



03.12.2025

„FÜR MEHR EFFIZIENZ IM SCHADENPROZESS“: FIX AUTO KOOPERIERT MIT SIKA AUTOMOTIVE REPAIR

Fix Auto Deutschland arbeitet ab sofort mit Sika Automotive Repair, dem Spezialisten für Verbrauchsmaterialien und Schleiftechnik aus der Sika-Gruppe, zusammen. Das teilte das Franchise-System vergangene Woche (25. November 2025) in einer Pressemitteilung mit. Gemeinsames Ziel sei, die Effizienz und Qualität in den Fix Auto-Unfallreparaturbetrieben weiter zu steigern. „Durch die Kooperationen mit führenden Herstellern von Lack- und Verbrauchsmaterialien sichert Fix Auto nicht nur optimale Einkaufsbedingungen, sondern auch die bestmögliche Betreuung für das Netzwerk“, heißt es in der Pressemitteilung weiter.

„PARTNERSCHAFT MIT ECHTEN MEHRWERTEN“

„Mit technischer Kompetenz, regelmäßigen Schulungen und einer echten Hands-on-Mentalität passt Sika perfekt zu unserer Philosophie. Diese Partnerschaft ist ein Gewinn für unsere Betriebe“, betont Roy de Lange, Geschäftsführer Fix Auto Deutschland. Die Basis der Zusammenarbeit bilde ein hochwertiges und breit aufgestelltes Produktportfolio, das durch intensive Einführungstrainings sowie eine kontinuierliche Betreuung in der Anwendung perfekt ergänzt werde. „Das Sika Team bringt jahrzehntelange Erfahrung in Schleifprozessen und Klebetechnik mit und ist in vielen Betrieben bereits ein vertrauter Partner. Zudem versteht das engagierte Außendienst-Team, was Karosserie- und Lackierbetriebe im Alltag brauchen – und unterstützt praxisnah vor Ort“, erklärt Fix Auto weiter.

STANDARDISIERTE TRAININGSPROGRAMME, INDIVIDUELLE PROZESSBERATUNG

Durch die enge Zusammenarbeit profitieren Fix Auto-Betriebe demnach künftig von standardisierten Trainingsprogrammen, individueller Prozessberatung und schneller technischer Unterstützung. „Unser Ziel ist es gemeinsam mit den Betriebsberatern vor Ort Arbeitsabläufe zu beschleunigen, Materialkosten zu senken und Nacharbeiten zu reduzieren“, betont Juliane Randhahn, Key Account Managerin bei Sika. „So entsteht nicht nur eine höhere Wirtschaftlichkeit, sondern auch eine gleichbleibend hohe Reparaturqualität – ein entscheidender Faktor für Prozessstabilität, Kundenzufriedenheit und Rendite.“

Ein Beispiel sei das Scheibenklebstoffsystem Sikatack Elite Power Cure aus dem SIKA-Sortiment: Mit einer Aushärtungszeit von 60 Minuten – von Verklebung bis Fahrbereitschaft – trage das Produkt wesentlich zur Reduzierung von Standzeiten und einer effizienten Bühnenbelegung bei, ohne Kompromisse bei der Sicherheit. „So gesehen ergänzen sich die Konzepte von Fix Auto und Sika Sia hervorragend und wir freuen uns, mit Fix Auto einen Partner gefunden zu haben, der unsere Leidenschaft für Qualität und Praxistauglichkeit teilt“, erklärt Juliane Randhahn. „Sia steht seit Jahrzehnten für innovative Schleiflösungen, die die tägliche Arbeit in der Werkstatt einfacher, schneller und wirtschaftlicher machen. In der Praxis führt das zu mehr Effizienz, besseren Prozessen und spürbaren Vorteilen für die Betriebe.“

INDUSTRIEPARTNER ALS FESTER BESTANDTEIL DES FIX AUTO-KONZEPTS

„Bei der Auswahl unserer Industriepartner geht es nicht um die günstigsten Konditionen, sondern um die beste Unterstützung für die Fix Auto Franchisees. Der Servicegedanke steht hier klar im Mittelpunkt. Unsere Partner müssen die Betriebe verstehen – und genau das tut Sika“, betont Roy de Lange. Die Industriepartner sind demnach ein zentraler Bestandteil des Fix Auto-Konzepts. Insgesamt arbeitet das Netzwerk mit vier festen Partnern: Neben den Lackmarken PPG/Nexa Autocolor und Glasurit bilden 3M und Sika Sia die Säulen im Bereich Schleif- und Verbrauchsmaterialien. Ziel sei es, den Werkstätten Prozess- und Planungssicherheit, optimierte Abläufe und konstante Reparaturqualität zu bieten. Dafür unterstützen die Partner die Betriebe nicht nur mit Produkten, sondern auch mit technischem Know-how und individueller Beratung vor Ort. „Unsere Industriepartner tragen aktiv dazu bei, dass Betriebe effizienter werden, sich auf das Wesentliche konzentrieren und ihre Ergebnisse verbessern können“, erklärt Roy de Lange. „Damit das gelingt, braucht es starke Partner, die international etabliert sind und gleichzeitig die Sprache der Werkstätten sprechen.“

Ina Otto