02.09.2026

FIX AUTO LEIPZIGER LAND: FAMILIENUNTERNEHMEN BEGEISTERT KFZ-VERSICHERUNGSAGENTUREN MIT PERSÖNLICHEM EINSATZ

Große Resonanz vergangenen Freitag (28. August) bei Fix Auto Leipziger Land: Zum Werkstatttag für Versicherer kamen rund 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Selbst die Geschäftsführer Alexander und Markus Deckwerth sowie der angehende Betriebsnachfolger Paul Deckwerth zeigten sich im schaden.news-Gespräch sichtlich beeindruckt über den Zuspruch.

INTENSIVE VORBEREITUNGEN

Dabei haben sie gemeinsam mit ihrem Team in den vergangenen Monaten hart dafür gearbeitet, damit der Tag erfolgreich wird. „Wir sind tatsächlich zu jeder Versicherungsagentur um Umkreis von

50 Kilometern gefahren und haben die Vertreterinnen und Vertreter persönlich zu uns eingeladen“, erklärt Paul Deckwerth, Karosserie- und Fahrzeugbaumeister und Unfallschadenmanager, gegenüber schaden.news.

K&L-HALLE IM EHEMALIGEN SUPERMARKT

In der nunmehr vierten Generation arbeitet das rund 25-köpfige Team nach eigenen Angaben nicht nur daran, Fahrzeuge zu reparieren, sondern Lösungen zu finden. Diese mögen manchmal etwas außergewöhnlich aussehen. Das zeigte sich auch an der Gestaltung des Firmengeländes, als der Platz knapp wurde: Ein ehemaliger Supermarkt mit fast 1.000 Quadratmetern bietet nun Platz für die neue Karosserie- und Lackierabteilung – und auch für genügend Parkplätze bei größerern Firmenveranstaltungen, wie der am vergangenen Freitag.

PRAKTISCHE EINBLICKE – VON DELLENDRÜCKEN BIS LACKAUFBAU

Ziel der Veranstaltung war es, den Vertretern der Kfz-Versicherer einen Einblick in die Unfallschadenabwicklung und -instandsetzung durch den Betrieb zu geben. Dazu gab es Infos zur mehr als 100-jährigen Firmengeschichte und dazu, wie das Unternehmen technologisch aufgestellt ist. An vier verschiedenen Stationen erhielten die Teilnehmenden praktische Eindrücke zu einzelnen Schritten des Instandsetzungsprozesses. So zeigten Paul Deckwerth und seine Kollegen, wie sich Dellen mithilfe des CBR Systems vom Ausrüster Carbon effizient entfernen lassen. Infos zur Farbtonfindung und Lackierung mit der Reihe 100 gab es von Maurice Reddi von Glasurit. Wie der Lackaufbau bei der Fahrzeuglackierung genau funktioniert und warum Einlackieren notwendig ist, erklärte Fahrzeuglackierermeister Felix Lichtenberger mit seinem Team. Beeindruckende Einblicke in die Firmenhistorie sowie Informationen zur effizienten und gleichzeitig weiterhin persönlichen Kundenkommunkation gaben an der vierten Station Markus Deckwerth, einer der Geschäftsführer, und Büroleiterin Lydia Deckwerth.

BEITRITT ZU FRANCHISE-SYSTEM FÜR IMMER MEHR BETRIEBE OPTION

In einem Vortrag erläuterte Roy de Lange, Geschäftsführer von Fix Auto Deutschland, wie durch die Konsolidierung der Versicherungen in den vergangenen Jahren auch auf der Reparaturseite Konsolidierung stattfindet und warum für Betriebsinhaberinnen und -inhaber dadurch auch der Beitritt zu einem Franchise-System wie Fix Auto durchaus immer relevanter ist. Das Netzwerk ist seit 2019 auf dem deutschen Markt aktiv und zählt hierzulande inzwischen 38 Standorte. Zur Veranstaltung in Wurzen am Freitag waren auch Mitstreiter aus anderen Fix Auto Betrieben dabei, zum Beispiel aus dem Erzgebirge, aus Dresden, Chemnitz und sogar aus Altmühlfranken – sowohl zum Support, als auch, um Impulse für das eigene Unternehmen zu sammeln.

BEEINDRUCKT VON PERSÖNLICHER EINLADUNG

Bei den Besucherinnen und Besuchern kam der Werkstatttag jedenfalls gut an. „Viele meiner Kunden scheuen noch die Werkstattbindung. Durch die Veranstaltung heute in Wurzen habe ich nun Argumente, ihnen guten Gewissens den Betrieb Fix Auto Leipziger Land als Reparaturbetrieb nahezulegen“, meinte beispielsweise Frank Falke, Firmenkundenberater bei der Sparkassen Versicherung Grimma. Von der Allianz Versicherung war Diana Steinert aus Schildau angereist. „Die Veranstaltung bietet einen Mehrwert für uns Teilnehmerinnen und Teilnehmer“, meinte sie im Gespräch mit schaden.news. Und bewunderte die proaktive Ansprache der Wurzener: „Mich hat beeindruckt, dass sie extra zu mir gefahren sind und mich persönlich eingeladen haben. Wenn ich nur eine E-Mail bekommen hätte, wäre ich wahrscheinlich gar nicht gekommen.“

PROAKTIV AUFTRÄGE AKQUIRIEREN

„Allein Fix Auto Betrieb zu sein, reicht nicht, um mehr Aufträge auf den Hof zu bekommen. Insofern hat die Familie Deckwerth mit ihrer proaktiven Vorbereitung des Werkstatttages schon viel richtig gemacht“, zeigte sich auch Fix Auto Betriebsberater Christoph Rosemeier am Rande der Veranstaltung erfreut über die große Resonanz. Und auch Paul Deckwerth bringt ausschließlich positives Fazit im Redaktionsgespräch: „Ich bin gerade eben von einem Teilnehmer gefragt worden,

wann es eine Wiederholung der Veranstaltung gibt“, berichtet er. Fest stehe bereits jetzt: Es wird nicht die letzte Veranstaltung dieser Art bei Fix Auto Leipziger Land gewesen sein.

Ina Otto