



MKS Funke für die Zukunft gut aufgestellt

Schleifmaschinen der neuen „Generation 2“ gelauncht

Das Jahr 2024 war für MKS Funke von wichtigen Entwicklungen geprägt. Trotz konjunktureller Herausforderungen investierte das Unternehmen gezielt in neue Schleifmaschinen der Generation 2, die Digitalisierung sowie den Ausbau von Produktionsflächen und Vertrieb. Im Fokus steht dabei nach wie vor das eigene 4-Säulen-Modell aus Maschinen, Werkzeugen, chemischen Produkten und Schulungen. Mit einem gestärkten Team und neuen Lösungen möchte MKS seine Kunden noch besser unterstützen und sich noch weiter als führender Anbieter in der Bodenschleiftechnik etablieren. Langfristig setzen die Bocholter auf Wachstum, Nachhaltigkeit und den Ausbau ihrer Kompetenz als Komplettanbieter für bodenbearbeitende Gewerke, wie die geschäftsführenden Gesellschafter Andreas Funke und Christian Krolle im Interview mit FussbodenTechnik berichten.



Marvin Hoffmann, Leiter Vertrieb und Anwendungstechnik bei MKS Funke, umringt von der neuen Schleifmaschinen-Generation 2 (Gen 2).

Fotos: MKS Funke

FussbodenTechnik: Wie ist das Geschäftsjahr 2024 für MKS Funke gelaufen und worin bestanden die wichtigen Themen ?

Andreas Funke: Wirtschaftlich hat natürlich auch für uns der Himmel nicht voller Geigen geungen, so wie es noch 2022 und 2023 war. Das kann man ganz klar so sagen. Aber neben der vertrieblichen Leistung, in einem herausfordernden Umfeld seine Position zu behaupten und den Umsatz zu realisieren, gab es auch wichtige Schritte in unserem Unternehmen, die sich nach außen hin jedoch erst im Jahr 2025 auswirken werden.

FT: Was erwarten Sie in Bezug auf den wirtschaftlichen Rahmen für 2025 ? Und was steht dieses Jahr an größeren Themen für MKS an ?

Funke: Im Februar sind wir mit den Maschinen der Generation 2 (abgekürzt „Gen 2“) an den Start gegangen. Die Gen 2 ist eine neue Maschinenreihe, die wir mit einem in Produktion und Konstruktion sehr erfahrenen Technologiepartner auf die Anforderungen des deutschen und – so sehr unterscheiden sich die Ansprüche auch nicht – des europäischen Marktes zugeschnitten haben. Gleichzeitig haben wir 2024 erheblich in die Erweiterung und weitere Professionalisierung unseres Vertriebs investiert. Mit Marvin Hoffmann übernimmt ein erfahrener Marktkenner die Leitung unserer Vertriebsmannschaft. Für sein Team konnten wir vier weitere Kollegen gewinnen, die uns in der direkten Kundenansprache unterstützen und für den kompetenten und schnellen →

„Als inhabergeführtes Unternehmen investiert MKS Funke antizyklisch in Mannschaft und Technik.“

Andreas Funke, geschäftsführender Gesellschafter MKS Funke

Andreas Funke

Geschäftsführender Gesellschafter



Andreas Funke ist geschäftsführender Gesellschafter der MKS Funke GmbH in Bocholt. Er absolvierte eine Ausbildung zum Steinmetz und Steinbildhauer mit anschließender Gesellenzeit. Nach dem Studium zum Bauingenieur stieg er ins Unternehmen ein und ist seit 1986 Geschäftsführer.

Christian Krolle

Geschäftsführender Gesellschafter



Christian Krolle absolvierte zwei technische Ausbildungen und studierte im Anschluss Betriebswirtschaftslehre. Bevor er zu MKS Funke kam, war er unter anderem in Unternehmen des Anlagen- und Maschinenbaus sowohl in Deutschland wie auch im Ausland als Geschäftsführer tätig. Seit 2022 ist Christian Krolle geschäftsführender Gesellschafter von MKS Funke in Bocholt.



Service zur Verfügung stehen – und der ist bei MKS bekanntlich sehr wichtig.

Last but not least haben wir 2024 weitere 500 m² an Produktionsfläche bezogen, die wir bei Bedarf um zusätzliche 500 m² erweitern können. Diese Investition spiegelt nach der Erweiterung um 1.600 m² im Jahr 2016 das kontinuierliche Wachstum und die steigende Fertigungstiefe bei unseren eigenen Maschinen wider, wie beispielsweise der Bodenschleifmaschine Eraser. All diese positiven Themen werden uns in diesem Jahr dabei unterstützen, der sicherlich auch weiterhin angespannten Lage auf dem Bau erfolgreich zu begegnen.

FT: Herr Funke, Sie sind ja vielen in der Branche schon lange bekannt. Mit Christian Krolle zeigt sich ein bislang unbekanntes Gesicht als geschäftsführender Gesellschafter von MKS Funke, der mit Ihnen nun gemeinsam das Unternehmen leitet. Herr Krolle, welche Erfahrungen bringen Sie mit ein ?

Christian Krolle: Meine berufliche Laufbahn im Anlagen- und Maschinenbau hat mich durch verschiedene nationale und internationale Märkte geführt, in denen ich mit diversen Aufgaben betraut war. Diese Erfahrungen haben meinen Ansatz geprägt, stets ein Auge auf globale Trends zu werfen. MKS habe ich als solides Unternehmen kennenlernen dürfen, das als

Partner des Handwerks agiert und immer offen ist für notwendige Veränderungen. Diese Kombination stellt in meinen Augen eine sehr solide Basis für die Zukunft dar. Konjunkturelle Fluktuationen sehen und merken wir natürlich auch, versuchen uns aber davon so wenig wie möglich von unserem Weg abbringen zu lassen. So haben wir zum Beispiel im vergangenen Jahr intensiv daran gearbeitet, unsere Maschinen der zweiten Generation zu entwickeln. Trotz der teilweisen Flaute in der Bauwirtschaft haben wir die geplanten Investitionen umgesetzt und uns mit Hilfe moderner Technologien und dem nötigen Know-how weiter für die Zukunft aufgestellt.

Unser Ziel ist es, unseren Kunden durch nachhaltige Weiterentwicklung auch in Zukunft einen echten Mehrwert zu bieten. Für mich stehen dabei insbesondere die Themen Produktentwicklung und Digitalisierung im Mittelpunkt. In einer zunehmend digitalisierten Welt möchten wir innovative Lösungen schaffen, die unseren Kunden helfen, ihre Herausforderungen zu meistern und ihre Ziele zu erreichen. Darüber hinaus werden wir unsere Fertigungstiefe weiter ausbauen, um noch flexibler auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden und die Anforderungen ihrer Märkte eingehen zu können. Daher sehe ich auch meine Rolle als geschäftsführender Gesellschafter bei der MKS insbesondere darin, meine Erfahrungen in diesen Bereichen in das Unternehmen einzubringen.

Das ist die Galerie der neuen
MKS High-Tech-Maschinen.



FT: Die Maschinen sind traditionell für MKS ja immer eine wichtige Komponente im Produktangebot. Worin unterscheiden sich die neuen Maschinen von den bisherigen ?

Krolle: Die Maschinen der zweiten Generation verfügen zum einen über Getriebe und Werkzeugaufhängungen, die konstruktionsbedingt wesentlich langlebiger und reparaturfreundlicher sind. Stillstand und Reparaturkosten werden dadurch auf ein absolutes Minimum reduziert. Ein intelligentes Sicherungssystem verhindert ernsthafte Schäden bei Blockaden durch Bolzen oder Dübel im Boden. Nahezu alle mechanischen Defekte lassen sich auch selbst beheben.

Im Verkaufspreis unterscheiden sich die Maschinen ebenfalls vom bislang gewohnten Standard. Durch konsequente Nutzung moderner Fertigungstechnologien bei gleichzeitig hohen Stückzahlen sind die Preise mehr als wettbewerbsfähig. Und das bei vollem Leistungspaket und hochwertiger Ausstattung bei Elektrik und Elektronik. So gibt es bei allen Maschinen praktische Helfer wie die umfassende Beleuchtung des Schleiffeldes, die Wasserversorgung per Pumpe sowie schwenkbare Zusatzgewichte. Bei den großen Maschinen 955, 820 und 680 erweitert eine Fernsteuerung mit interessanten Features die Produktivität und Ergonomie noch einmal deutlich.

FT: Ist damit die bisherige Partnerschaft zu SASE, Ihrem amerikanischen Partner in den vergangenen 15 Jahren, beendet ?

Funke: Die Partnerschaft mit SASE Inc., mittlerweile ein Teil der SBG Holding, besteht nach wie vor in vollem Umfang weiter. MKS und SASE verbinden nicht nur die gemeinsam entwickelten Maschinen und eine schon seit über 15 Jahren bestehende intensive Partnerschaft mit mehr als 1.500 verkauften Maschinen. Der kontinuierliche Austausch über aktuelle und kommende Themen im Bodenschleifen hat auch viel auf dem deutschen, aber auch auf dem amerikanischen Markt bewegt. Wir sind uns auf beiden Seiten einig, dass diese freundschaftliche Beziehung so bleiben wird.

FT: Was bedeutet die Fokussierung auf die neue Maschinengeneration für den technischen Service und die Reparatur der Maschinen, die Sie bislang verkauft haben ?

Krolle: Die volle Verfügbarkeit aller Ersatzteile ist für MKS von zentraler Bedeutung. Wichtig für unsere Kunden und damit auch absolut essentiell für uns ist es, dass die Maschinen laufen. MKS war immer schon ein Lieferant, der für hohe Qualität und Kompetenz in der Werkstatt und damit für eine kurze Reparaturdauer steht. Die Lagerhaltung aller benötigten Ersatzteile →

„Für mich stehen insbesondere Produktentwicklung und Digitalisierung im Mittelpunkt.“

Christian Krolle,
geschäftsführender
Gesellschafter
MKS Funke

INTERVIEW DES MONATS

MKS Funke

im Überblick

MKS Funke GmbH
Im Fisserhook 28
46395 Bocholt
Tel.: 0 28 71 / 24 75-0
info@mks-funke.de
www.mks-funke.de
www.mks-funke.de/mks-shop/

Geschäftsführung:

Andreas Funke
Christian Krolle

Vertrieb und

Anwendungstechnik:

Marvin Hoffmann

Marketing:

Linda Langner

Gründung:

1986

Mitarbeiter:

25

Jahresumsatz:

ca. 5 Mio. EUR

Hauptsitz, Logistik

und Schulungszentrum:

Bocholt

Auslieferungslager:

Potsdam und Stamsried

Märkte:

D/A/CH und Benelux

Profil:

Anbieter für Bodenschleiftechnik mit den

Hauptanwendungsgebieten

Entschichtung und

Untergrundvorbereitung,

Sanierung und Funktions-

optimierung von Industrieböden,

Bearbeitung von Designböden,

Bearbeitung von Natur- und Beton-

werkstein wie auch

Terrazzo

Produkte:

Diamantwerkzeuge

für Bodenschleifmaschinen,

Bodenschleifmaschinen als

1-, 3- und 4-Scheiber sowie

Silikate und chemische

Produkte für den Ober-

flächenschutz

ist dabei ein ganz wesentlicher Aspekt, den man sich aber auch leisten können muss und will. Zusammenfassend können die Kunden sicher sein, dass ihre PDG-Maschinen, wie bislang auch prompt und mit der gewohnten Qualität repariert und gewartet werden – heute und in der Zukunft.

FT: MKS Funke verfolgt ein 4-Säulen-Modell. Was bedeutet es ?

Funke: Als Komplett-Anbieter für alle bodenbearbeitenden Gewerke liefern wir nicht nur Maschinen. Unser gesamtes Produktsortiment gliedert sich in vier Bereiche, die wir als Säulen bezeichnen. Wichtiger noch als die Maschinen sind die Werkzeuge. MKS agiert als Werkzeughersteller mit eigenen Entwicklungen und Rezepturen. Und verfügt damit natürlich auch über das Know-how und die Kapazitäten, Werkzeuge praxisorientiert weiterzuentwickeln oder beispielsweise exakt an den Bedarf – bestimmter Böden, Kosten, Lebensdauer, Schleifgeschwindigkeit etc. – anzupassen.

Mit den Werkzeugen und den Maschinen als erster und zweiter Säule kommen wir zu den chemischen Produkten als dritter Säule. Seit Beginn vor fast 40 Jahren zählen Silikate und Produkte für den Schutz der Oberflächen zu den MKS-Kernkompetenzen. Das ist bis heute so geblieben und durch ein einzigartiges Netzwerk in der chemischen Industrie sind unsere Produkte oft an der Spitze der Entwicklung und für viele Bodenbauer erste Wahl. Neben dem bewährten Sortiment an Imprägnaten und Silikaten wird es in 2025 eine interessante neue Produktentwicklung

geben. Unsere Produkt-Neuheit Betodur N2 ist als schadstofffrei mit dem Emicode EC 1 Plus ausgezeichnet und bietet auf mineralischen Industrieböden sowie auf allen anderen mineralischen Sichtböden einen idealen Schutz gegen Verfleckungen bei gleichzeitiger silikatischer Vergütung des Porengefüges.

Die MKS-Fachschulungen bilden die vierte Säule. Schulungen werden angesichts des Fachkräftemangels immer wichtiger. Hier bietet unser Schulungszentrum in Bocholt auf 700 m² einen hervorragenden Rahmen für die Wissensvermittlung zu allen Bereichen der Schleiftechnik. Neben der handwerklichen Praxis, der Vermittlung von handfestem Wissen rund um die richtige Werkzeugwahl stehen bei Bedarf auch Kalkulation, Leistungsbeschreibung sowie die Best Practice im Positionieren und Vermarkten der eigenen Leistung auf dem Plan. Schulungen werden zusätzlich für Industriepartner durchgeführt sowie individuell für einzelne Betriebe mit einer eigenen Agenda angeboten.

FT: MKS möchte die Vertriebsgebiete perspektivisch weiter ausbauen. Wie geschieht dies ?

Krolle: Unsere vertriebliche Zielgruppe setzt sich im Wesentlichen aus dem bodenbauenden und bodenlegenden Handwerk, den Sanierern sowie den Gebäude- und Baudienstleistern zusammen. In Sachen Schleiftechnik hat sich hier in den vergangenen Jahren unheimlich viel getan. Es hat sich herumgesprochen, dass Bodenschleiftechnik eine technisch valide Bearbeitungsmöglichkeit ist. In der Entschichtung und Untergrundvorbereitung ist die Schleiftechnik



Das MKS-Schulungszentrum in Bocholt bietet auf 700 m² einen idealen Rahmen für die Wissensvermittlung der Schleiftechnik.



Code scannen

für mehr Infos
zu MKS Funke



Ein Beispiel für die steigende Fertigungstiefe bei MKS Funke ist die Schleifmaschine Eraser. Sie bietet mit einer Arbeitsbreite von 270 mm eine hohe Abtragsleistung und gleichzeitig Laufruhe.



Christian Krolle, Andreas Funke und Marvin Hoffmann freuen sich darauf, die neuen Schleifmaschinen Handwerkern in der Bodenbranche vorzustellen.

beispielsweise zum Stand der Technik geworden. Nachhaltigkeitsthemen im Alt- und Neubau lassen sich mit Schleiftechnik oft am zielführendsten umsetzen.

Mit diesem starken Rückenwind ist es für uns natürlich dann nur konsequent und logisch, wenn wir uns vertriebllich in weitere Regionen und Märkte bewegen, in die wir mit unserem Produktportfolio ohnehin schon sehr gut passen. Aktuell sind wir dabei, uns auch für diese Zwecke weiter personell aufzustellen und unsere Aktivitäten zielgerichtet abseits der für MKS etablierten Wege zu erweitern. So ist z. B. auch die Münchner Messe Bauma für die Ansprache von Händlern und Endkunden in anderen Märkten wieder eine attraktive Plattform für MKS geworden. Im Laufe dieses Jahres werden wir also bezüglich weiterer Vertriebsgebiete dann sicherlich noch von uns hören lassen.

FT: Was kann die Zielgruppe von MKS über 2025 hinaus erwarten ?

Funke: Als kerngesundes inhabergeführtes Unternehmen investiert MKS antizyklisch in Mannschaft, Technik und Weiterentwicklung des Unternehmens. Gerade haben wir beispielsweise mit unserem Technologiepartner ein Entwicklungs- und Produktions-Joint Venture für Bodenschleifmaschinen an den Start gebracht. So werden wir gut aufgestellt sein, wenn sich

Konjunktur und Investitionsklima positiv entwickeln und Fahrt aufnehmen. Den Kern und das Kapital von MKS bildet ein besonders engagiertes und gut ausgebildetes Team. Mit unserer breiten Schleif-Kompetenz unterstützen wir unsere Kunden, damit sie beim Schleifen die Leistungsfähigkeit und die Wirtschaftlichkeit erhalten, die sie brauchen, um in ihrem herausfordernden Marktumfeld künftig noch besser zu bestehen. Und da bekommen sie bei uns eben nicht nur die Werkzeuge, Maschinen und die Chemie. Unseren Service vor Ort auf der Baustelle und unser Know-how gibt es als feste Bausteine unseres Markenkernes praktisch immer dazu.

Krolle: In den nächsten Jahren werden wir diesen Markenkern noch weiter ausbauen. Den wachsenden Herausforderungen in Bezug auf Ausbildung, Fachkräftemangel, Leistungsanforderung etc. werden wir mit den Innovationen begegnen, die wir bereits jetzt auf die Schiene setzen. In der Folge werden die Kunden MKS noch deutlich mehr als Problemlöser und in der Kompetenz als Hersteller wahrnehmen. Nicht zuletzt ist MKS mit seiner Erfahrung, seiner breiten Produktwelt und dem Wissen um die praktische Anwendung und Umsetzung für die wichtigen Themen der Sanierung und Nachhaltigkeit gut aufgestellt. Unsere Kunden werden künftig in immer stärkerem Umfange von der Partnerschaft mit MKS profitieren. ■