SCHADEN.NEWS

02.10.2018

FÜNF FAKTEN, DIE SIE ÜBER FIX AUTO WISSEN SOLLTEN

Die Automechanika war für viele Karosserie- und Lackierbetriebe der Dreh- und Angelpunkt, um Kontakte zu knüpfen und ihr Netzwerk zu erweitern. Auch das Franchise-System Fix Auto nutzte diese Gelegenheit. Am Messestand zeigte sich das international erfolgreich aufgestellte System in kompletter Bandbreite, die neben dem Unfallreparatur-Franchise Fix Auto auch die Marken NOVUS Glass, SRP und Speedy Auto Service umfasst. Ob die Kanadier planen, auch mit diesen Marken in Deutschland Fuß zu fassen, ließ Roy de Lange auf Nachfrage der Redaktion von colornews.de | schaden.news offen. In einer aktuellen Meldung fasst die Werkstattkette die häufigsten Rückfragen von interessierten deutschen Werkstätten zusammen:

WAS BRINGT FIX AUTO EINEM INHABER TATSÄCHLICH?

In vielen Karosserie- und Lackierwerkstätten steigt der unproduktive Aufwand seit Jahren. Der ZKF-Branchenbericht bestätigt diese Tendenz. Fix Auto will Unternehmer bei administrativen Tätigkeiten entlasten. Zum Beispiel mit standardisierten Prozessen, etwa bei Themen wie Gewährleistungsabwicklung, Rechnungsstellung und Kundenzufriedenheitsabfragen. Dass dieses

Konzept funktioniert, zeige der Erfolg von rund 700 Fix Auto-Partnern in aller Welt – auch in gesättigten Märkten wie den USA oder Kanada. Ein weiterer zentraler Aspekt, von dem freie Werkstätten laut aktueller Pressemitteilung profitieren könnten: Das gemeinsame und einheitliche Auftreten gegenüber Endverbrauchern und anderen Auftraggebern stärke die Wahrnehmung im Markt. „Und da wir in vielen Teilen der Welt mit den größten Versicherern zusammenarbeiten, sind unsere Franchise-Partner sehr genau auf deren Bedürfnisse eingestellt", ergänzt Roy de Lange.

WIE VIELE WERKSTÄTTEN SIND BEREITS TEIL DES DEUTSCHEN NETZWERKES?

Auf der Bühne des Schadentalks gab Roy de Lange bekannt, dass sich Anfang September die erste Werkstatt dazu entschieden habe, Franchise-Partner zu werden. Der Fix Auto-Deutschland-Geschäftsführer rechnet damit, dass in diesem Jahr drei bis vier weitere Betriebe folgen werden.

WAS KOSTET ES, BEI FIX AUTO EINZUSTEIGEN?

Konkrete Aussagen zu den Kosten für einen Betrieb wollte Roy de Lange auch auf Nachfrage nicht treffen – dies sei ein Thema für persönliche Gespräche mit interessierten Unternehmern. Grundsätzlich erklärte er jedoch, dass es drei Phasen im Geschäftsmodell gebe:

1. Zunächst investiert der Betrieb in einen Gebietsschutz, das heißt, dass in seinem Geschäftsgebiet kein weiterer Fix Auto-Standort aufgebaut wird. Diese Ausgaben reinvestiert Fix Auto vollständig in die Entwicklung des Betriebes, das heißt in Trainings, Beratung, Systeme sowie Innen- & Außendarstellung.
2. Der monatliche Partnerbetrag werde ebenfalls in Serviceleistungen für die Werkstatt umgesetzt.
3. Im Anschluss sei Fix Auto am Mehrumsatz des Betriebs seit Einstieg in das Franchise beteiligt.

„Wir sind davon überzeugt, dass das ein faires Modell ist, mit dem unsere Franchise-Partner sich zusammen mit uns als Franchise-Geber weiterentwickeln", erklärt Roy de Lange.

WAS UNTERSCHEIDET FIX AUTO VON ANDEREN, GERADE IN DEN MARKT DRÄNGENDEN KONZEPTEN?

Als Franchise-Organisation glaube Fix Auto sehr stark an die Stärke der lokalen Unternehmer und fördere diese. Roy de Lange hebt hervor: „Wir suchen Unternehmer, die sich den Markt anschauen und verstehen, dass ihre Marktposition als Einzelkämpfer zunehmend schwieriger zu halten ist. Wer sich dahingehend zukunftssicher aufstellen möchte, findet in Fix Auto den richtigen Partner."

WELCHE ROLLE WIRD DENN FIX AUTO FÜR KFZ-VERSICHERER UND STEUERER IN ZUKUNFT SPIELEN?

Es hängt stark von der jeweiligen Marktentwicklung ab, welche Aufgaben eine Kette übernimmt. In einigen, weit entwickelten Märkten ist es bereits heute so, dass sich Auftraggeber und Werkstattkette direkt abstimmen. „In Deutschland planen wir jedoch nicht, als Auftragssteuerer aktiv zu werden", versicherte Roy de Lange beim Schadentalk.

Lisa Möckel