50 Jahre Vertrieb und Service für Arburg in Schweden

Artikel vom **5. November 2026**
Spritzgießmaschinen

Arburg würdigt die 50-jährige Zusammenarbeit mit Rafo in Schweden. Die Kooperation verbindet Vertrieb, Service, Beratung, Schulungen und Ersatzteillieferung für Spritzgießtechnik und soll Kunden auf dem schwedischen Kunststoffmarkt weiterhin praxisnah unterstützen.



Tobias Baur, Arburg-Geschäftsführer Vertrieb und After Sales (re.) sowie Steffen Eppler, Bereichsleiter Vertrieb Europa (li.), überreichen Urkunde und Jubiläumsschild an Johan Gotthardsson (2. v. l.) und Anders Jungert, beide zuständig für Vertrieb und Technik bei Rafo (Bild: Arburg).

Seit 1976 arbeiten Arburg und Rafo in Schweden in einer Vertriebs- und Service-Kooperation zusammen. Zum 50-jährigen Bestehen übergaben Tobias Baur, Geschäftsführer Vertrieb und After Sales, sowie Steffen Eppler, Bereichsleiter Vertrieb Europa, am 13. Oktober 2026 auf der Fakuma eine Urkunde und ein Jubiläumsschild an Anders Jungert und Johan Gotthardsson. Beide sind für Vertrieb und Technik beim schwedischen Handelspartner zuständig.

Kooperation seit 1976

Die Zusammenarbeit begann 1976, fünf Jahre nach der Gründung des schwedischen Unternehmens durch Bengt Rahmberg und Bo Folkesson im Jahr 1971. Mit der Übernahme der Verantwortung durch Stefan Folkesson im Jahr 1984 folgte eine strategische Ausrichtung auf Maschinen und Anlagen für die Kunststoffverarbeitung. Daraus entwickelte sich ein Kerngeschäft, das neben Maschinen auch die Betreuung durch sachkundiges Personal, Schulungen sowie eine schnelle und effiziente Ersatzteillieferung umfasst. Arburg hebt in seiner Pressemeldung hervor, dass die über Jahrzehnte gewachsene Partnerschaft auf Vertrauen, Leistung und Know-how basiert. Heute kümmern sich rund zehn Mitarbeitende um Aufgaben und Bedürfnisse der schwedischen Anwender.

Service für den schwedischen Kunststoffmarkt

Im Mittelpunkt steht die Verbindung aus Spritzgießtechnik und Serviceleistungen. Die schwedischen Kunden erhalten damit nicht nur Zugang zu Maschinen und Anlagen, sondern auch Unterstützung bei Beratung, Schulung und Versorgung mit Ersatzteilen. Der Ansatz zielt darauf ab, technische Anforderungen in der Kunststoffverarbeitung mit einer kontinuierlichen Betreuung vor Ort zu verbinden. Die lange Laufzeit der Kooperation zeigt für den Loßburger Maschinenbauer zudem, welche Rolle stabile Vertriebs- und Servicestrukturen für Maschinenhersteller und Anwender spielen können. Gerade bei Investitionsgütern wie Spritzgießmaschinen seien Beratung, Ersatzteilverfügbarkeit und technisches Know-how wichtige Faktoren im laufenden Betrieb.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag