SCHADEN.NEWS







07.01.2026

RIPARO: NEUES NETZWERK-TEAM SOLL DIALOG MIT PARTNERWERKSTÄTTEN INTENSIVIEREN

Zu Beginn des Jahres geht der Schadensteurer Riparo in die Offensive und kündigt den Aufbau eines neuen Teams von Netzwerkentwicklern an. Im Mittelpunkt soll mehr persönliche Kommunikation und die Optimierung von Prozessschritten wie der Schadenkostenkalkulation stehen. Im Exklusiv-Interview spricht Michele Tancredi über Aufgaben und Ziele des neuen Teams. Der Geschäftsführer von Riparo sieht derzeit zudem eine geringere Auslastung im Gesamtmarkt und rechnet mit einer Seitenbewegung bei den Stundensätzen.

Michele Tancredi, wie bewerten Sie die Auslastung in den K&L-Betrieben und die Schadenfrequenz zum Jahreswechsel in der Schadensteuerung? __Michele Tancredi: __Wir sehen in den Partnerwerkstätten, dass die Auslastung in Teilen momentan eher rückläufig ist. Um es klar zu sagen: es fehlt Arbeit. Darüber habe ich mit den Betrieben in den vergangenen Wochen fast täglich gesprochen. Ähnlich blicken die Kfz-Versicherer auf die aktuelle Lage. Sie berichten von einem Rückgang des Schadenvolumens um bis zu zehn Prozent.

In der Schadensteuerung haben wir aber in den vergangenen Monaten eine deutliche Zunahme an gelenkten Unfallreparaturen gesehen. Wie ist Riparo derzeit aufgestellt?
Michele Tancredi: Wir liegen auch im Jahr 2025 erneut bei einem gesteuerten Reparaturvolumen in unser Werkstattnetz von mehr als 100.000 Schäden. Trotz des Rückgangs im Gesamtmarkt ist Riparo nach wie vor sehr gut aufgestellt.

Wieso ist die Entwicklung bei Riparo positiver als im Gesamtmarkt? Michele Tancredi: Grundsätzlich liegt dies wohl daran, dass wir einen guten Job machen und trotz Schadenrückgang im Gesamtmarkt mehr Fälle hinzugewinnen konnten. Im vergangenen Jahr haben die mit uns verbundenen Kfz-Versicherer mehr in unser Netzwerk gesteuert. Unsere positive Entwicklung führen wir vor allem aber darauf zurück, dass unsere Erreichbarkeit und die persönliche Kommunikation sehr gut sind. Das hören wir immer wieder vom Markt. Diesen Weg werden wir im neuen Jahr weiter fortführen und noch erweitern.

Was meinen Sie damit konkret? Michele Tancredi: In diesem Jahr bauen wir ein neues Netzwerk-Team auf, dass auch draußen im Markt unterwegs sein wird und viele Jahresgespräche persönlich führen wird. Wir verstärken damit die Zusammenarbeit mit unseren Partnerwerkstätten und gehen stärker in den direkten Dialog. Wir stellen grade ein Team aus qualifizierten Mitarbeitern zusammen, die alle mehrjährige Erfahrung in Kfz-Betrieben mitbringen, größtenteils sogar Lackierer- oder Karosseriebaumeister sind. Deren Aufgabe wird es sein, mit unseren Werkstattpartnern individuelle Kennzahlen zu besprechen und die Prozesse auf beiden Seiten zu optimieren. Das Ziel ist die weitere Optimierung unserer Prozesse.

Worauf müssen sich die Partnerwerkstätten da einstellen? Michele Tancredi: Wir merken immer mehr, dass es starke Unterschiede in Punkto Leistung und Qualität zwischen den Betrieben gibt. Beispiel Kostenvoranschlag: Viele Betriebe müssen mehrere Kostenvoranschläge erstellen, um einen Schaden vollumfänglich zu dokumentieren, anderen Betrieben gelingt dies bereits beim ersten Mal. Das liegt oft nicht an technischen Gründen, sondern hat eher kaufmännische Ursachen. Das können Unachtsamkeiten sein, wie falsche Stundensätze, die Kalkulation unnötiger Reparaturtätigkeiten oder ähnliches. Diese Fehler führen dann zu längeren Durchlaufzeiten. Das wollen wir mit unserem neuen Netzwerk-Team verbessern.

Erwarten Riparo denn im Jahr 2026 noch mehr Reparaturvolumen oder warum fokussieren Sie so stark auf die Prozesse in den Werkstätten? __Michele Tancredi: __Ja, wir verfolgen schon das Ziel, unser gesteuertes Reparaturvolumen weiter zu steigern. Wir wären diesen Schritt mit dem neuen Team aber auch ohne diese Erwartungshaltung gegangen, da wir die Prozesse grundlegend smarter gestalten müssen.

Üben Sie mit diesem Vorgehen nicht auch mehr Druck auf die Betriebe aus? Michele Tancredi: Nein, das ist nicht unser Ziel. Wir wollen gemeinsam an Verbesserungen unserer Prozesse arbeiten. Idealerweise erkennt ein Betrieb anhand unserer Kennzahlen wie Durchlaufzeiten, Reparaturkosten, Anzahl der Rechnungen oder Reklamationen den Handlungsbedarf. Wir schaffen durch diese Kennzahlen mehr Transparenz und Möglichkeiten zur Verbesserung, so dass alle Beteiligten bei gleichem Aufwand mehr Reparaturvermittlungen durchführen können.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen bei der Prozessoptimierung und welche Themen greift Ihr in den Gesprächen mit Euren Partnerbetrieben jetzt auf? __Michele Tancredi: __Wie bereits erwähnt, werden wir zunächst die Qualität der Reparaturkostenkalkulationen in unseren Gesprächen mit den Betrieben thematisieren. Selbstverständlich gehen wir aber auch zu allen anderen Kennzahlen mit den Betrieben ins Gespräch und sind auch offen für Verbesserungsvorschläge der Werkstattpartner auf unserer Seite.

Blicken wir am Ende unseres Gespräches noch einmal auf die Stundensätze der Partnerwerkstätten zu Anfang des Jahres. Steigen die Werkstattpreise weiter oder haben wir jetzt ein Plateau erreicht? Michele Tancredi: Die Stundensätze steigen nicht mehr so stark wir in den vergangenen Jahren. Wir sehen derzeit eher einen Seitwärtsbewegung, ab und an vielleicht leicht steigend. Die meisten Betriebe scheinen verstanden zu haben, dass wir jetzt wieder eine normale Entwicklung haben. Keine Frage, die Sprünge in den Jahren 2024 und 2025 hat es gebraucht, aber jetzt sind wir wieder in ruhigerem Fahrwasser. Die momentane Auslastung spiegelt sich auch hier wider. Ich denke, wir haben für beide Seiten jetzt ein gutes Niveau erreicht.

Vielen Dank für unser Gespräch.

Christian Simmert