

## WAS HALTEN SIE VON WERKSTATTKETTEN ?

(MEHRFACHANTWORTEN NICHT MÖGLICH)

 **4,8 %**  
„ICH KANN MIR VORSTELLEN,  
FRANCHISE-NEHMER ZU WERDEN“

 **13 %**  
„ICH KANN MIR VORSTELLEN,  
MEINEN BETRIEB AN EINE WERKSTATTKETTE  
ZU VERKAUFEN“

 **16,5 %**  
„ICH KANN MIR SOWOHL VORSTELLEN, MEINEN  
BETRIEB AN EINE WERKSTATTKETTE ZU VERKAUFEN,  
ALS AUCH, FRANCHISENEHMER ZU WERDEN“

**65 %**  
„ICH HALTE NICHTS VON  
WERKSTATTKETTEN.“



Erhebung Februar 2020. Die hier angegebenen Werte entsprechen den gesammelten Erfahrungswerten unserer Umfrageteilnehmer und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Eine Haftung von schaden.news ist daher ausgeschlossen. Die Verwendung von Daten und die Veröffentlichung der Grafik ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Quelle & Grafik: schaden.news

### SIE VON WERKSTATTKETTEN ?



25.03.2020

## UMFRAGE: ZWEI DRITTEL DER BETRIEBE HÄLT NICHTS VON WERKSTATTKETTEN

„Was halten Sie von Werkstattketten?“, fragte schaden.news Ende Januar und Anfang Februar die Teilnehmer der Konjunkturumfrage. Mehrere hundert Betriebe haben an der Umfrage teilgenommen. Zur Auswahl standen die Antwortmöglichkeiten „Ich kann mir vorstellen, meinen Betrieb an eine Werkstattkette zu verkaufen“, „Ich kann mir vorstellen, „Franchisenehmer einer Werkstattkette zu werden“, „Ich kann mir beide vorher genannten Optionen vorstellen“, „Ich halte nichts von Werkstattketten“. Mehrfachantworten waren dabei nicht möglich. Die Ergebnisse zeigen einen momentanen Trend auf.

### SO HABEN DIE BETRIEBE ABGESTIMMT

Demzufolge hält der Großteil der befragten Betriebe, nämlich mehr als zwei Drittel (65 Prozent), „nichts von Werkstattketten“. Immerhin 13 Prozent der Befragten können sich vorstellen, ihr Unternehmen an eine Werkstattkette zu verkaufen. Für 4,8 Prozent käme die Möglichkeit infrage, Franchisenehmer einer Werkstattkette zu werden. 16,5 Prozent können sich beide oben genannten Optionen vorstellen.

### WIE REAGIEREN DIE WERKSTATTKETTEN AUF DAS ERGEBNIS?

schaden.news hat die Ergebnisse der Umfrage an die Werkstattketten Intelligent Repair Solutions (IRS) und Fix Auto Deutschland gesendet und beide Unternehmen per E-Mail um eine kurze Stellungnahme gebeten.

## **„WIR SIND POSITIV ÜBERRASCHT“**

Roy de Lange, Geschäftsführer von Fix Auto Deutschland, äußerte sich nach eigenen Aussagen positiv überrascht zu den Ergebnissen: „Sie zeigen deutlich, dass bereits jeder dritte Betrieb in Deutschland über eine Zukunft in einem starken Verbund nachdenkt. Immerhin jeder Fünfte zieht dafür Fix Auto in Betracht. Dafür, dass das Thema Kettenbildung vor gerade einmal drei Jahren im deutschen Markt aufkam, empfinde ich das Akzeptanzlevel bereits als sehr hoch.“

Doch wie schätzt der Fix Auto Geschäftsführer das Abstimmungsverhalten des Großteils der Befragten ein, die angaben, nichts von Werkstattketten zu halten? „Was die 65 Prozent angeht, so ist unsere Erfahrung, dass vielen Unternehmern nicht unbedingt bewusst ist, was Franchise bedeutet; dass sie als Teil eines Franchise-Netzwerks weiterhin die volle Kontrolle über ihren Betrieb haben und unternehmerisch eigenständig agieren.“ Fix Auto sei für K&L-Werkstätten eine Option von vielen, um das eigene Bestehen auch für die Zukunft abzusichern. Roy de Lange betonte: „Uns ist wichtig, dass Betriebe alle im Markt verfügbaren Möglichkeiten kennen, um letztendlich den für sie passenden und am besten geeigneten Weg einzuschlagen.“

## **IRS FÜR DIE „STÄRKE DER GEMEINSCHAFT“**

Klare Worte kamen von Norbert Dohmen, CEO von Intelligent Repair Solutions: „Die IRS-Gruppe versteht sich nicht als Werkstattkette, sondern als ein Netzwerk aus Instandsetzungsunternehmen, die die Stärke der Gemeinschaft nutzen, um Lösungen für die steigenden Anforderungen an Technologie- und Prozesskompetenz zu entwickeln“, betonte er in seinem Statement. Zu dem Umfrage-Ergebnis, dass zwei Drittel der befragten Betriebe nichts von Werkstattketten hielten, meinte er: „Es gibt sicher unterschiedliche Motivationen, warum die von schaden.news erwähnten Betriebe diese Form der Kooperation noch nicht als Chance verstehen. Wir freuen uns über diejenigen, die sich mit Neugier und Tatendrang daran machen, gemeinsam mit uns diesen neuen Weg zu gestalten. Mit Bayertz in Düsseldorf, Vögeli in Bonn und Wedereit in Aglasterhausen waren das zuletzt drei unterschiedliche, aber sehr dynamische Betriebe, durch deren Impulse sich die DNA der IRS schon wieder spürbar weiterentwickelt.“

Die Stärke der IRS-Gruppe beweise sich laut Norbert Dohmen übrigens auch in der aktuellen Corona-Krise. „Das Krisenmanagement ist zentral gebündelt und stellt die strategischen Weichen für die Ausnahmesituation. Die Entwicklung und Umsetzung von Ideen für die Aufrechterhaltung unserer Services findet dagegen in einem regen Dialog auf Standortebene statt. So nutzen wir die Kreativität und das Engagement aller, um diese Herausforderung zu bewältigen.“

Ina Otto