



24.09.2025

## WER RASTET, DER ROSTET

Die Frage, wie sich der Schadenmarkt in den nächsten Jahren entwickeln wird, beschäftigt derzeit viele Entscheider – von Kfz-Versicherern über Schadendienstleister und Ausrüster bis hin zu Werkstätten. **Prognosen wie beim Solera-Trendforum zeigen:** 2030 ist kein fernes Zukunftsbild mehr, sondern bereits heute maßgeblich für die Weichenstellungen in den Betrieben. Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle und Kooperationen werden darüber entscheiden, wer in den nächsten Jahren wettbewerbsfähig bleibt.

Ob Investitionen für mehr Effizienz, **so geschehen beim Autohaus Royal**, neue Service-Ideen wie das **Parkhaus-Pilotprojekt von Carglass** oder strategische Partnerschaften, **wie die von PlanSo, INEUM und trast digital** – all diese Beispiele zeigen: Es gibt viele Lösungsansätze, um sich zukunftsfähig aufzustellen.

Besonders spannend ist in diesem Zusammenhang die Dynamik im Werkstattumfeld: Zukäufe von Autohausgruppen und Werkstattketten werden die Struktur im Markt verändern. **In unserer nächsten Web-TV-Sendung, die ab dem 2. Oktober ab 17 Uhr zu sehen ist**, diskutieren wir, welche Auswirkungen diese fortschreitende Konsolidierung hat und wie sich K&L-Betriebe in diesem Marktumfeld erfolgreich positionieren.

Fakt ist: Der Schadenmarkt bleibt in Bewegung und wer nicht abgehängt werden will, sollte dies ebenfalls tun. Denn wie heißt es so schön? Wer rastet, der rostet.

Carina Hedderich