

Pressemitteilung

Kläger Plastik baut Key Account Management aus

Neusäß/Hartha im September 2020 – Ab 1. September 2020 verstärken Frank Eberlen und Marco Schmitt das Key Account Management bei Kläger Plastik für den Standort Hartha. Um die Stammkunden noch gezielter und umfassender zu betreuen sowie auf neue Kundenkreise zuzugehen, fungieren die beiden neuen Kollegen als Vertriebs- und Projektansprechpartner, aber vor allem als Kundenberater. Kläger Plastik sieht im Ausbau des Key Account Managements eine langfristige Investition in Kundenbeziehungen und -bindungen.

Zwei Fachleute mit langjähriger technischer Expertise

Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann studierte **Frank Eberlen** Kunststofftechnik an der Fachhochschule in Darmstadt. Anschließend war er bei Automobilzulieferern wie Valeo, KOSTAL und Interplex sowie in der Kunststoffindustrie bei DSM tätig. Seine Expertise im Business Development und Key Account Management umfasst die Kundenbetreuung von namhaften Zulieferern bis hin zu großen Herstellern im Bereich Automobil und Haushaltsgeräte.

Marco Schmitt absolvierte eine Ausbildung zum Industriemechaniker bei der Bahn AG und im Anschluss ein Maschinenbaustudium an der Fachhochschule in Darmstadt. Seine technische Erfahrung und Vertriebskompetenz bei internationalen Unternehmen bewies er in folgenden Positionen: in der Abteilung Versuch und Entwicklung bei INA Schaeffler, im Business Development bei der SKF GmbH und im Key Account Management bei Parker Hannifin.

Strategische Ziele und neue Branchen

Kristian Kläger, geschäftsführender Gesellschafter bei der Kläger Plastik GmbH, freut sich über den Neuzugang: „Wir haben zwei tolle, neue Kollegen gefunden – für uns und für unsere Kunden. Es ergeben sich perfekte Synergien: Herr Schmitt bringt umfangreiche Kenntnisse aus dem Automotive-Umfeld sowie der Mobilitätswelt von morgen mit. Insbesondere zum Thema Antriebsstrang und Motorblock kann er unseren Kunden Kunststoffteile und -baugruppen unter anderem im Wachstumsfeld des Metalleinsatzes anbieten und somit an innovativen, umweltfreundlicheren Leichtbaulösungen mitwirken. Herr Eberlen ist aufgrund seiner Ausbildung und seiner beruflichen Stationen ein absoluter Experte in der Kunststofftechnik für unseren Kernbereich der PPS-Verarbeitung und der Hybridtechnik. Elektronisch ansteuerbaren Präzisionsteilen mit integrierten, umspritzten Metalleinlegern wie Achsen, Steckern oder Kontakten gehört die Zukunft und das in verschiedensten Märkten“.

Das Key Account Management bei Kläger Plastik definiert sich durch eine allumfassende Beratungsfunktion und begleitet die Kunden auf dem gesamten Produktlebenszyklus von der ersten Idee, über die Anfrage bis hin zur Planung von Folge- und Kapazitätswerkzeugen in der Großserie. Durch eine enge Zusammenarbeit mit unserer internen Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung möchte sich Kläger Plastik bereits früh im Anforderungs- und Innovationsprozess der Kunden positionieren. Somit fließen bereits bei deren Vorserienentwicklung unsere langjährige Erfahrung und unser Know-how ein, beispielsweise durch die Erstellung von Füllsimulationen, Studien, Musterformen und Prototypen.

„Kläger Plastik ist ein absoluter Hidden Champion der Kunststoffbranche, denn die herausfordernde Verarbeitung von PPS, auch in hochgefüllten Modifikationen, ist bei uns nicht nur Beiwerk, sondern das Kerngeschäft. Diese Materialexpertise erlaubt eine umfängliche Beratung rund um das Thema Hochleistungskunststoffe. So können wir beispielsweise konventionelle Bauteile aus Aluminium, Druckguss oder anderen Kunststoffen durch PPS-Präzisionsteile ersetzen, die insbesondere im Bereich der Chemikalien- und Temperaturbeständigkeit wesentlich bessere Materialeigenschaften aufweisen, leichter und kosteneffizienter sind“, erläutert Kristian Kläger.

Neben den Heimatmärkten Automotive, Transportation und Elektronik, die seit mehr als 25 Jahren erfolgreich bedient werden, sieht das Unternehmen großes Potential in den Wachstumsmärkten der erneuerbaren Energien, der Kältetechnik, im Bereich alternativer umweltfreundlicher Antriebe und Motoren (Elektro, Gas, Brennstoffzelle) und diversen Pumpensystemen sowie der Wasser- und Turbinentechnik.

Der Ausbau des Key Account Management sowie der Eintritt in neue Branchen sind neben der erfolgreichen IATF-Erstzertifizierung im Laufe des Jahres 2021 wichtige Bausteine der internen Unternehmensstrategie *Fitfür2025*.



Frank Eberlen (links) und Marco Schmitt (rechts) unterstützen ab 1. September 2020 das Key Account Management bei der Kläger Plastik GmbH, Standort Hartha.

Über die Kläger Group

Die Kläger Plastik GmbH und die VEMA Industrie-Verpackung GmbH & Co. KG bilden zusammen die Kläger Group, ein in dritter Generation geführtes Familienunternehmen, das im Jahr 1949 gegründet wurde. Der Firmensitz ist im bayrischen Neusäß bei Augsburg, ein weiterer Produktionsstandort befindet sich in Hartha, Sachsen.

Kläger Plastik entwickelt und produziert Sprühsysteme und Kunststoffflaschen. In Hartha entstehen anspruchsvolle technische Präzisionsteile aus dem Hochleistungskunststoff PPS. Die VEMA Industrie-Verpackung GmbH & Co. KG ist als Full-Service-Partner spezialisiert auf Aerosolspray- und Schaumabfüllung für Kosmetika sowie Medizinprodukte.

Mit 45 Mitarbeitern bei VEMA Industrie-Verpackung GmbH & Co. KG, 90 Mitarbeitern bei Kläger Plastik Neusäß und 115 Mitarbeitern bei Kläger Plastik Hartha, beschäftigt die Kläger Group insgesamt 250 Angestellte und erwirtschaftet einen Gesamtumsatz von 35 Millionen Euro.

Pressekontakt:

Katharina Kalo

Marketingleitung

E-Mail: katharina.kalo@klaeger-plastik.de

Tel: 0821/2079032