

Neuer Vertriebsleiter bei Klaiber Markisen

Klaiber Markisen hat einen neuen Vertriebsleiter. Patrick Schiller soll mit seiner langjährigen Erfahrung in der Sonnenschutzbranche dazu beitragen, die Marktposition zu festigen und weiter auszubauen.

Mit Patrick Schiller hat ein erfahrener Branchenkenner die Vertriebsleitung beim Sonnen- und Wetterschutzspezialisten Klaiber übernommen. Mit über 25 Jahren Erfahrung in der Sonnenschutzbranche und mehr als 15-jähriger Führungserfahrung im Vertrieb kennt der dreifache Familienvater die Anforderungen des Marktes bestens und wird im Klaiber-Team mit seiner Fachkompetenz dazu beitragen, die Marktposition des badischen Familienunternehmens zu festigen und weiter auszubauen, so das Unternehmen. Für die Firma Klaiber ergibt sich mit ihren hochwertigen

Produkten, gerade auch im Trend-Segment Outdoor Li-

den passende und erstklassige Lösungen zu bieten und

Anzeige

ving, ein großes Wachstumspotenzial in Deutschland. „Es ist mir ein wichtiges Anliegen, unseren Kun-

im gegenseitigen Austausch Partnerschaften langfristig zu pflegen und auszubauen. Ich freue mich auf die künftige



Patrick Schiller ist mehr als 25 Jahre in der Branche tätig.

Foto: Klaiber

tige Zusammenarbeit und wertschöpfende Synergien“, betont Schiller. Ralf Klaiber, Geschäftsführer der Klaiber Sonnen- u. Wetterschutztechnik, ergänzt „Wir freuen uns, dass wir mit Herrn Schiller einen erfahrenen Vertriebspezialisten aus der Sonnenschutzbranche für unser Unternehmen gewinnen konnten, und wünschen ihm viel Erfolg in seiner neuen Position.“

► Mehr dazu auf www.klaiber.de

Lakal setzt Modernisierung fort

Christoph Klasen hat die Produktionsleitung bei Lakal übernommen. Er verfügt über



langjährige Erfahrung im Automatisierungstechnik-Bereich, des Lean Managements und der Prozessverbesserung im Produktionsumfeld. Dieses Know-how stelle die Weiterentwicklung der Mitarbeiter und der Produktion hin zu einer industriellen Fertigung mit

Christoph Klasen ist der neue Produktionsleiter von Lakal.

Foto: Lakal

der Losgröße 1 sicher. Lakal fertigt am Standort in Saarlouis neben Rollläden und Toren auch Raffstores und Insektenschutzlösungen. Dabei setzt das Unternehmen neben hoher Produktqualität zudem auf schnelle und zuverlässige Kundenbelieferung im In- und Ausland. Klasen geht aufgrund seiner Erfahrungen in der Prozessverbesserung weitere Modernisierungs-

schritte an und realisiert diese gemeinsam mit dem Team. „Die Handwerksbetriebe und die Bauherren sollen von uns die bestmögliche Lösung erhalten und das gute Gefühl haben, den richtigen Anbieter gewählt zu haben – das ist unser Antrieb, um uns jeden Tag ein wenig zu verbessern“, sagt Klasen.

► Mehr dazu auf www.lakal.de