

Gemeinsam auf Erfolgskurs

Partnermodell | Im Markt etablierte Unternehmer können ihre Kfz-Sachverständigenleistungen in Zusammenarbeit mit TÜV SÜD bundesweit anbieten. Die Basis dafür ist ein neu ausgerichtetes Schaden- und Wertmodell der Münchner.

Auch 2025 zeigte die Entwicklung deutlich nach oben: Laut kürzlich veröffentlichten Zahlen des GDV sind die ausbezahlten Leistungen der Kfz-Versicherer im abgelaufenen Jahr einmal mehr um 3,8 Prozent auf insgesamt 32 Milliarden Euro gestiegen. In der

Haftpflichtsparte lag der Anstieg mit 6,5 Prozent sogar noch deutlich darüber. Der Bedarf an Kfz-Sachverständigenleistungen wird also weiter wachsen, weswegen TÜV SÜD plant, im freiberuflichen Sektor kräftig aufzustocken: Das seit über 15 Jahren erfolgreich im deutschen Markt etablierte Netzwerk, das aktuell mehr als 350 Partnerbüros umfasst, soll in den kommenden fünf Jahren um mindestens 100 Stützpunkte ausgebaut werden.

Vorteile für beide Seiten

Erreichen will man dies mit einem überarbeiteten Schaden- und Wertmodell, das mehr Flexibilität bei der Auswahl von Leistungen bietet. Nach wie vor setzt man bei TÜV SÜD auf ein breites Portfolio mit den vielfältigen Vorteilen eines starken Netzwerkes – vom starken Softwareangebot in Sachen Schaden und Wert über Coaching und Fortbildung,

Qualitätssicherung, Effizienzsteigerung und Vertriebsunterstützung bis hin zu neuen Features wie Factoring. Die Überwachungsorganisation selbst wiederum erhofft sich noch mehr Flächendeckung in der gesamten Bundesrepublik. Denn: Neben der fachlichen Expertise der Sachverständigenbüros kennen die Inhaber ihre jeweilige Region und damit auch die Kunden vor Ort sehr genau.

Eine Kundengruppe, die zunehmend in den Fokus des Erfolgsduos SV-Büro/TÜV SÜD rücken soll, sind Autohäuser und Ketten. Die zunehmende Konsolidierung im Markt mit immer größeren Handelsgruppen macht es notwendig, überregional und sogar bundesweit einheitliche Dienstleistungen anbieten zu können. Genau diese Voraussetzung sieht man bei TÜV SÜD mit dem neuen Schaden- und Wertmodell voll erfüllt: die zentrale Marke aus München kombiniert mit der dezentralen Stärke der freiberuflichen Unternehmer. **Karsten Thätner**



Foto: TÜV SÜD

TÜV SÜD sieht im Bereich der freiberuflichen Kfz-Sachverständigenleistungen enormes Wachstumspotenzial.

Kurzfassung

TÜV SÜD will mehr freie Kfz-Sachverständigenbüros für sein neues Partnermodell gewinnen. Welche konkreten Vorteile die Kooperation in der Praxis für sie bietet, schildern zwei Büroinhaber.

Flexibilität gewinnen und Qualität erhalten

Unser Angebot wird durch das neue Partnermodell vor allem eines: noch einmal deutlich flexibler. Jedes Sachverständigenbüro kann genau die Leistungen in Anspruch nehmen, die es für seine tägliche Arbeit benötigt. Davon versprechen wir uns einen deutlichen Ausbau der Kooperationen und noch mehr Flächendeckung für TÜV SÜD bundesweit. Worauf wir bei der Auswahl der Partnerbüros auf jeden Fall achten werden, ist die Qualität. Hier orientieren uns an der überarbeiteten VDI-Richtlinie, um die größte Stärke unserer Marke, die TÜV-geprüfte Qualität, nicht zu gefährden.



Foto: TÜV SÜD

Lothar Kreutz, Geschäftsführer TÜV SÜD Auto Partner GmbH

Ein Ansprechpartner für alles

Unser Büro arbeitet seit 2014 im amtlichen Sektor mit TÜV SÜD zusammen und hat zwei Jahre später auch im Schadenbereich eine Kooperation begonnen. Uns hat die starke Marke von Beginn an gereizt, und wir haben die Partnerschaft nie bereut. Mit fünf Schadengutachtern und vier Prüfengeuren sowie zwei Personen in der Ausbildung zum Prüfengeur machen wir heute zwischen 1.800 und 2.000 Gutachten pro Jahr und nehmen rund 9.000 Hauptuntersuchungen ab. Im freiberuflichen Bereich liegt unser Fokus auf dem klassischen Haftpflichtschaden, neben Fahrzeugbewertungen und Leasingrückläufern sind wir als Gründungsmitglied von Classic Data auch im Oldtimer-Segment sehr aktiv.

Ein großer Vorteil des neuen Schaden- und Wertmodells ist für unser Büro das Factoring. Ausstehende Zahlungen innerhalb von 48 Stunden zu erhalten, auf die man bisher teils wochen- oder gar monatelang warten musste, hat unsere Liquidität enorm verbessert. Zudem ermöglicht uns dieser Leistungsbaustein, eine Verwaltungskraft sowie Aushilfen einzusparen, was mehrere Zehntau-



Foto: Müller & Klein GbR

Klaus Klein, SV-Büro Müller & Klein GbR, Bergneustadt: „Das neue Schaden- und Wertmodell hat unsere Kosten gesenkt und die Liquidität deutlich verbessert.“

send Euro Personalkosten im Jahr bedeuten würde. Neben dem Online-Schulungsangebot oder dem Führungskräftecoaching für unseren Sachverständigen-Nachwuchs nehmen unsere Mitarbeiter seit Jahren regelmäßig an den Partnerevents teil. Neben dem fachlichen Austausch werden hier auch die menschliche Komponente großgeschrieben – TÜV SÜD ist hier wie eine Familie, die uns mit offenen Armen empfangen hat. Von Beginn an gab es klare Ansagen, Versprechen wurden eingehalten und das sind Werte, die mir im Geschäftsleben sehr wichtig sind.

Durch das Agenturgeschäft werden künftig immer weniger Leute immer mehr Aufträge verteilen.

Autohäuser sollten deshalb mit einem Partner kooperieren, der auf der einen

Seite den regionalen Markt und seine Gegebenheiten genau kennt, auf der anderen Seite aber auch überregional Dienstleistungen anbieten kann. Sowohl im Schadenmanagement als auch im amtlichen Bereich mit denselben Ansprechpartnern zu tun zu haben, ist ein großer Mehrwert für ihre tägliche Arbeit.

Reparaturbetriebe erhalten das Beste aus beiden Welten

Nach meiner Ausbildung zum Meister der Kfz-Technik begann ich meine berufliche Karriere bei TÜV SÜD, wobei ich bei der Auto Plus GmbH unter anderem als Teamleiter Schaden und Großkunden für Berlin-Brandenburg zuständig war. 2023 habe ich dann „die Seiten gewechselt“ und ein Kfz-Prüfzentrum in Berlin Schöneweide mit 17 Mitarbeitern, darunter sieben Prüfengeuren und vier Vollzeitgutachtern übernommen. Zusammen machen wir über 1.000 Schadengutachten und 15.000 Hauptuntersuchungen im Jahr.

Das neu eingeführte TÜV SÜD-Modell war für unser Büro eine Riesenchance, was die digitalen Möglichkeiten angeht. Innerhalb von einem Monat konnten wir den Schritt in die Papierlosigkeit vollziehen, inklusive allen Datenschutzanforderungen und einem wahnsinnigen Komfort. Ein Foto von der Zulassungsbescheinigung liefert alle Daten, der Kunde kann auf Handy, Tablet oder Kamera unter-



Foto: ALMOCON GmbH

Tristan Albrecht, Geschäftsführer ALMOCON GmbH, Schorfheide bei Berlin: „Innerhalb von nur einem Monat konnte unser Büro den Schritt in die Papierlosigkeit vollziehen.“

schreiben und die neue Software hat eine tolle Performance mit allen notwendigen Schnittstellen.

Neben dem gut organisierten Fortbildungsportal, das einem die Recherche erleichtert, die Zertifikate automatisch zukommen lässt und immer auf dem aktuellsten Stand ist, möchte ich auch die Partner-Events hervorheben. Hier wird gezielt Feedback gesammelt, das hinterher auch wirklich umgesetzt wird. Neben der Networking-Komponente können die Büros hier also auch tatsächlich etwas für die Gemeinschaft und ihre Zukunft bewirken.

Autohäuser erhalten das Beste aus beiden Welten: zum einen die unbestrittene Neutralität, die hohe Qualität und die funktionierenden Prozesse einer der bekanntesten Marken der gesamten Branche.

Unsere Sachverständigen ergänzen dies um die Flexibilität, Servicebereitschaft und Lösungsorientierung von eigenständigen Unternehmern.