SCHADEN.NEWS



02.10.2017

FRANCHISE BAUT KAPAZITÄTEN AUS

Einige Monate war es nach außen hin ruhig um das Franchise-System Fix Auto. Jetzt intensivieren die Kanadier die Kommunikation und suchen laut einer neuen Unternehmensmeldung Mitarbeiter, die beim Aufbau der Kette in Deutschland unterstützen. Immerhin sprach Fix Auto-Deutschland Geschäftsführer Roy de Lange bislang mit über 100 K&L-Betrieben, die sich für eine Franchise-Partnerschaft interesssierten. Um der großen Zahl an Interessenten gerecht zu werden und eine optimale Betreuung der ersten Franchise-Partner sicherzustellen, sucht de Lange jetzt zwei neue Mitarbeiter, die sowohl den Markt als auch seine Akteure gut kennen sollten. Dabei geht es zum einen um einen Vertriebsexperten, der aktiv beim Netzwerkaufbau unterstützt, sowie zum anderen um einen Betriebsberater, der die Partner im Netzwerk operativ unterstützen soll.

BETRIEBSBERATER SOLL HELFEN, DIE PROFITABILITÄT ZU STEIGERN

„Die enge und praxisnahe Betreuung unserer Franchise-Partner stellt einen wichtigen Bestandteil des Fix Auto-Konzepts dar“, ist Roy de Lange überzeugt. Hierfür ist innerhalb des Systems ein eigener Betriebsberater mit Praxiserfahrung im K&L-Markt vorgesehen, der die Werkstatt aktiv dabei unterstützt, ihre Profitabilität zu verbessern. Im Rahmen eines dreitägigen Betriebs-Checks ist dieser Werkstattverantwortliche in der Anlaufphase sehr präsent. Aber auch darüber hinaus wird er oder sie regelmäßig vor Ort sein, um Live-Kennzahlen aus dem Fix Auto-Dashboard, einer Echtzeit-Planungs- und Management-Software zum Betriebsvergleich, gemeinsam mit dem Inhaber zu besprechen und Handlungsmöglichkeiten oder Prozessverbesserungen daraus abzuleiten.

NETZWERKAUFBAU: ANSPRECHPARTNER VOM ERSTGESPRÄCH BIS ZUR UNTERCHRIFT

„Um der großen Zahl interessierter Werkstätten gerecht zu werden, erweitern wir unsere Kapazitäten auch in diesem Bereich und suchen Unterstützung für den Netzwerkaufbau“, erläutert der Geschäftsführer. Die entsprechende Person sei dann für das Handling vom Erstgespräch bis zum Netzwerkeintritt potenzieller Werkstätten verantwortlich und verfüge im besten Fall bereits über starke Kontakte in die Branche, insbesondere zu Werkstattinhabern.