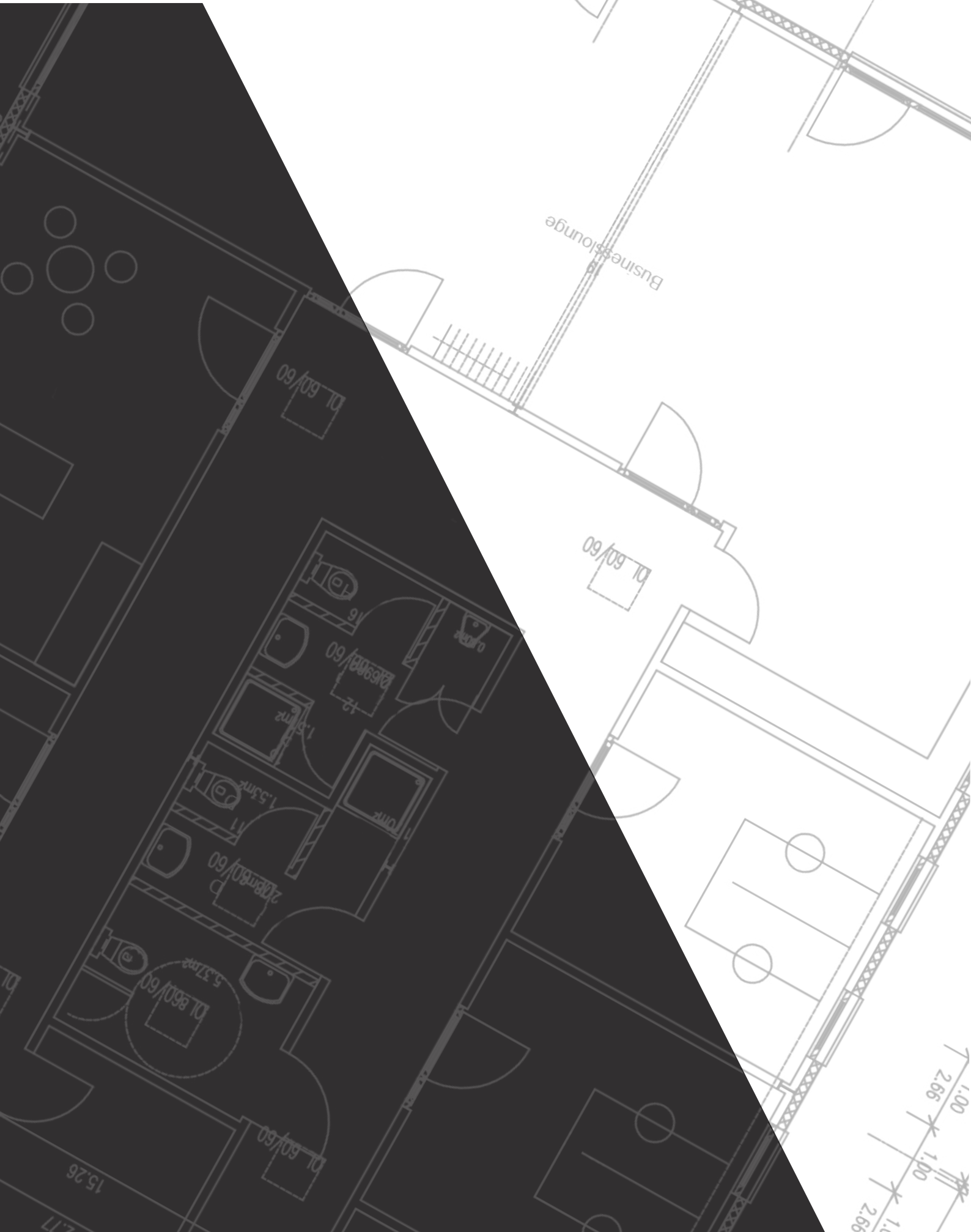


Funke
MEDICAL



ZUKUNFT ENTWICKELN
VERÄNDERUNGEN GESTALTEN



Inhalt

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	4 – 5
Interview mit dem Vorstand	6 – 9
Zukunfts-konzept	10 – 13
Mit dem Firmenflugzeug schneller beim Kunden	14 – 15
Sponsor der deutschen Rollstuhlbasketballmannschaften	16 – 17



Andreas Funke

Vorstandsvorsitzender
der Funke Medical AG

Liebe Leserinnen und Leser,

die Funke Medical AG unterliegt, ebenso wie alle anderen Unternehmen, den Auswirkungen vielfältiger gesellschaftlicher Veränderungen. Besonders die demografische Entwicklung – wir werden „weniger, älter und bunter“ – und die Paradigmenwechsel im Medizinprodukterecht stellen große Herausforderungen dar.

In der täglichen Arbeit führen diese Veränderungen dazu, dass wir uns in einem Spannungsfeld bewegen: Einerseits steigen die Anforderungen an die Beschäftigten durch neue oder veränderte Aufgaben. Andererseits wollen wir den Ansprüchen einer modernen Gesellschaft, etwa wenn es um die Ausgestaltung der Arbeit oder um eine Work-Life-Balance geht, gerecht werden.

Um dieses Spannungsfeld zukünftig gut austarieren zu können, haben wir eine gemeinsame Strategie entwickelt, in der sich Effizienz, Produktqualität und das Wohlfühlen am Arbeitsplatz nicht widersprechen.

„Zukunft entwickeln – Veränderungen gestalten“

ist das Konzept des Vorstandes und aller Mitarbeiter. Ein Konzept, das sich an den Anforderungen neuer Technologien orientiert, realistische Markterfolge verspricht und auf die Verbesserung der Praxis in der Pflege ausgerichtet ist. Eines, das zentrale Entwicklungsinstrumente und deren Mindeststandards in den Fokus nimmt und einen Weg der Innovationen aufzeigt.


Zukunftstechnologien zu entwickeln ist keine Kür, keine Frage des Wollens, sondern die Einsicht in die Notwendigkeit, in einer immer komplexer und dynamischer werdenden Welt der Alten- und Krankenpflege gut auf zukünftige Anforderungen vorzubereiten. Es ist aber nicht nur eine Notwendigkeit, sondern auch eine Chance, die Zukunft zu gestalten.

Ihr

Andreas Funke

- Vorstandsvorsitzender der Funke Medical AG -





Effizienz,
Produktqualität und
das Wohlfühlen am Arbeitsplatz

„Bei uns sitzen Häuptlinge und Indianer im selben Zelt“

Während die alten Ägypter noch auf Hafersäcke für die Behandlung von Druckgeschwüren zurückgreifen mussten, setzt der moderne Sanitätsfachhandel längst auf moderne und effiziente Hilfsmittel für die Dekubitus-Therapie. In Raesfeld produziert die Funke Medical AG vielfältige Medizinprodukte wie Anti-Dekubitusmatratzen, Sitzkissen für die Anti-Dekubitus-Therapie oder Lagerungshilfen, mit denen Patienten präventiv und therapeutisch unterstützt werden.

Andreas Funke, Vorstandsvorsitzender der Funke Medical AG, hat das zuvor regional aufgestellte Unternehmen des Vaters im Jahr 2005 übernommen und den einstigen Matratzenhersteller für den Möbel- und Betteneinzelhandel zu einem innovativen Industrieunternehmen im Bereich der Medizintechnik umgestaltet. Längst verkauft die Funke Medical AG ihre medizinischen Liege- und Lagerungssysteme zur Dekubitus-Therapie auf allen Kontinenten der Welt und gehört zu den Top 3-Arbeitgebern am Ort.

„Ein Näschen für richtige Entscheidungen“

Vater Bernhard Funke ist stolz auf die Leistungen seines Sohnes: „Andreas hat ein Näschen für die richtigen unternehmerischen Entscheidungen und er war immer schon ein Häuptling und Macher“, lobt Vater Funke auch die kaufmännischen

Fähigkeiten seines Sohnes. „Seine Orientierung in Richtung Gesundheitssektor und die konsequente Betriebsführung sind meines Erachtens die Gründe für seinen Erfolg.“

Andreas Funke gefällt das Bild vom Häuptling und Macher. Er hebt jedoch hervor, dass es nicht nur Häuptlinge geben dürfe, sondern der Erfolg eines Unternehmens in entscheidender Weise auch von den Indianern abhängig sei: „Mitarbeiter sind unser wichtigstes Gut und letztlich sitzen wir als Häuptlinge und Indianer alle im selben Zelt. Wir wollen als Unternehmen wachsen und unsere Zukunft gemeinsam entwickeln. Dabei dürfen wir das Wohlergehen unserer Mitarbeiter jedoch niemals aus den Augen verlieren.“

Zum Kreis der Häuptlinge gehören ferner Ehefrau Patricia Funke, die sich als Marketing-Vorstand um Themen wie die Außendarstellung des Unternehmens, Messeorganisation oder Nachwuchswerbung kümmert sowie Helmut Wessels, der als Vertriebschef die Geschäftsentwicklung im deutschen und internationalen Markt verantwortet. Gemeinsam stellt sich das Vorstandsteam den besonderen Herausforderungen der Medizinprodukte-Branche im täglichen Geschäft.



Medizinprodukterecht als Markteintrittshürde

„Wir unterliegen – egal wohin wir liefern – dem jeweiligen Medizinprodukterecht. Dabei müssen wir uns auf jeweils unterschiedliche Bedingungen und Regularien einstellen“, erläutert Andreas Funke. Einerseits habe man es mit europäischen Regularien zu tun, die wiederum durch nationale Festlegungen wie das deutsche Hilfsmittelverzeichnis ergänzt werden. Andererseits müssten sowohl bilaterale Abkommen als auch eigenständige Landesregelungen berücksichtigt werden: „Im Fall von Kanada gilt zum Beispiel das CETA-Abkommen, das aus unserer Sicht eine große Erleichterung ist und uns weitere Märkte eröffnet, weil die Kanadier die europäische CE-Kennzeichnung im Bereich der Medizinprodukte vollständig anerkennen. In den USA läuft das wiederum anders, denn dort ist die Food and Drug Administration (FDA) die zuständige Behörde mit ganz eigenen Regeln.“

Den großen Unterschieden zwischen den Regularien und den ständigen Veränderungen begegnet die Funke Medical AG mit einer strategisch klugen Herangehensweise. Auf entsprechenden Plattformen beobachten der Vorstandsvorsitzende und sein Team die Entwicklungen von Gesetzesvorhaben in unterschiedlichen Regionen und planen auf deren Basis schon im Vorfeld ein geeignetes Geschäftsmodell: „Mein Job ist es dann, die Chancen und Risiken für ein Engagement vor Ort einzuschätzen und die richtigen Schritte einzuleiten“, so Funke. „Kürzlich ist auf EU-Ebene zum Beispiel die Medical Device Regulation (MDR) in Kraft getreten. Als Ende Mai der letzte Entwurf verabschiedet wurde, waren wir komplett vorbereitet und mussten quasi nur noch den Schalter umlegen. Wir waren gut vorbereitet und haben zum Stichtag alle Anforderungen auf einen Schlag erfüllt.“





Funke Medical AG
verkauft Medizinprodukte
auf allen Kontinenten der Welt

Dicke Wälzer über weiche Faktoren

Die Internationalität der Märkte sorgt im Aufgabenbereich von Helmut Wessels für ganz andere Herausforderungen. So muss sich der reisebegeisterte Vertriebschef durch dicke Wälzer lesen, um optimal für die zahlreichen Geschäftsverhandlungen rund um den Globus gewappnet zu sein: „Nicht nur die Businessfaktoren sind entscheidend für ein erfolgreiches Geschäft, auch die so genannten weichen Faktoren dürfen nicht außer Acht gelassen werden“, erläutert Wessels. „Bevor wir das erste Mal nach Australien geflogen sind, habe ich mir ein 300-Seiten starkes Buch über Australien gekauft, um möglichst viel über das Land und die Kultur zu lernen. Als der Flieger dann in Melbourne auf der Landebahn aufsetzte, hatte ich das Buch gerade durch.“

Helmut Wessels wollte wissen, wie die Australier „ticken“, wie sie die Europäer sehen und was man wissen muss, um in kein Fettnäpfchen zu treten.

„Wenn man mit einem Partner ins Geschäft kommen will, sollte man so viel wie möglich über dessen Kultur und Mentalität wissen. Wenn wir dann aber in Japan unterwegs sind, zählen wieder ganz andere Dinge als in Australien. In Japan gilt es, enorme Unterschiede hinsichtlich der Begrüßungsrituale oder beim gemeinsamen Essen zu beachten. Selbst der Austausch von Visitenkarten läuft nach einem eigenen Muster ab. Aber auch für diese Fälle gibt es gute Bücher zur Vorbereitung“, erläutert Helmut Wessels mit einem Schmunzeln.

Made in Germany und Produkte aus eigener Hand

Die Kunden der Funke Medical AG finden sich in zahlreichen Ländern. Auf dem deutschen Markt hat das mittelständische Unternehmen schon jetzt einen Marktanteil von 50 Prozent erreicht und das Feedback der Kunden zeigt deutlich, dass die Raesfelder mit Merkmalen wie Made in Germany, Materialqualität, Präzision sowie Verzicht auf Importe ihrem Führungsanspruch gerecht wird. Als Hersteller mit hoher Produktionstiefe garantiert der Medizinprodukte-Hersteller zudem für Qualitätsprodukte aus erster und eigener Hand.

In Europa versorgt die Funke Medical AG gut **75 Prozent** der EU-Länder mit ihren Medizinprodukten. Die verbleibenden Regionen werden in den kommenden zwei Jahren ins Portfolio aufgenommen und über Vertriebsorganisationen betreut. Darüber hinaus sind die Märkte in Japan, Australien, Neuseeland, Südafrika, Namibia, Botswana, Simbabwe, Chile und Kolumbien erschlossen und werden nach und nach durch weitere Länder ergänzt.

Trotz aller Erfolge im nationalen und internationalen Bereich hat die Funke Medical AG niemals ihre Wurzeln vergessen: „Zunächst einmal ist Raesfeld meine Heimat und hier hat alles angefangen“, sagt Andreas Funke, der mit seinem Unternehmen den sportlichen Nachwuchs in der Region unterstützt und als Sponsor die deutsche Rollstuhlbasketball-Nationalmannschaft fördert. Aber auch aus unternehmerischen Gründen bietet Raesfeld viele Vorteile: „Wir haben hier eine gute Anbindung an die Autobahn und an die Überseehäfen. Darüber hinaus schätzen wir die umgänglichen Behörden sowohl auf kommunaler als auch auf Kreisebene. Ich möchte es so zusammenfassen:

Wir sind für Raesfeld so wichtig, wie Raesfeld es für uns ist.





Zukunftskonzept

Die Funke Medical AG ist weiter auf Expansionskurs und erschließt weltweit neue Märkte. Um dem steigenden Auftragsvolumen gerecht zu werden, baut der Raesfelder Medizinproduktehersteller seine Produktionskapazitäten deutlich aus. Von September 2017 an bietet ein neuer Betriebsstandort ausreichend Platz für weitere Mitarbeiter, moderne Produktionstechnik und optimierte Herstellungsprozesse.

„Die neu angeschafften Maschinentechнологien ermöglichen einen höheren Output und wir können unser Portfolio im Bereich der Dekubitus-Therapie erweitern“, freut sich Vorstandsvorsitzender Andreas Funke über die vielfältigen Möglichkeiten, die das

neue Werk in Kombination mit den bestehenden Standorten bietet. Der Unternehmer sieht zahlreiche Vorteile, die sich durch den Ausbau ergeben: „Wir erreichen eine sehr hohe Produktionseffizienz und können unsere großvolumigen Produkte wie Anti-Dekubitusmatratzen im Dreischichtbetrieb unter optimalen Produktionsprozessen herstellen. Dadurch sind wir in der Lage, **täglich bis zu 1200 Matratzen** anzufertigen.“ Auch neue Produkte seien in Planung, über die aber noch nichts verraten wird. Fest steht jedoch schon jetzt, dass sich die Kunden in den kommenden Jahren auf sinnvolle Ergänzungen zum derzeitigen Produktangebot einstellen können, so Funke.



Global aufgestellte Marke im Gesundheitswesen

Die Funke Medical AG soll in den nächsten Jahren zu einer global aufgestellten Marke im Gesundheitswesen ausgebaut werden und will dabei den Maßstab für neue Technologien vorgeben. Mit dem neuen Produktionsstandort bereitet man dieser Vision den Weg, wie Vertriebsvorstand Helmut Wessels erläutert:

”

Das neue Werk, in das wir 3,7 Millionen Euro investiert haben, bietet eine bebaute Fläche von 4000 Quadratmetern auf einer Grundstücksfläche von rund 10.000 Quadratmetern. Die Produktionshalle umfasst 105 mal 26 Meter und wird durch eine Logistikhalle mit einer Fläche von 400 Quadratmetern ergänzt. Unser Schaumlager ist dann beispielsweise doppelt so groß wie bisher.

“

Das Standortkonzept berücksichtigt effiziente Produktions- und Logistikprozesse, um Zeitaufwand und Kosten niedrig zu halten. So erfolgt die Anlieferung der Rohstoffe, die Verarbeitung und die Auslieferung nach dem Prinzip der kurzen Wege: „Die Maschinen zur Verarbeitung der Produkte werden exakt so aufgestellt, wie wir sie für den Produktionsprozess benötigen.



Von der Schaumschneideanlage bis zur Rollpackanlage, mit der die Matratzen gerollt und versandfertig verpackt werden, wird Schritt für Schritt die Reihenfolge im Produktionsprozess eingehalten“, so Wessels. Große Lagerflächen müssen durch vorausschauende Just in time-Produktion nicht mehr vorgehalten werden, was ebenfalls dazu führt, dass die Funke Medical AG ihre Produkte kostengünstig herstellen kann.



Industrie 4.0

Auch im IT-Bereich hat sich das Raesfelder Unternehmen auf die Zukunft vorbereitet. Mit dem neuen Produktionsstandort erfüllt die Funke Medical AG die Voraussetzungen für das Industrie 4.0-Zeitalter, bei dem die stärkere Vernetzung von Geschäftsprozessen, Produktion und Dienstleistungen sowie die Individualisierung von Produkten im Vordergrund stehen. Schon früh setzte der Vorstand auf Business-to-Business-Lösungen wie den Funke Medical Shop, der als Online-Angebot rund um die Uhr erreichbar ist und von den Kunden gut angenommen wurde. Eine App für Smartphones und Tablets ist ebenfalls im Angebot: „Unsere Kunden, das sind ja in erster Linie Sanitätsfachhändler, können mit Hilfe unserer **„Funke Medical Product Finder-App“** die richtigen Hilfsmittel für ihre Patienten finden und zielsicher eine Auswahl treffen, um die Patienten bestmöglich und vor allen Dingen sicher zu unterstützen. Die App berücksichtigt dabei nicht nur Indikationen, sondern auch Kontraindikationen“, so Marketing-Vorstand Patricia Funke.

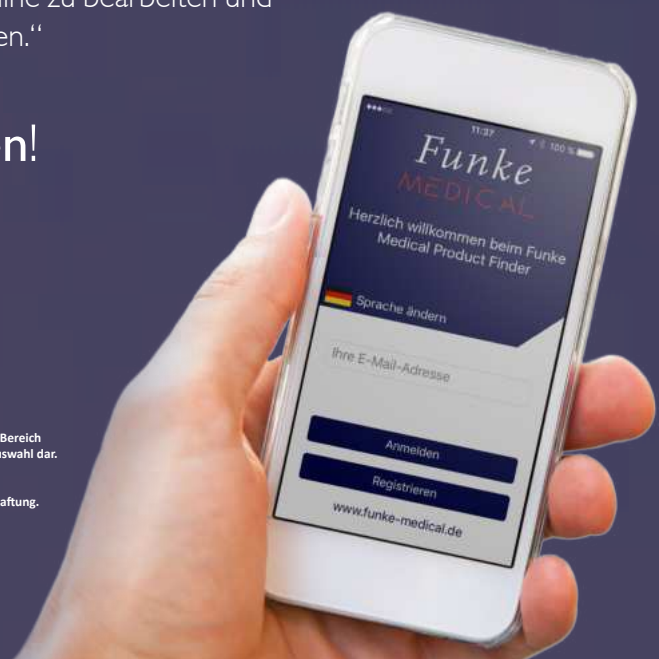
Dienstleistungen sind ein weiterer Schwerpunkt, mit dem die Funke Medical AG das bestehende Angebot für ihre Kunden ausbauen wird. Das Mehrwertkonzept „Academy“ richtet sich an so genannte Instruktoressen, die als Multiplikatoren ihr Wissen an Einrichtungen wie Altenheimen oder Krankenhäusern weitergeben. „Diese Weiterbildung ist verpflichtend und weltweit gesetzlich vorgeschrieben“, sagt Andreas Funke. „Wir bieten unseren Kunden mit ‚Academy‘ die Möglichkeit, aus der Ferne die erforderlichen Kurse zu belegen, online zu bearbeiten und sich prüfen und zertifizieren zu lassen.“

Jetzt App downloaden!



Wichtig! Diese App richtet sich ausschließlich an medizinisches Fachpersonal im Bereich Sanitätsfachhandel. Sie stellt lediglich eine Entscheidungshilfe bei der Produktauswahl dar. Sie ersetzt in keinem Fall eine ärztliche oder pflegerische Diagnose.

Für Fehlbedienung bzw. Eingabefehler übernimmt die Funke Medical AG keine Haftung.



Schulungszentrum &
Besprechungsraum

LOUNGE

Andere Weiterbildungen und Produkteinweisungen gehören ebenfalls zum Zukunftskonzept des Medizinprodukteherstellers. Mit dem neuen Produktionsstandort bietet das Team um Vorstand Andreas und Patricia Funke sowie Helmut Wessels den zukünftigen Schulungsteilnehmern eine angenehme und lernfördernde Umgebung an: „Wir haben von Anfang an in unserem Konzept für das neue Gebäude eine Lounge vorgesehen, die wir als Schulungszentrum und Besprechungsraum für unsere Kunden nutzen werden. Dort installieren wir auch Präsentationstechnik und eine IT-Ausstattung, die State-of-the-Art ist“, erläutert Helmut Wessels. „Gleichzeitig ist es uns aber auch wichtig, dass wir uns in einer gepflegten Atmosphäre mit den Kunden besprechen und beschäftigen können. In einer ebenfalls vorhandenen Küche können wir dort sogar gemeinsam kochen und einen Schulungstag angenehm ausklingen lassen.“

Für die ergänzende Stromversorgung hat das Funke Medical-Team – wie zuvor am anderen Standort – wieder eine leistungsfähige Photovoltaik-Anlage installiert. Vor dem Hintergrund der steigenden Energiekosten sei dieses Vorhaben durchaus sinnvoll, so Helmut Wessels, der die technischen Hintergründe erklärt: „Wir haben am bisherigen Standort eine Leistung von 120 Kilowatt Peak (kWp) zur Verfügung und können nun auf zusätzliche 81 kWp zurückgreifen. In der Gesamtbetrachtung können wir somit rund 70 Prozent des erforderlichen Stroms selbst produzieren.“

Marketing-Vorstand Patricia Funke blickt angesichts dieser guten Voraussetzungen optimistisch in die Zukunft: „Wir denken schon an Weiterentwicklungen wie Stromtankstellen für firmeneigene Elektrofahrzeuge nach. Das ist zwar noch Zukunftsmusik, aber die Leistung unserer Photovoltaik-Anlage kann sich schon heute sehen lassen und bietet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten.“





Wir waren es satt, ständig im Stau zu stehen

Andreas Funke, Vorstandsvorsitzender der Funke Medical AG, tauscht regelmäßig seinen Chefsessel mit dem Pilotensitz im Cockpit des firmeneigenen Geschäftsflugzeugs. Nach etlichen Wartezeiten auf der Autobahn und langen Check-in-Routinen an Großflughäfen wurde der Wunsch nach einer effizienteren Fortbewegungsmöglichkeit immer größer: „Wir waren es satt, ständig im Stau zu stehen und wir wollten uns nicht immer wieder dem standardisierten Prozedere an einem Großflughafen unterwerfen“, bringt es Funke auf den Punkt. Das Unternehmen musste daher eine Möglichkeit finden, um die vielfältigen Termine bei den Kunden vor Ort wahrnehmen zu können.“ Die Lösung: Ein eigenes Flugzeug musste her – und eine Lizenz, denn auch im Flugzeug wollte der CEO des Medizinprodukte-Herstellers aus Raesfeld das Ruder nicht aus der Hand geben.

Im Jahr 2012 machte sich Andreas Funke auf dem Weg zur Flugschule am Flugplatz Marl-Loemühle und lernte in den folgenden Monaten den sicheren Umgang mit einmotorigen Propellerflugzeugen am Boden und in der Luft. Auch die Theorie kam nicht zu kurz. Themen wie Luftrecht, Navigation, Meteorologie, Flugzeugtechnik oder der Umgang mit Notsituationen sowie Flugfunk gehörten ebenso zu den Ausbildungsinhalten.

Leistungsfähig und wirtschaftlich

Bei der anschließenden Suche nach einem geeigneten Firmenflugzeug legte der frisch gebackene Pilot besonderen Wert auf eine Verknüpfung von Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit. Geschäftskunden in Städten wie Mailand, Wien, Krakau, Helsinki, Dublin oder London sollten schnell und kostengünstig zu erreichen sein. Schon bald entschied er sich daher für ein Flugzeug des Herstellers Cirrus Aircraft aus Duluth, Minnesota, in den USA.

Ehefrau und Vorstandsmitglied Patricia Funke ist ebenfalls begeisterte Pilotin, die von den Vorzügen des schnellen Firmenflugzeugs überzeugt ist. Und auch Vorstandsmitglied und Vertriebschef Helmut Wessels freut sich über die Cirrus, die er bei vielen Mitflügen kennen und schätzen gelernt hat: „Mit einer Reisegeschwindigkeit von etwa 390 Kilometer pro Stunde lassen sich unsere europäischen Partner schnell erreichen. Wir sparen Zeit und somit Geld – nicht zuletzt, weil wir auch keinen externen Piloten bezahlen müssen.“

Die einmotorige, turbogeladene **Cirrus SR 22 T** ist ein fünfsitziges Flugzeug, das überwiegend aus modernen Glasfaser-Verbundwerkstoffen hergestellt wird. Im Cockpit findet sich zeitgemäße Elektronik mit gut ablesbaren Farbd Displays wie in den großen Airlines, die einen Überblick über die wichtigsten Fluginformationen bieten. Ausgerüstet ist die Cirrus zudem mit unterstützenden Systemen wie Autopilot und Enteisungsanlage, die auf Grund schlechter Wetterlagen erforderlich sein können. Ein kräftiges Triebwerk mit Turbolader sorgt wiederum für Reserven, falls es mal höher hinaus gehen soll und die Luft für herkömmliche Motoren zu dünn wird. Dort erzeugt eine Sauerstoffanlage die Atemluft für die Besatzung, so dass eine Dienstgipfelhöhe von 8000 Metern erreicht wird.

Nonstop bis zu 1600 Flugkilometer

Nicht auf allen Strecken lohne sich der Einsatz der Cirrus, so Andreas Funke. Bei weniger als 300 Kilometern ist das Auto weiterhin im Vorteil und für die Langstrecke setzt das Unternehmen weiterhin auf den klassischen Linienflug. Bis zu einem Radius von 1600 Kilometern sei ein Nonstop-Flug jedoch mit dem firmeneigenen Flugzeug möglich. Dann verlaufe die Anreise deutlich entspannter: „Wenn wir mit unserer Cirrus unterwegs sind, können wir auch kleinere Flugplätze anfliegen, die oft viel näher am Ziel sind und weniger kosten als große Plätze. Check-in und die damit verbundenen langen Vorlaufzeiten sind in diesen Fällen ebenso kein Thema.“

Vom Einfluss des Wetters auf seine Vorhaben hat sich Andreas Funke ebenfalls unabhängig gemacht. Nach seiner Ausbildung zum so genannten VFR-Piloten, der nur bei Sicht ein Flugzeug fliegen darf, hat er seine Lizenz zügig erweitert und die Berechtigungen zum Flug nach Instrumenten (IFR) und zur Ausbildung von anderen Piloten als Fluglehrer erworben. Mit diesen Lizenzen in der Tasche und der verfügbaren Performance des Flugzeuges gibt es nur wenige Wetterlagen, die einen Flug unmöglich machen. „Bei derart starken Unwettern starten aber die großen Airliner auch nicht oder umfliegen Gewitter großräumig“, so Funke. Die Entscheidung war ökonomisch als auch organisatorisch richtig. Man ist schnell im persönlichen Kontakt mit dem Kunden.



Sicherheit durch Rettungsfallschirm

Sicherheit war bei der Entscheidung für das Firmenflugzeug ein wichtiger Faktor: „Die SR 22 T besitzt wie alle Flugzeuge von der Firma Cirrus einen großen Rettungsfallschirm (CAPS), der dafür sorgt, dass das gesamte Flugzeug mit möglichst wenig Schaden wieder am Boden ankommt, falls es mal zu einer Notsituation kommen sollte. Es ist schon ein gutes Gefühl, wenn man weiß, dass man diesen zusätzlichen Trumpf im Ärmel hat“, erläutert Pilot Andreas Funke.

Bis zu 250 Stunden pro Jahr sind die Mitarbeiter der Funke Medical AG mit der Cirrus in der Luft. In dieser Zeit legen Flugzeug und Besatzung etwa 86.000 Kilometer Luftlinie zurück. Mit dem Auto und den dazu gehörigen Umwegen wären die Mitarbeiter rund 112.000 Kilometer unterwegs. Die Zeitersparnis ist enorm, wie der Vorstandsvorsitzende vorrechnet: „Bei angenommenen 100 km/h Durchschnittsgeschwindigkeit säßen wir im Jahr mindestens 1120 Stunden im Auto. Mit dem Flugzeug sind wir klar im Vorteil. Wenn wir beispielsweise unsere Kunden in Polen besuchen, sitzen wir vom Startflugplatz in Marl bis zum Zielflugplatz in Kattowitz lediglich zweieinhalb Stunden im Flieger - kein Vergleich zu 1000 Autobahnkilometern.“



Eine wunderbar freundschaftliche Verbindung

Alles begann damit,

dass wir für die neuen Produkte XSEAT® und GELSEAT® einen geeigneten Testimonial suchten. Zahlreiche Möglichkeiten boten sich aus den Reihen der Paralympics an. Dennoch war ein klares Kriterium, es *muss eine Mannschaftssportart sein*, die auch eine lange Zeit bereits erfolgreich war und eine gute Zukunftsprognose aufzeigt.

Ganz schnell stießen wir dann auf die Rollstuhlbasketballer. Der Vorstandsvorsitzende Andreas Funke suchte den Kontakt zum Verband und schrieb den Bundestrainer der Herren, Nicolai Zeltinger, direkt an.

Wir folgten dann der Einladung ein Rollstuhlbasketballspiel der Bundesliga mit den Verantwortlichen des Verbandes zu besuchen, um einen Einblick in das Geschehen zu bekommen.

Ab diesem Moment war es geschehen – vollkommen angefixt von der spannenden und schnellen Sportart, fanden alle Verantwortlichen eine Einigung über einen Sponsoring-Vertrag. Seitdem zielt die Verkaufsverpackung der Produkte das Konterfei von Annabel Breuer (Nationalspielerin).

Auch dürfen wir uns als „official Sponsor“ betiteln!



Das war aber nur der kaufmännische/vertragliche Akt des Ganzen. Es entstand in den kommenden Monaten eine enge Verbindung zwischen den Akteuren. In dieser Zeit wurden wir dann von Nicolai Zeltinger (Bundestrainer Herren) gefragt, ob wir nicht Lust hätten ein Vorbereitungsspiel zur Europameisterschaft in unserer Gegend auszurichten. Diese Frage war schnell mit „Ja“ beantwortet. Unterstützung fanden wir durch den BSV Wulfen e.V. (Basketballverein damals in der I. Regional-Liga), die mit vielen Helfern die Organisation am Abend der Veranstaltung stemmten.

Eine besondere Freude war, dass wir das Spiel gegen Israel ausrichten durften und das auch noch zum Jubiläum der 50-jährigen diplomatischen Beziehung zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Israel. Dort lernten wir nicht nur die Spieler kennen, sondern auch die Verantwortlichen des israelischen paralympischen Komitees Dani Ben Abou und Avi Lehrmann kennen.



Andreas Funke & Dani Ben Abou

Die Veranstaltung bereitete eine Gänsehaut!

Volle Halle, sensationelle Stimmung, das Schulorchester der Gesamtschule Wulfen spielte die National-hymnen, 10 Minuten Standing Ovations nach dem Spiel. Bei der Aftermatch Party hatten wir die Gelegenheit alle Sportler und Funktionäre richtig kennen zu lernen aus der dann eine Gegeneinladung nach Israel folgte. Somit reisten wir mit der deutschen Mannschaft ein Wochenende nach Israel, um dort ein Vorbereitungsspiel anzusehen und den regen Austausch mit unseren israelischen Gastgebern zu pflegen.

Dort standen Besuche der Klagemauer bei Nacht (man war das spookie) an, ein Streetball Basketballturnier in der Altstadt Jerusalems, Empfang des Bürgermeisters Jerusalems, Abendessen mit der deutschen Botschafterin und der Besuch des Toten Meeres.

Tolle Abende, wie an einem Freitag den Gang in den Sabbat zu feiern, kosher zu essen, sowie Land und Leute kennen zu lernen.

Aus einer, im ersten Gedanken, reinen geschäftlichen Beziehungen entwickelten sich in den kommenden Jahren enge Freundschaften, zu Nicolai Zeltinger, Andreas Joneck, einigen Spielern und Betreuern, sowie zu einigen Akteuren der israelischen Delegation.

Wir sind froh,
diese Menschen getroffen
zu haben.



Bundestrainer Nicolai Zeltinger

Avi Lehrmann



Patricia Funke überreicht das Gastgeschenk an die israelische Mannschaft

Funke
MEDICAL

Funke Medical AG

Ährenfeld 10 • 46348 Raesfeld • Germany
Tel.: +49-2865-2669350 • Fax: +49-2865-8133 • info@funke-medical.de
www.funke-medical.de