

Lohnt sich Hörgeräte-Zubehör für mich?

Auch beim Hörakustiker soll man Preise vergleichen, haben Sie geschrieben. Diesem Rat bin ich gefolgt, und habe bei drei Hörakustikern nach Hörgeräten gefragt.

Nach dem Hörtest und dem Beratungsgespräch haben mir alle drei in etwa ähnliche Hörgeräte empfohlen. Nun haben Sie aber auch hier geschrieben, dass es auf den Preis nicht ankommt, weil man besser dorthin geht, wo man sich wohl fühlt.

Das ist für mich aber nun schwierig. Der eine Hörakustiker hat den besten Preis (2.930 Euro), ist aber ein Arsch, wenn ich das mal so sagen darf. Und ein anderer, der sehr nett ist und wo ich mich gut aufgehoben fühle, will 3.000,- Euro für die gleichen Hörgeräte.

Der dritte will 3.900 Euro, bietet mir aber Zubehör und Service im Wert von 1.000 Euro als Zugabe an.

Die Zugaben sind: TV-Connector, Trockengerät, Aufbewahrungsetui für die HG, Reinigungstücher, Ersatz-[Schirmchen](#) fürs Ohr, Reinigungsset (Bürste, Pinsel, Lappchen inkl. Etui, kleines Ladegerät, Beratung und Service für 6 Jahre.

Ich schwanke jetzt. Am günstigsten käme ich ja beim Dritten weg. Immerhin sind da 1.000 Euro Sparvorteil inklusive.

Aber benötige ich dieses ganze Zubehör?

Mein Rat: Sagen Sie dem dritten Hörakustiker, dass Sie auf die kostenlosen Zugaben verzichten und er Ihnen lieber das da eingesparte Geld vom Kaufpreis abziehen möchte. Sie werden sehen, dass er das nicht tut, oder dass sich dann herausstellt, dass das Geschenkpaket eben keine 1.000 Euro wert ist.

Den TV-Connector und das Trockengerät bekommen Sie zusammen für rund 250 Euro. Das Hartschalenetui für die Hörgeräte und das Ladegerät sind sowieso beim Hörgerät dabei. Der Rest ist keine 10 Euro wert. Die Beratung und den Service muss der Hörakustiker sowieso erbringen.

Es ist sehr nett von den Hörakustikern, wenn sie dem frischgebackenen Hörgeräteträger Zubehör und Reinigungsprodukte schenken.

Das meiste davon wird er auch benötigen. Oft wird aber beim Wert der Geschenke etwas übertrieben. Der Käufer soll den Eindruck gewinnen, durch diese Dreingaben würde das Geschäft für ihn besonders attraktiv.

Ich würde zu dem Hörakustiker gehen, der mir am besten liegt. Ich muss mich dort wohlfühlen und den Eindruck haben, dass er mich kennt, meine Bedürfnisse ernst nimmt und dass er sich ausreichend Zeit für mich nimmt.

Das ist auf die Dauer gesehen so viel wert, dass ich dafür auch einen Mehrpreis beim Hörgerätekauf in Kauf nehmen würde.

Und ich bin mir ganz sicher, dass der Hörakustiker Nummer 2 Ihnen ohne große Probleme 70 Euro Nachlass gewährt, um den Preis des günstigsten Mitbewerbers zu unterbieten.

Einen Sparvorteil sehe ich beim dritten Hörakustiker gar nicht.

Bild: Wilhelm ©