SCHADEN.NEWS






08.07.2026

# FIX AUTO: „ZUKUNFT DER SCHADENREPARATUR BEGINNT BEIM UNTERNEHMERISCHEN DENKEN“

„Die Zukunft der Unfallschadenreparatur entscheidet sich nicht allein durch neue Fahrzeugtechnologien, Digitalisierung oder veränderte Marktstrukturen. Sie entscheidet sich vor allem durch die Menschen, die K&L-Betriebe führen.“ Mit dieser Überzeugung kamen die Franchise-Partner von Fix Auto Deutschland gemeinsam mit internationalen Gästen, Branchenexperten und Industriepartnern zur diesjährigen Franchisee-Konferenz in den Niederlanden zusammen. Unter dem Leitgedanken „ZUSAMMEN|WACHSEN – Gemeinsam setzen wir Maßstäbe“ stand die Konferenz mit seinen rund 65 Teilnehmenden ganz im Zeichen der Frage, wie sich Unternehmer, Betriebe und Netzwerk gemeinsam weiterentwickeln können – und wie es gelingt, auch in einer Wachstumsphase die besondere Verbundenheit innerhalb der Fix Family und mit Partnern und Auftraggebern der Branche zu bewahren.

## WACHSTUM BEGINNT LANGE VOR NEUEN STANDORTEN

„Die besten Unternehmer verändern sich, solange sie erfolgreich sind – nicht erst dann, wenn sie unter Druck geraten“, mit dieser Botschaft eröffnete Steve Leal, Gründer und CEO von Fix Network World, die Konferenz. Fix Network ist die kanadische Dachorganisation, zu der auch das deutsche Franchise-Netzwerk Fix Auto gehört. Seine zentrale Aussage: Wachstum beginnt nicht mit Investitionen oder Expansion – sondern mit der Bereitschaft, das eigene Denken kontinuierlich weiterzuentwickeln. Diesen Aspekt griff auch Roy de Lange, Geschäftsführer von Fix Auto Deutschland, später auf: „Wir wollen nicht um jeden Preis wachsen. Wir wollen besser werden für unsere Kunden und Partner – Wachstum ist die logische Folge.“ In einem Markt, in dem

Konsolidierung langsam Fahrt aufnimmt und der zugleich von steigenden Anforderungen und zunehmendem Wettbewerb geprägt ist, sieht Fix Auto die größte Chance darin, Veränderungen aktiv zu gestalten, statt lediglich auf sie zu reagieren. Dafür investiere das Netzwerk gezielt in seine Partner, in operative Unterstützung, kennzahlenbasierte Betriebsführung, lokale Vermarktung und den weiteren Ausbau der Marke.

## VOM MACHER ZUM GESTALTER

Wie erfolgreiche Unternehmensentwicklung in der Praxis aussieht, erlebten die Teilnehmer beim Besuch von ABS Splinter Autoschadeherstel in Amsterdam. Der Familienbetrieb blickt auf eine rund 70-jährige Geschichte zurück und wird heute in dritter Generation von Stephan Gamelkoorn geführt. Aus einem einzelnen Standort entwickelte er innerhalb weniger Jahre eine Unternehmensgruppe mit vier Betrieben und rund 70 Mitarbeitenden. Während der Tour durch den modernen Betrieb gaben Gamelkoorn und sein Team immer wieder Einblicke in die Werkstattorganisation, durchdachte Strukturen und effiziente Prozesse. Gamelkoorn beschrieb zudem offen seine ganz persönliche Entwicklung hin zum Unternehmer. Seine Aufgabe bestehe heute nicht mehr darin, jede Entscheidung selbst zu treffen oder jedes Fahrzeug zu begleiten. Stattdessen schaffe er Strukturen, entwickele Führungskräfte und sorge dafür, dass seine Teams ihre Arbeit eigenverantwortlich und effizient erledigen können. Für viele Partner war der Besuch zugleich die Fortsetzung einer Erfolgsgeschichte. Bereits vor zwei Jahren hatte Fix Auto einen Betriebsbesuch in den Niederlanden organisiert. Zahlreiche der damals gewonnenen Impulse sind heute fester Bestandteil in den deutschen Partnerbetrieben. Der erneute Blick über die Landesgrenzen machte deutlich, welchen Wert der offene Austausch und der gezielte Blick über den eigenen Betrieb hinaus für die kontinuierliche Weiterentwicklung jedes einzelnen Unternehmens hat.

Genau dieser Perspektivwechsel zog sich wie ein roter Faden durch die gesamte Konferenz. Bereits zu Beginn hatte Roy de Lange die Teilnehmer dazu aufgefordert, sich nicht nur als Handwerker, Macher und Werkstattinhaber, sondern als Unternehmer und Gestalter zu verstehen. Unternehmerisches Wachstum beginne nicht mit neuen Gebäuden oder zusätzlichen Mitarbeitenden, sondern mit der Bereitschaft, Verantwortung zu übertragen, Führung zu entwickeln und das eigene Unternehmen systematisch weiterzuentwickeln.

## WACHSTUM ALS ÜBERLEBENSSTRATEGIE

Diesen Gedanken vertiefte Ben Alleckna im Gespräch mit Moderator Ralf Schütte. Der Deutsch-Kanadier aus British Columbia startete vor über 20 Jahren als Autowäscher und ist heute Teilhaber einer Gruppe von neun Fix Auto-Reparaturbetrieben, die über 1.000 Kilometer entfernt voneinander liegen. „Wachstum ist bei uns eine Überlebensstrategie. Wenn du klein bist, wirst du von einem größeren Betrieb übernommen – oder vom Markt gedrängt." Er machte auch deutlich, dass viele Unternehmer unbewusst zum Engpass ihres eigenen Unternehmens werden. Wer jede Entscheidung selbst treffen müsse, jedes Problem löse und jeden Prozess kontrolliere, begrenze zwangsläufig das Wachstum des Betriebs. Nachhaltiger Erfolg entstehe erst dann, wenn Führungskräfte entwickelt, Verantwortlichkeiten klar verteilt und Strukturen geschaffen werden, die auch ohne die permanente Präsenz des Unternehmers funktionieren. „Vertraut euren Teams und verlasst euch auf die Führungskräfte, die ihr aufbaut – anders kann es nicht funktionieren", war sein eindringlicher Appell an die deutschen Unternehmerinnen und Unternehmer im Saal.

## „DIE BESTEN IDEEN KOMMEN AUS DEM NETZWERK"

Dem Leitgedanken „ZUSAMMEN|WACHSEN" folgend, waren sowohl das Fach- als auch das Rahmenprogramm des Events in Amsterdam auf Austausch und Vernetzung angelegt. Im Format „Fix Insights" teilten Sandro Schindler, Claudia Bochmann und Sergej Wasiljew, Unternehmer des deutschen Fix Auto-Netzwerks, ihre persönlichen Entwicklungswege, über erfolgreiche Wachstumsstrategien, aber auch über Fehler, Herausforderungen und die Erkenntnisse, die daraus entstanden sind. Ob lokale Vermarktung, Mehrstandortstrategie, Mitarbeiterführung oder Prozessoptimierung – die Themen kamen direkt aus der Praxis. Gerade diese Offenheit führte zu intensiven Diskussionen. Zwischen den Vorträgen, in den Pausen und bis in die Abendstunden hinein

wurden Ideen weiterentwickelt, Prozesse verglichen und konkrete Ansätze für den eigenen Betrieb diskutiert. Für Roy de Lange ist genau das einer der größten Mehrwerte des Netzwerks: „Die besten Ideen entstehen selten am Schreibtisch einer Zentrale. Sie entstehen dort, wo Unternehmer bereit sind, ihre Erfahrungen miteinander zu teilen."

## PERSPEKTIVEN DES ANDEREN VERSTEHEN

Dass erfolgreiche Schadenreparatur weit über die Werkstatt hinausgeht, zeigte auch der Beitrag von Michael Schnapp, Leiter Schaden Prozess Management bei der HUK-Coburg. Er machte deutlich, dass Auftraggeber heute deutlich mehr erwarten als hochwertige Reparaturen. Kennzahlen wie Durchlaufzeit, Termintreue, Prozessqualität, Kommunikation und Transparenz würden zunehmend an Bedeutung gewinnen. „Genau deshalb schätzen wir die Zusammenarbeit mit Fix Auto-Betrieben. Sie verstehen, dass Partnerschaft auf messbarer Qualität und verlässlichen Prozessen basiert." Gleichzeitig hob Schnapp hervor, dass das Franchise-System die Betriebe dabei unterstütze, sich auf das Wesentliche zu fokussieren, den Verkauf produktiver Stunden. Sein Vortrag machte deutlich, dass Werkstätten und Schadensteuerer dieselben Ziele verfolgen: zufriedene Kunden, wirtschaftliche Prozesse und nachhaltige Qualität. Erfolgreiche Partnerschaften entstünden dort, wo beide Seiten die Herausforderungen des jeweils anderen verstehen.

## STÄRKE DES NETZWERKS LIEGT IN SEINEN UNTERNEHMERN

Während viele Marktteilnehmer auf Größe und Zentralisierung setzen, verfolge Fix Auto bewusst einen anderen Weg. Das Netzwerk setzt auf selbstständige Unternehmer, die ihre regionalen Märkte kennen, Verantwortung übernehmen und gleichzeitig von den Vorteilen eines internationalen Franchise-Systems profitieren, das ihnen den Rücken stärkt. „Wir sind nicht erfolgreich, weil wir ein Netzwerk haben. Wir sind erfolgreich, weil wir Unternehmer haben, die jeden Tag bereit sind, sich weiterzuentwickeln", betonte Roy de Lange. Diese Kombination aus lokaler Verantwortung und internationalem Know-how bildet die Grundlage für die weitere Entwicklung von Fix Auto Deutschland.

## ERFOLG VERDIENT ANERKENNUNG

Den emotionalen Abschluss der Konferenz bildete die Verleihung der Fix Auto Franchisee Awards. Ausgezeichnet wurden Partnerbetriebe, die im Jahr 2025 in unterschiedlichen Bereichen Maßstäbe gesetzt haben – von herausragender Effizienz über konsequent hohe Instandsetzungsquote, besonderes Engagement in Aus- und Weiterbildung bis hin zur Gesamtperformance des Betriebs. Die Kategorien zeigen dabei eindrucksvoll, worauf es Fix Auto heute ankommt. „Erfolg wird nicht allein am Umsatz gemessen, sondern an der Fähigkeit, den eigenen Betrieb zukunftsfähig aufzustellen: durch effiziente Prozesse, nachhaltige Reparaturmethoden, qualifizierte Mitarbeitende und den Anspruch, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln." Passend dazu schloss die Preisverleihung den Kreis zur zentralen Botschaft der gesamten Konferenz. Die Zukunft der Schadenreparatur entstehe nicht durch einzelne Spitzenbetriebe, sondern durch ein starkes, leistungsfähiges und verbundenes Netzwerk von Unternehmern, die sich gegenseitig inspirieren, herausfordern und gemeinsam immer besser werden. Mit zahlreichen neuen Ideen, konkreten Impulsen und einer klaren gemeinsamen Richtung kehrten die Teilnehmer anschließend in ihre Betriebe zurück. Die wichtigste Erkenntnis der Konferenz lasse sich dabei in einem Satz zusammenfassen: „Die Zukunft der Schadenreparatur beginnt lange vor dem ersten Handgriff in der Werkstatt. Sie beginnt mit unternehmerischem Denken."

Ina Otto