

McZahn AG

# (Ver)blendung einmal ganz anders

Ein offener Brief von Reinhard Bröker, Geschäftsführer Medizin-Information GmbH

FREISING – Da die McZahn AG Ende September aktuell in Krefeld ihre erste Praxis eröffnet hat und dafür im Radio mit einer beeindruckenden Preseresonanz für viel Wirbel in der Branche sorgt, möchte ich an dieser Stelle einige Hintergründe schildern, die mir zu dieser Gesellschaft durch lange und ausgiebige Recherchen bekannt geworden sind.

Die Idee hinter McZahn: Billig-Zähne in zahnärztlichen Praxisketten vermarkten. Die dafür mit breiter Werbung und großen

Namen im Aufsichtsrat auftretende McZahn AG aus Willich (in der Nähe von Krefeld) sorgt besonders in Nordrhein-Westfalen für viel Unruhe. Denn: Angeblich hochwertigen Zahnersatz zum Nulltarif – da werden Patienten hellhörig, Zahnärzte bekommen eine Sorgenfalte auf die Stirn und deutschen Dentallaboren bricht schier der Schweiß aus.

Und weil die Idee so attraktiv erscheint, kolportieren die Medien die Pressemitteilungen und Verlautbarungen der McZahn AG und ihres Vorstandsspre-

chers Werner Brandenbusch ebenfalls zum Nulltarif und preisen die ach so wunderbare Geschäftsidee.

Wer sich die Mühe macht, genauer die McZahn AG anzuschauen, dem wird zunehmend mulmig. Da ist zunächst die m.E. schamlose Verwendung des Namens McZahn, der in der Branche schon seit 1999 eingeführt ist (nämlich von Daxtext aus Hagen) und als Internetportal inhaltlich arbeitet. Was hingegen auf der Internetseite [www.mczahn.ag](http://www.mczahn.ag) zu finden ist, sind ausschließlich Absichtserklärungen. Da wird fleißig das Hauptargument „Nulltarif“ für zahntechnische Leistungen (bei Regelleistungen, versteht sich, was darüber hinaus geht, wird selbstverständlich nicht zum Nulltarif abgerechnet) angepriesen. Überall da, wo seriöse Firmen konkrete Informationen für Patienten und Zahnärzte anbieten würden, bedeckt sich die McZahn AG mit der Floskel: „Weitere Daten werden in Kürze bekannt gegeben.“

Halbwegs konkret wird es lediglich bei dem „Flaggschiff“ (so die McZahn AG) im Krefelder Benisch-Haus, dessen Eröffnung schon mehrfach verschoben wurde, aber nun am 28. September erfolgt ist, angeblich mit 8 Behandlungszimmern und unzähligen Patienten auf der Warte-

liste. Die Zulassung durch die Kassenzahnärztliche Vereinigung Nordrhein und die Krankenkassen datiert auf den 25.9.2006. Sie ist allerdings nicht auf die Anerkennung des McZahn-Franchise-Konzeptes angelegt, sondern bezieht sich lediglich auf eine Standortverlegung von Dr. med. dent. Oliver Desch von Mönchengladbach nach Krefeld!

Wer nach einem Leistungsspektrum sucht, nach dem Namen der behandelnden Zahnärzte, nach Qualifikationen und weiteren Informationen, der sucht umsonst. Ganz offensichtlich ist das Billigangebot für viele Patienten so vollkommen ausreichend, dass es eigentlich egal ist, wer da was wie in den Mund hineinfabrikt – allein der Preis zählt.

## Viel heiße Luft im Angebot

Alles andere bleibt im Dunkeln. Zwar behauptet Werner Brandenbusch, dass die Dentallabore in China, die für ihn fertigen, vom deutschen TÜV zertifiziert seien, aber die normalerweise mitgelieferten Zertifikate vom TÜV-Süd (oder z.B. TÜV Rheinland) konnten wir nicht finden. Zugesichert wird weiterhin (Zitat): „Alle McZahn Zentren entsprechen den höchsten Hygienerichtlinien des Robert Koch-Institutes und sind nach ISO-Norm zertifiziert.“ Da noch überhaupt kein Zentrum eröffnet hat und eine Zertifizierung schwerlich auf dem Papier stattfinden kann, ist diese Aussage im besten Falle eine Willenserklä-

rung. Abzuwarten bleibt, ob eine Zertifizierung von einem akkreditierten Institut vorgenommen werden wird und nach welcher ISO-Norm (auch da hält sich die McZahn AG bedeckt) denn geprüft werden soll.

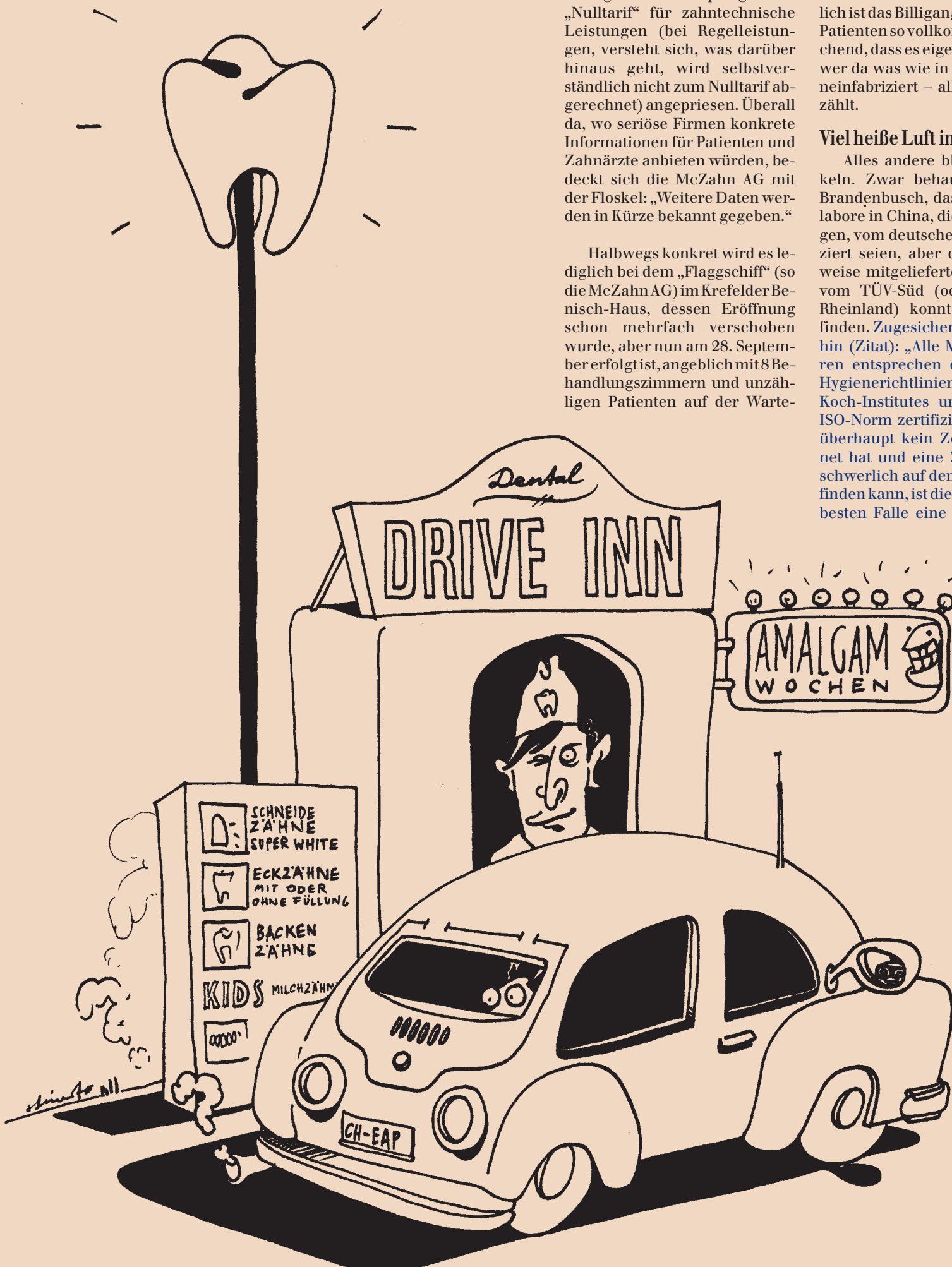
Das kooperierende deutsche Dentallabor, das die eingehenden Arbeiten kontrollieren soll, wurde ursprünglich als ein nicht namentlich genanntes Labor in Willich angegeben, ist aber nach einer Mitteilung vom 21.9. das Dentallabor Perpeet in Heiligenhaus, das erste einer nun auch von Brandenbusch geplanten Dentallabor-Kette. Perpeet behauptet von sich bis vor Kurzem auf der Internetseite ([www.zahntechnik-perpeet.de](http://www.zahntechnik-perpeet.de)), dass es mit 17 Mitarbeitern 450 Zahnarztpraxen betreue, eine wahrlich beeindruckende Kundenzahl, die einen hinsichtlich Qualität, Schnelligkeit und Glaubwürdigkeit ins Grübeln bringt. Allerdings ist diese Seite aktuell (am 28.9.2006) nicht erreichbar, sie wird umgebaut.

Ebensowenig kann die Aussage überzeugen, dass das Labor „nach ISO 9002 zertifiziert (Fehler im Original; RB, sic!)“ sei. Eine Norm 9002 gibt es gar nicht (jedenfalls nicht im EN/DIN-Bereich). Man kann dem Labor nur wünschen, dass es nicht auf einen Händler aus China hereingefallen ist, der Normen zum Nulltarif anbietet.

Unsinn ist weiterhin die Zusage, dass „alle Materialien, die dort (gemeint sind die China-Labore; RB) Verwendung finden, absolut CE-konform sind und ausnahmslos (Fehler im Original; RB, sic!) in Deutschland hergestellt“ werden. Wer ernsthaft behauptet, dass z.B. Gold in Deutschland hergestellt wird, zeigt seine Unwissenheit in der Dentalwelt. Richtig wäre es – wenn überhaupt – zu sagen, dass alle Materialien in Deutschland hergestellt oder aufbereitet oder von deutschen Firmen vertrieben werden – aber auch das wäre eine sinnlose Aussage.

## Weitere Geschäfte des Herrn Brandenbusch

Werner Brandenbusch scheint sich sehr gut mit Informationen auszukennen, die vage bleiben. Eine Recherche im Internet reicht vollkommen aus, um dem Self-Made-Man aus Willich als einen großen Kenner des PR-Rummels zu erkennen, der in immer gleichen Phrasen seine mehr oder weniger profunden Dienstleistungen anbietet. Die Projekte, die Brandenbusch anfasst, haben immer eine große Medienresonanz und versanden trotzdem im-



← DT Seite 2:

**(Ver)blendung einmal ganz anders**

McZahn im Internet (Ausschnitt): Groß angekündigt sind seit langem über 400 Praxen, jetzt hat gerade einmal die erste geöffnet. Ansonsten heißt es hier in der Regel pauschal: Weitere Daten werden in Kürze bekannt gegeben.

mer wieder in der Bedeutungslosigkeit. Bis zu diesem Zeitpunkt jedoch haben hoffentlich nicht allzu viele, die auf Presseberichte vertrauen, die Dienste bezahlt – und hoffentlich ein wenig Leistung zurückerhalten.

Ein paar Beispiele: Brandenbusch ist u.a. Vorsitzender der sogenannten „Bellheim-Stiftung i.G.“. Das i.G. steht für „in Gründung“, eine an sich normale Floskel für Unternehmen, die im

Prozess der Gründung stehen, aber schon vor einer Eintragung z.B. im Handelsregister, tätig werden. Bloß: Obwohl die Bellheim-Stiftung i.G. seit 2002 tätig ist, ist die Gründungsphase immer noch nicht vorbei – und damit die Satzung der Stiftung Schall und Rauch. Was macht die Stiftung i.G.: Sie vermittelt, besser, versucht arbeitslose Führungskräfte über 50 Jahre wieder zu vermitteln. Auch der Stiftung gehören namhafte Menschen an, auch hier taucht Max Schautzer auf, Schirmherren sind Norbert Blüm und auch hier wieder Prof. Dr. Dr. h.c. Ursula Lehr. Fragt man aber nach der Erfolgsquote, nach Referenzen von Arbeitssuchenden, die wirklich in Betriebe vermittelt wurden, oder auf Testimonials namhafter Firmen, dann findet man auf der Seite des www.bellheim-netzwerk.de ganze 2 Forenbeiträge und nicht einen einzigen Erfahrungsbericht, der in der Navigation der Internetseite angeboten wird. Sehr wohl findet man die Gebühr von 95 Euro, die für die Bearbeitung eines Formulars berechnet werden. Es stellt sich die Frage, ob die Stiftung i.G. ihren Geschäftszweck vornehmlich in der Vermittlung von Arbeitslosen oder eher in der Rechnungsstellung von Bearbeitungsgebühren sieht.

Seriöse Arbeitsvermittler veröffentlichen ihre Vermittlungsquote und machen durchsichtig, mit welchen Firmen besonders erfolgreich zusammengearbeitet wird. Davon ist die Bellheim-Stiftung i.G. weit entfernt. Norbert Blüm, der von diesen eher suspekten Machenschaften nichts wissen dürfte, ist als ehemaliger Arbeitsminister und Schirmherr der Bellheim-Stiftung wirklich schlecht beraten gewesen.

**Da graut dem Duden und der Fachmann wundert sich**

Interessant ist auf der Webseite auch der Punkt „Bellheim of China“, wo man erfährt (Zitat): „Die bellheim-stiftung i.G. und die Federation of Chinese and Chinese association haben am 12.10.2003, vertreten durch den Sprecher des Vorstandes der bellheim-stiftung i.G., Werner Brandenbusch, und den Fizepräsidenten (sic!) der Federation of Chinese and Chinese associations, Pai Mao Yeh, in Shanghai einen Kooperationsvertrag geschlossen. Ziel dieser bilateralen Beziehung ist die Vermittlung von Arbeitsplätzen (...), das Betsreiben (sic!) Handelsbeziehungen zu etablieren und zu intensivieren, sowie voneinander zu lernen.“ Man fragt sich, warum Brandenbusch den weiten Weg nach China fahren musste, um sich mit Pai Mao Yeh zu treffen, der doch das Chinarestaurant „Peking-Garden“ in Krefeld betreibt (bei der im Telefonbuch angegebenen Internetadresse des Restaurants wird man allerdings enttäuscht) und Vorstandsmitglied der McZahn AG ist.

Aber Brandenbusch wäre nur ein Ding machen würde. Unter dem Namen Hans-Werner Brandenbusch betreibt er unseres Wissens u.a. auch ein Auktionshaus für Industriegüter und eins für Kunstinteressierte – aber auch das ist vermutlich wohl eingeschlafen, denn weitere Details erhält man auf dem Auktionsportal nicht.

Und da wäre noch die interessante Geschäftsidee der Butler-Schule zu nennen, die auch in Willich beheimatet ist und die ihren Presserummel 2003 und 2004 hatte. Die Gesellschaft, die diese nur in deutscher Sprache auftretende „International Butler Academy“ betreibt, nennt sich Silverline. Wenn der Spiegel (Ausgabe 37, 11.9.2006) schreibt, dass „McZahn-Mitarbeiter in Benimmkursen und Höflichkeit getrimmt werden sollen“, dann kann man spekulieren, dass die Butler-Academy auf den Plan tritt, die sich ihre 3-monatige Butler-Ausbildung mit über Euro 10.000 vergüten lässt. Wer beim Butler-Dienst (www.iba-2000.de) nach Referenzen sucht, wird ebenso wenig fündig wie bei der Bellheim-Stiftung. Und da eine seriöse Atmosphäre sich nicht einstellen will, muss ein Zertifikat erhalten: „Die gesamte Ausbildung wird von der IHK-Bonn/Rhein-Sieg zertifiziert, ein Garant für höchste Qualität und Seriosität.“

Verwoben mit der Silverline Dienstleistungsgesellschaft GmbH ist ein Silverline Chauffeurdienst GmbH, die Brandenbusch ebenfalls als Geschäftsführer betreibt und die er vielleicht nutzt, wenn er seine prominenten Aufsichtsratsmitglieder bewirbt. Aber der Chauffeurdienst scheint nicht so gut zu laufen, denn bis zu einer eigenen Internetseite hat es der Limoservice noch nicht gebracht. Und da gab es auch noch vergebliche Ansätze, mit Mode Geld zu verdienen. Äußerst vielseitig, der



Hier ein dokumentarischer Auszug aus www.bellheim-netzwerk.de: Großes Tamtam in Chinaland, aber man fragt sich, warum Brandenbusch den weiten Weg nach China fahren musste, um sich mit Pai Mao Yeh zu treffen, wo der doch das Chinarestaurant „Peking-Garden“ in Krefeld betreibt und Vorstandsmitglied der McZahn AG ist.

Unternehmer. Nur leider kein richtiger Dentalprofi.

3 der 4 Vorstandsmitglieder der McZahn AG stehen denn auch nicht als Kompetenzträger im Dentalbereich da; Werner Brandenbusch hat ebenso keinerlei Vorkenntnisse wie sein Kollege Marc Bloemertz, der auch als Geschäftsführer der Butler-Akademie zeichnet. Pai Mao Yeh ist Besitzer der Gaststätte „Peking Garden“ in Krefeld und ist auch andernorts Vermittler bei der Herstellung von China-Connections. Allein Dr. med. dent. Oliver Desch, der eine Zahnarztpraxis in Mönchengladbach betreibt, dürfte mit der Branche vertraut sein.

Ausgehend von den Rechercheergebnissen halte ich es für höchst zweifelhaft, dass sich die McZahn AG dauerhaft am Markt platzieren können – auch ganz unabhängig davon, wie man zu Auslandszahnersatz steht. Organisatorisch und inhaltlich ist außer den großen (immer wechselnden) Zahlen, die Brandenbusch nennt (z.B. 400 Zahnarztpraxen im Jahre 2007) alles äußerst unbestimmt. Für die angeblich Anfang Oktober eröffnende McZahn-Filiale in Bünde liegt jedenfalls nach Informationen der KV Westfalen-Lippe noch nicht einmal ein Antrag auf Zulassung vor, und es würde mich wundern, wenn dies bei den anderen „in Kürze“ eröffnenden Praxen der Fall wäre.

Brandenbusch verkündet zwar lauthals, dass diese Zentren schon jetzt über Wochen nach der geplanten Eröffnung volle Terminbücher haben, aber es bereitet keine Schwierigkeit, z.B. in Bünde einen Termin für den 6. Oktober zu erhalten.

Mir ist es völlig unbegreiflich, dass Max Schautzer, Norbert Blüm, Prof. Lehr, Prof. Besser und Prof. Zacharias, aber auch angesehene Firmen wie der Praxisgestalter Thomas Schott auf der Internetseite der McZahn AG ihren Namen als Partner für so eine dubiose Firma hergeben können.

**Aufgepasst**

Brandenbusch verkauft unseren Erkenntnissen zufolge

nichts ahnenden Zahnärzten, die Schwierigkeiten in der eigenen Praxis haben, ein teuer zu bezahlendes Franchise-Konzept für Euro 35.000 Franchise-Gebühr (nicht rückzahlbar, wenn der Vertrag aufgehoben oder beendet wird!). Die Konditionen des Vertrags wurden von der KZV Westfalen-Lippe recherchiert und in Rundbrief von Anfang September 2006 veröffentlicht und werden hier in Auszügen wiedergegeben:

„Alle Zahncenter erhalten die gleiche Ausstattung von der McZahn AG und sind anzumieten. Lieferanten und Labore – China – werden vorgeschrieben. Alle benötigten Materialien sind ausschließlich über die McZahn AG zu beziehen. Arbeitszeiten, Personalstand und Schulungen werden verpflichtend vorgeschrieben. Die Standortvergabe der McZahn AG ist nicht an definierte Gebiete gebunden (d.h. kein Gebietsschutz; RB). Die Abrechnungen werden von der McZahn AG vorgenommen. Die Franchisegebühren werden prozentual vom Umsatz erhoben, monatlich von den Abrechnungen einbehalten und betragen zwischen 20 % und 40 % in den ersten drei Jahren und 45 % ab dem 4. Jahr. (...) Es sei nur als Letztes dargelegt, dass Rentabilitätsberechnungen (der McZahn AG; RB) Einnahmen im 4. Jahr von 2 Millionen Euro vorgaukeln (2 Behandler). Zur Abschätzung zum Vergleich legen wir hier die durchschnittlichen Einnahmen über die KZV dar: Jahr 2004 je Praxis 285.439,- Euro, je Inhaber Euro 234.485,- Euro.“

Man muss sich als Zahnarzt schon in einer sehr bedrohlichen Situation befinden, wenn man so einem Knebelvertrag, der subjektiv als letzter Strohalm erscheint, zustimmt. Man muss sich gleichzeitig fragen, wie dieses Korsett mit der Standesordnung der Zahnärzte vereinbar ist – aber das müssen die Juristen klären (in Krefeld ging es um eine Standortverlegung, nicht um die Anerkennung des McZahn-AG-Konzeptes!).

Der Vertrag jedoch, den McZahn-AG-Vorstandsmitglied

ANZEIGE

we implant  
ideas  
and you  
solutions  
www.nemris.com

Nemris  
Dental Evolution

Dr. Desch für die Praxisverlegung nach Krefeld vorgelegt hat und der im Zulassungsverfahren mitgeprüft wurde, hat offensichtlich nicht den normalen Franchise-Bedingungen entsprochen. Dr. Desch wurden ganz andere Konditionen eingeräumt, die ihm weitgehende Freiheiten zugestehen. Wenn keine freie Wahl des Behandlers hinsichtlich seiner Therapie mehr möglich wäre (und darauf läuft der eigentliche Franchise-Vertrag ja hinaus), hätten KZV und Krankenkassen sicherlich nicht dem Antrag zugestimmt. Bei Anträgen zukünftiger Franchise-Nehmer würde die Therapiefreiheit genauso wichtig gewertet. McZahn wird sich perspektivisch überlegen müssen, ob der der KZV vorgelegte Vertrag mit dem tatsächlichen Abwicklungsmodus übereinstimmen muss.

Leidtragende sind aber nicht nur die Zahnärzte, die auf solche Vorspiegelungen hereinfallen, sondern auch die Patienten, die in der Hoffnung auf billigen Zahnersatz ihren Hauszahnarzt verlassen und auf Wartelisten ihrer Behandlung entgegenfeiern. Zahnersatz aus China wird umso stärker davon profitieren – auf Kosten deutscher Labore, die noch stärker unter dem Preisverfall zu leiden haben. Und natürlich würde das Gesundheitssystem zur Kasse gebeten werden, denn – selbst wenn die eine oder andere Franchise-Praxis aufmacht – alle Patienten werden erneut untersucht und befundet werden und überflüssige, weil doppelte Kosten der Gemeinschaft aufbürden.

Die Krankenkassen, jetzt noch aus vermeintlichen Kostengründen Befürworter des billigen Zahnersatzes aus dem Ausland, sollten bei einer Vollkostenkalkulation bemerken, dass so günstig Auslands-ZE nicht ist.

← DT Seite 3

bung der Stadt München!) zahlt jede dritte „Familie“ keine Gebühren, weil sie „bedürftig“ ist. Familie ist im Übrigen heute nicht mehr Vater, Mutter, Kind, sondern primär Alleinerziehende. Dazu hat man kurzerhand die Verfassung uminterpretiert.

Die Bedürftigen zahlen jetzt bei EON auch keine Grundgebühr mehr für den Strom, auch Telefonieren wird billiger und Rundfunkgebühren entfallen sogar ganz.

Dabei ist Hartz IV deutlich höher als BAföG – trotzdem kriegt ein BAföG-Empfänger kein verbilligtes Telefon und günstigen Strom auch nicht. Kindergeld wird für erwachsene Kinder in der Ausbildung auch nur bezahlt bei Vorlage einer Studienbescheinigung – das fällt jetzt erst mal ebenso weg.

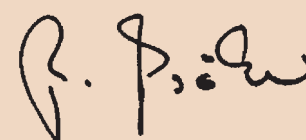
Da kann man mal sehen, wie sehr der deutsche Staat die Bildung fördert – ohne lebt's sich doch allemal besser, wie es scheinen mag. ■

Auch wenn Brandenbusch und die McZahn AG sicherlich dauerhaft keinen Erfolg haben werden, das Konzept von Franchising und Auslands-ZE wird sich früher oder später ein seriöses Unternehmen zueigen machen. Die Dentalbranche ist im Umbruch und Labore und Zahnärzte müssen sich neue Geschäftsmodelle überlegen. Hohe Qualität in der Gesamtleistung werden dauerhaft nur dann Praxen und Labore realisieren können, wenn sie den Pa-

tienten klar machen können, das Billig-Produkte eben nur billig sind, aber mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht die Qualitätsanforderungen erfüllen können, die man anlegen sollte, wenn es um den eigenen Körper geht. Die letzte Bundesregierung hat gut daran getan, den Meisterzwang für das Dentalhandwerk eben nicht aufzuheben. Grund: Bei der Zahntechnik handelt es sich um ein sogenanntes „gefahrengeeignetes Handwerk“, das eine besondere

Fürsorgepflicht und Gewissenhaftigkeit erfordere.

Mit besten Grüßen



Reinhard Bröker



Reinhard Bröker ist Geschäftsführer der Medizin-Information GmbH.

ANZEIGE



it's in your hand



**Was kann uns heute noch überraschen? Und was kann uns heute noch in Erstaunen versetzen?**

Sie haben sich entschieden Zahnarzt zu werden. Und Sie haben sich entschieden ein guter Zahnarzt zu sein. Darum kommen die Patienten zu Ihnen.

## Lassen Sie Licht in Ihren Alltag!

**Warum brauchen Sie eigentlich einen Laser?**

- Rufen Sie mich an, das will ich genau wissen.
- Senden Sie mir bitte Unterlagen zu.

- Praxistempel -  
FAX: 0 77 32 - 8 22 99 77

**Warum brauchen Sie eigentlich einen Laser?**

Lassen Sie sich begeistern von einer Arbeitsweise, die auch wieder Ihre Emotionen im Alltag anspricht. Und lassen Sie sich inspirieren von einer Technologie, die Ihnen neue Lösungswege für viele Dental-Applikationen bietet. Und sich Cent für Cent auszahlt.

**Wie wäre es, wenn Sie von Ihrem Alltag wieder angenehm überrascht werden würden?**

Nehmen Sie sie in die Hand. Die Laser von elexxion.

- elexxion claros (Diode)
- elexxion delos (Kombinations-Laser)



elexxion AG  
Schützenstrasse 84 Tel: 07732-82299-0  
D-78315 Radolfzell Fax: 07732-82299-77  
www.elexxion.com eMail: info@elexxion.com