



02.09.2026

SATA DEMO VAN: „UNTERWEGS IN DEN BETRIEBEN UND NÄHER AM MENSCHEN“

Der Ford Transit rauscht über den Asphalt. Die Tage Mitte Juli sind nicht so heiß wie andere in diesem Sommer. Sebastian Scholz steuert den SATA Demo Van Richtung Oschatz, auf dem Beifahrersitz Chef-Redakteur Christian Simmert. Von früh am Morgen bis in die Abendstunden begleitete schaden.news den Vertriebsleiter von SATA mit der Kamera auf seiner Tour durch Sachsen.

NEUER DEMO VAN ZEIGT TECHNIK UND FÖRDERT DEN PERSÖNLICHEN AUSTAUSCH

Die Video-Reportage zeigt einen neuen Ansatz der Vertriebsmannschaft des Werkstattausrüsters. Obwohl jeder in der Branche die Marke SATA kennt, wollen die Kornwestheimer raus in die Betriebe, ruhen sich auf ihrem hohen Bekanntheitsgrad nicht aus, sondern stärken ihr Markenimage durch persönlichen Kontakt. Zwei Demo-Vans fahren künftig durch die Republik. Einer für den Norden und Osten, ein weiterer für den Süden und Westen. „Wir wollen den persönlichen Austausch noch intensiver pflegen“, erklärt Sebastian Scholz im Video-Interview während der Fahrt durch Sachsen. „Es geht uns nicht nur darum unsere technischen Lösungen wie Lackierpistolen, Filter- und Atemschutz zu zeigen, wir wollen vor allem auch erfahren, wie Fahrzeuglackierer und Betriebsinhaber SATA aus der Praxis heraus betrachten, um noch besser zu werden.“

BETRIEBSBESUCHE BEI BRECHLIN UND BÖGE

Deshalb steuerte Sebastian Scholz mit seinem Demo-Van im Leipziger Umland gleich zwei Werkstätten an. In Liebschützberg bei Oschatz ging es zunächst in den Betrieb von Heidi Brechlin und Mario Wiesner. Geschäftsführer und Fahrzeuglackierermeister Mario Wiesner fachsimpelte mit dem Vertriebsleiter direkt über die neue Spritzpistolentechnologie SATA Jet X. Lackierer Jens Lange ging es vor allem um den Atemschutz. Zwei Stunden Gespräch, dann ging es weiter Richtung Leipzig zum Karosserie- und Lackierbetrieb mit Kfz-Werkstatt von Marco Böge. Auch dort kam Sebastian Scholz schnell mit Lackierern und dem Geschäftsführer ins Gespräch. In der Video-Reportage von schaden.news erklären Marco Böge und Sebastian Scholz, warum ihnen der persönliche Austausch so wichtig ist.

DER DEMO-VAN KOMMT ZU WERKSTÄTTEN UND HÄNDLERN

Die Tour von Vertriebsleiter Sebastian Scholz war nur der Auftakt für den Einsatz der Demo-Vans in Deutschland. Ab sofort können Betriebe oder Händler über die Kornwestheimer Zentrale einen Besuch des „mobilen Showrooms“ buchen. „Wir haben unser Vertriebsteam aufgestockt und sind jetzt in den Regionen personell noch stärker aufgestellt als früher“, unterstreicht Sebastian Scholz zum Abschluss seiner kurzen Sachsenreise. „Der Demo-Van kann bei Händlern vor Ort bei einem Werkstatttag eingesetzt werden oder eben den Betrieb direkt ansteuern, wie bei der Brechlin GmbH oder bei Marco Böge.“ Gezeigt hat die Tour vor allem eins: Für die Werkstätten ist der Demo-Van von SATA eine zeitsparende und sehr praxisbezogene Möglichkeit, sich selbst von innovativer Lackiertechnologie direkt vor Ort im eigenen Betrieb zu überzeugen.

Christian Simmert