SCHADEN.NEWS









04.11.2026

PROFI-SERVICE-TAGE: „WIR BIETEN DIE GANZE BANDBREITE DER BRANCHE“

Längst haben sich die Profi-Service im Automotive Aftersales Markt als feste Größe etabliert. Seit 20 Jahren treffen sich vor allem freie Autoservice-Betriebe und K&L-Werkstätten bei der Fachmesse, die einst in Göttingen startete und nun in Halle 3 der Messe Frankfurt stattfindet. Die Geschäftsführer Dirk Wittenberg und Thomas Ramdohr sprechen im Exklusiv-Interview über Erfolgsgeschichte, Messekonzept und die herausfordernde Marktsituation.

Wie läuft das Teile-Geschäft derzeit und wo steht Coparts? **Dirk Wittenberg:** Momentan schwächeln einige Wettbewerber aufgrund von Logistikproblemen. Davon und von der immer noch anhaltend guten Marktentwicklung im Autoservice profitieren vor allem die Mittelständler in unserer Branche. Wir blicken bei Coparts derzeit sehr zufrieden auf die Situation. Laut Gesamtverband Auto-Teile-Handel (GVA) liegt das Wachstum im ersten Halbjahr bei etwas über vier Prozent gewesen – da wir liegen wir noch deutlich drüber.

Wie positioniert sich Coparts angesichts des Spagats im Teileservice zwischen Verbrenner Elektromobilität? **Dirk Wittenberg:** Die Situation ist und bleibt sehr dynamisch. Wir beobachten die Entwicklung in China sehr genau, haben mit unserem Groupauto Board in Shanghai mit unseren Partnern in Fernost gesprochen und daraus mit den Gesellschaftern der Coparts eine Strategie abgeleitet. Hinter der Teileverfügbarkeit von diversen Markenimporten aus China stehen für uns große Fragezeichen. Wie wird sich der Marktanteil der chinesischen Marken in Deutschland (und Europa) entwickeln? Aber natürlich sind wir schon heute gemeinsam mit unseren Werkstattpartnern, Industriepartnern und Global Automotive Service (G.A.S) im Umfeld der E-Mobility aktiv: Wir haben Erfahrungen mit chinesischen Herstellern gesammelt und sind seit einem Jahr mit G.A.S. Werkstattpartner von Zeekr. Bereits seit Jahren ist G.A.S. außerdem mit StreetScooter in Service und Instandsetzung unterwegs. Unsere Werkstattnetze sind längst in Sachen Wartung, Instandhaltung und Reparatur von E-Autos qualifiziert und zertifiziert.

Im Vergleich zum Verbrenner gehen wir jedoch davon aus, dass das Thema Remanufacturing, also der Wiederaufbereitung von Ersatzteilen, an Fahrt gewinnt, weil eben künftig nicht mehr alle Ersatzteile von chinesischen Marken verfügbar oder nur schwer zu beschaffen sind. Darauf und auf andere Szenarien bereiten wir uns vor. Mit diesen Aktivitäten glauben wir, sind wir gut für den Change in Richtung Elektromobilität aufgestellt.

Stichwort Remanufacturing oder Gebrauchtteile: In Zwickau hat Volkswagen vor kurzem das Recycling von Autoteilen gestartet. Thomas Ramdohr, Sie blicken mit einem Auge auch immer auf den Schadenmarkt. Es scheint so, als würde das Thema an Relevanz gewinnen? **Thomas Ramdohr:** In bestimmten Bereichen haben Gebrauchtteile eine Berechtigung, so wie es Dirk Wittenberg gerade beschrieben hat, also für die Fahrzeuge, für die es schwierig ist, an Ersatzteile zu kommen. In der Fläche kann ich es mir noch nicht vorstellen, weil die Probleme in der Logistik, in der Identifizierung von Gebrauchtteilen, in dem Prozess der Werkstatt noch zu viele Unwägbarkeiten haben. Wenn das professioneller wird und sich andere Marktteilnehmer vielleicht auch mit der Vermarktung und Logistik dieser Teile beschäftigen, wird sich das Thema sicherlich weiterentwickeln. Die zentralen Fragen lauten: Ist die Verfügbarkeit gesichert? Stehen genug Altautos zur Verfügung, die verwertet werden können? Sind die Prozesse dauerhaft verlässlich? Da bin ich skeptisch.

Coparts feiert in diesem Jahr das 20-jährige Bestehen der Profi-Service Tage. Bevor wir über die Highlights der nächsten Fachmesse am 28. und 29. November in Frankfurt sprechen, vielleicht ein kurzer Blick auf die Erfolgsgeschichte der Profi-Service Tage. **Thomas Ramdohr:** Ja, man kann tatsächlich sagen, dass aus der ersten Idee mittlerweile etwas wirklich Großes entstanden ist. Eine echte Erfolgsgeschichte. Wir haben klein angefangen damals im Jahr 2016 in Göttingen mit unserer allerersten Messe – es kamen 4.000 Besuchern. Das war schon ein sehr erfolgreicher Start. Die Industriehalle hatte einen besonderen Charm, wurde aber über die Jahre viel zu klein, da immer mehr Teilnehmer zu den Profi-Service-Tagen kamen. Wir wechselten dann nach Frankfurt in die Halle 3. Unser Ziel war immer, eine Fachmesse zu sein, die viel Information liefert, die Ideen bringt, die das zeigt, was sich im Markt verändert. Das ist uns, glaube ich, über letzten 20 Jahre gut gelungen.

Die von Jahr zu Jahr deutlich wachsende Zahl der Besucher geben Ihnen offensichtlich Recht. Wie viele Teilnehmer erwarten Sie in diesem Jahr? **Thomas Ramdohr:** Wir werden sicher um die 12.000 Gäste in Frankfurt begrüßen können. Allerdings sind Rekordzahlen nicht unser Ding. Die Qualität der Messe muss stimmen. Die Menschen sollen genug Zeit haben sich, über aktuelle Marktentwicklungen, über Neuheiten und über technische Lösungen zu informieren. Qualität in der Information ist unser Fokus. Wir zeigen die gesamte Bandbreite unserer Branche. Allerdings müssen wir natürlich auch im Blick behalten: Wenn die Entwicklung so weitergeht, wird wohl auch die Halle 3 in Frankfurt irgendwann zu klein.

Dirk Wittenberg: Die Messebesucher kommen in der Regel von weiter her in die Halle 3 der Messe Frankfurt: Bremen, Berlin oder auch aus der Schweiz und Österreich – die Anreise ist lang und die Erwartungshaltung hoch. Die Profi-Service-Tage sind eine Fachmesse für Fachleute aus dem

Aftersales Markt, die jeden Tag in ihren Betrieben eine starke Leistung bringen. So wie Thomas Ramdohr sagt, setzen wir in Frankfurt deshalb auf den Dialog, den fachlichen Austausch und bieten mit unseren zahlreichen Ausstellern und Lieferanten das passende Umfeld dafür. Die Profi-Service-Tage sind einzigartig, unser Konzept ist vielleicht auch ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Was ich besonders beeindruckend finde: Viele Menschen kommen mit klaren Vorstellungen auf die Messe, teilweise sogar mit Checklisten. Sie wissen genau, was ihre Themen sind. Also das war und ist wirklich ein großer Unterschied zu anderen Messen. Der Erfolg zeigt sich übrigens nicht nur an der Anzahl der Besucher, sondern auch an der langen Verweildauer der Menschen an den einzelnen Messeständen. Dieses tiefe Interesse spiegeln uns Besucher und auch Aussteller mit ihren positiven Feedbacks immer wieder.

Was sind denn die Themen, die die Besucher der Profi-Service Tage am 28. und 29. November erleben können? **Thomas Ramdohr:** Wir gehen wieder mit der ganzen Vielfalt unserer Branche an den Start. Aber natürlich nutzen wir unser 20-jähriges Bestehen auch, um den Wandel in der automobilen Szene zu zeigen. Wir haben fünf Hotspots, bei denen der Wandel besonders sichtbar wird: E-Mobilität, Thermomanagement, Lichttechnologie, Fahrerassistenz und Antriebstechnologie. Darüber hinaus zeigen wir natürlich topaktuelle Themen, wie moderne Werkstattausrüstung, um die Batterien zu balancen. Wir zeigen Reparaturmöglichkeiten für eine E-Achse. Wir haben neue Diagnosesysteme an Bord für den Bereich der Fahrassistenzsysteme. Das Thema Klimaservice wird uns weiter beschäftigen, mit den neuen Klimagasen. Und wir haben dann die Weiterbildung natürlich als wichtiges Thema mit dabei – und unsere Nachwuchswerkstatt ist auch wieder im Gepäck.

Dirk Wittenberg: Natürlich legen wir auch einen starken Fokus auf den Bereich der Dienstleistungen und auf unsere Netzwerke. Konkret geht es um die Leistungen unserer Full-Service Werkstattsysteme Profi-Service-Werkstatt und Autoexzellent. Gerade mit Global Automotive Service (G.A.S.) und dem Schadensteuerer DMS sind die Profi-Service Tage auch für diejenigen interessant, die aus dem Unfallschadenmarkt kommen. Hier gibt es reichlich Gelegenheit, sich auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Darüber zeigen wir Unterstützung für die Präsenz der Werkstätten auf Social Media und halten interessante Angebote für Werkstattersatzwagen, Berufsbekleidung und vieles mehr breit.

Welche Rolle spielen die Themen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz? **Thomas Ramdohr:** Das Thema IT und Digitalisierung besetzen wir schon bei nahezu jeder Fachmesse in den vergangenen Jahren. Natürlich gilt das auch für die nächsten Profi-Service Tage. Wir zeigen in Frankfurt einen vollständig durchgängigen IT-Prozess, der sich stark an den Bedürfnissen der Werkstattkunden orientiert. Über die Kundenannahme, Apps oder der Buchung von Serviceterminen im Web – wir thematisieren verschiedene digitale Kommunikationsstrecken, die auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse angepasst sind. Beim Einsatz Künstlicher Intelligenz konzentrieren wir uns daran, was den Betrieben den Werkstattalltag erleichtert. Dazu zählen aus unserer Sicht auch Chatbots, die zum Beispiel beim Reifenwechsel eigenständig Termine vereinbaren.

Warum sollten Karosserie- und Lackierbetriebe in diesem Jahr wieder nach Frankfurt kommen?
Dirk Wittenberg: Knüpfen wir an den Anfang unseres Interviews an. Die Komplexität nimmt zu. Elektronik, Mechanik, Karosserie und Lack wachsen stärker denn je zusammen. Das bedeutet, dass sich die Grenzen der Servicebereiche Instandhaltung, Wartung und Unfallschadenreparatur überlappen. Deshalb lohnt sich der Weg für Karosserie- und Lackierbetriebe nach Frankfurt, um nach rechts und links zu schauen. Nicht zuletzt auch, um sich über die Kfz-Teileversorgung und unsere Netzwerke zu informieren.

Thomas Ramdohr: Gerade das Thema Elektromobilität ist so vielschichtig, sodass sich auch K&L-Werkstätten damit beschäftigen müssen – gerade was die neuen Player aus China angeht. Am Messestand von Global Automotive Service (G.A.S.) erhalten Fachbetriebe hierzu Infos aus erster Hand. Auch Partnerwerkstätten treffen dort die Ansprechpartner des Schadensteuerers DMS Deutschland, um sich über neueste Entwicklungen im Schadenmanagement zu informieren.

Vielen Dank für unser Interview, wir sehen uns dann bei den Profi-Service Tagen in Frankfurt.

Christian Simmert