






*Funke*  
MEDICAL

30  
Jahre  
1988 · 2018  
*Funke*  
MEDICAL

1988

2018

# Inhalt

	Vorwort des Vorstands	4 – 5
	Konzept Goldschlaf bis heute	6 – 13
	Interview mit dem Gründer	14 – 15
	Produktgeschichte(n)	16 – 19
	Marketing- und Serviceangebote	20 – 23

30  
Jahre  
1988 · 2018  
Funke  
MEDICAL



Vorstand der  
Funke Medical AG

# Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, liebe Freundinnen und Freunde, liebe Geschäftspartner,

die Funke Medical AG feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum. Dieses Jubiläum wird mit dem vorliegenden „Magazine“ gewürdigt und einige Bausteine der Erfolgsgeschichte sollen ins Gedächtnis gerufen werden.

Erfolge werden nicht immer auf direktem Wege erzielt. Nur zu gut wissen wir aus unserem beruflichen Umfeld, dass auf Fortschritte auch Rückschritte folgen können, dass Ziele oft nur über Umwege erreicht werden.

Die Entwicklung der Funke Medical AG von seinem Gründungsort in Raesfeld zu einem international tätigen Medizintechnikunternehmen mit dato mehr als 80 Mitarbeitern ist auch nicht immer gradlinig verlaufen, aber in der Gesamtbetrachtung sehr erfolgreich mit marginalen Abweichungen von den gesetzten Zielen.

In den zurückliegenden Jahren konnten viele neue Höhen erreicht, aber ebenso mussten schwierige Situationen durchschritten und mit Entschlossenheit Lösungen darauf gefunden werden.

All diese Herausforderungen konnten wir dank des tatkräftigen Einsatzes aller Mitarbeiter und Partner meistern.

## Allen Beteiligten gilt unser besonderer herzlicher Dank!

Wir hoffen, dass wir auch in den folgenden Jahren auf die Unterstützung und den Einsatz bauen können, um die Funke Medical AG weiter so zu entwickeln.

Andreas Funke

- Vorstandsvorsitzender der Funke Medical AG -

Helmut Wessels

- Vorstand der Funke Medical AG -

Patricia Funke

- Vorstand der Funke Medical AG -



# Vom Wohnzimmerbüro zum Global Player

Das 4500 Quadratmeter große Produktions- und Verwaltungsgebäude am Roringskamp in Raesfeld als 3. Standort ist **Sinnbild für den wirtschaftlichen Erfolg** der Funke Medical AG.

/ Ingo Uhlenbruch

Mit modernsten Maschinen und aktueller IT-Ausstattung produziert das Unternehmen dort und an weiteren Standorten täglich bis zu 1200 Matratzen. Die Firmengründung vor 30 Jahren fand hingegen im kleinen Rahmen statt. Wichtigste Werkzeuge waren damals Bleistift, Papier und eine Menge Gehirnschmalz.

„Wir hatten zum Start noch keinen Namen für unser Produkt- und Vermarktungskonzept“, sagt Firmengründer Bernhard Funke. Gemeinsam mit seiner Ehefrau Edelgard suchte er nach einem Begriff, mit dem die Qualitätsmerkmale seiner Produktideen in einem Wort zusammengefasst werden konnten – zunächst jedoch ohne Ergebnis.

„Wir mussten die Runde der Kreativen daher erweitern. Mit unseren Kindern und Freunden haben wir dann ein Wochenende lang Brainstorming betrieben“,

so Bernhard Funke.

Auch der heutige Vorstandsvorsitzende Andreas Funke gehörte zur erlesenen Gruppe, die auf DIN A4-Zetteln ihre Ideen notierte und dem Firmengründer im heimischen Wohnzimmer präsentierte. Auf der Liste mit den Vorschlägen standen Begriffe wie „Superbetten“ oder „Kaiser-“ und „Königsschlaf“.

Vater Bernhard entschied sich gemeinsam mit seiner Familie schließlich für den Vorschlag „Goldschlaf“ und ergänzte es mit der Umschreibung „einfach – himmlisch – wohlig“. Ein passendes Goldschlaf-Logo wurde ebenfalls entworfen und zügig beim Patentamt in München eingetragen.



...einfach himmlisch, wohlig!



## Farbiges Isolierband statt Excel-Tabellen

In der ersten Zeit ging es vielfach unkonventionell weiter im noch kleinen Unternehmen. Mangels Computer und geeigneter Software musste Bernhard Funke beispielsweise auf farbiges Isolierband ausweichen, um die Balken für sein Umsatzdiagramm an die Wand zu kleben.

Zum **Start am 1. Januar 1988** waren die Balken noch kurz, doch schon im zweiten Jahr und auch in den Folgejahren ging es mit der Firma Funke stetig bergauf. Dennoch fehlte das Geld für Hochglanzkataloge und es musste weiter improvisiert werden: „Mit einfachen Klebebuchstaben haben meine Frau und ich das Werbematerial von Hand hergestellt. Unser Wohnzimmer war voll mit Zetteln und Entwürfen. Wir hatten hier quasi eine Goldgräberstimmung.“

Schließlich wurde es auch im Wohnzimmer zu eng und auch die spätere Zwischenstation in einer Scheune war nur für kurze Zeit eine adäquate Lösung, um dem Wachstum der Firma gerecht zu werden. Das erste Grundstück am Ährenfeld mit 4127 Quadratmetern wurde schon im Jahr 1992 erworben und wirkte im Vergleich zum Status quo gigantisch: „Das Grundstück war sehr groß, damals eigentlich zu groß für uns, aber die Bank hat uns zum Gesamtkauf geraten, um später erweitern zu können“, freut sich Funke im Rückblick über die zukunftsweisende Entscheidung.

Schnell wurde die erste Halle gebaut, die 800 Quadratmeter Lagerfläche und 200 Quadratmeter Bürofläche bot. Das Gebäude war auch dringend erforderlich, denn inzwischen mussten nicht mehr nur einzelne Matratzen, sondern ganze LKW-Ladungen berücksichtigt werden. Das Geschäft lief so gut, dass zwischen 1994 und 1995 eine zweite Halle mit weiteren 800 Quadratmetern folgte.

Nicht nur das Warenangebot wurde umfangreicher, auch beim Personal musste aufgestockt werden:

”

Wir brauchten schnell weitere Unterstützung im Büro und im Lager. Während wir zunächst per Kleintransportanhänger unterwegs waren, musste schon bald **der erste 7,5-Tonner** her“,

so Bernhard Funke.

„Den haben wir natürlich in Anlehnung an unser Goldschlaf-Logo goldfarben lackiert. Und wenn man erst mal einen LKW besitzt, dann braucht man auch Fahrer und weitere Helferinnen und Helfer.“

“



## 1. Januar 1988

Gründung



...einfach himmlisch, wohlig!

## 1992

Das erste Grundstück am Ährenfeld mit 4127 Quadratmetern.



1992

## 1993

Bau der ersten Halle, die 800 m<sup>2</sup> Lagerfläche und 200 m<sup>2</sup> Bürofläche bot.



1993

## 1994

Eine zweite Halle mit weiteren 800 m<sup>2</sup> folgte.



1994

# Vorstandsvorsitzender

als technisch versierter Kaufmann

Bis zu 30 Mitarbeiter arbeiteten in den folgenden Jahren für das Unternehmen und zu ihnen gehörte auch **Sohn Andreas**, der dank kaufmännischem Berufsabschluss und BWL-Studium direkt nach der Ausbildung tatkräftig beim Aufbau des Betriebs mitgeholfen hat.

In dieser Zeit bewies der heutige CEO der Funke Medical AG nicht nur Qualitäten im Vertrieb, sondern auch als Techniker: „Als junger dynamischer Kerl hat Andreas kleine Maschinen zum Teil selbst gebaut, hat sie also zusammengeschweißt und auch geschlossert. Mit diesen Maschinen haben wir dann beispielsweise auf einfache Art und Weise Matratzen konfektionieren können“, erinnert sich sein Vater.

Andreas Funke wechselte zwischenzeitlich zu einem großen Unternehmen aus dem Bereich Health Care nach Süddeutschland und erwarb dort umfangreiche Erfahrungen im Bereich Medizintechnik. Im Jahr 2005 hat er dann das zuvor regional aufgestellte Unternehmen des Vaters übernommen und den einstigen Matratzenhersteller für den Möbel- und Betteneinzelhandel zu einem innovativen Industrieunternehmen im Bereich der Medizintechnik umgestaltet.



„Andreas hat das Unternehmen klugerweise und zielstrebig Schritt für Schritt auf den medizinischen Bereich umgestellt, das war der Schlüssel zum heutigen Erfolg“, lautet das Fazit des Vaters.

2005

**2005**

Andreas Funke übernimmt das Unternehmen



**2013**

Bau am Ridderskamp – Logistik- und Dienstleistungszentrum

Markteinführung POSIMED® – Lagerungshilfen

Markteinführung EVAQ® – Evakuierungssysteme



2013

**2014**

Funke Medical AG wird offizieller Sponsoring-Partner der deutschen Rollstuhlbasketball A-Nationalmannschaften



**2015**

Bau einer 600 m<sup>2</sup> großen Produktionsfläche – Näherei



2015

Konzept Goldschlaf bis heute



2016

GELSEAT® - Anti-Dekubitus-  
Therapie-Sitzkissen mit  
GELTOUCH®-Foam

Online-Shop mit allen  
Produkten ist online

Product Finder APP  
im APP Store erhältlich



## Investition in Standort und Technik

In der Zwischenzeit trat **Helmut Wessels als Vertriebschef** dem Vorstand der jungen Aktiengesellschaft bei. Vor dem Einstieg bei der Funke Medical AG sammelte Wessels über einen Zeitraum von 25 Jahren umfangreiche Erfahrungen im Vertrieb auf Leitungsebene.

Im Jahr 2012 übernahm **Patricia Funke als drittes Vorstandsmitglied** die Verantwortung für das internationale Marketing. Mit ihren Hochschulabschlüssen in Biologie, Englisch und BWL brachte Patricia Funke alle wichtigen Voraussetzungen für die vielfältigen Aufgaben mit.

Das Vorstandsteam startete nun richtig durch: Eine dritte Halle wurde errichtet, das Verwaltungsgebäude des Unternehmens gebaut und die Näherei erweitert. Es folgten das Logistik- und Dienstleistungszentrum am Ridderskamp und im September 2017 das neue Verwaltungs- und Produktionszentrum am dritten Standort Roringskamp.

Auch im Bereich Technik wurde kräftig investiert. Die **Produktion erfolgt vollautomatisch** und auf Basis von CNC-Technik, die von allen Workstations im Werk überwacht werden kann. Das Qualitätsmanagement orientiert sich dabei stets an den Richtlinien der

ISO-Norm 13485, die strenge Sicherheitskriterien für die Herstellung von Medizinprodukten vorgibt.

Der berufliche Nachwuchs findet bei der Funke Medical AG ebenfalls gute Startvoraussetzungen für eine erfolgreiche Karriere. In **sechs Ausbildungsberufen** lernen Schulabgängerinnen und Schulabgänger alles, was für die Tätigkeit in einem modernen Medizintechnikunternehmen wichtig ist. Das Portfolio umfasst die Berufe Industriekaufmann/-frau, Fachkraft für Lagerlogistik, Produktionstechnologe/-technologin, Technische/r Konfektionär/-in, Maschinen- und Anlageführer/-in sowie Mediengestalter/-in Digital und Print.

Die Entscheidungen und Weichenstellungen waren richtig und **der Erfolg kann sich sehen lassen** – national und international. Längst verkauft die Funke Medical AG ihre medizinischen Liege- und Lagerungssysteme zur Dekubitus-Therapie auf allen Kontinenten der Welt und ist weiter auf Expansionskurs. Firmengründer Bernhard Funke blickt zuversichtlich in die Zukunft: „Ich bin mir sicher, dass es weiter aufwärts geht und der neue Produktionsstandort wird auch nicht der letzte sein.“

2017

Dritter Betriebsstandort mit  
10.000 m<sup>2</sup> Fläche –  
Verwaltung und Produktionsstätte



2018

Neues Produkt Heel Protect® –  
Fersenfreilagerungsschuh

Funke Medical Academy –  
E-Learning Portal



## Bernhard Funke



Die Funke Medical AG ist bekannt für **hochwertige Medizinprodukte** und hat sich unter Leitung von Andreas Funke zu einem innovativen Industrieunternehmen entwickelt, das längst auf allen Kontinenten vertreten ist und dessen Name für erstklassige Qualität und umfangreiche Serviceangebote steht. Den Grundstein für diesen Erfolg legte **vor 30 Jahren Vater Bernhard Funke** – mit wenig Geld, guten Ideen und dank tatkräftiger sowie fachlicher Unterstützung durch seine Ehefrau Edelgard.

Interview mit dem Firmengründer Bernhard Funke

# „Eigentlich wollte ich Metzger werden“

**Ingo Uhlenbruch: „Herr Funke, Sie waren nicht nur Unternehmer, sondern haben zuvor auch in verschiedenen Berufen und Branchen gearbeitet. Ihr ursprüngliches Berufsziel sah aber ganz anders aus.“**

Bernhard Funke: (schmunzelt) „Ja, ursprünglich war mein Traumberuf Metzger, aber bei der Berufswahl hatte mein Vater damals auch noch ein Wort mitzureden. Statt weißer Schürze und Gummistiefel sollte sein Sohn lieber Anzug tragen. Also wurde aus mir zunächst ein Kaufmann im Groß- und Außenhandel, allerdings bin ich im Rahmen dieser Ausbildung zumindest schon mal in der Lebensmittelbranche gelandet. Später folgte eine Bankausbildung bei der Sparkasse Recklinghausen, dann bin ich zu einer Bank in der Nähe von Heidelberg gewechselt. Anschließend ging es wieder in die freie Wirtschaft zurück und ich übernahm eine Führungsposition

in der Kleinmöbelbranche, weil mir das mehr Spaß machte und ich dort die Abläufe freier gestalten konnte. Schließlich bin ich von einem Headhunter abgeworben worden und in der Matratzenbranche angekommen.“

**„Wie kam es dann zur Gründung Ihrer Firma?“**

„1987 war ich aus gesundheitlichen Gründen gezwungen, meine Tätigkeit als Angestellter aufzugeben. Gemeinsam habe ich dann mit meiner Frau überlegt: Was machen wir nun? Was können wir? So kam es dann zur Idee mit der Selbstständigkeit in der Matratzenbranche. Uns war damals natürlich klar, dass wir zwei ‚Hansel‘ zumindest anfangs nicht mit großen Herstellern konkurrieren konnten. Wir hatten ja keine eigene Produktion, keinen Vertrieb und mussten daher alles selber machen. Wir fragten uns also: Was müssen wir tun, um gegen diese großen Unternehmen zu bestehen?“

**„Wie sah die Lösung aus?“**

„Wenn Bettenhändler zehn LKW-Ladungen mit Standardmatratzen haben wollten, so konnten diese innerhalb von zwei Tagen von den großen Herstellern geliefert werden. Bestellten diese Händler aber eine Matratze mit einem krummen Maß von 95 mal 187 Zentimetern, dann mussten sie bis zu acht Wochen darauf warten. Ebenso lange dauerte die Lieferung bei kleinen Stückzahlen. Unsere Strategie sah folglich so aus, dass wir einen Radius von 100 km um Raesfeld gezogen haben, um innerhalb von maximal 2 Stunden bei jedem Kunden sein zu können. Nicht in München, nicht in Hamburg, nicht in Berlin, sondern hier in unserem Gebiet. Dort gab es damals sehr viele Kunden, zum Beispiel Bettenhändler oder kleine Textilhändler auf dem Land mit Bettenabteilung. Ein weiteres Ziel lautete: Wir müssen innerhalb von 24 Stunden liefern können.“

**„Liefiern wollen ist das eine, aber wie sind Sie an die Matratzen gekommen?“**

„Geholfen hat uns zunächst ein väterlicher Freund, der eine große Matratzenfabrik besaß. Dort haben wir unsere eigenen Matratzen produzieren und ein bis zweimal pro Woche liefern lassen. Hier in Raesfeld hatte ich ein kleines Lager auf einem bäuerlichen Gehöft gemietet und eingerichtet, also das war eher eine alte Scheune, die ich mit eigenen Händen trocken gemacht und ausgekleidet habe. Das erste Büro habe ich mit Möbeln aus ehemaligen Küchenschränken selbst gebaut. Meine Frau hat sich dann um das Büro und um Aufträge gekümmert.“

**„In dieser Zeit haben Sie Pioniergeist bewiesen. Sie mussten sicherlich in der einen oder anderen Situation improvisieren?“**

„Auf jeden Fall. Damals hatten wir keinen Computer und mussten daher unsere Formulare und Kataloge mühsam mit Klebbuchstaben erstellen. Im Wohnzimmer waren überall seitenweise Entwürfe verteilt. Oder wenn am Samstag beispielsweise ein Kunde eine Matratze benötigte, habe ich diese persönlich mit meinem Auto nach Gelsenkirchen gebracht. An diesem Tag habe ich zwar an diesem Auftrag nichts mehr verdient, aber der Service machte sich hinterher bezahlt. Da sagten dann nämlich die Leute: Ruf den Funke an, der liefert schnell und zuverlässig. Das war alles unheimlich spannend, eine wirklich tolle Zeit. Als dann später das Sterben der kleinen Händler losging, wurde es allerdings auch für uns manchmal etwas eng. Es geht halt nicht immer nur hoch bis auf den 8000er, man fällt auch immer wieder mal zurück. Wir haben dann auch hin und wieder die Entscheidung zur Existenzgründung in Frage gestellt.“

**„Hatten Sie einen Plan B für solche Situationen?“**

„Daran war überhaupt nicht zu denken. Es musste einfach alles funktionieren.“

**„Würden Sie heute erneut ein Unternehmen gründen?“**

„Ja, ich würde es nochmal machen. Immer wieder.“

“

„Ja, ich würde es nochmal machen. Immer wieder. Ob ich etwas anders machen würde, könnte ich aber nicht sagen. Die damalige Zeit ließ mir gar keine andere Wahl. Mein Vater war kein Millionär, der mir hätte tief unter die Arme greifen können, mein Vater war Arbeiter. Meine Frau und ich haben uns einfach tief in die Augen geschaut und gesagt: Wir haben noch für zwei Jahre Geld auf dem Sparguth, falls mal etwas nicht klappt. Und dann haben wir einfach losgelegt. Mit den heutigen technischen Möglichkeiten wäre alles viel einfacher und ich würde vielleicht auch alles anders machen. Aber damals musste es auch so klappen. Sicher, es war eine Mordsmalochse, aber es hat Spaß gemacht.“

**„Ihr Sohn Andreas ist mit dem Unternehmen und seinen Produkten inzwischen weltweit vertreten. Ist das Thema Globalisierung aus Ihrer Sicht eher Fluch oder Segen?“**

„Im Gegensatz zu unserem ursprünglichen 100 km-Radius um den Kirchturm betrachte ich die Globalisierung heute als große Chance. Die Zeiten haben sich geändert, insofern war das alles richtig, wie es bei uns weitergelaufen ist und was Andreas aus dem Unternehmen gemacht hat. Er hat das erforderliche Wissen auf Grund seiner beruflichen Erfahrungen mitgebracht, um auf die neuen Bedingungen optimal reagieren zu können. Nicht zuletzt ist er ein Macher, der weiß, wo man den Hebel ansetzen muss. Meine Erfolge hatte ich wiederum im klassischen Bettenhandel und auf diese Zeit blicke ich gerne zurück. Da habe ich mich persönlich auch wohler gefühlt.“

**„Sie haben das Unternehmen im Jahr 2005 an Ihren Sohn übergeben. Wie verbringen Sie und Ihre Frau nun die frei verfügbare Zeit?“**

„Zunächst einmal haben wir einen großen Freundeskreis, den wir sehr schätzen und wir pflegen diese Kontakte. Meine Frau und ich genießen es zudem, nun ganz spontan und innerhalb einer halben Stunde mit dem Auto in den Urlaub fahren zu können. Auch mehrtägige Radausflüge mit Gepäck gehören dazu, so flexibel waren wir vorher ja nicht. Für uns muss es nicht Florida sein, sondern ein kleiner Gasthof auf dem Land reicht völlig aus. Ich singe zudem regelmäßig und schon seit langer Zeit im Chor. Außerdem bin ich gerne in meiner Werkstatt und freue mich über meine Arbeitsergebnisse als Handwerker, die sich durchaus sehen lassen können. Nicht zuletzt halten uns unsere beiden kleinen Enkelkinder bei Ausflügen, beim Shopping oder im Gemüsegarten auf Trab. Langweilig wird es bei uns auf keinen Fall.“





Produktgeschichte(n)

## Von der Schonerdecke zum Medizinprodukt

*Ingo Uhlenbruch*

In den vergangenen 30 Jahren hat sich die Produktpalette der heutigen Funke Medical AG deutlich gewandelt. Während in den Anfängen des Unternehmens zunächst die typischen Produkte eines Matratzenherstellers für den klassischen Möbel- und Betteneinzelhandel im Vordergrund standen, folgte schon relativ früh die Neupositionierung in Richtung Medizintechnik.

Zum Produktportfolio der Funke Medical AG gehören hochwertige Medizinprodukte wie Anti-Dekubitus-Matratzen, Sitzkissen für die Dekubitus-Therapie oder Lagerungshilfen, mit denen Patienten präventiv und therapeutisch unterstützt werden. Aus heutiger Sicht ist es kaum vorstellbar, dass in den Gründerzeiten des Unternehmens die gute alte Schonerdecke zum Schutz der Matratze gegen mechanische Abnutzung ebenso zum Angebot gehörte wie Sommer- oder Winterdecken als saisonale Ergänzung.

Darüber hinaus bot Bernhard Funke seinen Kunden zunächst die damals weit verbreitete Federkernmatratze an und erweiterte sein Angebot im weiteren Verlauf um neue Matratzenvarianten. „Irgendwann folgte beispielsweise die Latexwelle. Die klassische Federkernmatratze war zwar immer noch beliebt, aber meine Kunden verlangten immer häufiger das neue Material als Grundlage für ihre Matratzen“, so der Firmengründer. Später flaute dieses Interesse wieder ab und Matratzen aus Schaumstoff standen nun im Vordergrund – nicht zuletzt, weil Latex im Gegensatz zu Schaum deutlich schwerer war.

Mehr Informationen  
finden Sie in unserem Gesamtkatalog unter  
[www.funke-medical.de/downloads](http://www.funke-medical.de/downloads)

NEUESTES  
PRODUKT 2018

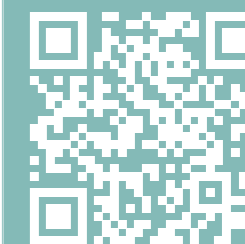
## POSIMED® HEEL PROTECT®

Fersenfreilagerungsschuh

- Thermisch aufbereitbar nach RKI-Richtlinien
- Geeignet zur Therapie des diabetischen Fußes
- Zur Dekubitusprophylaxe und -therapie
- Bezug einfach zu desinfizieren



JETZT ANSEHEN  
auf YouTube!



Heel Protect®-Film



Das waren die Anfänge.

## Rosshaar sorgt für Verwirrung

Hin und wieder bestellten Kunden aber auch spezielle Matratzen, ohne sich zuvor Gedanken über das Füllmaterial gemacht zu haben. Bernhard Funke erinnert sich beispielsweise an einen Händler, der sich einst über eine Matratze beschwerte: „Mensch Funke, die Matratze riecht aber komisch“, raunte der Kunde, „irgendwie riecht es nach Pferd“. Bernhard Funke war alles andere als überrascht und wies den Händler auf die besonderen Eigenschaften einer Rosshaar-Matratze hin.

Einen weiteren Boom erlebte die Bettenbranche mit Boxspringbetten.

Auch die Firma Funke reagierte auf die steigende Nachfrage. Zwar gehörte die Produktion dieser großen und schweren Betten nicht zum Kerngeschäft der Firma, aber mit handwerklichem Können und kaufmännischem Geschick gelang es Bernhard Funke und seinem Team, schon nach kurzer Zeit zum Lieferanten der Sheraton-Kette aufzusteigen:

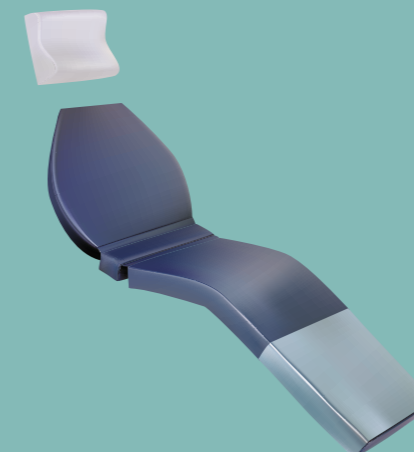
„Das kam nicht alles von alleine, da musste man sich immer wieder anbieten und machen und tun. Da war auch mal der Sonntag ohne Familie, aber das war insgesamt und aus heutiger Sicht betrachtet wichtig und gut.“

## Schaumstücke für die Dentalbranche

Der Einstieg in die Medizinbranche erfolgte hingegen mit winzig kleinen Produkten aus der Zahnmedizin. Im Rahmen der Behandlung verwenden Zahnärzte kleine Schaumteile, die nur etwa drei mal fünf Millimeter groß sind. Über einen kurzfristigen Großauftrag mit lukrativen Vertragsbedingungen konnte der Firmengründer den ersten Schritt in Richtung Medizintechnik wagen und eine Stanze als Werkzeug für das neue Produkt erwerben.

Die Zahnmedizin bot weitere Entwicklungspotenziale für das Unternehmen. Mit druckentlastenden Polstern für die Liegefläche oder für den Kopfbereich der Zahnarztstühle sorgte Funke Medical für Entspannung bei den Patienten. In dieser Zeit ist auch das „Head and Neck“-System entstanden, das mit viskoelastischem Schaumkern und Memory-Effekt für Druckentlastung sorgt und somit Verspannungen der Nackenmuskulatur vermeidet.

Auslöser für die Produktentwicklung war laut Firmengründer eine Zahnärztin aus der Umgebung, die sich entlastende Materialien für ihre Patienten wünschte. Sie besuchte den damaligen Lagerverkauf und so kamen Bernhard Funke und die Ärztin ins Gespräch. „Fünf Tage nach ihrem Besuch hatten wir den Prototyp fertig und sind dann in die Produktion gegangen. Auch eine passende Zahnarztstuhl-Auflage für Kinder folgte noch, denn die Stühle werden ja für Erwachsene gebaut.“



## Entspannung für ängstliche Patienten

Jetzt hatte den Raesfelder Unternehmer das Erfinder-Fieber vollends gepackt. Seine Idee: „Für ängstliche Patienten müsste Entspannungsmusik verfügbar sein, schön ruhig mit 60 Schlägen pro Minute, ohne Störung des Zahnarztes bei der Arbeit.“ Folglich fuhr Bernhard Funke nach Jena, um von einem Professor die Lizenz für ein spezielles Lautsprechersystem zu erwerben. Er baute dieses Produkt in das „Head and Neck“-System ein und sorgte schließlich mittels MP3-Player für musikalische Entspannung bei den Patienten.

Wenngleich dieser Ausflug in die Welt der Elektro-Akustik nicht weitergeführt wurde und auch Schonerdecke oder Federkernmatratze längst der unternehmerischen Vergangenheit angehören, so finden sich einige der Produkte für den Dentalbereich auch heute noch im Angebot der Funke Medical AG.

Dekubitus-Therapie-Systeme ergänzen das vielfältige Produktspektrum des Medizintechnik-Unternehmens. Mit dem Medical-Autoclaving-Center bereitet das Unternehmen wiederum medizinische Liege- und Lagerungssysteme zur Dekubitus-Therapie auf und berücksichtigt dabei die gesetzlichen Vorgaben und Richtlinien des Robert-Koch-Instituts.

„Das Unternehmen, unser Portfolio sowie die Produktionstiefe werden wir in den nächsten Jahren kontinuierlich und strategisch weiter ausbauen. Wir wollen medizinisch-technische Wege vorzeichnen“, ist sich der Vorstand einig.

Retail-Order-System, Smartphone-App und E-Learning

## Digitale Serviceangebote bieten Mehrwert für den Kunden

Prospekte, Poster oder Broschüren gehören zu den klassischen Marketinginstrumenten, mit der die Funke Medical AG seit inzwischen drei Jahrzehnten über ihr Produktangebot informiert.

Das Unternehmen hat jedoch früh die Zeichen der Zeit erkannt und bietet seinen Kunden ergänzend **digitale Serviceangebote** an, die stets weiter ausgebaut und optimiert werden.



### Ingo Uhlenbruch

„Wir setzen auch weiterhin Printprodukte wie Kataloge und Tabellen ein, um über unser Produktportfolio zu informieren. Auch für Marketing-Aktionen stellen wir herkömmliche Medien wie Roll Ups oder Shop in Shop-Systeme zur Verfügung“, sagt Marketing-Vorstand Patricia Funke.

Bei allen Maßnahmen und Ideen stehe **der Kunde stets im Mittelpunkt**. Ob die Kunden sich also lieber über Produkte und Dienstleistungen per Mausclick informieren oder die Papierversion bevorzugen, entscheiden sie nach wie vor selbst.

Auch Vertriebschef Helmut Wessels hebt die Gleichwertigkeit von analogen und digitalen Angeboten als wichtigen Bestandteil der Firmenphilosophie hervor: „Bei uns gilt stets der Grundsatz, dass Geschäfte von Menschen gemacht werden. Deshalb gehört der persönliche Kundenbesuch und die **Face to Face**-Kommunikation ganz selbstverständlich zu unserem Tagesgeschäft.“

## Rundum-Servicepaket für Business to Business-Kunden

Die Vorteile der digitalen Welt sind jedoch nicht von der Hand zu weisen, wenn es um schnelle und direkte Informationen geht. Die Website mit aktuellen Nachrichten des Unternehmens und Informationen zum Download sind bei den Kunden ebenso beliebt wie Schulungsvideos,

die online abrufbar sind. „Ganz gleich ob analog oder digital – unsere Kunden erhalten im Vorfeld ein Business to Business-Rundumpaket, mit dem sie wiederum auf ihre eigenen Kunden zugehen können“, sagt Vorstandsvorsitzender Andreas Funke und betont: „Ein gutes Produkt oder ein guter Preis sind heute nicht mehr der einzige wichtige Faktor für zufriedene Kunden. Da müssen attraktive Serviceangebote folgen.“

Mit dem Funke Medical Shop, der als Retail-Order-System rund um die Uhr online erreichbar ist, hat der Medizingerätehersteller schon vor geraumer Zeit ein beliebtes Web-Portal bereitgestellt. Die Kunden können darüber rund um die Uhr und unabhängig von Öffnungszeiten, Feiertagen und Wochenenden von jedem Ort aus online bestellen und erhalten eine sofortige Rückmeldung über den Bestellstatus. „Um 15 Uhr finden bei uns die Abholungen durch den Paketdienst statt. Wenn der Kunde um 14:58 Uhr bestellt, kommt das Paket um 15 Uhr noch auf den LKW. Schon am nächsten Arbeitstag nimmt unser Kunde dann die Ware in Empfang“, hebt Andreas Funke einen weiteren Vorteil des Shops hervor.

## Funke Medical Product Finder App

Als Smartphones und Tablets immer beliebter wurden, entschied sich der Vorstand dazu, ein weiteres Softwareangebot für alle gängigen Smartphones und Tablets zu entwickeln. Während die Kunden zuvor ihre Produktauswahl anhand der Kriterien in einer gedruckten Tabelle treffen mussten, unterstützt die Funke Medical Product Finder App die Kunden auf einfache Weise bei der Suche nach dem passenden Hilfsmittel für die Dekubitus-Therapie oder die Dekubitus-Prophylaxe.

Mit wenigen Eingaben und per Fingertipp werden Parameter wie Alter, Geschlecht, Gewicht, Körpergröße oder Dekubitusgrad festgelegt. Die App führt die Kunden durch die Kriterien der international anerkannten Braden Skala, auf deren Basis eine Risikoeinstufung für die Entwicklung eines Dekubitus möglich ist. Mit einfachen Erklärtexten wird der Kunde dabei unterstützt, sowohl den Dekubitusgrad als auch den Grad der Mobilität zuordnen zu können. Abschließend werden geeignete Produkte empfohlen und der Kunde erhält eine Zusammenfassung der Parameter, die er auf Wunsch per E-Mail versenden kann.

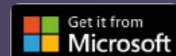
„Auf diese Weise können unsere Kunden mit der ‚Funke Medical Product Finder App‘ zielsicher eine Auswahl treffen, um die Patienten bestmöglich und vor allen Dingen sicher zu unterstützen“, erläutert Marketing-Vorstand Patricia Funke das Konzept. Die App berücksichtige dabei nicht nur Indikationen, sondern auch Kontraindikationen und kann aktuell auf Deutsch, Englisch, Französisch, Dänisch, Spanisch, Schwedisch, Polnisch, Portugiesisch und Italienisch genutzt werden. In Kürze wird auch Niederländisch verfügbar sein.

„Dank dieser App **sparen unsere Kunden Zeit und Geld**. Die Auswahl der Produkte erfolgt zudem wesentlich detaillierter und komfortabler als über die ursprüngliche Tabelle in Papierform“, lautet das Fazit des Vorstandsvorsitzenden Andreas Funke.

Erklärfilm  
auf YouTube ansehen!



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 Fehlbildung bzw. Eingabefehler übernimmt die Funke Medical AG keine Haftung.

## Funke Medical Academy

Im Bereich Schulung und Zertifizierung beschreitet die Funke Medical AG ebenfalls neue Wege. Erfolgreichen Trainingsmaßnahmen bisher im Rahmen von Präsentationen vor Ort anhand von Powerpoint-Folien und Moderation, können die Kunden nun auch online auf didaktisch aufbereitete Lernmodule zugreifen. Das innovative Mehrwertkonzept trägt den Namen „Funke Medical Academy“ und richtet sich an so genannte Instrukturen, die als Multiplikatoren ihr Wissen an Einrichtungen wie Altenheime oder Krankenhäuser weitergeben.

Die Schulungsteilnehmer werden multimedial und interaktiv mithilfe von Multiple Choice-Fragen, Lückentexten oder Zuordnungsaufgaben durch den Lernstoff geführt. Die Auswahl an Schulungsthemen ist groß und kann jederzeit erweitert werden. So stehen beispielsweise Themen wie Dekubitus, Grunderkrankungen, die zu einem Wundproblem führen können, allgemeine Gefäßerkrankungen, aber auch internationales Medizinprodukterecht auf dem Lehrplan. Ebenso sind Weiterbildungen

in den Bereichen Evakuierung, Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit sowie Brandschutz denkbar.

„Diese Form der Zertifizierung und Re-Zertifizierung ist jährlich zu wiederholen und weltweit gesetzlich vorgeschrieben“, sagt Andreas Funke. „Wir haben das aber nicht nur gemacht, weil es gesetzlich vorgeschrieben ist. Wir machen das auch, weil das unser Qualitätsanspruch ist und das hat sich bis heute nicht geändert. Wir können unsere Produkte nur geschickt verkaufen, wenn unsere Kunden auch wissen, was dahinter steckt. Da steckt viel Know how drin und das muss man einfach wissen und können.“

Mit der „Funke Medical Academy“ steht den Kunden nun ein komfortables Werkzeug zur Verfügung, mit dem die erforderlichen Kurse aus der Ferne belegt und online bearbeitet werden können. Der Abschlusstest und die Zertifizierung erfolgen ebenfalls bequem per Datenleitung und unabhängig von Ort und Zeit.

## Funke Medical Academy

*Update your professional skills!*



24 Stunden  
Weltweit  
Alle Geräte

academy.funke-medical.de





Funke Medical AG

Ährenfeld 10 • 46348 Raesfeld • Germany  
Tel.: +49-2865-2669350 • Fax: +49-2865-8133 • [info@funke-medical.de](mailto:info@funke-medical.de)  
[www.funke-medical.de](http://www.funke-medical.de)