



Laudatio für den Preisträger des „Faulen Zahn 2007“ des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte Westfalen-Lippe (FVDZ WL), Herrn Werner Brandenbusch, Geschäftsführer der Mc Zahn AG, am Mittwoch, 12. September 2007 in Münster.

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrter Herr Brandenbusch,
meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

ehren zu dürfen ist prinzipiell eine große Ehre, eine Freude für den Geehrten und für die Ehrenden. Die Ehre, die wir heute zu vergeben haben, ist uns definitiv mehr Last als Lust.

Wir alle würden uns viel besser fühlen, müssten wir diesen Preis nicht vergeben. Aber wir können uns nicht nur darauf beschränken, das Angenehme zu tun, wir müssen auch mutig außergewöhnliche Schritte wagen.

Was sein muss, duldet keinen Aufschub. Wir dürfen diese ganz sicher nicht begehrte Trophäe, den Faulen Zahn, heute an eine Person vergeben, die ihn wirklich verdient hat.

Herr Werner Brandenbusch hat nicht nur im Regelfalle, sondern in jedem Falle gezeigt, dass er der würdigste Nachfolger von Karl Lauterbach ist. Für ihn, der gerne alles im Regelfalle löst, ist damit heute endgültig der Normalfall Wirklichkeit geworden.

Auch wenn die Konkurrenz mit Frau Staatssekretärin Caspers-Merk und den Bürokraten der Krankenkassen nahezu unüberschaubar groß gewesen ist, kann Herr Brandenbusch auch von sich selbst mit Gewissheit behaupten: Ich habe mich als erster Sieger hervorgetan!

Was hat Werner Brandenbusch geleistet: Er hat im Land der Nachahmer, der Plagiatoren, Imitatoren und Kopierer günstige Arbeitskräfte gefunden. Wir wissen ja: Das ist nicht so schwer, denn:



„Der Chinese arbeitet sieben Tage die Woche und 16 Stunden am Tag und verdient 100 Euro im Monat – da ist es doch kein Wunder, dass die Prothetik so billig ist.“ Das war jetzt kein Ausspruch von mir, sondern ein Originalzitat des Preisträgers. Sagte es und handelt getreu dem Motto:

Ehemalige Zahntechniker pflücken Spargel, ehemalige Reispflücker machen Zähne.

Wenn man dieses Prinzip auf alle Branchen übertragen würde, wundern wir uns künftig weder über vergiftetes Spielzeug, noch über kontaminierte Kleidung und dann stört es ja auch gar nicht, dass wir schon morgen nicht mehr kraftvoll zubeißen können.

Wir unterliegen ja alle diesem enormen Kostendruck. Sparen ist angesagt. Kürzen ist modern. Streichen an der Tagesordnung. Qualität. Ach ja. Die anderen machen es eben billiger. Die „Geiz-ist-Geil-Mentalität hat uns weit gebracht – uns würde z. B. ein Begriff in der deutschen Sprache gänzlich fehlen: Gammelfleisch.

Geiz ist aber nicht des Zahnarztes Sache. Geiz-Mentalität gilt nicht für uns. 35.000 Euro müssen unsere Berufskollegen für eine Lizenz zahlen, damit sie Herrn Brandenbusch nach vier Jahren bereits 45 Prozent des Umsatzes – wohlgemerkt des Umsatzes, nicht des Einkommens – zahlen dürfen.

Auf diese höchst kostengünstige Weise wird ein Franchise-Geschäftsmodell, das natürlich den „Mc“ im Namen führen muss, für den Zahnarzt als Heilberuf das Ende bedeuten und er wird, quasi ohne es zu merken, über Nacht, zum Erfüllungsgehilfen von Renditezielen.

Für diese großartige Idee, der Teilhabe am Kapitalmarkt gilt es, Herrn Brandenbusch herauszustellen. Würde sie aus seiner Sicht Erfolg haben, würde sie mit einem Schlag sieben grandiose Veränderungen gleichzeitig bewirken:

1. die Zahnärzte in ihrer Existenz nachhaltig zu schwächen, 2. die Zahnlabore in Deutschland zur Aufgabe zu zwingen, 3. Tausende von Arbeitsplätzen in Deutschland zu vernichten, 4. Deutschland



um das großartige zahntechnische Know-how zu bringen, 5. die Krankenkassen kurzfristig scheinbar entlasten, 6. die Direktfinanzierung der chinesischen Volkswirtschaft durch deutsche Krankenkassenbeiträge und 7. die Kunst, sich selber auf leichte Art und Weise die Taschen zu füllen.

Ob Herr Brandenbusch gerne und mit dem Lächeln eines Original-Shanghai-Vorstadt-Gebisses, den Flug nach China bezahlen wird, wenn der Patient, bei dem die Krone nicht passt, seinen Zahntechniker direkt konsultieren möchte? Und was wird erst sein, sollte der Patient sich auch noch einer kostspieligen Nachbehandlung unterziehen müssen? Sicher stehen die Tore von Mc Zahn dann natürlich wieder weit offen und diese Art der Nachbehandlung fällt garantiert nicht unter die immer wieder bemühte Floskel „Im Regelfall“.

Herr Brandenbusch hat sich den Preis allerdings auch deshalb redlich verdient, weil er besonders freundlich mit seinen Franchisenehmern umgeht.

So kann z. B. Herr Dr. Koeser bestimmt ein Lied davon singen, wie es ist, als manisch-depressiv bezeichnet zu werden. Und seine Patienten freuen sich, dürfen sie doch mit Provisorien im Mund auf die Fortführung der Behandlung warten, weil Mc Zahn ihm keine Gebisse mehr liefert. Möchte Herr Dr. Koeser dann trotzdem etwas für seine Patienten tun, fährt man ihm von Willich aus seinen Praxisrechner runter. Da kann man doch nur sagen Hut ab. Der Preis geht an den richtigen!

Weil China uns so dicht ans Zahnfleisch rückt, haben wir uns vor Vergabe dieses Preises eine chinesische Weisheit des alten Konfuzius zu Herzen genommen, der uns einerseits zum Handeln ermuntert und uns gleichzeitig vor Ärger bewahren will. Konfuzius sagt:

„Fordere viel von dir selbst und erwarte wenig von andern.
So bleibt dir mancher Ärger erspart.“

Ich fordere von Ihnen, liebe Kolleginnen und Kollegen, vor allem Wachsamkeit. Dann bleibt uns allen Mc Zahn erspart.