SCHADEN.NEWS

09.08.2023

„WIR SPÜREN EINE STEIGENDE INVESTITIONSBEREITSCHAFT IN DEN WERKSTÄTTEN“

_Im schaden.news-Interview gibt SATA Vertriebsleiter Sebastian Scholz eine Markteinschätzung und erklärt, welche Produkte momentan am meisten gefragt sind und mit welchen Erwartungen der Ausrüster auf die Automechanika 2024 blickt. _

__Wie schätzen Sie die Marktlage momentan ein? Wo steht SATA und wie empfinden Sie als Vertriebsleiter das Marktgeschehen? __ **Sebastian Scholz:** Wir stehen erfreulich gut da. In allen Bereichen haben wir unsere Ziele bisher erreicht, wie wir sie bis zum Halbjahr 2023 geplant hatten. Ein wenig Schwung haben wir dabei noch aus dem Jahresende 2022 mitgenommen, wo wir eine große Nachfrage nach unseren Produkten zu verzeichnen hatten. Natürlich ist die Zukunft ungewiss, keiner weiß, wie die Lage in den kommenden Wochen tatsächlich ist. Wir haben daher viele Aktionen und Produkte in der Pipeline, um diese ungewisse Situation etwas planbarer zu gestalten. Was wir bereits festgestellt haben, ist, dass eine Taktung von Aktionen und Kundenevents nun wieder möglich ist. Zudem spüren wir eine gestiegene Investitionsbereitschaft bei den Werkstätten. Das liegt sicher auch an der stärkeren Auslastung in den Betrieben – dadurch steigt auch der Bedarf an Ausrüstung.

Grundsätzlich ist die Stimmung in den Betrieben gut, wenn auch sehr vorsichtig. Viele Betriebe schauen nun stärker, welches Zusatzgeschäft neben dem Kerngeschäft noch möglich ist und stellen sich breiter auf.

__Was können Betriebe von SATA in den kommenden Monaten erwarten? __ __Sebastian Scholz: __Wir haben uns ebenfalls breit aufgestellt und arbeiten an verschiedenen Dingen. Zudem schauen wir bereits auf die Automechanika 2024.

__Was gibt es Neues hinsichtlich der Lackierpistolen? __ **Sebastian Scholz:** Wir haben im April die SATAjet X5500 mit einem 1,3 cc Düsensatz auf den Markt gebracht – zunächst als Sonderedition in Rot. Diese Düse ist speziell für den Klarlackauftrag entwickelt worden. Der Impuls dazu kam übrigens aus dem Markt: Für viele Lackierer ist die Klarlackpistole eine ganz besondere Pistole, die auch speziell gekennzeichnet sein soll. Deshalb werden wir ab kommendem Jahr diese Pistole als eigenständiges Modell in Rot auf den Markt bringen und auch im internationalen Markt weiter ausrollen.

Wie stellt sich SATA im Geschäftsfeld Atemschutz auf? Sebastian Scholz: Unser Portfolio ist unverändert, aber natürlich arbeiten wir auch in diesem Bereich kontinuierlich an Weiterentwicklungen. Wir setzen weiterhin auf den umgebungsluftunabhängigen Atemschutz, vor allem mit unserer SATA air vision 5000. Gerade hinsichtlich der neuen REACH-Verordnung in Bezug auf den Umgang mit Diisocyanaten steigt der Bedarf an diesen fremdbelüfteten Hauben langsam aber kontinuierlich.

Das Segment der Bechersysteme ist im Unfallschadenmarkt ein stark umkämpftes. Wie gestaltet sich dieses Geschäftsfeld bei SATA? __Sebastian Scholz: __Zwar kommt immer mal wieder ein neuer Anbieter von Bechersystemen auf den Markt. Aber SATA hat sich in diesem Segment sehr gut behauptet. Unsere Kunden schätzen die Systemkette: Der SATA Mehrzweckbecher bringt in Kombination mit der SATA Pistole immer noch die besten Ergebnisse. Die Qualität ist da eindeutig das schlagende Argument. Daher ist das Bechergeschäft bei uns ein wachsendes Geschäftsfeld.

__Inspiriert durch die Pandemie hat SATA sein Trainingscenter auch in digitaler Hinsicht in den vergangenen Jahren stark ausgebaut. Finden die Trainings nun eher online statt oder mehr in Präsenz? __ **Sebastian Scholz:** Die Nachfrage nach unseren Trainings ist ungebrochen hoch. Tatsächlich bemerken wir, dass die Teilnehmer aber verstärkt wieder den persönlichen Kontakt suchen und zu uns ins Trainingscenter kommen wollen. Wir haben täglich Gäste hier in Kornwestheim, beispielsweise aus den USA und aus China, aber auch aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Online-Schulungen werden aber auch weiterhin immer wieder angefragt, vor allem von Marktplayern aus der Industrie, die mit mehreren Standorten unterwegs sind.

__Ein Thema, das die Betriebe momentan enorm beschäftigt, sind die Preise und Materialverfügbarkeit. Ist da wieder eine Stabilität spürbar? __ __Sebastian Scholz: __Vor allem die schleppende Materialverfügbarkeit, mit der wir nach Einbruch des Ukrainekriegs zu kämpfen hatten, hat sich inzwischen wieder ausgeglichen. Auch Frachtkapazitäten unserer Lieferanten sind wieder auf Normalniveau. Diese Rückkehr zum Normalen trifft jedoch nicht auf das Preisniveau zu. Hier ist die Tendenz weiterhin eher steigend.

__Sie haben vorhin die Automechanika 2024 erwähnt. Was erwartet SATA von der Messe im kommenden Jahr in Frankfurt? __ __Sebastian Scholz: __Wir erhoffen uns eine Rückkehr zu Vor-Pandemie-Zeiten. Gerade das neue Hallenkonzept mit den Workshops in der Halle 11 ist sehr vielversprechend. Es wäre schön, da im kommenden Jahr einen weiteren Aufschwung zu sehen und Teil davon zu sein. Wir stecken bereits mitten in den Vorbereitungen. Das ist unser globales Highlight und wir freuen uns darauf. __Vielen Dank für das Interview! __

Christian Simmert