



01.04.2026

WIE ENTWICKELT SICH DAS SCHADEN-BUSINESS MIT FUHRPARK UND FLOTTE?

Große Pkw-Flotten in Deutschland bleiben auf Wachstumskurs. Laut aktueller Dataforce-Studie planen rund 90 Prozent der befragten Unternehmen, ihren Fahrzeugbestand mindestens stabil zu halten. Mehr als ein Drittel der Flotten will sogar aktiv wachsen. Treiber dieser Entwicklung ist vor allem das anhaltende Unternehmenswachstum – trotz wirtschaftlich unsicherer Zeiten. Begründet wird dieser Trend nach Angaben des Branchenanalysten mit einem höheren Bedarf an verlässlicher Individualmobilität und dem „Dienstwagen als Gehaltsbaustein im Wettbewerb um Fachkräfte“. Gleichzeitig sorgen längere Haltedauern der Fahrzeuge nach Angaben von Dataforce für zusätzliche Stabilität in den Beständen.

FLOTTEN ALS KUNDEN IM SCHADENMANAGEMENT

Für Karosserie- und Lackierbetriebe sind vor allem kleine, regionale Fuhrparks interessant die in Eigenregie betreut werden können. Das Schadengeschäft mit größeren Flotten und Leasinggesellschaften läuft vor allem über Schadensteuerer wie Innovation Group, die nach eigenen Angaben rund 250 Fuhrparks zu ihren Kunden zählen, und Schadendienstleister wie EUROGARANT

AutoService AG. „Wir betreuen bis zu 100 Flotten und damit an die 300.000 Fahrzeugen“, erklärt Marc Loibl (Bereichsleiter Schadenmanagement bei EUROGARANT) im Gespräch mit schaden.news. Dabei setzen die Friedberger auf ihre besondere Nähe zu den Partnerbetrieben. „Die Umsetzung effizienter Schadenprozesse und Standards werden in unserem Werkstattnetz schneller akzeptiert, weil die Betriebe als Aktionäre der AG eine besondere Verbindung zu uns als Schadendienstleister haben.“ In Bezug auf die Digitalisierung von Prozessen scheint es bei Fuhrparkmanagern einen Bedarf an hybriden Prozessen zu geben. Marc Loibl: „Wir setzen sowohl auf digitale Lösungen als auch auf persönliche telefonische Betreuung der Flottenfahrer.“ Fuhrparkmanager setzen nach Angaben von EUROGARANT auf unterschiedliche Eingangskanäle, um die Nutzer der Dienstwagen im Schadenfall „individuell abzuholen“. Neben der Unfallschadenreparatur erweitern die Friedberger ihr Serviceangebot derzeit und steigen Stück für Stück auch ins Mobilitätsmanagement ein.

ELEKTRIFIZIERUNG DER FLOTTE NIMMT FAHRT AUF

Die Transformation hin zur Elektromobilität stellt Fuhrparkverantwortliche laut Studie von Dataforce vor Herausforderungen. Vor allem die Ladeinfrastruktur erweist sich als Engpass – insbesondere im privaten Umfeld der Mitarbeitenden. Hinzu kommt der organisatorische Aufwand beim Heimladen. Parallel steigen die Kosten: Höhere Fahrzeugpreise und Leasingraten erschweren die Integration von Elektrofahrzeugen in bestehende „Carparks“. Viele Flottenmanager berichten, dass geeignete Modelle innerhalb definierter Budgets zunehmend schwer zu finden sind. Dennoch nimmt die Elektrifizierung der Flotte immer mehr Fahrt auf. Laut Branchenbarometer von Dataforce lag der Anteil von neu zugelassenen Flottenfahrzeugen mit E- und Hybrid-Antrieb im Februar dieses Jahres bei 40 Prozent. Während neue „Diesel und Benzin“ im Vergleich zum Vorjahresmonat um mehr als 9.000 Fahrzeuge zurück gingen, wurden mehr als 17.000 Autos mit Hybrid oder Elektromotor zugelassen. Auf diesen Trend stellen sich auch Werkstattnetze wie Global Automotive Service längst ein. **Im Exklusiv-Interview erklärt G.A.S.-Chef Andreas Brodhage die strategische Ausrichtung der Dorstener.** Auch Prüf- und Sachverständigenorganisationen wie DEKRA reagieren seit einiger Zeit auf die Entwicklung. Neben dem speziell für Flotten konfigurierten digitalen Schadenmanagement setzen die Gutachter verstärkt auf Batterie-Check und die Prüfung von Ladekabeln bei der Leasingrückgabe und der Erstellung von Zustandsberichten bei E-Autos.

DIGITALISIERUNG BLEIBT DAUERBAUSTELLE

Neben Elektrifizierung und Kosten entwickelt sich laut Dataforce die Digitalisierung zur dritten großen Herausforderung für Fuhrparkmanager. Trotz Fortschritten nutzen zwar bereits 71 Prozent der großen Flotten spezialisierte Softwarelösungen, doch Medienbrüche sind weiterhin verbreitet. Viele Unternehmen seien daher in einem fortlaufenden Transformationsprozess. Eine Situation in der Startups wie Fiasco und die Branchen-Instanzen DAT Lösungen anbieten. Während sich Fiasco auf Smartphone App für Flottennutzer in Bezug auf die Schadenaufnahme konzentriert, setzt die DAT auf modular aufgebaute Datenlösung für Flotten- und Fuhrparkmanagement sowie die Fahrzeugbestandsverwaltung. Grundsätzlich bleibt die Digitalisierung laut Einschätzung der befragten Fuhrparkmanager aber eine Dauerbaustelle.

WELCHE STRATEGIEN GIBT ES FÜR FREIE K&L-BETRIEBE?

K&L-Werkstattgruppen wie IRS haben sich ebenfalls schon lange auf die Anforderungen von Fuhrpark und Flotte eingestellt. Allerdings arbeitet die international aufgestellte IRS Group in Deutschland mit Workprovidern wie Innovation Group zusammen. Bei Leasingrückläufern und der Fahrzeugaufbereitung ist man mit Dent Wizard im Direktgeschäft mit Flotten unterwegs. Auch die Premiers Repair Group, ein Zusammenschluss von hochmodernen inhabergeführten K&L-Werkstätten, hat das Flottengeschäft im Blick und konzentriert sich vor allem auf die Unfallschadenreparatur von E-Autos. Für unabhängige Karosserie- und Lackierbetriebe wird es also zunehmend wichtiger sich mit den Anforderungen von Fuhrparkmanagern zu beschäftigen, gerade für die Unternehmen, die auch Autoservice anbieten. In diese Richtung denken bereits einige Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhaber, die letzte Woche (25./26. März 2026) beim Messekongress Flotte in Düsseldorf mit Fuhrparkmanagern ins Gespräch kamen. Ihr Motto: „Wir wollen uns breiter aufstellen, auch um Abhängigkeiten in der Schadensteuerung zu reduzieren.“

