„And the winner is ...“

Auf zum Preis-Discount!

„Ehre, wem Ehre gebührt“ heißt es in Römer, Kapitel 13, Vers 7. Und weil eine ehrenwerte Fachgesellschaft viele Mitglieder zu ehren hat, wird aus gegebenem Anlass (jährlich auf der Jahrestagung, aber auch unterjährig regional) alles geehrt, was die langjährige Tradition einer kleinen Fachgesellschaft und die Kondition ihres Präsidenten hergeben.

©Zadiraka Evgenii / shutterstock.com

Beim diesjährigen DGU-Kongress in Hamburg purzelten schier die Preise: Es waren über 30, die – gut verpackt in Worthülsen – vergeben wurden. In unserer nach Wachstum strebenden Gesellschaft verwundert das nicht. Konsequenterweise trachtet die Fachgesellschaft nach Preisvermehrung, was wiederum zu einer Preisinflation führen muss. Die Folge: Preisverfall. Und so sind immer öfter Sonderangebote wie dieses zu lesen „Aufgrund sehr weniger Einsendungen wird die Bewerbungsfrist verlängert bis ...“. Auf einem Jahreskongress muss aber um jeden Preis bepreist werden, schließlich kann man nicht warten und den Kongress verschieben bis Preiswürdiges aufstößt. Im Notfall gilt: zwei zum Preis von einem.

Als fatale Konsequenz werden in wenigen Jahren die meisten von uns entweder als Preisempfänger ausgezeichnet oder wenigstens als Mitglied einer Preiskommission Auszeichnende sein. So bleiben

nur wenige „Normale“ übrig und wir erinnern uns an die Feststellung von Hans Kilian: „Ein Mann ohne Orden macht bei Hofe immer einen bedeutenden Eindruck“. Dieses Zitat mag ein Trostpreis für alle die sein, die leer ausgehen.

Preis-Leistungs-Verhältnis

Die Arbeit in einer Preisjury ist keine leichte. Um Außenstehenden Respekt vor der Bürde des Amtes zu verschaffen, sei hier ein eigenes Erlebnis geschildert: Ein hochangesehener österreichischer Kollege ließ auf sich warten und so hatte sich unsere Jury bereits auf einen Preisträger für das beste Poster geeinigt. Verspätet komplettierte der fehlende Kollege die Runde und bestand auf der Preisvergabe an einen anderen Bewerber, einen Mitarbeiter seiner Klinik. Die Diskussion wurde lebhaft und der Widerstand deutlich, was der Kollege mit Androhung seines Rückzugs aus der Kommission quittierte.

Daraufhin wurde seinem Mitarbeiter der Preis zuerkannt. Ich verließ die ehrenwerte Runde – um den Preis einer Duzfreundschaft.

Wegen der Vielzahl der Preise verloren sich auf dem Hamburger Festabend die warmen Worte für die Preisträger im hohen Geräuschpegel der auf Kommunikation bedachten Gäste – mit zwei Ausnahmen: die pointierte Rede auf den Ritter von Frisch-Preisträger und der Dank für den Industriepreis als Mahnung „Ein Fach, das sich in eine Vielzahl von Einzelinteressengruppen aufspaltet, bereitet seine Auflösung vor“.

Wer mehr über Preisverleihungen wissen möchte, der lese nach bei Thomas Bernhard „Meine Preise“ (Suhrkamp 2009) und erfahre, dass die Reden auf die Preisträger das eigentliche Problem sind. So gesehen war das Edelfettwerk als Location der Hamburger Festveranstaltung sinnreich gewählt. Nicht wegen des ungeeigneten lang gestreckten Festsaaes, sondern als frühere Fertigungsstätte von Suppositorien. Hierzu Billy Wilder (nicht ganz originalgetreu): „Auszeichnungen und Preise sind wie Hämorrhoiden, früher oder später bekommt sie jeder“.

Was kann gegen solche Dumping-Preise helfen? Und damit gibt dieser Beitrag seinen konstruktiven Kern preis: preiswerte Ehrungen statt billige.

Prof. Lothar Weißbach