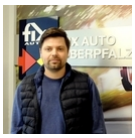
SCHADEN.NEWS







21.04.2021

FIX AUTO: DIESE ERFAHRUNGEN SAMMELN DIE FRANCHISE-NEHMER

In den kurzen Videos, die auf YouTube abrufbar sind, berichten Fix Auto-Betriebe, was sie sich von der Partnerschaft versprechen und wie sie bereits jetzt vom Beitritt zum Netzwerk profitieren. So betont Sandro Schindler, Inhaber von Fix Auto Oberpfalz Nord, dass Fix Auto ihn seit seinem Beitritt dabei unterstützt, die Herausforderungen des Marktes zu meistern und Schäden zukunftsgerecht instandzusetzen. Bereits jetzt seien die Arbeitsabläufe effizienter gestaltet. Das hat nach Angaben des Inhabers auch Auswirkungen auf das Team: Seine Mitarbeiter arbeiten zunehmends eigenverantwortlicher. Er selbst habe als Geschäftsführer dadurch mehr Zeit um an seinem Betrieb zu arbeiten statt Vollzeit ins Tagesgeschäft eingebunden zu sein.

Darüber hinaus bezeichnet Sandro Schindler die Umstellung auf die Lackmarke PPG Nexa Autocolor als großen Schritt. Der Hersteller ist seit mehreren Jahren Lieferant von Fix Auto Deutschland. Nicht zuletzt durch die automatische Mischbank „Moonwalk“ seien die Prozesse in der Lackierung des pfälzischen K&L-Betriebs nun um einiges effizienter.

PROZESSE SINNVOLL VEREINHEITLICHEN

Auch Anett Pattusch, Geschäftsführerin von Fix Auto Dresden Nord, und Stefan Kläwer, dortiger Betriebsleiter, berichten in einem Video von ihren Erfahrungen. Seit Mai 2019 gehört der sächsische Betrieb zum Fix Auto-Netzwerk. Durch den Beitritt habe sich vor allem schnell herauskristallisiert, wie sich Abläufe im Werkstattalltag sinnvoll vereinheitlichen lassen. Betriebsleiter Stefan Kläwer betont, dass sich insbesondere der Prozess zur Schadenannahme grundlegend verändert hat und so nun auch für den Auftraggeber viel nachvollziehbarer sei. Ein besonderer Pluspunkt der Partnerschaft ist die Sicherheit, die der Fix Auto-Betriebsberater Christoph Rosemeier dem Betrieb gebe: Es sei ein großer Vorteil, wenn zusätzlich zum Team noch jemand externes auf die Abläufe und die Zahlen schaue. Auch das neue EDV-System PlanManager mit seinen Schnittstellen zur Rechnungsstellung und zur Kundenkommunikation helfe dabei, alle Arbeitsschritte transparent im Blick zu behalten und sie dadurch effizienter zu erledigen. „Unsere Erwartung ist, dass wir durch die stetige Erweiterung des Netzwerks auch zukünftig Synergieeffekte nutzen können, beispielsweise beim Einkauf", erklärt Anett Pattusch. Zudem schätzt die Geschäftsführerin den regen und offenen Austausch unter den Werkstattpartnern und sieht große Chancen in der Möglichkeit von leistungsbezogenen Betriebsvergleichen innerhalb des Netzwerks. Zu guter Letzt stehe natürlich auch eine Erhöhung des Auftragsvolumens im Fokus des Betriebes, verursacht durch das einheitliche starke Markenauftreten der Betriebe und den guten Ruf, den Fix Auto bereits jetzt im Markt bei Auftraggebern genieße.

„UNSERE PARTNER SIND PARTNER AUS ÜBERZEUGUNG"

Roy de Lange, Chef von Fix Auto Deutschland, betont: „Jeder Betrieb ist ganz individuell in seiner Entscheidungsfindung. Wir begleiten ihn gerne auf diesem Weg – denn wir von Fix Auto wollen mit Leistung überzeugen und nicht mit leeren Versprechungen überreden. Mit den Videobeiträgen möchten wir zeigen, dass wir echten Mehrwert für unsere Franchisenehmer schaffen und sie Partner aus Überzeugung sind."

Ina Otto