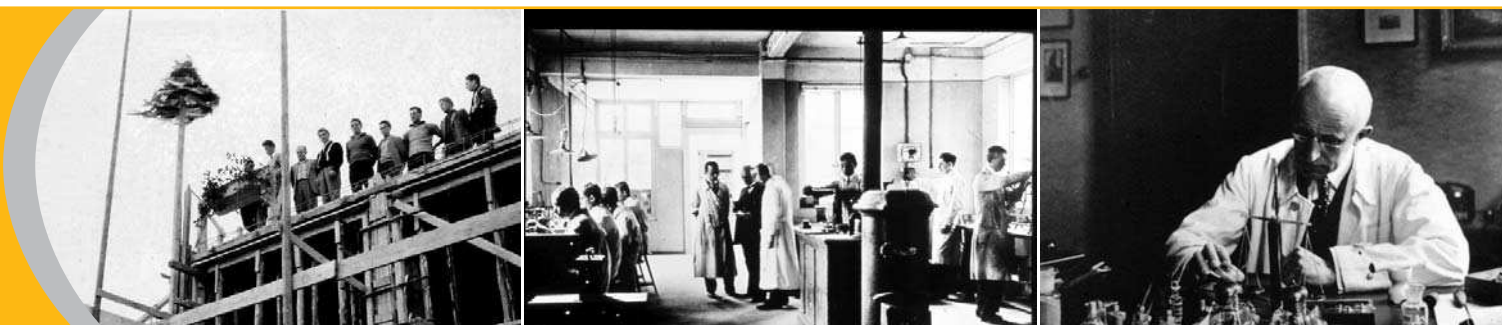




Eine Lebensgeschichte – 63 Jahre BEGO

| Joachim Weiss

Im Rahmen des 45. „BEGO International Sales Symposium“ Ende Januar blickte Joachim Weiss auf seine über sechs Jahrzehnte dauernde aktive Zeit bei der Firma BEGO zurück. Mitte 2008 hatte er sich aus dem operativen Geschäft verabschiedet und war in den Beirat gewechselt. In einem emotionalen Vortrag sprach er über sich, das Unternehmen und die Generationen, die es führten und begleiteten.

Exklusiv für die Leser der ZWL nimmt uns Joachim Weiss nochmals mit auf seine ganz persönliche zahnmedizinische und -technische Zeitreise.

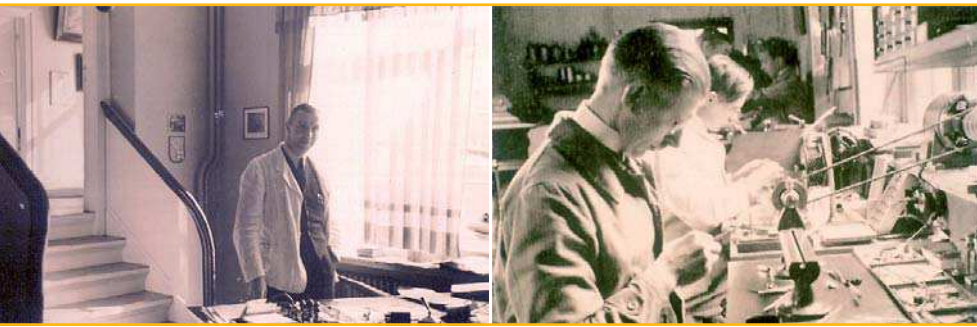
„... gehen Sie mit mir gemeinsam den Weg zurück, als ich 1945 als Lehrling in der Bremer Goldschlägerei begann. Eigentlich wusste ich bis zu diesem Zeitpunkt sehr wenig von dem Unternehmen. Denn mein Vater Fritz Weiss, der bereits 1924 Mitglied der Geschäftsleitung und ein Jahr später Gesellschafter geworden war, trennte Geschäft und Privates immer sehr konsequent. Im Herbst 1945 aus der Kriegsgefangenschaft nach Bremen zurückgekehrt, fand ich unser Privathaus mit drei Familien und etwa 12 Personen besetzt vor – für mich war kein Platz vorhanden, von meinen Eltern hatte ich seit vielen Monaten keine Nachricht erhalten. So ging ich zur Schwachhauser Heerstraße 335 in der Hoffnung, dass dieses Haus den Krieg überstanden hatte und ich dort Theodor Herbst, den Partner meines Vaters, treffen würde. Ich hatte großes Glück, wurde

wie der eigene Sohn aufgenommen und konnte dort wohnen. In den vielen Gesprächen, die ich mit Theodor Herbst führte, sprachen wir ausführlich über die Zukunft der 1890 gegründeten Firma und natürlich auch über meine Lebenspläne. Zurückblickend auf seine eigene Entwicklung, die damals von seinem Vater, dem BEGO-Gründer Dr. h.c. Wilhelm Herbst, gesteuert worden war, empfahl er mir, als Lehrling im Unternehmen zu beginnen und in allen Bereichen praktisch mitzuarbeiten.

1945–1947: Meine Ausbildung

So begann ich meine Tätigkeit am 1. Oktober 1945. Dieser erste Arbeitstag hat sich unvergesslich in meine Erinnerung eingegraben. Mit Pickel und einem großen Sack fuhr ich mit der Straßenbahn zusammen mit meinem ersten Ausbildungsmeister, Emil Glissmann, zu unse-

ren Ruinen in Fedelhöfen 15–17. Tatsächlich konnte ich aus dem Schutt einige wenige vergoldete Teile ausgraben. Die Ausbeute selbst war zwar nicht sehr hoch, aber dass ich dort etwas finden konnte, besitzt für mich noch immer einen großen symbolischen Wert. Damals in den sehr provisorisch ausgestatteten Geschäftsräumen in der Riensbergerstraße, der ehemaligen Kaffeerösterei Biebow, war ich der jüngste Lehrling mit einer Reihe von Pflichten: Beispielsweise war es meine Aufgabe morgens um 6.30 Uhr den großen, schwarzen Kanonenofen anzuhetzen, damit um 7.30 Uhr, wenn die Arbeit begann, der Raum bereits vorgewärmt war und sich die Mitarbeiter die Hände wärmen konnten. Theodor Herbst leitete meine Ausbildung. Von der Reparatur von Geräten ging es zur Legierungsproduktion, von dort ins zahntechnische Labor und



schließlich in den kaufmännischen Bereich. Besonders wichtig war für mich die Ausbildung im zahntechnischen Labor. Dort wurde mir klar, dass die Herstellung von Zahnersatz aus einer Vielzahl von aneinandergereihten Prozessschritten besteht. Jeder Arbeitsgang, von dem Ausgießen des Gipsabdrucks bis zur fertigen Arbeit, musste stimmen. Ich sah unsere eigenen Schwachpunkte, aber auch die oft sehr unterschiedliche Qualität und divergierenden Wünsche unserer Auftraggeber, der Zahnärzte.

Zur Abrundung meiner Ausbildung arbeitete ich mehrere Monate als Volontär im Forschungsinstitut für Edelmetalle in Schwäbisch Gmünd. Ich konnte dort mein metallurgisches Grundwissen wesentlich erweitern.

Ab 1950: Vergrößerung der Firma

Nun verfügte ich über ein sehr solides Dental-Know-how und machte mir zusammen mit Theodor Herbst und meinem Vater, der inzwischen aus Österreich zurückgekehrt war, Gedanken über die Zukunft der Firma. Unser bisheriges Lieferprogramm erschien mir zu mager. Es gab drei Alternativen, entweder unseren Laborbetrieb zu erweitern, das Geschäft auf dem Legierungssektor wesentlich zu vergrößern oder eine Nische zu suchen, zu finden und zu realisieren. Dieser neue Sektor, der mir visionär vorschwebte, war, das Unternehmen als einen bedeutenden Hersteller und Lieferanten für Labormaterialien und Laborgeräte aufzubauen. Als ersten Schritt hatte ich mir den großen, damals noch wenig erschlossenen Bereich der Modellgusstechnik vorgenommen. Ich kannte die Probleme unserer Kunden und hatte ein Konzept entwickelt, über intensive Schulungen und ein griffiges Marketing die Qualität der Arbeiten bei unseren Kunden sicherzustellen und sie darüber hi-

naus im Markt erfolgreich zu machen. Es war ein sehr mutiges Projekt. Denn wir mussten gewissermaßen von Null beginnen. Mir gelang es, zusammen mit dem Gusstahlwerk Witten eine Modellgusslegierung Wironit zu entwickeln und hierfür einen Exklusivvertrag abzuschließen. Wir entwickelten die erforderlichen Materialien wie die Einbettmasse Wirovest, Wirodouble, Wachse, Lötmaterialien und viele erforderliche Zubehörprodukte. Wir konstruierten die nötigen Geräte, wie Gusserschleuder, Vorwärmofen, Glänzgerät, Vibrator, Schnellschleifer Nonstop, Anmischgerät für Einbettmassen, Gelovit usw.

Unsere Kunden konnten sich von der Funktionalität zunächst in unserem eigenen Labor neben unseren Zahntechnikern, später dann in unserem Schulungslabor überzeugen und wir begannen, unseren Ruf als Lieferant von zahntechnischem Laborbedarf aufzubauen. Es blieb nicht beim Inlandsgeschäft. Als Hanseaten war die ganze Welt unser Markt. Wir begannen aber zunächst, in Europa ein Vertriebsnetz aufzubauen. Besonders interessiert zeigten sich die osteuropäischen Länder, damals hinter dem sogenannten „Eisernen Vorhang“. Kaum ein anderes Unternehmen traute sich, dort zu beginnen. So waren wir für viele Jahre diejenigen, die von

den dortigen Fachleuten mit offenen Armen empfangen wurden und den Grundstein für noch heute aktive Verbindungen legen konnten.

1956 wurde ich persönlich haftender Teilhaber mit einem Firmenanteil von 10 Prozent, den mir mein Vater in Anerkennung meiner Leistung für die Firma und auch als gewissen Ausgleich schenkte, da er die Studien der beiden anderen Söhne finanzierte, während ich nur eine Ausbildung als Lehrling absolviert hatte. Bei einem Eigenkapital von damals DM 105.000 betrug dieser Anteil DM 10.500. Das war mein Startkapital, aus dem heraus ich dann mit meinen Partnern ein Vielfaches entwickeln konnte. Ein großer Schritt nach vorn bedeutete 1960 unser Umzug in eigene Räume in die Neue Vahr. Nun hatte das jahrelange Provisorium ein Ende und mit großem Elan konnten wir unsere Expansion vorantreiben.

1967: Der neue Name BEGO

An eine für mich sehr aufschlussreiche Begebenheit anlässlich einer Ausstellung in Paris erinnere ich mich gern. Zwei Laborinhaber, einer aus Italien, der andere aus Paris, diskutierten vehement auf unserem Ausstellungsstand über die Qualität von verschiedenen Produkten. Der eine – der Italiener – bevorzugte Erzeugnisse der ‚Ditta Herbst‘, so wurde unsere Firma abgekürzt in Italien genannt, aber der Franzose verteidigte mit Nachdruck Artikel von ‚La Maison Bremer‘, unserer Firmenbezeichnung in Frankreich. Ich konnte Frieden stiften, als ich erklärte, dass es sich um das gleiche Unternehmen handelte. Dieses Gespräch machte mich aber nachdenklich. Wir brauchten eine phonetisch gut klingende, kurze Firmenbezeichnung, die sich international überall einsetzen ließ. Der Name





Ein echtes Stück Dental-Geschichte: In dem 1890 gegründeten Unternehmen BEGO war Joachim Weiss (siehe letztes Bild) seit Ende des Zweiten Weltkriegs 63 Jahre lang tätig, die meiste Zeit als geschäftsführender Gesellschafter.

BEGO war die Lösung. Er führte sich überraschend schnell ein. BEGO gehört bis heute zu unseren wichtigsten international geschützten Wortmarken, steigert unseren Bekanntheitsgrad und unterstreicht unseren Qualitätsanspruch. Unser Firmensignet mit dem Bremer Schlüssel und den beiden gekreuzten Goldschlägerhämmern hat sich im Laufe der Jahrzehnte stets verändert und weiterentwickelt.

Inzwischen hatte mich vor allem Theodor Herbst mit der Firmengeschichte vertraut gemacht. Ich bewunderte den Gründer unseres Unternehmens Dr. h. c. Wilhelm Herbst, der mit seiner Erfindung der kohäsiven Goldfüllung die Basis für den Erfolg der Firma legte. Sein Sohn Theodor Herbst stellte die Weichen für den zusätzlichen zahntechnischen Bereich. Mein Vater organisierte Vertrieb, Marketing und Verwaltung und trug damit wesentlich zur Ausweitung des Umsatzes bei. Das Verhältnis von uns drei Gesellschaftern untereinander war sehr harmonisch. Sowohl mein Vater, aber auch Theodor Herbst ließen mir viel freie Hand. Denn sie hatten auch erkannt, dass meine Strategie sehr erfolgreich war. Seit 1991 ergänzt mein Sohn Christoph, nun in der 5. Unternehmergeeneration, unser Team. Seine Vision ist die Nutzung von IT für die Automatisierung in der Herstellung zahntechnischer Arbeiten mittels der CAD/CAM-Technologie.

1990: 100-jähriges Jubiläum

Anlässlich unseres 100-jährigen Jubiläums erarbeitete ich mit einer größeren Zahl von Mitarbeitern unsere zwar gedanklich teilweise bereits vorhandenen Unternehmensgrundsätze, aber sie sollten für alle künftig verbindlich sein und dafür sollten sie in schriftlicher Form

festgehalten werden. Alle Gedanken aus dieser Runde wurden zusammengefasst und dann gemeinsam verabschiedet. Dem Geist ihrer Entstehung entsprechend stellten wir das Motto ‚Miteinander zum Erfolg‘ voran.

Aus dem Anlass unseres 100-jährigen Jubiläums rief ich die ‚Wilhelm-Herbst-Stiftung für Kultur und Wissenschaft‘ ins Leben. Inzwischen konnten wir in vielen Fällen mit unseren gezielten Spenden positive und förderungswürdige Projekte unterstützen.

Die in der Emil-Sommer-Straße verfügbare Fläche war mittlerweile voll ausgenutzt. Wir mussten sogar zusätzlich Räume anmieten und voluminöse Waren auslagern. Um weiteres Wachstum zu ermöglichen, suchte ich nach Alternativen. Ich fand ein sehr attraktives Grundstück im Technologiepark der Bremer Universität und krönte mein Lebenswerk dort mit einem neuen Gebäude. Unser Ziel, die wissenschaftlichen Kontakte zu stärken, ist voll in Erfüllung gegangen. Enge Verbindungen bestehen zum keramischen Lehrstuhl, dem Bereich Produktionstechnik, Legierungstechnik, Laseranwendungen und auch zur Informatik. Die Zusammenarbeit mit dem ‚Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und angewandte Materialforschung‘ (IFAM) entwickelte sich gewissermaßen im nachbarschaftlichen Miteinander ebenfalls sehr konstruktiv. Mit der Aufnahme des implantologischen Bereichs ergänzen wir seit 1992 mit BEGO Implant Systems ein weiteres Segment mit großem Zukunftswachstum.

Seit 1991: Von Generation zu Generation

Inzwischen haben wir in einem Festakt meinen Übergang vom Geschäftsführer in den Firmenbeirat begangen. Damit ist

der für das Unternehmen, aber auch für mich und meine Familie, so wichtige Generationswechsel vollzogen. Ich habe das seltsame Glück, dass ein qualifiziertes Familienmitglied bereitsteht, die Verantwortung gemeinsam mit drei weiteren Geschäftsführern, unterstützt von einem aktiven Beirat, zu übernehmen. Symbolisch

habe ich meinem Sohn eine goldene Staffette überreicht. Wenn ich an die 63 Jahre meiner Tätigkeit zurückdenke, dann begann sie mit einer großartigen Aufbruchstimmung in sämtlichen Bereichen. Wir hatten alle das Ziel, die Firma wieder in altem Glanz erstrahlen zu lassen. Gearbeitet wurde wöchentlich 48 Stunden, bei Bedarf auch mehr und natürlich auch am Sonntagnachmittag. Ich nutzte kurze Entscheidungswege, enge persönliche Kontakte zu den Mitarbeitern, eine große Nähe zum Markt, unternehmerisches Gespür für Marktnischen verbunden mit vertriebsorientiertem Denken sowie eine besondere Neigung für Innovationen und konstruktive Verbindung zur Wissenschaft. Ich stellte mich in all den Jahren diesen Pflichten und der Verantwortung mit viel persönlicher Begeisterung. Aber dieser Erfolg ist nicht mein Verdienst allein. Ich hatte immer ein aktives Team an meiner Seite, das mich hervorragend unterstützte. Und heute sind wir auf allen fünf Erdteilen vertreten, teils mit eigenen Niederlassungen, eigenen Mitarbeitern oder mit unseren Vertriebspartnern.

Ein besonderer Dank gebührt meiner lieben Frau. Sie hat oft eigene Wünsche zurückgestellt. Sie sorgte in schweren und arbeitsreichen Zeiten für ein harmonisches Familienleben, aus dem ich meine Kraft geschöpft habe. Heute blicke ich mit großer Befriedigung zurück: Die BEGO hat sich seit 1945 hervorragend entwickelt, ist in guten und erfahrenen Händen und auch für die Zukunft sehr gut aufgestellt. Daher freue ich mich, dem Unternehmen als Mitglied des BEGO-Beirats weiterhin treu zu bleiben und mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen. Aber ich freue mich natürlich auch, jetzt mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben.“



Das unverwechselbare Dentaldepot!

Alles unter einem Dach:

**dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität
und volle Leistung**

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft

Eine starke Gruppe



www.dentalbauer.de