

11.11.2026

POTENZIAL ERKENNEN UND NUTZEN

In den vergangenen Tagen hat die schaden.news-Redaktion viele Gespräche mit Branchenplayern zur Entwicklung der Schadensteuerung geführt. Und auch in unserer aktuellen Web-TV-Sendung diskutieren wir viel über die Zukunft des gesteuerten Geschäftes.

Zudem berichten wir in der heutigen Newsletter-Ausgabe über das rasante Wachstum des Schadensteuerers riparo. Die Holzgerlinger sind innerhalb von zehn Jahren von Null auf 100.000 vermittelte Schäden pro Jahr durchgestartet. Mit dieser bemerkenswerten Entwicklung ist das Ende der Fahnenstange höchstwahrscheinlich noch nicht erreicht. Denn Branchenkenner gehen davon aus, dass das Potenzial des Steuerungsgeschäfts in den kommenden Jahren noch weiter zunehmen wird. Hintergrund ist die unsichere wirtschaftliche Lage der Endverbraucher, die gerade jetzt im November auf der Suche nach Kfz-Versicherungstarifen mit möglichst niedrigen Prämien gehen, tendenziell vermehrt auf Verträge mit Werkstattbindung umsteigen werden.

In unserer aktuellen Web-TV-Sendung zeigen wir, wie sich K&L-Betriebe im Geschäft mit gesteuerten Schäden profitabel aufstellen können. Diese Entscheidung, ob man zukünftig für Kfz-Versicherer oder hauptsächlich für Flotten- und Leasingunternehmen arbeitet, muss der Betrieb individuell fällen. Denn sie hängt unter anderem von den regionalen Gegebenheiten ab sowie von der Frage, ob das Unternehmen als Einzelkämpfer unterwegs ist oder als Teil einer Werkstattkette, wie beispielsweise Fix Auto, deren Betriebe stark auf das gesteuerte Versicherungsgeschäft geprägt ist.

Drum prüfe, wer sich bindet, heißt es ja so schön. Wer die Voraussetzungen für gesteuertes Schadengeschäft erfüllt, für den kann es auch zukünftig für den eigenen Betrieb Potenzial bergen.

Ina Otto