SCHADEN.NEWS



06.05.2026

IN WELCHE RICHTUNG STEUERT IRS, HERR SONNTAG?

Seit rund einem Jahr steht Peter Sonntag an der Spitze der IRS Group Deutschland. Im Exklusiv-Interview spricht er über den Umbruch im Schadenmarkt, wie Intelligent Repair Solutions mit dem enormen Kostendruck umgeht und an welchen Stellschrauben Künstliche Intelligenz sowie Robotik die Werkstattprozesse verändern werden. Wie sich die IRS-Group künftig aufstellt, ob weitere Betriebe übernommen werden und welche Bedeutung Schadensteuerer wie Innovation Group für die K&L-Werkstattkette hat, erfahren Sie in unserem Gespräch mit Peter Sonntag.

Herr Sonntag, wie bewerten Sie die aktuelle Marktlage? Nach den Kapazitätsengpässen in der Werkstattwelt von 2024 scheint sich das Blatt gewendet zu haben. Peter Sonntag: Das ist richtig. Der Markt hat sich zu 2025 schlagartig und knallhart gedreht. Wir sehen tendenziell weniger Schäden im Markt. Wir erleben einen deutlichen Trend zu fiktiven Abrechnungen – viele Versicherte nehmen in der aktuellen wirtschaftlichen Lage lieber das Geld, als den Schaden reparieren zu lassen. Stark gestiegene Ersatzteilpreise führen zu mehr Totalschäden und langfristig ist damit zu rechnen, dass immer stärker wirkende Assistenzsysteme die Anzahl von Schäden reduziert. Das spüren wir im Markt deutlich. Zudem haben die Schadensteuerer und die Kfz-Versicherer ihre Schadennetze deutlich ausgebaut und mehr Werkstätten aufgenommen. Auch das wirkt sich auf die Auslastung aus.

Wie sieht die Situation in der IRS-Group selbst aus? __Peter Sonntag: __IRS besteht aus zwei Bereichen, den Karosserie- und Lack-Schadenzentren und Dent Wizard. Im K&L-Bereich wachsen wir kontinuierlich durch gezielte Zukäufe und aus eigener Kraft. Mit Dent Wizard sind wir stark in den

Bereichen Smart Repair und der Beseitigung von Hagelschäden. Da es im letzten Jahr kaum Hagelschäden gab, haben wir 2025 unsere Strukturen effizienter aufgestellt, denn natürlich drücken die Kosten bei geringerem Umsatz.

Vor dem Hintergrund globaler Entwicklungen kommen weitere Herausforderungen hinzu. Was unternimmt die IRS Group, um auf diese Situation adäquat zu reagieren? Peter Sonntag: Der Kostendruck ist tatsächlich derzeit enorm, besonders bei den energieintensiven Prozessen wie Lackier- und Trocknungskabinen. Wir haben bereits im letzten Jahr begonnen, unseren Einkaufsaktivitäten neu zu ordnen und Volumina zu bündeln. Das ist eine Stärke unserer Gruppe. Dennoch müssen wir konsequent auch mit unseren Partnern über die weitere Kostenentwicklung sprechen. Die erheblichen Kostensteigerungen lassen sich für uns als Dienstleister nicht dauerhaft allein auffangen. Wenn man weiterdenkt, würde eine Eskalation der globalen Lage der Branche schwer schaden. Die weltwirtschaftliche Lage hat eine hohe Volatilität erreicht, die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.

Ein Streitthema der letzten Monate waren die neuen Verträge und Tarife der Innovation Group. IRS hat gerade einen neuen Fünfjahresvertrag unterzeichnet. Ihr könnt mit dem Ergebnis leben? __Peter Sonntag: __Wir haben über mehrere Monate an diesem strategischen Vertrag gearbeitet. Ich empfinde die Beziehung zur Innovation Group als außerordentlich konstruktiv, wie wir sie auch mit vielen unserer Partner haben. Wir pflegen einen sehr engen Kontakt und treffen uns mehrmals im Jahr, um an der Weiterentwicklung unserer Zusammenarbeit zu arbeiten. Natürlich gibt es im Markt Diskussionen über die Vorgehensweise, aber wir haben eine Vereinbarung zur strategischen Zusammenarbeit getroffen mit einem klaren Zeichen für Vertrauen, Wachstum und die gemeinsame Weiterentwicklung – immer mit dem Fokus auf den bestmöglichen Mehrwert für unsere Kunden. Unsere Größe und die Bündelung von Kapazitäten verschaffen uns hier natürlich eine andere Aufmerksamkeit als einem Einzelbetrieb. **Sie sind jetzt seit gut einem Jahr als Geschäftsführer Deutschland bei IRS. Was stand und steht auf Ihrer Agenda? Peter Sonntag:** Für mich persönlich ist es wichtig, dass wir ein gutes Gleichgewicht zwischen Kunden, Mitarbeitern und unseren Eigentümern finden. Wenn dieses Dreieck zueinander in einem gesunden Gleichgewicht steht, können wir uns erfolgreich weiterentwickeln. Natürlich hat uns im vergangenen Jahr der fehlende Hagelschaden wehgetan. Die Entwicklung im Schadenzentrum hingegen war stark, die Aussichten sind positiv. Entscheidend für mich ist auch, dass wir eine konstruktive Beziehung zu unseren Key-Account-Kunden haben. Im Vordergrund steht für mich, die gesamte Organisation weiter nach vorne bringen – auch beim Thema Digitalisierung.

Stichwort Zukunftstechnologien: Beim Schadenmanagement-Kongress der Versicherungsforen in Leipzig war KI das alles beherrschende Thema. Wo setzen Sie die Hebel an? Peter Sonntag: Wir haben bereits im letzten Jahr die ersten Piloten zur KI-basierten Schadenkalkulation gestartet. Das Ziel ist klar: Wir wollen jetzt entscheiden, wie wir diese Technologie fest implementieren. Beispielsweise macht eine KI-Vorqualifizierung von Schäden absolut Sinn, um interne Prozesse deutlich zu verschlanken und auch zu zentralisieren. Daran arbeiten wir derzeit intern und gemeinsam mit unseren Kunden. Damit entlasten wir unsere Mitarbeiter und vereinfachen die Schadenregulierung bei unseren Partnern.

Bedeutet Digitalisierung bei IRS auch Zentralisierung? __Peter Sonntag: __Wir bewegen uns tatsächlich auf einen zentraleren Ansatz zu. Dank einer gruppenweit eingeführten, zukunftsfähigen Software sind wir in der Lage, Kalkulationen theoretisch von jedem Ort aus durchzuführen. Momentan führt jeder Standort die Schadenkalkulation dezentral durch. Das wird sich künftig ändern, um einen gleichbleibend hohen Qualitätsstandard zu gewährleisten, auf den sich unsere Partner stets verlassen können. Zentral heißt heute nicht mehr, dass wir unsere Fachleute alle in einen Raum setzen, sondern unser Team standortübergreifend einsetzen können.

Soll die Schadenkalkulation dann in der IRS-Gruppe europaweit gebündelt werden? Peter Sonntag: Das will ich für die Zukunft nicht ausschließen. Wir denken jetzt aber erst einmal an den

deutschen Markt und sprechen über eine Zentralisierung der Schadenkalkulation unserer bundesdeutschen Standorte.

Auch das Thema Robotik im Lackbereich wird heiß diskutiert. Werden wir bald Roboter in den IRS-Filialen sehen? __Peter Sonntag: __Ich habe großes Interesse daran, das zu pilotieren. Wir stehen in enger Tuchfühlung mit unserem Partner PPG und schauen uns deren Systeme genau an. Es passt nicht in jede Filiale, aber für unsere großen Standorte mit entsprechendem Volumen ist das eine zu prüfende Option. Der Mensch wird immer eine wichtige Rolle spielen, aber als Unterstützung ist die rasant wachsende Robotik-Technologie in Zukunft nicht mehr wegzudenken. Wir werden die Systeme gemeinsam mit unseren Partnern weiterentwickeln.

Ein Thema geht momentan in unsere Branche etwas unter: Steht die Nachhaltigkeit in der Unfallschadenreparatur noch auf Ihrer Agenda? __Peter Sonntag: __Ja, tatsächlich steht die Nachhaltigkeit bei uns sehr weit oben auf der Agenda. Auch aus Gründen, die wir eingangs diskutiert haben. Nachhaltigkeit heißt ja auch Kostenreduktion. Wir gehen aber natürlich auch weiter und engagieren uns im Verein „Nachhaltige Kfz-Reparatur“, in dem sich unser Group CEO Matthias Rolinski im Vorstand einbringt und wollen hier eine Vorreiterrolle einnehmen. Ziel ist ein Nachhaltigkeitszertifikat, das für die gesamte Branche als Aushängeschild dient. Diese Kriterien wollen wir erfüllen. Auch beim Thema „Instandsetzen vor Erneuern“ verfolgen wir eine klare Zielsetzung: Wir bilden unsere Beschäftigten in Sachen Rückverformung von Karosserieteilen aus und achten auf eine hohe Instandsetzungsquote.

Und wie sieht es mit dem Einsatz von Gebrauchtteilen aus? Peter Sonntag: Das Thema wird momentan noch zurückhaltend angenommen. Aber es ist eine potenzielle Win-Win-Situation für die Umwelt, die Versicherer und uns als Werkstatt. Damit das wirklich fliegt, brauchen wir jedoch mehr Unterstützung seitens der Versicherungswirtschaft, etwa durch „grüne Policen“, die den Einsatz von adäquaten Gebrauchtteilen klar definieren.

Zum Abschluss: Wie sehen Ihre Wachstumspläne für das laufende Jahr aus? Peter Sonntag: Gesundes Wachstum bleibt die oberste Prämisse. Wir haben im vergangenen Jahr einen Standort hinzugenommen. Wir stehen mit vielen Unternehmen in Kontakt, die an uns veräußern möchten. Im ersten Halbjahr liegt der Fokus auf der Prozessoptimierung, aber für die zweite Jahreshälfte haben wir weitere Akquisitionen fest im Blick. Wir bauen IRS konsequent als starke Plattform mit einheitlichen Standards aus.

Herr Sonntag, vielen Dank für das Gespräch.

Christian Simmert