



24.02.2026

ERFOLG IM VERBUND

Starke Partnerschaften werden in einem volatilen Marktumfeld offenbar immer mehr zu einem strategischen Erfolgsfaktor – das gilt auch für die Unfallreparaturbranche. Etliche Zusammenschlüsse und Kooperationen von Werkstattausrüstern und -dienstleistern in den letzten Jahren unterstreichen diese Tatsache. Und auch viele K&L-Betriebe versuchen inzwischen gezielt, ihre regionale Stärke im Verbund weiter zu festigen.

Jüngstes Beispiel: Fix Auto Fünfseenland. **Betriebsinhaber Dirk Limprecht entschied sich bewusst für den Schritt ins Franchise-System** – nicht aus wirtschaftlicher Notwendigkeit, sondern aus strategischer Überzeugung. Prozesssicherheit, Effizienz, professioneller Austausch – das waren für ihn die entscheidenden Argumente. Sein Schritt steht exemplarisch für eine neue Haltung vieler Unternehmer: Nicht reagieren, wenn der Druck zu groß wird, sondern handeln, solange man aus einer Position der Stärke agiert.

Ein anderes, seit Jahrzehnten gewachsenes Beispiel für erfolgreiche Partnerschaften ist Acoat Selected. **Das Werkstattnetz von Lackhersteller AkzoNobel feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen** und markiert damit eine starke Konstante in einer Branche, die von Wandel geprägt ist.

Ob nun Partnernetzwerk, Werkstattkette oder andere Kooperationsmodelle – Fakt ist: Partnerschaften sind heute weit mehr als Einkaufsvorteile oder Marketingunterstützung. Sie geben Betrieben die Möglichkeit, von gemeinsamen Standards, gebündeltem Know-how sowie erprobten Konzepten zu profitieren und ermöglichen einen Austausch auf Augenhöhe.

Starke Partnerschaften sind deshalb kein Trend. Sie sind vielmehr zur strategischen Grundlage geworden.

Carina Hedderich