



WINTEC
AUTOGLAS
REUTTER

40 Jahre Autoglas Reutter

Autoglas-Kompetenz seit 1986



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 2-3
Auf diesen Artikel gründet alles	Seite 4-5
Traudls Erinnerungen	Seite 6-9
• eine Geschichte für sich	Seite 8
• ein großer Meilenstein	Seite 9
Bad Saulgau – das Herzstück	Seite 10-11
2002: Wintec Autoglas als Partner	Seite 12-13
Grußwort von Wintec Autoglas	Seite 14
Die erste Einbaustation	Seite 15
Seit 2007: erste Expansion mit Neu-Ulm	Seite 16
2012-2023: Filiale Augsburg	Seite 17
Michael – der Techniker im Team	Seite 18
Erzählungen von ehemaligen Mitarbeitern	Seite 19
2019-2024: Filiale Konstanz	Seite 20
Seit 2025: Filiale Stockach	Seite 21
Seit 2022: Filiale Wangen im Allgäu	Seite 22
Glückwünsche und Dank	Seite 23
Ein Handwerk im Wandel	Seite 24-25
Highlights der letzten 40 Jahre	Seite 26-27
Unser Gebiet	Seite 28
Unser Serviceversprechen	Seite 29
Wir sind für euch da	Seite 30-33
Was kommt als nächstes	Seite 34-35
Impressum	Seite 36

Vorwort

Es gibt Bücher, die Geschichte schreiben. Und dann gibt es Bücher, die – völlig unbeabsichtigt – unsere Familiengeschichte geschrieben haben.

Dieses hier zum Beispiel.

„Jetzt selbständig machen – 84 Geschäftsideen.“ Erschienen 1986 im Heyne-Verlag. Auf dem Titel prangt ein orangefarbener Sticker: „84 x Chancen, Risiken, Tips.“ Ohne Doppel-p. Weil das damals noch so geschrieben wurde.

Meine Mutter Traudl hatte dieses Buch damals vermutlich nie in der Hand. Was sie gelesen hatte, war der ursprüngliche Artikel aus der Zeitschriftenreihe „**Die Geschäftsidee**“ aus dem **Norman Rentrop Verlag**. Dort wurden neue Geschäftsideen nach und nach vorgestellt und später gesammelt in diesem Buch veröffentlicht.

Die Zeitschrift selbst war heute nicht mehr aufzutreiben. Das Buch dagegen habe ich kürzlich zufällig in einem Online-Antiquariat entdeckt. Und dort findet sich auf Seite 154 genau jener Artikel wieder, der damals bei meiner Mutter etwas ausgelöst hat: „Windschutzscheiben-Reparaturdienst.“

Ich habe diesen Artikel erst vor Kurzem zum ersten Mal seit damals wieder gelesen. Er ist verblüffend.

Nicht weil er schlecht wäre. Sondern weil er so recht behält.

Was Seite 154 beschrieb, war keine Erfindung des Autors. Es war eine echte Technologie, die zu diesem Zeitpunkt gerade einmal vierzehn Jahre alt war. **1972 hatte der amerikanische Physiker Dr. Frank Werner** – nach drei kaputten Windschutzscheiben auf Familienurlaub – ein Verfahren entwickelt, mit dem Steinschlagschäden per Harzinjektion repariert werden konnten. Damit wird der Austausch der ganzen Scheibe oft überflüssig. Er ließ es patentieren, lizenzierte es weiter, und aus dem Keller eines Hauses in Minneapolis entstand das erste Unternehmen, das Windschutzscheiben-Reparatur systematisch vermarktete: Novus.

In Deutschland kam das Verfahren 1988 an – als erstes Franchisesystem seiner Art, zunächst unter dem Namen Novus, später umbenannt in Wintec.

Meine Mutter war früher da. Schon 1986.



Auf zwei Seiten beschreibt der Artikel ein Geschäftsmodell, das 1986 in Deutschland kaum jemand kannte: Steinschlag-Reparatur mit Kunstharz, mobil, direkt beim Kunden. **Mindestkapital: 3.650 D-Mark.**

Wachstumspotential: sehr groß. Das stimmte. Der deutsche Markt für Autoglasschäden ist heute ein Milliardenmarkt – allein 2024 regulierten die deutschen Kfz-Versicherer rund 2,2 Millionen Glasbruchschäden mit einem Gesamtaufwand von knapp zwei Milliarden Euro.

Aus heutiger Sicht liest sich **Seite 154 wie eine Blaupause.** Nicht für ein kleines Nebengewerbe, sondern für das, was tatsächlich daraus geworden ist: **mehrere Standorte, ein eingespieltes Team, vier Jahrzehnte Branchenerfahrung** – und dieses Heft in deinen Händen.

Was mich beim Lesen des Artikels am meisten beschäftigt, ist allerdings das, was nicht darin steht.

Kein Wort darüber, was es bedeutet, mit kleinen Kindern gleichzeitig eine Firma aufzubauen. Kein Hinweis, was passiert, wenn der erste große Auftrag reinkommt und man noch keinen Transporter hat. Keine Zeile über das Büro im Hauswirtschaftsraum oder das tägliche Jonglieren zwischen Kindern, Firma und der Pflege der eigenen Eltern. Nicht nacheinander. Gleichzeitig!

Auch nichts darüber, wie sich eine Branche in vierzig Jahren verändert. Dass aus der einfachen Harzspritze ein technologisch komplexes Handwerk wird. Dass die Windschutzscheibe, die früher mit Gummiband eingezogen wurde, heute längst geklebt wird – als tragendes Strukturelement der Karosserie. Dass sie Kameras, Sensoren und Assistenzsysteme beherbergt, die nach jedem Scheibenwechsel nach Herstellervorgabe neu kalibriert werden müssen. Dass ein Steinschlag heute nicht nur handwerkliches, sondern auch elektronisches Diagnosewissen erfordert. All das steht nicht auf Seite 154.

Und trotzdem wurde genau das Teil der Geschichte und gehört heute selbstverständlich zum Beruf dazu.

Norman Rentrops Buch hatte bestimmt viele Leser. Von den 84 Geschäftsideen wurden viele ausprobiert, manche umgesetzt, einige erfolgreich. **Was in Bad Saulgau daraus entstanden ist, gehört – ich sage das ohne Schönreden, aber auch ohne falsche Bescheidenheit – mit Sicherheit zu den konsequentesten Umsetzungen, die dieser Artikel je ausgelöst haben dürfte.**

40 Jahre später ist Steinschlag-Reparatur kein Geheimtipp mehr, sondern Alltag. Das Autotelefon für 7.500 D-Mark ist längst Geschichte. Und das Büro befindet sich nicht mehr im Hauswirtschaftsraum.

Aber das Prinzip dahinter – eine Chance erkennen, den Mut aufbringen, sie zu ergreifen, und dann einfach nicht aufhören – das hat sich nicht verändert.

Das stand auf Seite 154 übrigens auch nicht. **Das hat Mama selbst mitgebracht.**

Auf diesen Artikel gründet alles

Abdruck aus: Schreiber, Uwe (Hrsg.): 84 Geschäftsideen. München: Wilhelm Heyne Verlag, 3. Auflage 1990 (Heyne Kompaktwissen, Nr. 22/71). ISBN 3-453-53184-1. S. 154-155.

Windschutzscheiben-Reparaturdienst

Mindeststartkapital:	3.650 DM
Durchschnittsstartkapital:	7.150 DM
Höchster Gewinn vor Steuern:	240.000 DM*/Jahr
Durchschnittlicher Gewinn vor Steuern:	98.000 DM*/Jahr
Wachstumspotential:	sehr groß
Marktlage:	gut
Risikofaktoren:	Konkurrenzentwicklung, Preisverfall
Nebenberuflicher Start möglich:	ja
Management-Betrieb möglich:	ja, bedingt
Branche befindet sich zur Zeit in Phase:	1-II
Besonders geeignet für:	ideal als -zweites Bein-
Start von zu Hause aus möglich:	ja
Werden Franchisen angeboten:	nein
Weitere Geschäftsmöglichkeiten:	Vinyl-Reparatur, Auto-Komplettreinigung
Rechtslage:	Reparaturen im Fernsichtfeld vermeiden und möglichst Harze verwenden, die geprüft und anerkannt sind
Standort:	überall in der Nähe möglichst vieler Automobil-Besitzer (vorzugsweise Bus-unternehmen, Speditionen)

* bei Mitarbeit des Inhabers

Jedes Jahr werden über eine Million Windschutzscheiben beschädigt, vor allem durch Steine. Jetzt gibt es für Verbundglas-scheiben (Standard in allen modernen Autos) eine neue Repa-ratur-Technik, die den teuren Austausch defekter Scheiben in 75 Prozent aller Fälle erspart und zudem bis zu zehnmal billiger ist.

Mit Hilfe eines flüssigen Kunstharzes können in kürzester Zeit Steinschläge und Risse in Verbundglas-Sicherheits-scheiben be-seitigt werden, ohne daß die Scheibe ausgebaut werden muß. Fahrzeugbesitzer sparen dadurch nicht nur Kosten, sondern auch einen vielfach zeitraubenden Werkstattaufenthalt. Denn die meisten Reparatoren kommen direkt zum Kunden. So ist das Fahrzeug des Kunden innerhalb kürzester Zeit wieder ein-satzbereit.

Bei Preisen zwischen 150 DM (für einen Personenwagen) und 480 DM (für einen Bus) bleibt den Spezialisten für die Repara-



tur einer Windschutzscheibe eine satte Gewinnspanne. Schon zwei bis drei Aufträge pro Arbeitstag bringen nach Abzug aller Kosten einen monatlichen Gewinn von 8.230 DM bei Mitarbeit des Inhabers. Das erfolgreichste Unternehmen erzielte sogar Gewinne von 20.000 DM im Monat.

Vor allem Busunternehmen nutzen hierzulande den ansonsten noch relativ unbekannten Service. Aber auch Lastwagen-Speditionen oder Gebrauchtwagen-Händler gehören in zunehmendem Maße zu den Auftraggebern. Und selbst für private PKW-Besitzer wird diese neuartige Dienstleistung immer interessanter. Vor allem, weil die Autoversicherer 1984 das Prämiensystem neu geregelt haben. Der Standardvertrag der Teilkasko-Versicherungen sieht seitdem eine Selbstbeteiligung von 300 DM vor. Autofahrer, die eine Scheibe austauschen, werden mit diesem Betrag von ihrer Versicherung zur Kasse gebeten. Das neue Reparaturverfahren ist dagegen nur halb so teuer. Einige Versicherungsunternehmen tragen sogar die gesamten Kosten. Noch sind die Zielgruppen nicht annähernd erschlossen. Nicht zuletzt, weil es erst etwa 15 Unternehmen gibt, die sich auf Windschutzscheiben-Reparatur spezialisiert haben.

Wer in das Geschäft einsteigen will, benötigt keine besonderen Vorkenntnisse. Der Arbeitsablauf einer Reparatur ist innerhalb von zwei Tagen erlernbar.

Mit weniger als 4.000 DM ist eine Unternehmensgründung möglich. Doch die Idee eignet sich nicht nur für Gründer, die klein einsteigen wollen. Sondern sie ist auch für gestandene Unternehmer (zum Beispiel Autowerkstätten-Besitzer) als »zweites« oder gar »drittes Bein« interessant.

Traudls Erinnerungen

Die Anfänge - Alles begann mit einer Idee

Vor rund 40 Jahren hatte die Inhaberin Traudl eine **klare Vision: eine eigene Firma**.

Nach der Geburt ihrer Kinder suchte sie nach einer Geschäftsidee, die sich von zu Hause aus umsetzen ließ. Die Inspiration kam schließlich durch **einen Artikel in der Zeitschrift „Die Geschäftsidee“ aus dem Norman-Rentrop-Verlag** über den Erstvertrieb von Steinschlag-Reparaturkoffern.

Bis dahin gehörte sogar die Idee einer Heiratsvermittlungsagentur zu ihren Favoriten. Doch ihre kaufmännische **Ausbildung als Großhandelskauffrau und elf Jahre Berufserfahrung beim Finanzamt** halfen ihr, den Schritt in die Selbstständigkeit mit der Scheibenreparatur zu wagen.

Die **ersten Kunden waren Busunternehmen vom Allgäu bis nach Oberschwaben**. Tagsüber kümmerte sie sich um neue Aufträge, die mit ihrem Mann Walter abends und an Samstagen abgearbeitet wurden. So begann die Erfolgsgeschichte.



Beim 30-jährigen Jubiläum

Hochs und Tiefs

Mit der Zeit veränderte sich der Markt.

Einige Busunternehmen argumentierten, dass inzwischen immer mehr Betriebe sowohl den **mobilen Scheibenaustausch als auch die Reparatur von Steinschlägen** anboten.

Der Wettbewerb nahm zu und das junge Unternehmen musste sich weiterentwickeln oder aufhören – **aufhören stand jedoch für Traudl nicht zur Wahl.**

Das Büro befand sich damals in einem winzigen Raum, der ursprünglich als Hauswirtschaftsraum diente. Und danach in einem Raum im Keller des Wohnhauses. **Geschäftstermine mit Vertretern der Glashersteller fanden daher kurzerhand im Esszimmer statt** – stets begleitet von guter Bewirtung.

Die Auftragslage entwickelte sich zunächst sehr gut, dann zeigte sich:

Wer bestehen wollte, musste wachsen.

Plötzlich wurde ein **eigenes Scheibenlager** benötigt, ein Lieferfahrzeug – und ein Mitarbeiter, der die Aufträge auch tagsüber erledigen konnte.

So entstand das **erste Lager in Boms**, welches später an den Standort in Altshausen verlegt wurde. **Das Büro jedoch blieb zunächst, wo alles begonnen hatte: im Hauswirtschaftsraum bzw. Keller des Wohnhauses.** Von dort aus wurde das Unternehmen weiterhin organisiert – Schritt für Schritt in Richtung Zukunft.



Mai 2026

Eine Geschichte für sich

Die erste Busscheibe

Es gibt Momente, die man nicht plant. Traudl hatte ihre erste Busscheibe verkauft: eine riesige Seitenscheibe für einen Reisebus.



Mit freundlicher Genehmigung von Brandner Reisen

Das Problem: Es gab weder einen geeigneten Transporter noch jemanden mit Erfahrung im Einbau.

Sie hatte den Auftrag trotzdem angenommen!

Was folgte, klingt heute wie eine Gründungslegende.

Auf der verzweifelten Suche nach einem Transporter stieß sie auf ein passendes Inserat im Wochenblatt. Den ganzen Tag versuchte sie den Verkäufer vergeblich zu erreichen. Bis er dann endlich zurückrief, spät abends. Ob noch Interesse bestehe?

Wann brauchen Sie das Fahrzeug?", fragte er. „**Morgen**“, antwortete Traudl. „**MORGEN?!**“

Gegen halb eins nachts stand der Mann tatsächlich mit dem Transporter vor der Haustür. Und dann: Traudls Mann Walter erkannte den Fremden sofort wieder. Beide hatten Jahre zuvor dasselbe Internat besucht.

Aus dem nächtlichen Zufallstreffen wurde eine lose Freundschaft, aus dem Transporter der erste Schritt in ein neues Kapitel. Die Scheibe wurde in Ulm abgeholt und nach Saulgau transportiert. Der Einbau sollte in Oberstdorf stattfinden. Beim Busunternehmen Brandner, wie Traudl sich lebhaft erinnert. Als Walter und ein Mitarbeiter beim Busunternehmen ankamen, bemerkten sie allerdings **etwas Entscheidendes: Die Scheibe stand noch in der Werkstatt.** Vergessen.

Traudl lacht heute noch darüber.

Der Auftrag war weg.

Ein großer Meilenstein

Die eigene Halle

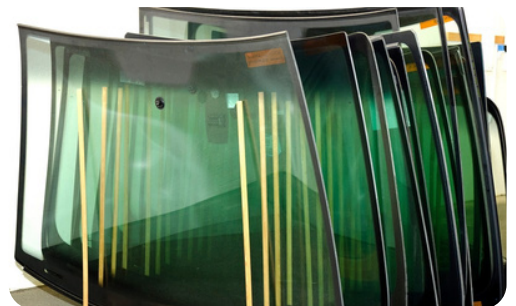
Zusehends baute Traudl ihren **eigenen Autoglashandel** auf.

Sie belieferte Autohäuser mit Scheiben, führte **weiterhin Steinschlagreparaturen** durch und erledigte den **Scheibenzuschnitt** in ihrer Halle in Altshausen.

Der Alltag war fordernd: **Familie, Haushalt, Firma und die Pflege der Eltern** – alles gleichzeitig, jeden Tag. Telefon oder Handy? Fehlanzeige. Erreichbarkeit war kaum gegeben. Eine der ersten **größeren Investitionen nach dem Auto war daher ein Autotelefon für 7.500,00 DM.**

Parallel nahm die Idee Gestalt an, Büro und Lager zu zentralisieren. Objekte wurden besichtigt, nichts hat richtig gepasst. Daher stand der Entschluss fest, selbst zu bauen. Ein Bauplatz war gefunden.

Zu ihren Kunden in dieser Zeit gehörte auch das Autohaus Faigel. **Traudl lieferte häufig persönlich und stand immer wieder in jener Halle, die später eine entscheidende Rolle spielen sollte.** Eines Tages kam das Angebot der damaligen Besitzer: **die Halle zu kaufen – für 800.000 DM.** Zunächst schien das unvorstellbar und nicht realisierbar, zumal bereits der Notartermin für besagten Bauplatz schon vereinbart war.



Kurz darauf bat sie: „Stoppen Sie meinen Mann – er ist auf dem Weg zum Notar, um den Bauplatz zu kaufen!“

So erwarben sie im Jahr 1996 die Halle, die bis heute der Hauptsitz und Herzstück des Unternehmens ist.

Bad Saulgau – das Herzstück

1996 erwarb Traudl die Halle, die heute noch immer der Hauptsitz des Unternehmens ist. Was damals mit einem mutigen Gegenangebot – die Hälfte des aufgerufenen Preises – und einem abgefangenen Mann auf dem Weg zum Notar begann, ist heute das Zentrum, von dem aus alle vier Standorte zusammengehalten werden. Buchhaltung und Geschäftsführung laufen hier zusammen, die Auftragsabwicklung für den Standort Bad Saulgau ebenfalls.



Dass Traudl buchstäblich hinter der Halle wohnt, ist kein Zufall. Es spiegelt, wie dieses Unternehmen immer funktioniert hat: nah dran, persönlich, ohne viel Abstand zwischen Privatleben und Betrieb. Mehr als zehn Mitarbeiter arbeiten heute am Hauptstandort.

Inzwischen ist die Halle frisch renoviert. Neuer Hallenboden, neu gestrichene Wände, ein vollständig neu gestalteter Kundenempfang, neue Werbeschilder, LED-Beleuchtung. Auf dem Dach wurde nicht nur saniert, sondern eine Photovoltaikanlage installiert, die mehr Strom erzeugt, als der Betrieb selbst verbraucht.

Der Ort hat sich verändert. Die Rolle nicht.



Heute



2002: Wintec Autoglas als Partner

„Zu Wintec sind wir damals über unseren Scheibenlieferanten Saint-Gobain gekommen“, erinnert sich Traudl.

Wintec suchte in der Region einen erfahrenen Autoglasler, der sich dem Netzwerk anschließen wollte – Saint-Gobain brachte Reutter ins Gespräch. So wurde das Unternehmen der erste Wintec-Partner in Süddeutschland.

Der Schritt kam nicht von ungefähr. Der Markt hatte sich verändert: Versicherungsgesellschaften, mit denen wir seit Jahren zusammengearbeitet hatten, steuerten ihre Aufträge zunehmend an Partner mit Rahmenverträgen. Agenturen, die jahrelang verlässliche Auftraggeber gewesen waren, brachen nach und nach weg. Es wurde deutlich, dass ein Anschluss an ein deutschlandweites Netzwerk wirtschaftlich sinnvoll war – die Frage war nur, unter welchen Bedingungen.

Für Traudl war dabei eines nicht verhandelbar: die **Selbstständigkeit**. Kein Filialmodell, keine fremde Geschäftsführung. Wintec als Franchisesystem bot genau das: die Stärke eines Netzwerks mit dem Freiraum eines eigenständigen Unternehmens. Eine Kombination, die bis heute trägt.

Den Vertragsabschluss besiegelte der damalige Wintec-Gründer persönlich – bei Traudl im Wohnzimmer. Eine Geste, die den Ton der Zusammenarbeit von Anfang an setzte.



Was 2002 mit einem Vertragsabschluss im heimischen Wohnzimmer begann, hat sich zu einer Partnerschaft entwickelt, die bis heute ein wichtiger Teil unserer Unternehmensgeschichte ist.

Der Beitritt zum Wintec-Netzwerk war für uns einer der bedeutendsten Schritte überhaupt. Durch die Zusammenarbeit profitieren wir von einem **starken Netzwerk von Versicherungsunternehmen**, das für eine verlässliche Auftragslage sorgt und unseren Betrieb über viele Jahre hinweg unterstützt.

Mindestens genauso wertvoll ist für uns aber der **Austausch mit der Zentrale und den anderen Partnerbetrieben**. Erfahrungen werden geteilt, Herausforderungen gemeinsam gelöst und neue Ideen diskutiert. Dabei bleibt jeder Betrieb eigenständig und kann seine eigenen Stärken einbringen. Gute Ideen entstehen oft direkt in den Partnerbetrieben und finden ihren Weg in das gesamte Netzwerk.

Besonders schätzen wir die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Dank klar geregelter Gebiete steht nicht die Konkurrenz untereinander im Vordergrund, sondern die gegenseitige Unterstützung. Dieses Miteinander erleben wir seit vielen Jahren als große Stärke der Gruppe.

Gleichzeitig unterstützt Wintec dabei, dass wir bei technischen Entwicklungen, Schulungen und Qualitätsstandards immer auf dem **aktuellen Stand** bleiben. So können wir unseren Kunden auch in Zukunft die Qualität und Sicherheit bieten, die sie von uns erwarten.

Was sich seit 2002 jedoch nicht verändert hat: Wir bleiben Unternehmer im eigenen Betrieb. Wintec bietet die Stärke eines großen Netzwerks, die Entscheidungen vor Ort treffen wir selbst. Genau diese Kombination aus Unterstützung, Vertrauen und unternehmerischer Freiheit war damals ausschlaggebend und ist es bis heute.



Logo bis 2012



Ab 2013
Logo-Relaunch

Bis 2020 Wintec AG,
danach
Wintec Autoglas GmbH

2021 Übernahme
der Innovation Group
durch Allianz X



Logo ab 2025

Grußwort von Wintec Autoglas



40 Jahre Reutter – das bedeutet vier Jahrzehnte Mut, Weitsicht und die Bereitschaft, sich stetig mit dem Markt weiterzuentwickeln. Unternehmen, die so lange erfolgreich bestehen, zeichnen sich durch besondere Stärke aus! Es erfordert Resilienz in Krisenzeiten und die Fähigkeit, Herausforderungen in Chancen zu verwandeln.

40 wirtschaftlich bewegende Jahre – von der Ölkrise über verschiedene Finanz- und Automobilkrisen bis hin zu globalen Ereignissen wie der Corona-Pandemie oder den geopolitischen Verwerfungen der jüngeren Vergangenheit – hat sich gezeigt, dass Krisen und das Finden von Lösungen fest zum Unternehmertum dazugehören. Nachhaltiger Erfolg entsteht dort, wo Belastbarkeit und Entscheidungsstärke zusammenfinden.

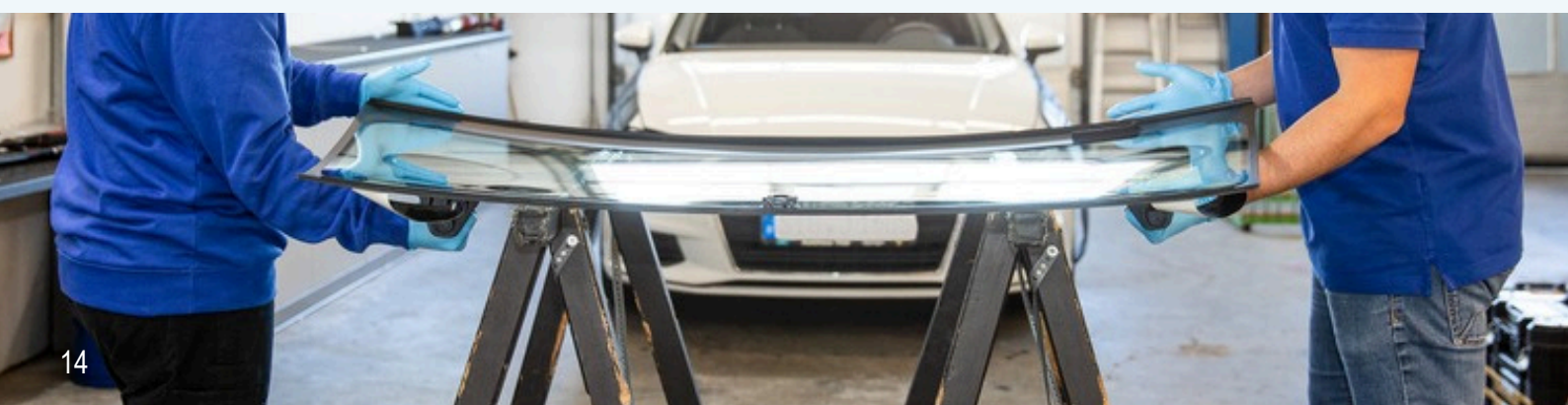
Seit Reutters Einstieg bei Wintec Autoglas im Februar 2002 erlebe ich eine Partnerschaft, die von Vertrauen und echtem Miteinander geprägt ist. Aus einem Familienbetrieb wurde eine etablierte regionale Marke – und gleichzeitig ein geschätzter Teil unserer Wintec-Familie.

Über all die Höhen und Tiefen hinweg zeigt die Entwicklung schon immer klar nach oben – nicht zuletzt dank der gelungenen **Übergabe an die nächste Generation in Form von Tochter Iris**. Dank Menschen wie **Traudl, die mit der „Einbaustation“** im Zuge unserer **Jahrestagung 2011** früh erkannte, was unsere Branche weiterbringt, konnten wir als Gruppe von euch lernen und gemeinsam neue Schritte gehen. Die von euch gelebte Nähe zum Kunden und die Qualität im Alltag der Werkstatt beeindruckten mich seit jeher und sind für mich ein Beispiel dafür, **wie aus Beharrlichkeit, Innovationsgeist und persönlicher Haltung eine echte Erfolgsgeschichte entsteht.**

40 Jahre Reutter – ein Grund zum Feiern! Vielen Dank für eine Zusammenarbeit, die dynamisch, zuverlässig und immer herzlich ist.

Euer Stefan Schmadtke

Geschäftsführer der Wintec Autoglas GmbH seit 2011



Die erste Einbaustation

Traudl erinnert sich sehr lebendig an die Entstehung der sogenannten Einbaustationen. Die Idee entstand überraschenderweise nachts auf einem Schiff während einer Jahrestagung von Wintec. In der Cocktailbar des Schiffes entwickelte sich die Grundidee: Autohäuser sollten Aufträge annehmen, die Montage erfolgte direkt vor Ort durch uns, das Autohaus erhält dafür eine Provision.

„Das war eigentlich der Anfang“, sagt sie. Wir haben das Konzept entwickelt, ausgearbeitet und erfolgreich in die Tat umgesetzt. **Später wurde das Modell innerhalb der gesamten Gruppe übernommen.**

Nicht alles verlief dabei reibungslos. Bei einer großen Tagung vor Versicherungen und Wintec Partnern wurde die Idee zunächst wenig überzeugend präsentiert. Traudl erinnert sich noch genau daran, wie sie spontan einspringen musste, ohne Vorbereitung, vor mehr als 200 Zuhörern. Und sie überzeugte.

Das Konzept war erfolgreich und **selbst der Wettbewerb wurde aufmerksam**. Carglass klagte damals gegen das Vorgehen wegen angeblicher Wettbewerbsverstöße gegen Wintec als Franchisegeber und uns, als derjenige Wintec Partner, der Einbaustationen zum damaligen Zeitpunkt am intensivsten umsetzte. Den ersten Prozess haben wir gewonnen, auch die nächste Instanz entschied zugunsten von Wintec. Danach verlief die Sache im Sande.

Aus der ursprünglichen Idee ist heute ein **flächendeckendes Netz von Service-Stationen** im gesamten Versorgungsgebiet entstanden – so heißen die ehemaligen Einbaustationen heute. Das Prinzip ist dasselbe geblieben, der Gedanke dahinter hat sich geschärft: kurze Wege für die Kunden, echte Kundennähe statt langer Anfahrten. Gleichzeitig bringt das Modell Vorteile, die nach innen wirken: eine gute Arbeitssituation für die Monteure und die zeitliche Flexibilität, die wir mit unserer Auslastung brauchen. Das Konzept hat sich bewährt und möchten wir nicht mehr missen.



Seit 2007: Erste Expansion mit Neu-Ulm

2005 wurde in der Firmengeschichte ein wichtiges Kapitel abgeschlossen – und fast gleichzeitig ein neues aufgeschlagen.

Ein Mitarbeiter, der eigentlich für den Außendienst eingestellt worden war, entpuppte sich als echtes Allroundtalent: Steinschlagreparaturen, Montagen, Kundenbetreuung. „Der konnte einfach alles“, sagt Traudl. Er brachte wertvolle Kontakte aus der Speditionsbranche mit, öffnete Türen zu Versicherungen, Autohäusern und Speditionen, von denen viele bis heute zum Kundenstamm gehören.

Sein Einsatzgebiet weitete sich immer stärker in Richtung Ulm aus. Die Überlegung reifte: **ein fester Standort.** Zunächst lief alles mobil, mit täglichen Fahrten aus Bad Saulgau. Die Suche nach einer passenden Halle war schwierig und die erste, die man fand, lag versteckt in zweiter Reihe, von der Straße kaum sichtbar. Hinzu kamen anhaltende Spannungen mit der Vermieterin. Die Zusammenarbeit wurde zunehmend belastend. „Die alte Halle war wirklich nicht ideal“, sagt Traudl offen. **2007 zog das Unternehmen um – diesmal in deutlich bessere Räumlichkeiten. Dort befindet sich der Betrieb bis heute.**

In dieser Phase übernahm Traudls Sohn Michael die Verantwortung für den Standort Neu-Ulm. Gemeinsam mit seiner damaligen Freundin baute er die Filiale auf. Die Aufbaujahre seien anstrengend gewesen, erinnert sich Traudl. „Wir haben viel Lehrgeld bezahlt.“ Vor allem bei den Mitarbeitern habe es viel Kommen und Gehen gegeben. Manche, weil ihnen die Aufgaben über den Kopf wuchsen, andere wegen privater Schwierigkeiten oder gesundheitlicher Probleme. Trotzdem entstand Schritt für Schritt ein funktionierender Standort.



2012-2023: Filiale Augsburg

Augsburg: mutig begonnen, klug beendet

Die gute Auftragslage und die steigende Nachfrage im Raum Augsburg führten Anfang der 2010er Jahre zu der Überlegung, einen **weiteren Standort** zu eröffnen. Die Voraussetzungen schienen vielversprechend:

Die neue Niederlassung entstand in den Räumen einer alteingesessenen Kfz-Werkstatt mit ausgezeichnetem Ruf und gewachsenem Kundenstamm.



Mit dem Aufbau wurden Martin und Boris betraut. Martin übernahm die komplette Auftragsabwicklung und Boris erweiterte sein Neu-Ulmer Außendienstgebiet um das Gebiet Augsburg. Um den Start zu erleichtern, organisierte das Unternehmen sogar eine **Wohnung vor Ort**. Die Erwartungen waren groß, und zunächst sprach vieles dafür, dass sich der neue Standort erfolgreich entwickeln würde.

Doch wie so oft im Geschäftsleben verlief die Realität anders als geplant. Personalwechsel, Fehlentscheidungen und persönliche Probleme einzelner Mitarbeiter sorgten immer wieder für Unruhe. Einige Entwicklungen waren so gravierend, dass sie schließlich sogar juristische Konsequenzen nach sich zogen. Der Aufwand, den Standort zu stabilisieren, wurde zunehmend größer, während der wirtschaftliche Erfolg hinter den Erwartungen zurückblieb.

Nach sorgfältiger Abwägung fiel schließlich die Entscheidung, den Standort wieder aufzugeben. Rückblickend betrachtet war dies einer der Momente, in denen unternehmerische Vernunft wichtiger war als persönlicher Ehrgeiz. „**Das war die richtige Entscheidung**“, sagt Traudl heute ohne Zögern.

Nicht jede Idee führt zum Erfolg. Doch gerade die Fähigkeit, Entwicklungen realistisch zu bewerten und notfalls einen Schlussstrich zu ziehen, gehört ebenfalls zum Unternehmertum. Augsburg war eine wertvolle Erfahrung – und eine wichtige Erkenntnis auf dem weiteren Weg des Unternehmens.



Michael – der Techniker im Team

Bevor Michael in die Firma kam, hatte er eine Lehre als **Karosseriebauer** gemacht. Das handwerkliche Fundament war also gelegt und technisch hatte er einen guten Blick. Er fand funktionierende, moderne Lösungen, die den Betrieb wirklich weitergebracht haben. Einige Jahre später hat er seinen Meister draufgesattelt.

Zunächst übernahm er die Verantwortung für die **Filiale in Neu-Ulm**, später kam **Augsburg** dazu. Und mit der ersten Filiale wurde es schnell klar: Was in Bad Saulgau noch funktioniert hatte, stieß jetzt an seine Grenzen.



Wir arbeiteten damals mit einem Auftragsbuch. Termine trugen wir mit Bleistift ein, damit wir sie bei Bedarf wieder ausradieren konnten. Das war kein Provisorium, das war einfach der Standard. Wie oft hörte man damals den Ausruf: „Bloß nichts mit Kuli eintragen!“... Bis wir merkten, was passiert, wenn jemand krank wird: Jemand musste nach Neu-Ulm fahren, um das Buch zu holen. Nur um zu wissen, was am nächsten Tag anstand.

Michael hatte dafür eine Idee: eine Telefonanlage, die die Standorte miteinander vernetzte. Eine wohl durchdachte Lösung, die das Problem beseitigte.

Der nächste Schritt kam 2013, ausgelöst durch ein massives Hagelereignis im Reutlinger Raum. Plötzlich liefen so viele Aufträge gleichzeitig ein, dass das Auftragsbuch endgültig an seine Grenzen stieß. Die Aufträge hielten uns wochenlang in Atem!

Michael führte ein CRM-System mit digitaler Auftragsverwaltung ein. Der Bleistift verschwand in der Schublade. Das System, das er damals einführte, ist bis heute in Nutzung und ermöglicht uns eine standortübergreifende Planung und umfassende Controlling-Mechanismen.

2018 verließ Michael die Firma. Er wollte noch etwas anderes machen und wechselte in die Welt des Home Entertainments. Was bleibt, sind die Strukturen, die er geschaffen hat. Wer heute einen Auftrag anlegt, arbeitet in einem System, das Michael eingeführt hat.

Erzählungen von ehemaligen Mitarbeitern

Erinnerungen von Hermann Dreher

Wie es dazu kam? Auf meine Suchanzeige für eine **neue Aufgabe im Dezember 2007** erhielt ich u.a. die **Zuschrift von Frau Reutter**. Da diese wenig Konkretes enthielt, legte ich diese erst mal zur Seite. Da mir die weiteren Angebote auch nicht so zusagten, griff ich die Zuschrift von Frau Reutter wieder auf und rief an. Nach einem längeren Telefonat war ich zwar nicht viel schlauer – aber wir haben ein persönliches Gespräch vereinbart.



So fuhr ich im **Januar 2008 nach Bad Saulgau und traf mich mit Frau Reutter** in ihrem Büro. Das ca. 45-minütige Gespräch diente in erster Linie dem gegenseitigen Kennenlernen. Dabei kam auch ganz langsam rüber, was Frau Reutter suchte. Sie benötigte **eine zuverlässige Unterstützung für verschiedene Aufgabenbereiche** wie Anleitung des Außendienstes, Schulungen der Mitarbeiter, Kontrollfunktionen und diverse, bis dahin noch nicht absehbare Sonderaufträge, für die sie selbst nicht genügend Zeit aufbringen konnte. Inzwischen wurde das Ganze für mich etwas transparenter und **obwohl ich vom Fachgebiet Autoglas keine Ahnung hatte**, sagte ich zu.



Erinnerungen von Willi Dirlewanger

„Als ich mich im Februar 2006 bei der Gründerin Traudl Reutter vorgestellt habe, kam ich **tatsächlich noch an Krücken** – frisch nach einer Hüft-OP“, erinnert sich Willi schmunzelnd. „Sie suchte damals dringend einen Monteur ab April und konnte kaum glauben, dass ich bis dahin wieder einsatzfähig sein würde. Trotzdem hat sie mir die Chance gegeben und mich eingestellt.“

Am 10. April 2006 trat er schließlich seinen ersten Arbeitstag an – und blieb dem Unternehmen bis zu seinem Renteneintritt 2019 treu. „Im Nachhinein war das für mich eine der besten Entscheidungen meines Berufslebens“, sagt er rückblickend.

2019-2024: Filiale Konstanz

Wie bei allen vorherigen Standorten waren auch in dieser Region bereits Außendienstmitarbeiter im Einsatz, lange bevor die feste Niederlassung am Bodensee entstand. Die Nachfrage entwickelte sich positiv und machte deutlich, dass die Region dauerhaft Potenzial bietet. Eine wichtige Rolle spielte dabei auch **Traudls Tochter Iris**. Nach dem Studium war sie zunächst in einem IT-Unternehmen tätig. Autoglas konnte sie sich anfangs „überhaupt nicht vorstellen“.

Der Einstieg erfolgte daher Schritt für Schritt. Mit der Zeit kamen neue Verantwortlichkeiten hinzu, die Aufgaben wurden vielfältiger und aus der anfänglichen Unterstützung im Marketing-Bereich entwickelte sich nach und nach eine feste Rolle im Unternehmen.

Die Suche nach geeigneten Gewerberäumen erwies sich in der Region als schwierig, sodass zunächst improvisiert werden musste. Die Werkstatt befand sich in einem Hinterhof und war für Kunden nicht immer leicht zu finden. Die Büroräume waren nur unzureichend isoliert und mit zunehmendem Auftragsvolumen stießen die räumlichen Gegebenheiten immer stärker an ihre Grenzen.

Der Entschluss, den Standort zu verlagern, nahm immer mehr Gestalt an. Als Traudl und Iris den Gewerbepark GreenPlaces in Stockach kennenlernten, war die Entscheidung gefallen. Nach 5 Jahren in der alten Halle in Konstanz zogen wir 2025 nach Stockach in moderne nachhaltige Gewerberäume: **„Das macht einfach etwas her“**, sagt Traudl – und man merkt ihr an, dass sie das wirklich so meint.



Seit 2025: Filiale Stockach

Das moderne Gewerbeprojekt im Industriegebiet Hardt bietet genau das, was Konstanz nicht hatte: eine gute Anbindung an die A98, **helle und flexible Werkstattflächen in nachhaltiger Holzbauweise** und eine Adresse, die man findet, ohne dreimal am Hinterhof vorbeizufahren.

Der Wechsel nach Stockach brachte für uns mehr als nur bessere Räume. Nun arbeiten wir in der **geografischen Mitte des Versorgungsgebiets**: näher an den Kunden, näher an den Strecken, auf denen unsere Monteure täglich unterwegs sind. Termine lassen sich schneller vergeben, Wege sind kürzer, Reaktionszeiten besser. Was früher eine halbe Stunde Umweg bedeutete, ist heute eine direkte Fahrt.

Dazu kommt der Auftritt nach außen. Eine moderne, gepflegte Werkstatt in einem repräsentativen Gewerbebau sendet ein anderes Signal als ein Hinterhof, den man dreimal suchen musste. Kunden, die vorbeikommen, sehen sofort: Hier arbeitet jemand, der seinen Beruf ernst nimmt.



Seit 2022: Filiale Wangen im Allgäu

Auch **Wangen im Allgäu** war - durch die langen Wege von Bad Saulgau und Stockach aus, eine strategische Entscheidung. Dadurch, dass die Auftragslage im Allgäu in diesem Gebiet immer schon gut war und auch zunahm, lag es nahe, auch hier eine Filiale zu eröffnen.

Wie in Augsburg sind wir auch in Wangen im Allgäu mit unserem Standort Teil eines renommierten KFZ-Betriebs, dem Autohaus Sigel.

Mitten im schönen Allgäu ist unsere Reutter-Filiale in Wangen die erste Anlaufstelle, wenn es um Steinschlagreparaturen oder den Austausch von Fahrzeugscheiben geht. Wir setzen auf persönliche Beratung, schnelle Hilfe und handwerkliche Qualität – direkt aus der Region für die Region. Egal ob Pkw, Transporter oder Wohnmobil: Unser Team sorgt dafür, dass unsere Kunden schnell und sicher wieder unterwegs sind. Nah, zuverlässig und mit dem Servicegedanken, den wir überall und auch im Allgäu bieten.



Glückwünsche und Dank

Danke für Euer Vertrauen und all die Unterstützung!

Erfolg ist niemals das Werk eines Einzelnen. Hinter jeder Entwicklung, jedem erreichten Meilenstein und jedem erfolgreichen Jahr stehen Menschen, die mit ihrem Engagement, ihrem Vertrauen und ihrer Unterstützung dazu beigetragen haben.

Deshalb möchten wir heute von Herzen Danke sagen.

Unser besonderer Dank gilt allen aktuellen und ehemaligen **Mitarbeitern**, die mit ihrem Einsatz, ihrer Fachkompetenz und ihrer Leidenschaft einen wichtigen Teil zur Entwicklung unseres Unternehmens beigetragen haben. Jeder Einzelne hat Spuren hinterlassen und dazu beigetragen, dass wir heute dort stehen, wo wir sind.

Ebenso bedanken wir uns bei unseren **Kunden** für ihr langjähriges Vertrauen. Ihre Treue, ihre Weiterempfehlungen und die vielen persönlichen Begegnungen sind für uns Ansporn und Motivation zugleich. Sie haben uns über die Jahre begleitet und uns die Möglichkeit gegeben, jeden Tag unser Bestes zu geben.

Ein herzliches Dankeschön gilt auch unseren **Geschäftspartnern, Lieferanten und Wegbegleitern**. Durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit, den gegenseitigen Respekt und die gemeinsame Ausrichtung auf Qualität konnten zahlreiche Herausforderungen erfolgreich gemeistert und viele Ziele erreicht werden.

Gemeinsam haben wir in den vergangenen Jahren viel bewegt. Auf diese Erfolge blicken wir mit Stolz zurück und zugleich mit großer Dankbarkeit.

Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft gemeinsam neue Wege zu gehen, Herausforderungen anzunehmen und weitere Erfolgsgeschichten zu schreiben.

Vielen Dank für all die Unterstützung, das entgegengebrachte Vertrauen und die Verbundenheit.

Herzlichen Dank!

Ein Handwerk im Wandel

Was hat sich an der Windschutzscheibe in 40 Jahren verändert?

In den späten 1980er Jahren bedeutete ein Steinschlag für die meisten Autofahrer: eine neue Windschutzscheibe.

Dass eine Reparatur oft möglich war, wussten nur wenige. Traudl Reutter erkannte dieses Potenzial früh und gehörte zu den Pionieren der Steinschlagreparatur in der Region. **Was sie 1986 in den Hauswirtschaftsraum** ihres Einfamilienhauses holte, war ein Koffer. Darin: Kunstharz, ein Injektionssystem und **eine Idee, die in Deutschland kaum jemand kannte**. Die Technologie war neu, der Markt war offen, und das Werkzeug passte in eine Reisetasche.

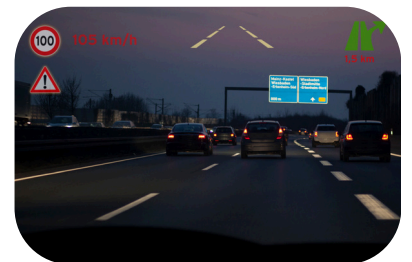


Vierzig Jahre später sieht das Werkzeug des Autoglasers anders aus.

Aus dem Koffer wurde eine ganze Werkstatt. Die Steinschlagreparatur ist geblieben – sie ist heute so präzise und zuverlässig wie nie. Aber um sie herum hat sich eine Branche grundlegend verändert. Die Windschutzscheibe, die früher mit einer Gummidichtung eingezogen wurde, ist heute fest im Fahrzeug verklebt. Sie ist Strukturelement der Karosserie, trägt zur Steifigkeit des Fahrzeugs bei und darf nach dem Einbau erst nach einer genau definierten Aushärtezeit belastet werden. Was früher in einer Stunde erledigt war, braucht heute seine Zeit. Nicht weil die Monteure langsamer geworden sind, sondern weil immer mehr Technik in der Scheibe verbaut ist.

Und dann ist da noch das, was in der Scheibe steckt. Die Scheibe denkt mit.

Moderne Windschutzscheiben sind keine reinen Glasflächen mehr. Integriert in das Verbundglas oder direkt dahinter montiert sitzen Kameras, Regensensoren, Head-up-Display-Projektionsflächen, Antennen und Systeme zur Spurhaltung, Notbremsung und Abstandsregelung. Ein Fahrerassistenzsystem, das nach einem Scheibenwechsel nicht kalibriert wird, arbeitet blind. Im schlimmsten Fall greift es falsch ein.



Das bedeutet: Wer heute eine Scheibe tauscht, tauscht nicht nur Glas. Er greift in die Sensorik eines Fahrzeugs ein und trägt Verantwortung dafür, dass diese Sensorik danach wieder einwandfrei funktioniert.

Die Kalibrierung ist kein Zusatzservice. Sie ist Teil des Handwerks!

Bei Autoglas Reutter gehört das seit Jahren zum Standard.

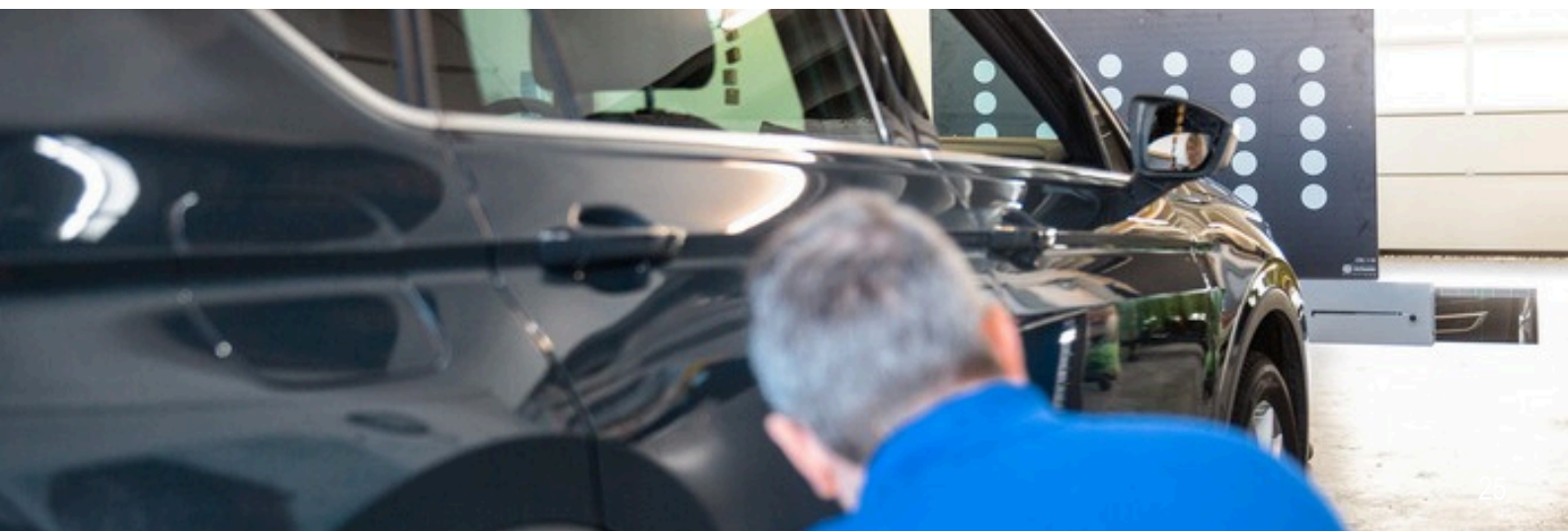
Nicht weil es vorgeschrieben ist, sondern weil wir früh verstanden haben, was auf dem Spiel steht.

Was sich nicht verändert hat, ist, dass bei aller Technik das Handwerk geblieben ist, was es immer war: eine Arbeit, die man entweder richtig macht oder gar nicht. Eine falsch eingebaute Scheibe spürt man vielleicht nicht sofort. Man merkt es beim ersten Regen, beim ersten Windzug, beim ersten Mal, wenn ein Assistenzsystem zu spät reagiert.



Die Monteure, die heute bei Autoglas Reutter arbeiten, haben andere Werkzeuge als die Kollegen von 1986. Sie haben Diagnosegeräte, Kalibriersysteme, digitale Auftragsverwaltung. Aber sie haben auch das, was sich nicht in ein System eingeben lässt: den Blick für Details, das Gefühl für Material, den Anspruch, eine Arbeit fertig zu machen, die hält.

Das war 1986 so. Das ist heute so. Und das ist, neben allem technischen Fortschritt, vielleicht das Beständige an diesem Handwerk.



Highlights der letzten 40 Jahre

Mechanische Schreibmaschinen. Korrekturbänder. Dann **die erste elektrische Maschine mit Display** – ein kleines Fenster, in dem man sah, was man tippte, bevor es aufs Papier kam. „Du hast plötzlich vorher gesehen, was du geschrieben hast“, erzählt Traudl und in ihrer Stimme schwingt noch immer echte Begeisterung mit.

Was sich in vierzig Jahren verändert hat, sei „Wahnsinn“, sagt sie. Und gleichzeitig, fast leise: Diese vierzig Jahre seien unglaublich schnell vergangen. Auch die **Coronazeit** blitzt da in Traudls Erinnerungen kurz auf. Diese überstand das Unternehmen als systemrelevanter Betrieb ohne größere wirtschaftlichen Einbrüche. Masken, Desinfektionsmittel, neue Abläufe – neues Kapitel, bekannte Haltung. „Aber alles in allem sind wir gut durchgekommen.“

Das Autotelefon für 7.500 DM

Morgens kamen die Außendienstmitarbeiter nach Moosheim, holten vorbereitete Lieferscheine und Tourenpläne ab und brachten abends alles wieder zurück. Jahrelang. Wenn unterwegs etwas schiefging – eine falsche Scheibe, ein kurzfristig geänderter Auftrag – blieb entweder der Weg zur nächsten Telefonzelle oder die Fahrt zurück.

Das war Alltag damals.

Eine der ersten großen Anschaffungen, die daran etwas änderten, war deshalb kein Luxus: ein Autotelefon. Damaliger Preis: 7.500 D-Mark.

Erreichbarkeit hatte damals ihren Preis.



Siemens C3 portable

Neben den genannten Fortschritten und Erleichterungen kommt Traudls Antwort auf die Frage nach ihrem absolut größten Highlight der vergangenen Jahrzehnte sofort und ohne Zögern: **das 30-jährige Firmenjubiläum.**

Gefeiert wurde im Stadtforum in Bad Saulgau: groß, festlich, mit über 200 Gästen, davor ein Empfang in der Halle. Dazu war eine monatelange Planung, Organisation und Vorbereitung notwendig.

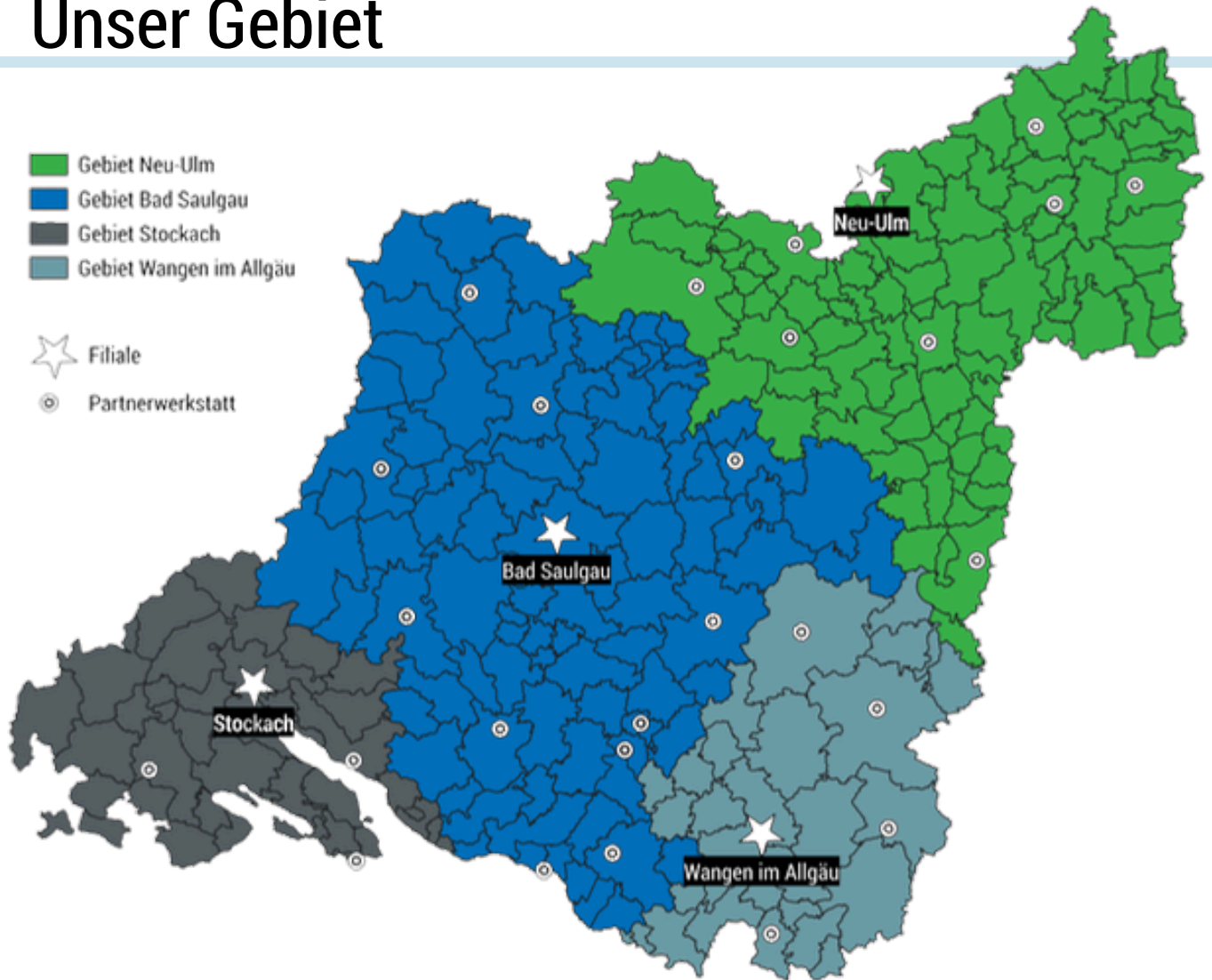
Flyer, Tischdekoration, Farbkonzept, Servietten – alles in Blaugrün, bis ins letzte Detail aufeinander abgestimmt. „**Wir haben uns richtig viele Gedanken gemacht**“, erzählt sie.

Vor dem Eingang begrüßte ein Gitarrist die Gäste. Ein großer Programmpunkt am Abend war ein Hypnotiseur, ein alter Bekannter der Familie, dessen Kontakt zwischenzeitlich fast verloren gegangen war. Er hatte sofort zugesagt. Auf der Bühne sorgte er für Lacher und unvergessliche Momente.

„So ein Fest gab es vorher nie“, sagt Traudl. Und dann, mit einem kurzen Lachen: „Und wird es wahrscheinlich auch nie mehr geben.“ Bis jetzt.



Unser Gebiet



1986

1996

2002

2007

2012-2023

Gründung durch
Traudl Reutter
in Moosheim bei
Saulgau

1996 Kauf
der Halle
in Saulgau

Partner von
Wintec Autoglas

Filiale
Neu-Ulm

Filiale
Augsburg

Unser Serviceversprechen



Komplette Abwicklung mit der Versicherung



Engmaschiges Werkstattnetz



Kalibrierung der Assistenzsysteme



Scheiben in Erstausrüsterqualität



Kostenfreies Kundenersatzfahrzeug



30 Jahre Garantie



Kostenfreier Vor-Ort-Service



Kostenfreier Ersatz der Feinstaubplakette



PKW, LKW etc. - alle Fahrzeuge

2019-2024

2022

2025

2026

Filiale
Konstanz

Filiale
Wangen im Allgäu

Filiale Stockach
(Umzug von Konstanz)

40 Jahre
Firma Reutter

Wir sind für euch da!

Die Geschäftsführung der Reutter GmbH & Co. KG



Traudl Reutter

Gründerin, Geschäftsführerin
t.reutter@autoglas-wintec.de
07581 488 80 90



Iris Schöpf

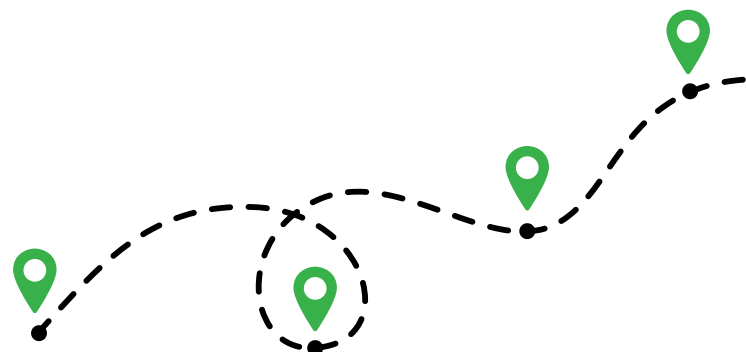
Geschäftsführerin
i.schoepf@autoglas-wintec.de
0176 477 533 51



Boris Kleck

Prokurist
b.kleck@autoglas-wintec.de
0152 337 065 45

Bad Saulgau - Neu-Ulm - Stockach - Wangen im Allgäu





Markus Krieger

Technische Leitung

m.krieger@autoglas-wintec.de



Martin Kisslinger

Büroleitung Technik

m.kisslinger@autoglas-wintec.de
07581 488 80 96



Sascha Belter

Leitung Auftragsabwicklung

s.belter@autoglas-wintec.de
07581 488 80 94



Melitta Schorrer

Buchhaltung

m.schorrer@autoglas-wintec.de
07581 488 80 97



Markus Milz

Büro Bad Saulgau

m.milz@autoglas-wintec.de
07581 488 80 95



Marie-Theres Kleck

Qualitätsmanagement

m.kleck@autoglas-wintec.de



Wir sind für euch da!



Stephan Milz
Montage Bad Saulgau



Albert Schweizer
Montage Bad Saulgau



Janos Gyarmati
Montage Bad Saulgau



Arno Pirker
Wareneingangskontrolle
Bad Saulgau



Thomas Siekmann
Montage Bad Saulgau



Florian Tapal
Filialleitung Stockach
f.tapal@autoglas-wintec.de
07771 601 39 60



Robin Schwetje

Vertrieb Neu-Ulm

r.schwetje@autoglas-wintec.de

0176 473 423 32



Silke Bittner

Büro Neu-Ulm

s.bittner@autoglas-wintec.de

0731 176 28 36



Ali Yavuz

Montage Neu-Ulm



Arbes Saiti

Montage Neu-Ulm



Fabian Mann

Filialleitung Wangen im Allgäu

f.mann@autoglas-wintec.de

07522 269 310



David Walker

Montage Wangen im Allgäu

Was kommt als Nächstes?

Vierzig Jahre sind eine Menge und es fühlt sich noch lange nicht nach Abschluss an! **Eher nach dem nächsten Kapitel.**

Vieles hat sich bereits gewandelt, ganz organisch und ohne großen Bruch. Die Technik an der Scheibe ist eine andere geworden: Kalibrierung, elektronische Diagnose, Fahrerassistenzsysteme. Jeder Scheibenwechsel ist heute auch ein Eingriff in die Sensorik des Fahrzeugs. **Das verlangt Wissen, das man sich immer wieder neu erarbeiten muss.**

Auch die Abwicklung hat sich verändert. Das Fax hat ausgedient, stattdessen laufen Anfragen heute über E-Mail, Telefon, Kontaktformular und Messenger-Dienste. Die Kanäle sind mehr geworden und damit auch die Erreichbarkeit.

Und in der Geschäftsführung sind Stimmen dazugekommen, die das Unternehmen mit frischen Augen sehen, ohne die zu vergessen, die es aufgebaut haben. **Es ist kein Neuanfang, sondern Weiterbauen auf einem starken Fundament, das hält.**

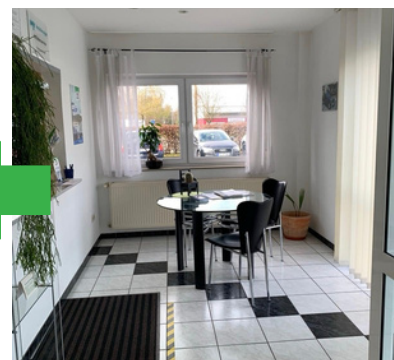
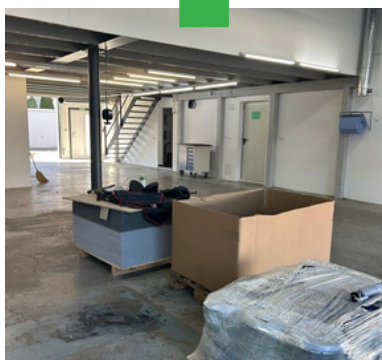
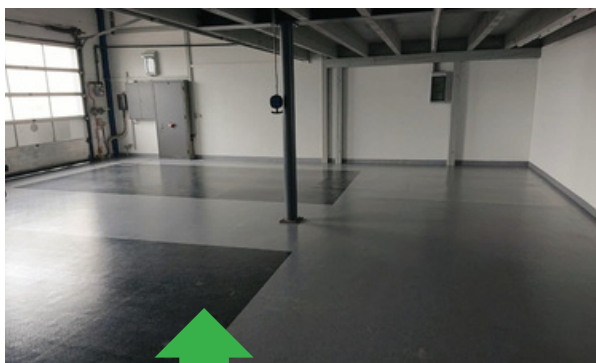
Was sich nicht verändert hat, ist unser Anspruch. Dass eine Arbeit ordentlich gemacht wird. Dass Kunden sich auf uns verlassen können. Diese Haltung wurde nicht aufgeschrieben, sie wurde vorgelebt. Täglich, über vier Jahrzehnte.

Traudl hat dieses Fundament gelegt, mit einer Entscheidung, einem Artikel und dem Mut, einfach anzufangen. Was daraus geworden ist, gehört ihr. Und das bleibt so.

Die nächsten vierzig Jahre dürfen kommen.



Ein Blick auf unsere Modernisierung





<https://www.autoglas-wintec.de>

Impressum

Diese Jubiläumszeitschrift entstand anlässlich des 40-jährigen Firmenjubiläums von Autoglas Reutter.

Herausgeber

Reutter GmbH & Co. KG
Martin-Staud-Str. 33
88348 Bad Saulgau

Redaktion & Gestaltung

Marie-Theres Kleck, Iris Schöpf, Boris Kleck

Mit großartiger Unterstützung von ehemaligen und aktuellen Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Freunden und Wegbegleitern des Unternehmens.

Ein besonderer Dank gilt allen, die Erinnerungen, Geschichten und Bilder beigesteuert haben und damit geholfen haben, 40 Jahre Firmengeschichte lebendig werden zu lassen.

Alle verwendeten Fotos und Abbildungen sind Eigentum der Firma Reutter GmbH & Co. KG bzw. werden mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber verwendet. Abweichende Bildrechte sind direkt am jeweiligen Bild vermerkt.

© 2026 Autoglas Reutter

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre das generische Maskulinum verwendet. Alle Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Geschlechter.

40 Jahre sind nicht nur eine Zahl,
sondern unzählige Begegnungen,
Entscheidungen und gemeinsame Wege.

Danke an alle,
die Teil dieser Geschichte sind.

