SCHADEN.NEWS



06.01.2021

FIX AUTO: „WIR VERDOPPELN DIE ANZAHL UNSERER BETRIEBE IN DIESEM JAHR“

Was plant Fix Auto im neuen Jahr? Wohin steuert das kanadische Werkstattsystem im deutschen Markt? schaden.news hat mit Deutschland-Chef Roy de Lange gesprochen.

Herr de Lange, wie startet Fix Auto in das Jahr 2021? Roy de Lange: Wir starten sehr zuversichtlich, weil wir festgestellt haben, dass die durch Corona entstandene Verunsicherung dafür sorgt, dass Werkstätten wie auch Auftraggeber verstärkt nach zuverlässigen Partnerschaften suchen.

... woran liegt das? __Roy de Lange: __Natürlich war 2020 für uns ein schweres Jahr, weil wir nicht so viele Vor-Ort-Besuche durchführen konnten und die Netzwerkentwicklung daher nicht so vorantreiben konnten, wie wir es uns vorgestellt hatten. Was wir aber bemerken ist, dass es jetzt vermehrtes Interesse von Auftraggebern wie Kfz-Versicherern oder Flotten an Fix Auto gibt und vor allem von Betriebsinhabern, die durch die Auswirkungen der Pandemie festgestellt haben, dass sie in einem Netzwerk besser aufgehoben sind. Von daher blicken wir positiv ins neue Jahr.

Was sind konkret die Ziele von Fix Auto? Wie viele Betriebe wollen Sie akquirieren? Roy de Lange: Unser Plan ist es, unser Netzwerk innerhalb Deutschlands zu verdoppeln. Aktuell gehören zehn Standorte zu Fix Auto. Ende des Jahres sollen es nach Möglichkeit 20 sein. Dabei werden wir, wie es aussieht, im ersten Quartal bereits einen guten Start haben – mit voraussichtlich drei Betrieben, die Fix Auto beitreten werden.

Wenn Sie zurückschauen: Was hat sich in den Betrieben geändert, seit sie Franchisenehmer bei Fix Auto geworden sind? Roy de Lange: Das Wichtigste ist das Bewusstsein beim Unternehmer, seinen Betrieb kennzahlenbasiert zu führen und nicht nach Bauchgefühl. Auf dieser Basis lassen sich zeitnah notwendige Veränderungen in den Werkstattabläufen erkennen und herbeiführen. Wir messen mit unserem Betriebsberater in jedem Fix Auto Betrieb Basiszahlen wie Umsatz, Verhältnis Lohn/Teile, Reparaturdauer, aber auch offene Rechnungen. Dadurch erhält der Inhaber ein ganz anderes Bewusstsein für seine Betriebsführung.

Fix Auto konzentriert sich ja sehr stark auf das Thema Schadensteuerung. Wie wird das Franchise-Unternehmen von den Versicherern gesehen? __Roy de Lange: __Wie bereits erwähnt, ganz klar mit stark zunehmendem Interesse – vor allem jetzt, wo das Netzwerk wächst und für Auftraggeber ein interessantes Potenzial darstellt. Wir haben festgestellt, dass es auch bei Versicherern durch Corona eine wachsende Verunsicherung hinsichtlich ihrer Partnerwerkstätten gibt. Denn sie haben keine Einblicke, wie es um die Liquidität und Geschäftsfähigkeit der Betriebe steht. Bei Fix Auto Werkstätten können sie darauf vertrauen: Wir fokussieren vor allem darauf, dass unsere Betriebe auf Effizienz und Liquidität ausgerichtet sind. Das gibt Versicherern, Flottenbetreibern und Schadensteuerer eine Sicherheit bei der Wahl ihrer Partnerbetriebe.

__Das heißt, die Versicherer sehen keine potenzielle Gefahr dadurch, dass Fix Auto zukünftig ein Schadensteuerer werden könnte? __ **Roy de Lange:** Nein. Unsere Betriebe arbeiten gern und viel mit zahlreichen Schadensteuerern zusammen, aber wir sehen uns klar als ein Werkstattnetz – ohne selbst Unfallschäden zu steuern. Wir unterstützten die Inhaber unserer Karosserie- und Lackierbetriebe und sorgen dafür, dass sie langfristig ihr Geschäft sichern, Rendite erwirtschaften und Betriebseffizienz verbessern können. Wir sind aber auch der Meinung, dass der Bereich Schadensteuerung zukünftig stark wachsen wird. Und wir suchen Unternehmen, die sich stärker in diesem Segment positionieren möchten.

__Die Auslastung ist in die Betrieben stark gesunken, das zeigt auch unsere schaden.news Konjunkturumfrage vom Jahresende 2020. Wie ist die Lage in den Fix Auto-Betrieben in der Corona-Krise? __ **Roy de Lange:** Wir sehen bei unseren Werkstätten weitestgehend eine Leistung wie auf Vorjahresniveau. Wir bemerken aber, dass gerade die Betriebe, die viel mit Autohäusern zusammenarbeiten, zurzeit einen leichten Auftragsrückgang verzeichnen, weil wohl immer weniger Endkunden das Autohaus als erste Anlaufstelle sehen. Deshalb empfehlen wir unseren Werkstätten, sich breit über verschiedene Kundensegmente hinweg aufzustellen. Wichtig ist unserer Meinung nach außerdem, dass die Betriebe intern schlanke Prozesse haben und dadurch schneller auf die Umstände reagieren können.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Punkte für K&L-Betriebe, um sich auch in der aktuellen Situation solide im Markt zu positionieren? Roy de Lange: Das Wichtigste ist, dass die Unternehmer von K&L-Betrieben auf die aktuelle Lage flexibel reagieren und planen, wie sie mit ihren betriebsinternen Abläufen und mit ihrer regional sehr unterschiedlichen Situation umgehen. Auch für den Fall, dass die Impfungen gegen das Corona-Virus vielleicht nicht so schnell kommen und es durch weitere Einschränkungen nach wie vor Auftragsrückgänge gibt. Zweitens ist es unerlässlich für Betriebsinhaber, zu wissen, wo sein Betrieb steht, was er leisten und an welchen Stellschrauben gedreht werden kann, um Einsparungen zu realisieren und Potenziale zu heben. Gerade hier stehen den Fix Auto-Werkstätten unsere Betriebsberater zur Seite, die auf die Erfahrungen von mehr als 1.000 Betrieben unseres weltweiten Werkstattnetzes zurückgreifen können. Der dritte Punkt ist, dass der Unternehmer sich Gedanken machen sollte, wie sein Betrieb in drei bis fünf Jahren aufgestellt sein soll, ob er sich stärker im Schadensteuerungsprozess positionieren will und vor allem: welche Investitionen dafür erforderlich sind.

__Vielen Dank für das Gespräch! __

Christian Simmert