

„Praxisbezug und Qualität sind eine absolute Notwendigkeit“

Vor über 30 Jahren entwickelte Herbert Brustmann die „brumaba“, eine Behandlungsliege als ergonomisches Liegensystem mit höchstem Komfort für Behandler und Patient. Die Operationstische, Behandlungsliegen und Patiententransportstühle zählen mittlerweile zu den international führenden Produkten des hoch spezialisierten und mittlerweile in 2. Generation geführten Familienunternehmens. Die Journalredaktion sprach mit dem Geschäftsführer Benedikt Brustmann über Familie, OP-Tische und die Zukunft.

brumaba ist ein in 2. Generation geführtes Familienunternehmen. Was macht Ihren Familienbetrieb aus?

Wir sind sehr stolz darauf, ein richtiges Familienunternehmen zu sein, indem neben den direkten Familienmitgliedern auch jeder einzelne Mitarbeiter ein ganz entscheidender Bestandteil ist. Nur dadurch ist es in einer immer globaler werdenden Welt möglich, gegenüber großen Konzernen zu bestehen und vor allem erfolgreich zu sein. Uns ist es daher besonders wichtig, auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen und diese auch umzusetzen. Ich denke, die besondere Stärke unseres Unternehmens zeichnet sich durch den persönlichen und direkten Kontakt zu unseren Kunden aus. Dadurch konnten wir uns als Familienunternehmen in den letzten 33 Jahren einen festen Platz in unserer Branche sichern.

Mein Vater, Herbert Brustmann, ist Unternehmensgründer und Erfinder der brumaba-Liege. Im Jahr 1980 hat er, in seiner Funktion als Physiotherapeut, zusammen mit einer metallverarbeitenden Firma eine Massageliege gebaut, auf der der Patient ergonomisch fachgerecht gelagert werden kann, da die therapeutische Behandlung bei einem entspannten Patienten wesentlich effektiver ist. In dieser komfortablen Patientenlagerung kann die Arbeitsposition des Behandlers individuell angepasst werden.



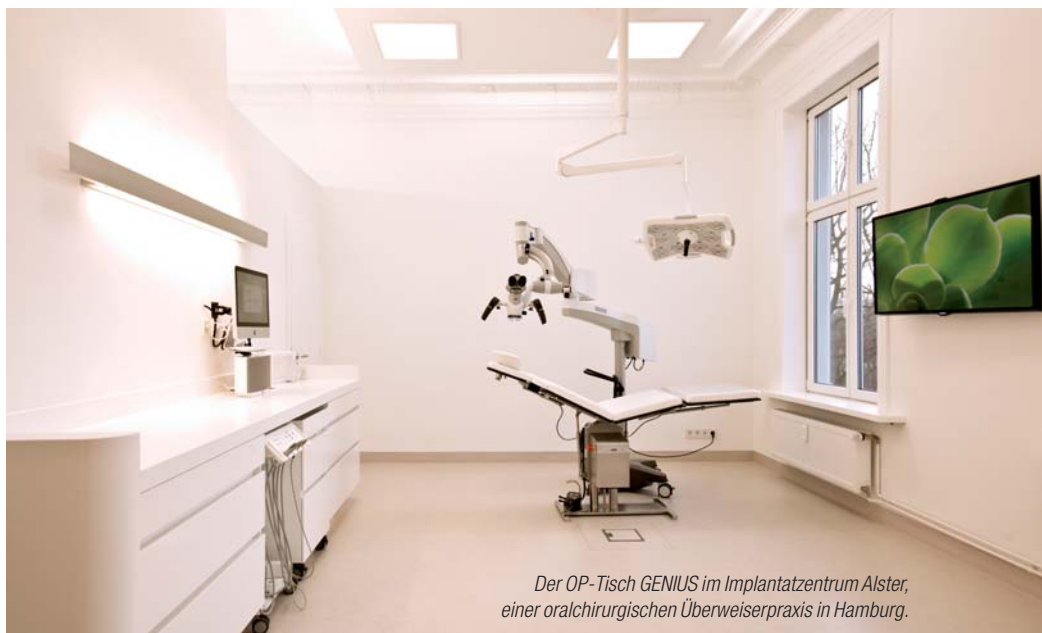
V.l.n.r.: Korbinian Brustmann, Herbert Brustmann, Benedikt Brustmann, Sebastian Brustmann.



So begann die Erfolgsgeschichte, und zusammen mit unserer Mutter Ursula Brustmann wurde die Firma „brumaba“ gegründet. Der Name brumaba steht dabei für Brustmann-Massage-Bank. Nachdem auf einer Messe ein MKG-Chirurg meinen Vater auf die Masageliege ansprach und für seinen Fachbereich nutzen wollte, wurde die Liege auf seine Bedürfnisse angepasst. Das Unternehmen entwickelte sich so im Laufe der Jahrzehnte als der Spezialist für sämtliche kopfchirurgischen Eingriffe weiter. Ich bin seit dem Jahr 1999 im Unternehmen und seit Januar 2008 als Geschäftsführer tätig, mein Bruder Korbinian Brustmann in der Serviceleitung, und Sebastian Brustmann hat die Leitung des Vertriebs übernommen.

Führen Sie das Unternehmen jetzt anders als die erste Generation?

Ich denke, es ist generell schwierig, einen Generationswechsel ordentlich und erfolgreich abzuwickeln. Dies ist in unserem Falle trotzdem sehr gut gelungen, da die Übergabe von meinem Vater recht-



Der OP-Tisch GENIUS im Implantatzentrum Alster, einer oralchirurgischen Überweiserpraxis in Hamburg.



Der OP-Tisch PRIMUS hat eine seitlichen Längsachsenkipfung um 17°. Damit kann der Kopf des Patienten gezielt in unterschiedlichste Seitenpositionen geneigt werden. Das maximiert den Zugriff und schont Kraft durch optimale, auch extrem nahe „operative Distanzen“.

zeitig geplant wurde und ausreichend Zeit vorhanden war, um die 2. Generation alleine „laufen“ zu lassen.

Der „Herr brumaba – Mann mit der Fliege“ hat unserer Generation ein besonderes Produkt übergeben, das ausschließlich durch die Leidenschaft und Hingabe zu seiner „brumaba“ entstehen konnte. Und dies macht uns drei Söhne natürlich besonders stolz.

Die Führung des Unternehmens läuft jetzt sicherlich nicht mehr genauso wie zu Beginn, da sich die Unternehmensgröße und auch die Vertriebsgebiete in den letzten Jahren stark verändert haben. Dennoch waren und sind wir uns einig, die Firma wertorientiert, nachhaltig und menschlich in die Zukunft zu führen.

Qualität und Praxisbezug sind Ihre Leitlinien. Wie spiegelt sich das in Ihrem Unternehmen wider?

Funktionalität und Qualität müssen sich immer an der Praxis messen lassen. Unsere Operationstische werden täglich von den unterschiedlichsten Spezialisten in der Praxis eingesetzt und hier gilt es, diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Deshalb ist der Praxisbezug absolute Notwendigkeit, um dieses spezielle Produkt zu verkaufen; und die Qualität ist wiederum eine Notwendigkeit, um nachhaltig zu bestehen.

Wie sieht Ihre Forschung und Entwicklung aus?

Wir haben drei Ingenieure in der hauseigenen Entwicklungsabteilung, die täglich die Verbesserungen voranbringen. Der Schwerpunkt liegt immer in der Ergänzung und Verbesserung des vorhandenen OP-Tisch-Systems und dessen fachspezifischen Zubehörs. Weiterhin entwickeln wir Liegensysteme für andere Fachbereiche, wie z.B. in der Augenchirurgie, Orthopädie u.v.m.

„Aus der Praxis – für die Praxis“ ist und war immer unser Leitspruch. Gerade in der Entwicklung ist es uns deshalb wichtig, auf die Anforderungen in Technik und Tradition in der Chirurgie einzugehen. Hier arbeiten wir seit jeher sehr eng mit unseren Kunden zusammen, die wiederum täglich mit unseren Produkten arbeiten. Wir beherzigen jede Kritik und arbeiten an jedem Verbesserungsvorschlag.

Also, kurz und knapp: Was unterscheidet Ihr OP-Mobiliar von dem der anderen?

Es sind die vielen Details in Funktionalität und Qualität, die in 33 Jahren stets verbessert und nicht aufgrund von Kostenersparnissen abgespeckt wurden. Ebenfalls ist uns vor allem beim Design eine

schöne, wertige und solide Optik wichtig. Ein gutes Design zeichnet sich nicht nur in der Schönheit, sondern auch in dessen Funktionalität aus. Dies ist für uns von Bedeutung. Eine bequeme und entspannte Lagerung eines Patienten ist ein Vorteil für den Behandler oder Operateur. Gerade bei älteren Patienten, die bereits Rücken- und Nackenprobleme haben, ist eine individuelle Anpassung an die Ergonomie zwingend, um einen ruhigen Patienten zu haben. Das ist eine Voraussetzung für einen professionellen und präzisen Eingriff. Ein großer Unterschied, aus unserer Sicht, besteht auch in den Materialien und Komponenten, die wir für unsere OP-Tisch-Systeme verwenden, wie zum Beispiel Edelstahl, Mikrohydraulik und einer speziellen Säulenführung.

Im Laufe des Herbstes werden Sie sicher viel unterwegs sein. Auf welchen Messen und Veranstaltungen können wir Sie treffen?

brumaba ist natürlich auf allen Fachdentals vor Ort. Zusätzlich sind wir auf einigen MKG- und oralchirurgischen Tagungen und implantologischen Meetings vertreten; dazu gehören u.a.: der 43. Internationale Jahreskongress der DGZI am 4. und 5. Oktober in Berlin. Im Ausland werden wir über unsere lokalen Händler auf den Dentalshows vertreten sein, z.B. in Moskau, Tokio, Shanghai, Bangkok, Sydney und Orlando.

Welche Rolle spielt der internationale Markt für Sie?

In 2012 haben wir erstmals genauso viele Liegen international verkauft wie in Deutschland. Unser Heimatmarkt bleibt natürlich unser Standbein, aber das zukünftige Wachstumspotenzial sehe ich sicherlich auf der internationalen Ebene. In den USA haben wir z.B. vor drei Jahren eine eigene Niederlassung „brumaba USA“ in Pennsylvania gegründet und sind damit in den amerikanischen Markt eingestiegen. Auch im asiatischen Markt sind wir die letzten Jahre durch „brumaba Asia & Pacific“ sehr stark gewachsen.

Und wo sehen Sie Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

Ich sehe für unser Unternehmen weiterhin großes Wachstumspotenzial. Wir wollen uns in den nächsten Jahren national sowie international mit neuen Produkten an der Spitze etablieren bzw. noch mehr Marktanteile erobern. Besonders in der Einrichtung von mobilen Behandlungsliegen oder Operationstischen sehe ich mehr und mehr die Zukunft, und darauf bauen wir.

Herr Brustmann, vielen Dank für das Gespräch!