschäft in der Schweiz weiterzuführen. Die Beweggründe dafür sind schwer zu fassen. Wir vermuten aber, dass sie den Eindruck hatten, dass es aktuell nicht zwingend notwendig ist, Verbandsmitglied zu sein. Vielleicht wurde auch der Mehrwert im Moment nicht gesehen. Ich denke, dass bei Neuroth die Beweggründe ganz ähnliche waren. Ein Stück weit sind diese Gründe nachvollziehbar. Derzeit ist die Notwendigkeit, in einem Verband zu sein, sicher nicht so stark gegeben wie beispielsweise 2009, 2010 oder 2011, als der Systemwechsel vollzogen wurde und die Verbände sehr gefordert waren. Zurzeit kann auch jeder mit der Schweizerischen Unfallversicherung Suva selbst einen Zusammenarbeitsvertrag abschließen, da braucht es nicht zwingend den Verband. Momentan setzen wir unseren Schwerpunkt auf die Aus- und Weiterbildung, aber auch dort sind Firmen nicht außen vor, wenn sie kein Verbandsmitglied sind. Sie können trotzdem ihre Auszubildenden an die Schulen entsenden.

Hörakustik: Das bedeutet, ein gut aufgestellter Schweizer Markt ist eher schlecht für die Verbandsarbeit?

Christian Rutishauser: Momentan funktioniert alles recht gut. Von diesen Strukturen kann man einerseits profitieren, auch wenn man nicht Mitglied eines Verbandes ist. Auf der anderen Seite stehen jetzt keine großen politischen Veränderungen oder Gefahren ins Haus. Manchmal kommt es mir ein bisschen vor wie in einer Gewerkschaft. Die Gewerkschaft hat ihren Mitgliederzuwachs, wenn es der Wirtschaft schlecht geht, und wenn die Wirtschaft läuft, dann haben sie eher einen Mitgliederschwund.

Jürg Depierraz: Das ist so. Die andere Wahrheit ist aber auch, dass wir zu thematisieren versuchen, dass ein Verband, wenn man ihn politisch benötigt, nicht in drei Tagen aus der Taufe gehoben ist. Falls dann 2018 die nächste Forderung oder Idee vom Bun-

desamt für Sozialversicherungen BSV kommt, müssen wir bereit sein, denn dann bleibt keine Zeit, einen neuen Verband auf die Beine zu stellen.

Hörakustik: Zu Ihren „Mitreitern“ gehören jetzt aber auch zwei Einzelunternehmer als Mitglieder. Das erstaunt ein wenig.

Christian Rutishauser: Diese Einzelmitglieder haben die Nähe zu uns gesucht, weil sie gesehen haben, dass bei uns im Verband das eine oder andere richtig läuft. Aufgrund dessen haben wir vor drei Jahren unsere Statuten angepasst, damit auch Einzelmitglieder mitwirken und ihren Beitrag leisten können.

Hörakustik: Wie gewichten Sie dabei die Stimmen dieser Einzelmitglieder?



Im Gespräch mit der „Hörakustik“ über die aktuelle Lage in der Schweiz: Jürg Depierraz und Christian Rutishauser (von links nach rechts) Fotos: Anja Hübel

Das war ja ein wesentlicher Streitpunkt, der einst zur Spaltung der Schweizer Verbandslandschaft in VHS und Akustika führte.

Jürg Depierraz: Die kleineren Einzelmitglieder sind in einem Pool, dem sogenannten Kollektivmitglied „Detailisten“, zusammengeschlossen. Dieser kann maximal so viele Stimmrechte haben wie ein großes Mitglied.

Christian Rutishauser: Ein großes Mitglied wie Amplifon kann maximal fünf Stimmen haben, das wird deklariert aufgrund der Anzahl der Hörsystemakustiker, die beschäftigt werden. Und der Pool von kleineren Mitgliedern kann ebenfalls nur maximal fünf Stimmen umfassen.

Hörakustik: Wie weit sind Ihre Überlegungen gediehen, diese Spaltung rückgängig zu machen? Wir haben diesbezüglich einiges vernommen ...

Christian Rutishauser: Es ist eine Tatsache, dass wir zu diesem Thema ein erstes Gespräch mit Gerhard Niklaus (Präsident der Akustika, *Anmerkung der Redaktion*) hatten. Wir sind auf offene Ohren gestoßen. Und ich persönlich bin der Meinung, dass die Zeit reif ist dafür. Ich habe eine gewisse Zuversicht, dass wir das hinbekommen. Gerhard Niklaus und ich sind uns einig, dass es in diese Richtung gehen muss. Aber wir vertreten nur unsere Mitglieder, und es ist nicht entscheidend, ob wir das so sehen. Entscheidend ist, wie das die Mitglieder sehen.

Hörakustik: Dabei besteht eine gewisse Skepsis aufseiten der kleineren Akustiker. Wie wollen Sie dem begegnen?

Christian Rutishauser: Wichtig ist, dass man in Erinnerung behält, weshalb es zu dieser Spaltung gekommen ist – nämlich weil die Großen immer überstimmt wurden. Amplifon hatte beispielsweise nur eine Stimme, genau wie ein Akustiker mit nur einem Fachgeschäft. Ich denke, mit den heutigen Vorständen in den zwei Verbänden darf man zuversichtlich sein, dass wir in dieser Frage eine Lösung finden.

Hörakustik: Welche Dinge müssen neben der Stimmverteilung noch geregelt werden?

Christian Rutishauser: Eigentlich alles – die Gespräche stehen erst ganz am Anfang. Wir müssen die finanziellen Situationen klären und beispielsweise auch die Frage der Schule akademie hörens Schweiz ahs, die uns gehört. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach dem Präsidium, der Geschäftsführung, dem Sekretariat und so weiter – das ist alles noch offen.

Jürg Depierraz: Ein weiterer Grund für die Spaltung vor bald 20 Jahren war, dass man mit der Ausbildung oder eben Nichtausbildung in der Branche Ordnungs- und Strukturpolitik betrieben hat. Das ist auch der Grund, weshalb wir damals eine eigene Schule gegründet haben. In den vergangenen vier Jahren haben Akustika und VHS in sehr speditiver und konstruktiver Zusammenarbeit in der Schweiz die neue Berufliche Grundbildung – in Deutschland die Gesellenausbildung – eingeführt und eine gemeinsame Trägerschaft, den Verein Bildung Hörsystemakustik VBHA, gegründet. Das ist eine ganz andere Ausgangslage als vor zwei Dekaden.

Christian Rutishauser: Die Verbesserung der Ausbildungssituation war eine Herzenssache für mich. Aber ich war sehr skeptisch, ob wir das gemeinsam schaffen. Dass wir das hinbekommen haben, zeigt auch, dass die Zeit jetzt reif ist, über weitere Gemeinsamkeiten zu reden.

Hörakustik: Was sind Ihre Pläne bezüglich der Berufsprüfung?

Christian Rutishauser: Die Weiterbildung im Bereich der höheren Berufsbildung kennt zwei Stufen: die Berufsprüfung BP mit eidgenössischem Fachausweis und die höhere Fachprüfung HFP mit Diplom. Die höhere Fachprüfung entspricht dem deutschen Meister, aber auch der eidgenössische Fachausweis wurde immer gleichgestellt mit dem deutschen Meister. Das führte und führt zum Teil etwas zu Imageproblemen von Schweizern im Ausland, die „nur“ einen Fachaus-

weis haben. Da wir bislang nur einen Fachausweis im höheren Berufsbildungsbereich hatten und jetzt Teile dieser Inhalte in die berufliche Grundbildung gerutscht sind, müssen wir die Berufsprüfung reformieren. Der Startschuss für das Projekt war im Dezember 2016, als wir vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) grünes Licht erhalten haben, um die Berufsprüfung zu reformieren. Das werden wir in den nächsten 18 Monaten zusammen mit der Akustika machen.

Hörakustik: Welche Inhalte sind in die berufliche Grundbildung gerutscht?

Christian Rutishauser: Wir haben in der beruflichen Grundbildung nur zwei Schulfächer: einerseits „Ermitteln der Kundenbedürfnisse und Verkaufen von Hörsystemen“ und andererseits „Anpassen von Hörsystemen“. Das haben wir mehr oder weniger gleich gewichtet, weil wir denken, dass es heute notwendig ist, dem Verkauf ein stärkeres Gewicht beizumessen.

Jürg Depierraz: Es sind circa 60 bis 70 Prozent der Inhalte der Berufsprüfung in die berufliche Grundausbildung gerutscht, sodass momentan eine große Doppelung besteht. Wir hatten den Zuschlag vom Staat, die berufliche Grundbildung zu installieren, nur unter der Voraussetzung erhalten, dass wir die Berufsprüfung danach reformieren, was wir jetzt machen.

Hörakustik: Und das machen Sie nun gemeinsam mit der Akustika?

Jürg Depierraz: Genau. Da das SBFI nur einen Ansprechpartner möchte, haben wir den Verein Bildung Hörsystemakustik VBHA gegründet. Dieser VBHA hat nur zwei Mitglieder – die beiden Verbände – und reformiert nun die Berufsprüfung.

Christian Rutishauser: Die erfolgreiche gemeinsame Umsetzung der Grundausbildung hat gezeigt, dass es doch Gemeinsamkeiten gibt und dass man die auch gemeinsam bewältigen kann. Darum bin ich zum Schluss gekommen, dass jetzt die Zeit reif sein

könnte, wieder mit einem Verband aufzutreten. Das wäre das einzig Richtige für die kleine Schweiz.

Hörakustik: Wird dieser Zusammenschluss auch bei der Generalversammlung ein großes Thema sein?

Jürg Depierraz: Ich denke, dass es unser Ziel ist, gemeinsam mit der Akustika Eckwerte zu definieren, die zu dieser Fusion führen sollen. Wir werden uns an der diesjährigen VHS-Generalversammlung sicher von den Mitgliedern das Okay abholen wollen, damit wir nicht ein Jahr lang in eine falsche Richtung arbeiten.

Hörakustik: Wie haben die Betriebe auf die neue berufliche Grundbildung reagiert?

Christian Rutishauser: Die Branche hat mit der neuen Berufsbildung eine gute Aufmerksamkeit in der Presse erzeugen können. Die Betriebe, die junge Leute ausbilden, sind hoch angesehen. Das hat in unserer Branche bis jetzt gar nie so stattgefunden, es gab schließlich nur den zweiten Bildungsweg. Jetzt bekommen wir auch von der Öffentlichkeit ein sehr positives Echo, weil wir einen Beruf neu geschaffen haben und jungen Leuten die Chance geben, in die Berufswelt einzusteigen. Ich sehe das als Win-win-Situation.

Jürg Depierraz: Ich möchte Betriebe motivieren, dass sie frühzeitig Lernende rekrutieren. Im August 2016 gab es über alle Berufe hinweg gesehen etwa 12 000 Lehrstellenplätze mehr als Leute aus der Schule kamen. Das untermauert den extremen Konkurrenzkampf, den es um die Schüler gibt. In der Hörsystemakustik sind wohl einzelne Geschäfte nicht so forsch eingestiegen, weil alles rund um den Beruf Hörsystemakustiker/in EFZ noch neu war. Ich verstehe auch, dass sich ein kleiner Betrieb das zuerst einmal ein Jahr lang ansehen möchte und dann im Folgejahr einsteigt.

Hörakustik: Was kann in der Schweiz getan werden, damit der Beruf des Hörsystemakustikers EFZ noch bekannter wird?



Christian Rutishauser, der seit 2010 als Präsident für den VHS eintritt

Christian Rutishauser: Der VHS hat diesbezüglich schon viel unternommen: Die Berufsberatungszentren wurden informiert, wir hatten Veranstaltungen mit den kantonalen Bildungsdirektoren und sind auf Online-medien wie Facebook präsent.

Jürg Depierraz: Wir haben über den Beruf einen Clip gemacht, den wir mit Google AdWords beworben und auch auf der VBHA-Website integriert haben. Außerdem haben wir einen noch kürzeren Clip als Facebook-Werbung geschaltet. Von den Firmen kommt zum Teil der Wunsch auf, zusätzlich an Berufsmessen teilzunehmen, aber das ist natürlich eine sehr kostspielige Sache.

Hörakustik: Herr Depierraz, Sie sind auch Geschäftsführer des VBHAs. Können Sie uns noch ein bisschen mehr zu diesem Verein erzählen?

Jürg Depierraz: Also der VBHA sieht in seinen Statuten vor, dass er noch sehr viel mehr kann und darf, als sich nur um die berufliche Grundbildung zu kümmern. Er soll sich der Bildung in unserer Branche insgesamt annehmen. So ist laut Statut vorgesehen, dass er dereinst auch Träger der höheren Berufsbildung werden könnte. Er darf Weiterbildungskurse für die Branche organisieren, soll die ganze berufliche Aus- und Weiterbildung ab-

decken. Es ist sogar vorgesehen, dass irgendwann einmal die Schule akademie hören schweiz als in den VBHA integriert wird.

Hörakustik: Wo findet die berufliche Grundbildung statt?

Jürg Depierraz: Es gibt in der beruflichen Grundbildung drei sogenannte Lernorte: Lernort 1 ist der Betrieb, Lernort 2 ist die Berufsfachschule und Lernort 3 sind die überbetrieblichen Kurse (üK). Die akademie hörensweiz als organisiert die überbetrieblichen Kurse, aber das im Auftrag des VBHAs. Im höheren Berufsbildungsbereich würde niemand die Berufsprüfung bestehen, wenn wir nicht in der Schweiz Kurse anbieten würden, die auf diese Prüfung vorbereiten. Das wird auch weiter notwendig sein, unabhängig davon, ob wir eine neue Berufsprüfung haben oder ob es dann eine höhere Fachprüfung ist. Wir werden nach wie vor eine als brauchen, die auch auf den neuen Abschluss vorbereitet.

Hörakustik: Würden Sie im Augenblick sagen, dass es genug Nachwuchs für die Ausbildung gibt?

Jürg Depierraz: Ich denke knapp ja, aber man muss sich ranhalten, den Beruf weiter bekannt zu machen und sich frühzeitig um potenzielle Lehrlinge bemühen. Das muss man proaktiv angehen. Insbesondere in der französischsprachigen Schweiz sind wir hier noch sehr gefordert.

Hörakustik: Die Berufsfachschulen der Kantone, welche sich den Hörsystemakustikern EFZ angenommen haben, befinden sich in Biel und Olten. Reichen diese Kapazitäten?

Christian Rutishauser: Es werden von den Kantonen die Kapazitäten, die es braucht, zur Verfügung gestellt. In der französischsprachigen Schweiz gibt es drei Lernende im ersten Jahr. Und wenn es in der italienischsprachigen Schweiz einen geben wird im nächsten Jahr, dann braucht es auch eine Schule dort.

Jürg Depierraz: Die berufliche Grundbildung ist kantonal geregelt. Norma-

lerweise hat es in jedem Kanton eine Schule, in welcher der Beruf geschult wird. Weil wir weniger Lernende haben, koordinieren sich die Deutschschweizer Kantone und wählen einen Kanton aus, der Hörsystemakustiker schult. Das ist jetzt der Kanton Solothurn, deshalb Olten. In der französischen Schweiz ist es der Kanton Bern mit Biel. Das wurde je von Kommissionen bestimmt, in denen nur Kantonvertreter vertreten sind. Da hatte der VBHA kein Mitspracherecht. Die überbetrieblichen Kurse (üK) hingegen sind Verbandsaufgabe. Wenn Tessiner dazukommen, müssen wir versuchen, die überbetrieblichen Kurse auch in italienischer Sprache anzubieten. Das war schon beim Start eine echte Herausforderung: Wir haben diesen Januar die ersten überbetrieblichen Kurse mit Simultanübersetzungen in die französische Sprache veranstaltet. Das fordert den Verein natürlich auch finanziell.

Hörakustik: Werden Sie auch beim Thema Weiterbildungskurse und Kongresse zukünftig enger mit der Akustika zusammenarbeiten?

Christian Rutishauser: Davon bin ich überzeugt! Denn das ist auf jeden Fall etwas, was man mit weniger Aufwand gemeinsam besser machen könnte. Das wird Teil der Gespräche sein, die gerade erst begonnen haben.

Jürg Depierraz: Ich denke, der Knackpunkt in der Weiterbildung wird nicht der Inhalt, sondern mehr die Form der Angebote sein – weil die Betriebsstrukturen unterschiedliche Anforderungen an Umfang, Dauer und Möglichkeiten für Socializing stellen. Daran wird man arbeiten müssen, damit man eine Form findet, die allen passt.

Hörakustik: Das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) hat 2011 den Wechsel vom Tarif- auf das Pauschal-system durchgeführt. Wie stellt sich seitdem die Situation auf dem Schweizer Markt dar?

Christian Rutishauser: Positiv, würde ich sagen. Ich glaube, dass die gesamte Branche schlussendlich profi-

tiert hat. Ich selbst habe an vorderster Front gekämpft gegen diesen Change, den wir 2011 aufgezwungen bekommen haben. Heute möchte ich aber um keinen Preis zurück in die alten Strukturen, die wir vor Mitte 2011 hatten. Ich bin überzeugt, dass sich die Qualität für den Endkunden seit 2011 in der Schweiz massiv verbessert hat. Die Liberalisierung hat dazu geführt, dass bei uns wirklich Wettbewerb herrscht. Der Endkunde, der ja heute einen sehr großen Teil selbst bezahlt, ist recht anspruchsvoll und fordernd. Und das hat dazu geführt, dass die Qualität in den Fachgeschäften gestiegen ist.

Hörakustik: Und die Hörgeräte auch besser angenommen werden?

Christian Rutishauser: Auch besser angenommen werden. Ich bin wirklich überzeugt, dass die liberale Marktsituation eine Win-win-Situation ist. Der Endkunde gewinnt, obwohl er selbst natürlich wesentlich mehr bezahlen muss, aber er hat die Auswahl. Das Angebot ist wesentlich breiter wie zuvor. Und wenn man es von der Branche her anschaut, sind gewisse Geschäfte verschwunden, dafür wird in den bestehenden Fachgeschäften heute eine bessere Qualität geboten wie zu der Zeit, als alles noch reguliert war und es Qualitätssicherungsverträge gab.

Hörakustik: 2011 lag die Zahl der Hörgeräte, die abgesetzt wurden, irgendwo bei 90 000. Danach sind die Absatzzahlen ziemlich dramatisch eingebrochen. Haben Sie sich am Schweizer Markt mittlerweile davon erholt?

Christian Rutishauser: Ja. Wir sind längstens wieder dort, wo wir vor 2011 in den „normalen“ Jahren waren. Da waren wir konstant zwischen 70 000 und 80 000 Hörgeräten. 2012 und 2013 sind wir heruntergefallen auf 50 000 Geräte, danach hatten wir aber jedes Jahr eine Zunahme. In der Zwischenzeit sind wir bei über 70 000 Hörgeräten.

Hörakustik: Wieso hat es so lange gedauert, bis sich der Markt wieder erholt hat?

Christian Rutishauser: Auf der einen Seite war sicher der Peak von 2011

mit 90 000 Geräten etwas höher, als man das vielleicht vermutet hätte. Und dann wurden auch 2012 noch viele Hörgeräte nach altem System abgerechnet, weil man Wartezeiten hatte und überfordert war mit dem neuen System. 2013, 2014 und 2015 war die Branche einfach noch nicht bereit für die neue Situation. Oder anders gesagt: Man hat einfach Chancen verpasst, weil man noch nicht bereit war für diesen freien, liberalisierten Markt. Wir waren zu wenig Verkäufer und das hat sich jetzt mehr und mehr in die richtige Richtung bewegt. Heute sind wir mehr Retailer, wo es darum geht, gute Qualität und individualisierte Lösungen dem Kunden zu verkaufen, auch proaktiv. In den ersten Jahren gingen einfach zu viele Kunden wieder aus dem Geschäft heraus und kauften kein Hörgerät, weil wir nicht in der Lage waren, ihnen den Mehrwert, die Lebensqualität durch das Hörgerät, zu vermitteln.

Hörakustik: Wie versuchen Sie die Balance zu finden zwischen dem Berater und dem Verkäufer?

Christian Rutishauser: Im freien Wettbewerb gibt es nur die richtige Balance, um erfolgreich zu sein. Zwischen dem Verkäuferischen und dem guten Service muss die Balance stimmen, damit man mittel- und langfristig erfolgreich ist. Das war eine wesentlich größere, langfristige Arbeit, als man das 2011 vermutet hat. Auch in Italien gibt es Anstrengungen, die in eine ähnliche Richtung gehen könnten wie in der Schweiz. Und in Amerika gibt es Veränderungen mit den Over-the-Counter(OTC)-Geräten. Für mich ist Liberalisierung aber besser als Regulierung, wie sie beispielsweise in Holland existiert.

Hörakustik: Mit welchen Problemen hat die Schweizer Branche aus gesundheitspolitischer Sicht jetzt noch zu kämpfen?

Christian Rutishauser: Es ist vorangekündigt, dass 2018 durch das Bundesamt für Sozialversicherungen BSV nochmals eine Qualitäts- und Preisstudie gemacht werden soll wie 2015. Wir sind gespannt darauf, ob diese Studie

tatsächlich 2018 realisiert wird und wenn ja, was dabei herauskommt und was die Schlussfolgerungen sind. Was man sicher sagen kann, ist, dass das Ziel des Sparens seit dem Systemwechsel 2011 massiv übertroffen wurde und noch immer massiv übertroffen wird. Dabei schreitet die Mengenausweitung stetig voran, obwohl der Auftrag des Gesetzgebers, des Parlamentes ja eigentlich war, diese Mengenausweitung zu reduzieren, die zu hohen Kosten geführt hat. Das hat man mit dem jetzigen Modell nicht erreicht.

Hörakustik: Wie stehen ProAuditoSchweiz und die Schwerhörigenverbände dazu?

Christian Rutishauser: Das ist schwierig zu sagen. Nächste Woche haben wir die Präsidentin von ProAuditoSchweiz zu unserer Vorstandssitzung eingeladen, weil praktisch kein Austausch mehr stattfindet, was wir sehr bedauern. Bestrebungen am jetzigen System etwas zu ändern, sehe ich aber weder bei den Betroffenenorganisationen noch in der Politik oder beim Bundesamt für Sozialversicherungen.

Es gab parlamentarisch den Vorstoß, die Beiträge der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) an die Beiträge der Invalidenversicherung (IV) anzugleichen. Denn die Betroffenen aus der AHV, die nicht mehr im Arbeitsprozess und über 64 oder 65 Jahre alt sind, werden wesentlich schlechter gestellt als jemand, der von der IV den Beitrag bekommt. Diese erhalten je 840 Schweizer Franken pro Hörgerät und jemand von der AHV effektiv nur 630 Schweizer Franken, unabhängig ob mono- oder binaural versorgt.

Dann gab es noch einen zweiten Vorstoß in Bezug auf die Härtefallregelung. Das Bundesamt für Sozialversicherungen wollte die Beiträge im Falle eines Härtefalles limitieren und auf das Niveau der Schweizerischen Unfallversicherung Suva nivellieren. Das wurde aufgrund dieses parlamentarischen Vorstoßes ausgesetzt. Im Moment gilt nach wie vor, dass im Härtefall das bezahlt wird, was an Kosten anfällt. Zusammen mit der ProAuditoSchweiz konnten wir zuvor weiter erreichen, dass der Weg weniger steinig, weniger lang und weniger mühsam ist, wenn



*Seit 2007 als Geschäftsführer für den VHS und seit 2015 als Geschäftsführer für den VBHA engagiert:
Jürg Depierraz*

jemand ein Härtefall wird. Aber darüber hinaus gibt es im Moment weder politisch noch in der Betroffenenorganisation oder von der Branche ein Bestreben nach größeren Veränderungen.

Hörakustik: 2015 hatten Sie von einer Kampagne berichtet, mit der Sie eine Sensibilisierung von Ärzten erreichen wollten. Hausärzte sollten die Hörprobleme besser beachten und zum Hals-Nasen-Ohren(HNO)-Arzt überweisen und HNO-Ärzte besser mit dem Akustiker kooperieren. Wie zufrieden sind Sie mit den Ergebnissen? Führen Sie das weiter?

Christian Rutishauser: Nein, ein großer Teil der Aktivitäten wurde eingestellt. Nach drei Jahren (2013, 2014, 2015) wurde von den Mitgliedern entschieden, dass man nicht weitermachen möchte. Es gab durchaus Erfolge, beispielsweise wurden Audiometristenweiterbildungsseminare durchgeführt. Ich bin nach wie vor überzeugt, dass eine gewisse Notwendigkeit bestanden hat oder auch vielleicht noch bestehen würde, um das weiterzuführen.

Jürg Depierraz: Solch eine Business-to-Business(B2B)-Aktion ist sehr schwer messbar. Im letzten Kampagnenjahr der „Aktion für mehr Hörqua-

lität“ kam der Wunsch der Mitglieder auf, etwas mehr in Richtung Business-to-Consumer(B2C) zu gehen. Das hatte rasch zwei Konsequenzen: Erstens, dass schnell sehr viel mehr Gelder hätten bereitgestellt werden müssen für eine B2C-Kampagne, und zweitens, dass eine B2C-Kampagne sich dann natürlich sehr viel rascher ins Marketing der einzelnen Unternehmungen einmischt, wenn sie wirksam sein soll.

Christian Rutishauser: Es gab irgendwann unterschiedliche Vorstellungen über die Ziele, die erreicht werden müssten. B2C ist eine Riesengeschichte. Da muss man bereit sein, ein ganz anderes Budget zur Verfügung zu stellen.

Hörakustik: Es gab ja eine Zeit, in der sehr viele deutsche Hörakustiker in die Schweiz gegangen sind und dort gearbeitet haben. Welche Schwierigkeiten haben deutsche Hörakustiker in der Schweiz?

Jürg Depierraz: Grundsätzlich ist es so, dass ein Fachkräftemangel bestand und zum Teil noch besteht und deswegen viele Akustiker in die Schweiz gekommen sind und nach wie vor kommen. Ich denke, dass man sich dabei an die andere Mentalität gewöhnen muss, die auch regional sehr unterschiedlich sein kann. Allerdings haben in der Branche der Hörsystemakustik Deutsche nicht andere Hemmschwellen oder Hemmnisse zu gewärtigen wie ein deutscher Banker oder ein deutscher Versicherungsmathematiker.

Christian Rutishauser: Wobei es in den vergangenen Jahren einige deutsche Hörakustiker in der Schweiz gab, die nach Deutschland zurückgekehrt sind, weil in Deutschland der Markt sehr gut läuft und der Bedarf an guten Fachkräften da ist. Heute haben wir eher weniger deutsche Mitarbeiter wie noch vor ein paar Jahren.

Hörakustik: Und auf was müsste sich ein deutscher Hörakustiker einstellen, der in die Schweiz kommt?

Christian Rutishauser: Also er muss oder kann und darf sich darauf einstel-

len, dass er hier eine sehr anspruchsvolle Kundschaft vorfindet, die bereit ist, viel Geld für gute Qualität auszugeben. Wir haben nach wie vor einen recht hohen Anteil an High-End-Geräten, die verkauft werden und der wesentlich höher ist als in Deutschland. Das ist aber mit Ansprüchen verbun-

den. Der deutsche Hörsystemakustiker muss sich damit auseinandersetzen, dass er Preisgespräche führen muss, kann oder darf. Und dass er dem Kunden – oder dem potenziellen Kunden – aufzeigen muss, was er bekommt für sein Geld. Entsprechend muss er natürlich auch fachlich gute Qualität lie-

fern können, die Ansprüche sind relativ hoch.

Hörakustik: Vielen Dank für das Gespräch!

*Anja Hübel
Björn Kerzmann*