27.08.2025

PODCAST IRS: „WIR SETZEN AUF STRATEGISCHES WACHSTUM UND INTENSIVE FACHKRÄFTEFÖRDERUNG“

Nachwuchsförderung, internationale Marktvergleiche, innovative Reparaturkonzepte – Matthias Rolinski sieht die Branche vor tiefgreifenden Veränderungen. Im schaden.news-Podcast, der in der neuen IRS-Zentrale in Hamburg aufgenommen wurde, gibt der CEO der IRS Group Einblicke in die strategische Ausrichtung des europaweit tätigen Karosserie- und Lacknetzwerks.

Aktuell größte Herausforderung bleibt demnach auch für die IRS Gruppe der Fachkräftemangel. Als Gegenmaßnahme setzt die Werkstattkette in erster Linie auf Ausbildung. „170 Auszubildende über alle Jahrgänge – davon 61 neue im August – sind unser Fundament“, betont Matthias Rolinski. Quereinsteigerprogramme, interne Schulungen und die Möglichkeit standortübergreifender Arbeit sollen zusätzlich Attraktivität für die Mitarbeitenden der Gruppe schaffen. Auch internationale Einsätze gehören zum Personalentwicklungskonzept. Insgesamt arbeiten deutschlandweit rund 1.400 Beschäftigte für die IRS Group, darunter circa 1.000 im Bereich Karosserie und Lack.

WACHSTUM: STRATEGISCH STATT RASANT

Nach einer Phase intensiver Übernahmen zwischen 2014 und 2020 verfolgt die IRS Gruppe inzwischen eine selektivere Akquisitionsstrategie, wird im Podcast deutlich. Zukäufe erfolgen gezielt, wie zuletzt in Magdeburg, während organisches Wachstum an Bedeutung gewinnt. „Unsere Strategie, uns nicht nur über Zukäufe, sondern auch durch Produktivität und Partnerschaften im Markt zu etablieren, ist aufgegangen“, führt Matthias Rolinski aus. Parallel expandiert die Gruppe in Märkten wie Großbritannien, Belgien und Skandinavien – teils unter anderen Marken – und passt dort das Leistungsportfolio an die landesspezifische Schadensabwicklung an.

INTERNATIONALE IMPULSE FÜR DEUTSCHES GESCHÄFT: VOLLSTÄNDIGE REPARATUR BINNEN DREI TAGEN

Die Erfahrungen in anderen Märkten sei wiederum auch fruchtbarer Boden für die Weiterentwicklungen der Gruppe hierzulande. So bringt die IRS beispielsweise aus England das „Halo“-Konzept nach Deutschland, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen: Dabei handelt es sich um eine zentrale Schaden-Triage mit anschließender Steuerung in hochspezialisierte Reparaturbetriebe. Ziel: eine vollständige Unfallschadenreparatur und -abwicklung in unter drei Tagen. „Das erfordert Vertrauen der Versicherer und schlanke Freigabeprozesse“, erklärt Matthias Rolinski. In Skandinavien steht zudem der hohe Anteil an E-Fahrzeugen im Fokus, in Belgien die Flottenreparatur junger Fahrzeuge – auch diese Impulse sollen zukünftig in den deutschen Markt einfließen.

HOHES ENGAGEMENT FÜR NACHHALTIGKEIT

ESG-Reporting, LED-Umrüstung, PV-Anlagen und E-Fahrzeugflotten: Auch die IRS Gruppe arbeitet an der eigenen CO_2-Bilanz. Gemeinsam mit Partnern wie BASF, Dekra und ZKF befindet sich die IRS in der Gründungsphase eines Vereins zur Zertifizierung nachhaltiger Werkstätten. Die Reparatur mit Gebrauchtteilen – in England bereits Standard – sieht Matthias Rolinski auch in Deutschland als Zukunftsthema, sofern einheitliche Prozesse mit Versicherern entstehen. Zusätzlich testet IRS verstärkt Reparaturmethoden wie Kunststoffinstandsetzung, um Ressourcen zu schonen.

BLICK IN DIE ZUKUNFT: SMART-REPAIR-SEGMENT SOLL INTERNATIONAL AUSGEROLLT WERDEN

Bis 2030 verfolgt die IRS klare Ziele. So soll die Digitalisierung in den Betrieben weiterentwickelt werden. Zudem will IRS sein Smart-Repair-Geschäft, das in Deutschland unter der Marke Dent Wizard bekannt ist, international ausrollen. „Wir spürend eine Renaissance dieses Bedarfs auch in anderen Märkten“, begründet Matthias Rolinski. Darüber hinaus steht das organische Wachstum weiterhin im Fokus der Gruppe. Eng damit verbunden sei die klare Mission, als attraktiver Arbeitgeber junge Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Dazu gehören auch technische Weiterbildungen und gezielte Förderung der Mitarbeitenden. „Nur wenn wir intern Begeisterung schaffen, können wir auch unsere Kunden begeistern“, resümiert Matthias Rolinski abschließend.

Ina Otto