SCHADEN.NEWS







28.01.2026

FIX AUTO: „WIR WOLLEN QUALITATIV WACHSEN“

_Im schaden.news-Interview erklärt Fix Auto Deutschland-Chef Roy de Lange, warum das Franchise-System auch 2026 bewusst auf Qualität und Partnerschaft statt auf schnelles Wachstum setzt – und welche Unternehmen relevant für die Werkstattkette sind. _

Herr de Lange, wie lief 2025 für Fix Auto und worauf blicken Sie in 2026? __Roy de Lange: __2025 war für uns ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir sind sowohl in der Anzahl unserer Franchisepartner als auch in der Wahrnehmung im Markt gewachsen – bei interessierten Betrieben ebenso wie bei Schadensteuerern. Wir spüren deutlich: Mit rund 30 Standorten werden wir zunehmend als relevanter Partner wahrgenommen.

2026 wollen wir an diesen Erfolg anknüpfen. Unser Fokus liegt auf einem starken, positiven Netzwerk, in dem Unternehmer partnerschaftlich zusammenarbeiten und gemeinsam mit der Schadensteuerung wachsen. Unser Ziel ist ein ruhiges, beständiges Wachstum – nicht um jeden Preis, sondern mit den richtigen Partnern und mit klarer Qualitätsorientierung.

Sie sprachen kürzlich in einer Schadentalk Web-TV-Sendung davon, dass Fix Auto als Franchise-System nicht für jeden Betrieb gleichermaßen geeignet ist. Welche Unternehmen kommen als potenzielle Franchisenehmer in Frage? Roy de Lange: Im Mittelpunkt steht für uns immer der Unternehmer. Wir suchen zukunftsorientierte Betriebe, die erkannt haben, dass sich der Markt verändert – etwa durch Konsolidierung und neue Kooperationsmodelle. Voraussetzung für uns sind Unternehmer, die veränderungsbereit sind, Verantwortung übernehmen und sich auf die Themen konzentrieren, die sie selbst beeinflussen können.

Wichtig ist uns zudem Erfahrung. Wir suchen keine Betriebe, die gerade erst gegründet wurden, sondern Unternehmer, die den Markt kennen und auch schwierigere Phasen erlebt haben. Gerade diese Erfahrungen stärken einen Unternehmer. Wer zudem in der Schadensteuerung wachsen möchte, findet in Fix Auto einen Partner mit internationaler Expertise und klarer Marktkenntnis.

Vor welchen Herausforderungen stehen die Fix Auto Betriebe derzeit? Roy de Lange: Die Zeiten, in denen sich die Auftragsbücher quasi von allein gefüllt haben, sind vorbei. Unternehmer müssen heute aktiv in den Markt gehen, Auslastung sichern und ihre verfügbaren Kapazitäten gezielt verkaufen. Dabei spielt der lokale Markt eine entscheidende Rolle: Sichtbarkeit bei Endkunden, Maklern, Agenturen und Flotten ist wichtiger denn je.

Branchenweit sehen wir ähnliche Entwicklungen – nicht nur in Deutschland, sondern international: rückläufige Aufträge, mehr fiktive Abrechnungen, mehr Totalschäden und eine generelle Unsicherheit bei den Kunden. Entscheidend ist, wie Betriebe damit umgehen. Unsere Partner wissen, dass Eigeninitiative gefragt ist und dass sie gemeinsam stärker sind als allein.

Fix Auto zählt inzwischen 32 Standorte. Innerhalb des vergangenen Jahres sind fünf neue Partner bei Ihnen an Bord gekommen. Wächst das Netzwerk nicht zu schnell? __Roy de Lange: __Wir wachsen derzeit schneller, als man es die letzten Jahre von uns gewöhnt ist, das ist richtig. Die damit verbundenen Risiken sehen wir und steuern unser Wachstum daher sehr bewusst. Unser Ziel liegt bei maximal fünf neuen Partnern pro Jahr. Der Einstieg bei Fix Auto ist kein Selbstläufer, sondern mit viel operativer Arbeit verbunden – für den Unternehmer wie auch für uns.

Neue Partner werden intensiv begleitet, etwa durch einen Betriebsscan, Unterstützung beim lokalen Markenauftritt und bei der Vernetzung mit Schadensteuerern. Deshalb gilt für uns beim Thema Wachstum ganz klar Qualität vor Quantität. Dieses Prinzip wird im gesamten internationalen Fix Auto Netzwerk gelebt.

Was sind die Ursachen für das starke Interesse der Betriebe an Fix Auto? Roy de Lange: Ein wesentlicher Treiber ist die Zufriedenheit unserer bestehenden Partner. Viele Interessenten informieren sich heute sehr intensiv, sprechen mit Franchisenehmern und verschaffen sich ein realistisches Bild. Das sorgt für Vertrauen und zieht die richtigen Unternehmer an.

Hinzu kommt unser Team in Deutschland, das konsequent daran arbeitet, Betriebe wirtschaftlich gesünder, effizienter und strukturierter aufzustellen. Unser Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt, dass Fix Auto nur dann erfolgreich ist, wenn der Betrieb erfolgreich ist. Dieses gemeinsame Interesse ist aus meiner Sicht der Schlüssel für das Wachstum der letzten Jahre.

__Apropos informieren: Wo ist denn das Fix Auto Deutschland-Team in diesem Jahr anzutreffen? __
__Roy de Lange: __Beispielsweise bei den Würzburger Karosserie- und Schadenstagen im März. Dort haben interessierte Unternehmer die Gelegenheit, das Fix Auto-Team an unserem Stand kennenzulernen und auch mit einigen unserer Partnerbetriebe ins Gespräch zu kommen.

__Vielen Dank für unser Interview! __

Ina Otto