



18.03.2026

RIPARO BAUT ERSATZTEILGESCHÄFT WEITER AUS

Nicht nur das vermittelte Reparaturgeschäft hat beim Schadensteuerer Riparo in den vergangenen Jahren deutlich angezogen, auch das Servicegeschäft ist gewachsen. Marco Weitner leitet die Tochtergesellschaft ri werkstattservice, in der Riparo alle Aktivitäten wie Ersatzteilvertrieb, Werkstattersatzwagen und Zubehör bündelt. Auf dem Ersatzteilgeschäft liegt in der Zentrale in Holzgerlingen ein besonderer Fokus. „Wir organisieren die Teilebestellung für unsere Werkstattpartner möglichst reibungslos, kümmern uns um jeden Vorgang und unterstützen die Betriebe proaktiv“, hebt Marco Weitner im Redaktionsgespräch mit schaden.news hervor. Bei ri werkstattservice sorgt nach Unternehmensangaben ein achtköpfiges Team dafür, dass der Kundenservice läuft, Rückstände bei Ersatzteilbestellungen nachverfolgt, Reklamationen zügig bearbeitet und Alternativen zu fehlenden Teilen schnellstmöglich gefunden werden. Für Marco Weitner ist es nach eigener Aussage besonders wichtig, mit guten Service und „attraktiven Konditionen“ bei seinen Partnerwerkstätten zu punkten.

„BÜNDELUNG ALS BASIS FÜR STARKE EINKAUFSVORTEILE“

Um erstklassige Konditionen dauerhaft sichern zu können, betont Marco Weitner die Bedeutung der Bündelung: „Es ist für die Gemeinschaft entscheidend, die Ersatzteile bei Reparaturvermittlungen durch Riparo idealerweise auch über den ri werkstattservice zu beziehen.“ Denn erst über ein starkes, gemeinsames Teilevolumen kann der Schadensteuerer erstklassige Rabatte im Handel erzielen, die dann an die Werkstattpartner weitergegeben werden können.

„PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT AUF AUGENHÖHE“

Marco Weitner ist davon überzeugt, dass im Ersatzteilgeschäft das „Prinzip der Fairness“ tragen sollte: „Riparo unterstützt die Werkstattpartner mit gutem Auftragsvolumen und Know-how. Im Sinne einer fairen Zusammenarbeit freuen wir uns, wenn die Betriebe im Gegenzug unser vollumfängliches Serviceangebot bei der Teilebeschaffung nutzen.“ Dabei respektiere Riparo ausdrücklich bestehende Strukturen: „Niemand wird gewachsene Geschäftsbeziehungen zu örtlichen Autohäusern oder den dortigen strategischen Teilebezug infrage stellen“, unterstreicht Marco Weitner und führt weiter aus: „Wenn jedoch bei einem Riparo-Auftrag die Abwicklung der Teile bewusst über die Plattformen anderer Marktteure erfolgt, entspreche dies nicht dem Gedanken einer fairen Partnerschaft. Deshalb suchen wir nun noch stärker das Gespräch mit den Werkstätten. Dabei geht es nicht ausschließlich um den Teilebezug, sondern insgesamt um die Zusammenarbeit mit den Partnerbetrieben.“ **Im Januar kündigte Riparo Geschäftsführer Michele Tancredi im schaden.news Interview die Gründung eines Netzwerk-Teams an.**

KÜNFTIGER AUSBAU DIGITALER PLATTFORMSTRATEGIE

Das Team von Riparo arbeitet nach eigener Aussage derzeit verstärkt daran, bestehende Bestellprozesse weiter zu verfeinern, um den Werkstattpartnern noch mehr administrativen Aufwand abzunehmen. Telefon, E-Mail oder online Kundencenter – viele Wege führen schon heute nach Holzgerlingen. „Wir organisieren die Bestellwege über verschiedene Kanäle und werden die Möglichkeiten kontinuierlich erweitern“, erklärt Marco Weitner. Neben bestehenden Schnittstellen zu Lieferanten und externen Plattformen wie Hello Parts oder Partslift baut das Unternehmen seine eigene Plattformstrategie gezielt weiter aus. Ziel sei es, Direktanfragen noch schneller zu bearbeiten und Verfügbarkeiten unmittelbar sichtbar zu machen, um das Bestellwesen konsequent zu modernisieren.

Christian Simmert