SCHADEN.NEWS



08.02.2023

„ICH BIN BEI VIELEN BETRIEBEN DER PROBLEMLÖSER“

Von Hagen bis Jever, von Kleve bis Bielefeld: Das Einsatzgebiet von Alexander Loos erstreckt sich über Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Seit drei Jahren ist er als Gebietsleiter für SATA im Einsatz. Seine Aufgabe: Sowohl Händler als auch K&L-Betriebe betreut er beim Umgang mit Lackierpistolen, Atemschutz und Zubehör. Und das sowohl im Detail als auch im großen Zusammenhang der Betriebsabläufe: So unterstützt der 34-Jährige Betriebe beispielsweise nach Neugründungen, bei der Druckluftplanung, Fragen zur Luftfiltrierung sowie zum geeigneten Atemschutz.

WELCHE FRAGE STELLEN ANWENDER AM HÄUFIGSTEN?

Apropos Atemschutz – hier bemerkt Alexander Loos eine signifikante Veränderung im Markt: „Das Bewusstsein für Schutzmaßnahmen bei der Lackierarbeit ist in den Betrieben deutlich gestiegen“, beschreibt er seinen Eindruck. Auch in diesem Bereich berät er oft zu den unterschiedlichen, auch fremdbelüfteten Systemen, die SATA im Portfolio hat. Viele Anliegen der Händler und Anwender konzentrieren sich aber auf kleinere „Rädchen“ im Lackierprozess: „Die häufigste Frage, die mir von Anwendern in der Werkstatt gestellt wird, ist die nach der passenden Düse für ihre SATA Lackierpistole“, berichtet der Gebietsleiter.

VERTRAUENSVOLLES VERHÄLTNIS ZU MITARBEITERN IN DEN K&L-BETRIEBEN

Allein rund 100 Betriebe besucht er in seinem Job regelmäßig. Hinzu kommen die, die spontan seinen Rat oder Unterstützung brauchen. „Tatsächlich bin ich bei vielen Betrieben der Problemlöser. Aber gerade das macht mich glücklich“, betont Alexander Loos. Zu den Werkstätten habe er sehr schnell ein vertrauensvolles Verhältnis aufgebaut. „Das liegt vor allem auch an der Marke SATA, die einfach jedem ein Begriff ist“, meint der Fahrzeuglackierermeister. Tatsächlich seien in seinem Job aber zwei Dinge unumgänglich: Zum einen das technische Verständnis, zum anderen das Vermögen, mit Menschen umgehen zu können. „Bei dieser Arbeit sollte man definitiv keine Berührungsängste haben, auf andere Menschen zuzugehen“, betont er. Das Know-how hat der 34-Jährige als Fahrzeuglackierer von der Pike auf gelernt. Schon kurz nach der Gesellenprüfung erkannte er, dass auf der Karriereleiter für ihn an dieser Stelle noch nicht Schluss ist – und machte in Arnsberg seinen Meister. Nach einer leitenden Tätigkeit in einem Autohaus in Siegen merkte Alexander Loos: Sowohl der Umgang mit Kunden, als auch die Materialien sind sein Steckenpferd. So entschied er sich aktiv für eine Laufbahn als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst in der K&L-Branche.

FLEXIBILITÄT UND MENSCHLICHES GESPÜR GEFRAGT

Bis zu 4.000 Kilometer hat sein Dienstwagen monatlich auf dem Tacho. „Es erfordert schon viel Flexibilität und Eigenverantwortung, da man in diesem Job seine Touren selbst organisiert und alle Betriebsbesuche selbstständig plant. Und es kann passieren, dass sich die Planung für den nächsten Tag von heute auf morgen ändert, weil ein Betrieb dringend Unterstützung bei der Lösung eines Problems benötigt.“ Aktuell sucht Alexander Loos einen neuen Kollegen. Dieser soll vorranging im Osten Deutschlands unterwegs sein. Details dazu erhalten Sie in der Infobox „Das SATA-Team sucht Verstärkung“.

Ina Otto