

## Pressemitteilung

### Medizintechnische Gebr. Brasseler Gruppe veröffentlicht vorläufige Ergebnisse des Geschäftsjahres 2023

- Umsatzerlöse der Gruppe schwächen sich im 2. Halbjahr etwas ab. Jahreswachstum liegt bei 7,3 % gegenüber 2022 und somit weiter über dem Wachstum der MedTech-Branche zwischen 3 und 4 % weltweit \*
- Mit einem Nettoumsatz i.H.v. 227,6 Mio. Euro erzielt die Brasseler Gruppe im Jubiläumsjahr 2023 den höchsten Wert der Unternehmensgeschichte
- Sehr dynamisches Wachstum im Geschäftsfeld als Zulieferer (CDMO\*\*) für weltweit führende Medizintechnikkonzerne im Bereich der orthopädischen und Neurochirurgie sowie der dentalen Implantologie
- Größter Geschäftsbereich Dentalmedizin behauptet sich in einem schwierigen Marktumfeld

Lemgo, 28.03.2024 – Die medizintechnische Gebr. Brasseler Gruppe legt die vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2023 vor, in dem das 100-jährige Bestehen gefeiert wurde.

Das in dritter Generation geführte Familienunternehmen setzte seinen Wachstumskurs auch im Jahr 2023 fort, trotz Herausforderungen in den Märkten. Der Nettoumsatz in Höhe von 227,6 Mio. Euro lag mit einer Steigerung von 7,3 % über dem sehr guten Ergebnis des Vorjahres. Zum Halbjahr lag das Wachstum noch um 1,2 Prozentpunkte höher.

Die Ergebnissituation hat sich gegenüber dem Vorjahr wieder verbessert. „Im Branchenvergleich der Medizintechnik liegen wir wieder im oberen Mittelfeld. Ein wichtiger Indikator für unsere Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich“ berichtet Stephan Köhler, Sprecher der Geschäftsführung. „Dazu beigetragen haben die gesunkenen Energiepreise und die systematisch vorangetriebenen Produktivitätssteigerungen in Logistik, Verpackungsproduktion und Produktion. Ferner konnten einige Projekte zur Modernisierung der Infrastruktur nicht wie geplant umgesetzt werden. Diese stehen für 2024 auf dem Plan.“

50 neue Vollzeitstellen wurden im Jahr 2023 am Standort Lemgo geschaffen.

#### Entwicklungen in den Geschäftsfeldern

Das traditionelle Kerngeschäft der Zahnmedizin ist gegenüber 2022 mit knapp 3 % leicht gewachsen, jedoch unter Plan. Nahezu alle Regionen trugen zu dem Wachstum bei, im letzten Quartal konnten die Regionen EMEA und DACH gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum deutlich zulegen. Die durchgeführten Preiserhöhungen konnten nicht im vollen Umfang in den Märkten umgesetzt werden. Im Branchenvergleich „zahnmedizinisches Verbrauchsmaterial“ behauptete sich die Marke Komet international gut.

Der eingeschlagene Weg der Internationalisierung, Produktinnovation und Digitalisierung wurde im Bereich der Zahnmedizin konsequent weiterverfolgt.

Der Umsatz über digitale Kanäle wurde deutlich erhöht und Neuheiten – insbesondere im Segment Wurzelkanalbehandlung – sorgten für Neukundengeschäft.

Sehr dynamisch verlief die Entwicklung im Geschäftsmodell des sog. CDM „Contract Development and Manufacturing“ als (OEM\*\*\*-)Zulieferer für weltweit führende Medizintechnikunternehmen in der Neuro- und orthopädischen Chirurgie sowie der dentalen Implantologie. „Dank der frühzeitig errungenen Zertifizierung nach der neuen, strengen europäischen Medical Device Regulation, vorausschauender Investitionen und Rückenwind durch einen noch immer andauernden Nachholeffekt aus der Corona-Pandemie, sehen wir zum Jahresende ein Wachstum von 27 % in der orthopädischen und Neurochirurgie und 11 % in der dentalen Implantologie“, sagt Stephan Köhler.

Im 2. Halbjahr 2023 ist in diesen beiden Geschäftsfeldern ebenfalls eine leichte Verlangsamung des Wachstums zu beobachten. Zum Jahreswechsel wurden die beiden bisher getrennten Geschäftseinheiten zusammengelegt (siehe [Pressemitteilung vom 07.02.2024](#)). Im 2. Halbjahr wurde die Gründung eines technischen Vertriebsbüros für den strategisch wichtigen US-Markt vorangetrieben. Die neue Gesellschaft mit Sitz in Savannah, Georgia, nahm zum Jahreswechsel ihre operative Tätigkeit auf und wird sich ausschließlich um große US-amerikanische Medizintechnikunternehmen kümmern. Ziel ist es, in einer möglichst frühen Phase den Kunden die umfassende technische Expertise von Kommet Medical anzubieten.

## Über Brasseler

Als Familienunternehmen steht Brasseler seit 100 Jahren dafür, mit seinen Produkten für die Zahnmedizin und Chirurgie die Lebensqualität von Menschen weltweit zu verbessern. Was 1923 mit einer visionären Idee begann, hat international Erfolgsgeschichte geschrieben: Mit der Entwicklung zum global tätigen MedTech-Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe ist Brasseler heute einer der bedeutendsten Arbeitgeber in der Region. Brasseler ist seit Gründung in Familienbesitz, die gemeinsame Wertebasis des Familienunternehmens ist geprägt von langfristigem Denken und dem Blick für den Menschen. Weltweit beschäftigt das Unternehmen mehr als 1.400 Mitarbeiter, darunter 1.200 am Firmensitz in Lemgo.

## Interviewangebot Stephan Köhler

Als Sprecher der Geschäftsführung von Brasseler ist Herr Köhler maßgeblich an der Strategie und der Transformation des Unternehmens beteiligt. Brasseler ist ein typischer Hidden Champion mit einer international führenden Position in der Entwicklung und Produktion von rotierenden Instrumenten für Zahnärzte und Chirurgen.

Stephan Köhler ist Wirtschaftsingenieur der TU Hamburg Harburg und verfügt über 20 Jahre Erfahrung als internationaler Top-Management-Berater, zuletzt als Senior Partner Advisory bei einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Bereich Strategy & Operations. Seit 2017 ist er als Geschäftsführer der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG tätig.

## Kontakt

Melanie Köhler, Unternehmenskommunikation, Telefon: 0160-3447748 | Email: [presse@brasseler.de](mailto:presse@brasseler.de)

-----  
\* **Quelle:** [Medizintechnik: Wachstumsbranche mit Herausforderungen \(ikb-blog.de\)](#)

\*\* **CDMO:** eine CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization) ist ein Unternehmen, das meist im Auftrag des eigentlichen Entwicklers spezialisierte Dienstleistungen rund um die Entwicklung und Herstellung von Medizinprodukten anbietet.

\*\*\* **OEM:** Ein OEM [Original Equipment Manufacturer (engl.) / Erstausrüster (deutsch)] stellt Produkte oder Komponenten her, die er jedoch nicht selbst an Endkunden verkauft.