



Seit 35 Jahren am Markt und den Blick gen Zukunft gerichtet

Autorin: Carla Senf

Im vergangenen Jahr war es genau 35 Jahre her, dass Herbert Brustmann die „brumaba“, eine Behandlungsliege als ergonomisches Liegensystem mit höchstem Komfort für Behandler und Patient, erfand. Der Name BRUMABA steht dabei als Abkürzung für Brustmann-Massage-Bank und dient seither auch als Firmenname des Familienunternehmens. Drei seiner Söhne, von insgesamt sieben Kindern, sind seit vielen Jahren im Unternehmen tätig. Seit 2008 hat der älteste Sohn Benedikt Brustmann die Geschäftsführung übernommen, Korbinian Brustmann ist als Technikleiter tätig und Sebastian Brustmann ist der Leiter des Vertriebs. Gründer und Erfinder Herbert Brustmann hat sich mittlerweile in den Ruhezustand zurückgezogen. Ein Besuch in der neuen Produktionshalle gibt Einblick in einen Familienbetrieb, der Tradition und Fortschritt gleichermaßen im Fokus hat.

Abb. 1: Korbinian, Benedikt und Sebastian Brustmann (v.l.) in der neuen Produktionshalle.

Das Jahr 2015 war ein besonderes für die drei Brustmann-Brüder und das Unternehmen BRUMABA: Sie feierten 35 Jahre erfolgreiche Firmengeschichte, ein neues Logo wurde konzipiert und eine größere Produktionshalle eröffnet. „Wir brauchten einfach viel, viel mehr Platz“, so Geschäftsführer Benedikt Brustmann. Vertriebsleiter Sebastian Brustmann ergänzt: „Unsere Operationstische, Behandlungslie-

gen und Patiententransportstühle sind national und international sehr gefragt. Wir expandieren räumlich, personell und vertrieblich.“ Und Technikleiter Korbinian Brustmann freut sich: „Wir sind sehr stolz darauf, wie wir das nun in zweiter Generation geführte Familienunternehmen weiter voranbringen.“ Aus der Idee, den Patienten ergonomisch fachgerecht zu lagern, ist in den letzten Jahren ein tradi-

tionsreiches Familienunternehmen mit qualitativ hochwertigen Produkten entstanden.

Ein Familienbetrieb mit Tradition

Benedikt Brustmann betont immer gern, wie stolz sie als Brüder darauf sind, ein richtiges Familienunternehmen zu sein, indem neben den direkten Familienmitgliedern auch jeder einzelne Mitarbeiter ein ganz entscheidender Bestandteil ist. Für ihn ist es nur dadurch in einer immer globaler werdenden Welt möglich, gegenüber den großen Konzernen zu bestehen und vor allem erfolgreich zu sein. Dem Team ist es daher besonders wichtig, auf die Wünsche der Kunden – so speziell sie auch sein mögen – ganz individuell einzugehen und diese auch umzusetzen. Eine besondere Stärke des Unternehmens ist genau dieser persönliche und direkte Kontakt zu den Kunden. Dadurch konnte sich das Familienunternehmen in den letzten 35 Jahren einen festen Platz in der Branche sichern.

Herbert Brustmann ist Unternehmensgründer und Erfinder der ersten 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. Zusammen mit seiner Frau Ursula Brustmann hat er die Firma BRUMABA gegründet. Der Name BRUMABA steht dabei für Brustmann-Massage-Bank. Auf einer Messe sprach damals ein MKG-Chirurg Herbert Brustmann auf die Massageliege an, da er diese für seinen Fachbereich nutzen wollte, und so wurde die Liege auf seine Bedürfnisse angepasst. Das

Unternehmen entwickelte sich daraufhin im Laufe der Jahrzehnte als der Spezialist für sämtliche kopfchirurgischen Eingriffe weiter.

Qualität und Praxisbezug sind die Leitlinien

Funktionalität und Qualität müssen sich immer an der Praxis messen lassen. Die Operationstische und -liegen 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.

Für Korbinian Brustmann ist die Forschungs- und Entwicklungsabteilung ein Herzstück im Unternehmen. „Wir haben drei Ingenieure in der hauseigenen Entwicklungsabteilung, die täglich 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 Augen Chirurgie, Orthopädie u. v. m. „Aus der Praxis – für die Praxis“ ist und war immer unser Leitspruch“, erzählt Korbinian Brustmann weiter, und das nicht ohne Stolz. Gerade in der Entwicklung ist es dem Unternehmen deshalb wichtig, auf die Anforderungen in Technik und Tradition in der Chirurgie einzugehen. Hier arbeiten sie seit jeher sehr eng mit den Kunden zusammen, die wiederum täglich mit den BRUMABA-Produkten arbeiten. Dabei wird jede Kritik beherzigt und an jedem Verbesserungsvorschlag gearbeitet.

Es sind die vielen Details in Funktionalität und Qualität, die in den letzten 35 Jahren stets ausgereift und nicht aufgrund von Kostenersparnissen

Abb. 2: Benedikt Brustmann, Geschäftsführer BRUMABA.

Abb. 3: Korbinian Brustmann, Technikleiter BRUMABA.



Abb. 2



Abb. 3



abgespeckt wurden. Ebenfalls ist ihnen 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 genießt von der ersten Liege an eine besondere 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. Dabei werden auch nur qualitativ hochwertige Materialien und Komponenten verwendet, wie zum Beispiel

Edelstahl, Mikrohydraulik und eine spezielle Säulenführung.

Der Blick Richtung Zukunft

Sebastian Brustmann erzählt mit einem Blick zurück, dass 2012 das erste Jahr war, in dem genauso viele Liegen international verkauft wurden wie in Deutschland. Der Heimatmarkt wird natürlich immer der Hauptsitz bleiben, aber das zukünftige Wachstumspotenzial sieht er auf jeden Fall auch auf der internationalen Ebene.

In den USA wurde vor einigen Jahren eine eigene Niederlassung „BRUMABA USA“ in Pennsylvania gegründet und auch im asiatischen Markt ist das

Abb. 4: Sebastian Brustmann,
Vertriebsleiter BRUMABA.



Abb. 4



Unternehmen die letzten Jahre durch „BRUMABA Asia-Pacific“ sehr stark gewachsen.

Benedikt Brustmann sieht für das Unternehmen weiterhin großes Wachstumspotenzial und weiß, dass sie sich in den nächsten Jahren national sowie international mit neuen Produkten an der Spitze etablieren bzw. noch mehr Marktanteile erobern werden. Heute entwickelt und verkauft BRUMABA bereits Operationstische, OP-Hocker und OP-Stühle, Patiententransporter sowie das dazugehörige Zubehör in den Bereichen Augenchirurgie, Oral- und MKG-Chirurgie, Orthopädie, Ästhetische und Plastische Chirurgie, Dermatologie u.v.m. Und der Plan für die nächsten Jahre steht auch: Und wer weiß, was dann noch folgt. Der Blick von BRUMABA geht auf jeden Fall immer geradeaus, Richtung Zukunft.

Kontakt

BRUMABA GmbH & Co. KG

Bgm.-Finsterwalder-Ring 21
82515 Wolfratshausen
info@brumaba.de
www.brumaba.de

Infos zum Unternehmen

