

28.07.2021

FIX AUTO NORDSACHSEN: „WIR WOLLEN WEITER WACHSEN“

Im November vergangenen Jahres hatte das Franchisesystem Fix Auto erneut Zuwachs aus Sachsen erhalten. Damals ist David Baum mit seinem Betrieb im nordsächsischen Zschepplin der Werkstattkette beigetreten. „In erster Linie wollen wir uns im Markt strategisch positionieren, weil wir weiter wachsen möchten“, erklärt der Betriebsinhaber im schaden.news-Videointerview. Wunsch des rund zehn Mitarbeiter starken Betriebes sei es gewesen, stärker in das gesteuerte Schadengeschäft einzusteigen. „Der Beitritt in ein Franchise-System erscheint uns für dieses Ziel nach wie vor als ein geeigneter Schritt“, betont der Betriebsinhaber. Der Kontakt zu Fix Auto sei über den PPG Nexa Autocolor Kundenberater Mario Palme zustande gekommen. „Bereits beim ersten Treffen haben wir festgestellt: Das passt", erinnert sich David Baum an die Begegnung mit Fix Auto Deutschland-Chef Roy de Lange. Kurze Zeit später erhielt die Betriebsfassade den blau-roten Anstrich, Markenzeichen des Fix Auto Franchise-Systems.

EFFIZIENTE PROZESSE SIND JETZT AUSSCHLAGGEBEND

Bereits jetzt spürt David Baum die Auswirkungen durch den Beitritt zu Fix Auto. Er weiß aber auch: „Der Betrieb muss stetig und nachhaltig wachsen. Niemand hat uns versprochen, dass der Laden sofort brummt, wenn Fix Auto an der Fassade steht.“ Eigeninitiative und ein Umdenken in den Prozessen sei eine wichtige Voraussetzung gewesen, damit das Konzept auch aufgehe. Dass vor allem das Thema Effizienz bei dieser Strategie das A und O ist, hat David Baum schnell gemerkt. Insbesondere die Werkstattabläufe hat der Betriebsinhaber deshalb gemeinsam mit seinem Team inzwischen an die neuen Gegebenheiten angepasst. „Bereits die Auftragsannahme läuft nun organisierter ab. Durch einen lückenlose Fahrzeugdokumentation können wir den Reparaturprozess zudem für den Versicherer so transparent wie möglich gestalten.“

Darüber hinaus hat der Betrieb seinen Schleifprozess auf 3M-Materialien umgestellt. „Durch die längere Standzeit erreichen wir hier eine höhere Kosteneffizienz“, betont der 30-Jährige. Zudem habe sich die Prozesssicherheit durch das neue Material deutlich erhöht.

MONATLICH BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNG

Und wie unterstützt Fix Auto konkret bei der Umsetzung der neuen Strategie? Hier nennt David Baum an erster Stelle die Schulungen sowie den Austausch mit anderen Betrieben und den Kontakt zu Branchenexperten. Ein wichtiger Punkt seien auch die betriebswirtschaftlichen Auswertungen, die Fix Auto Betriebsberater Christoph Rosemeier dem Betrieb monatlich zur Verfügung stelle. „Dadurch wissen wir immer genau, wo wir stehen, wie hoch Auslastung, Rendite und weitere wichtige Kennzahlen sind." Ziel für David Baum ist es, den Betrieb weiter auf solide Standbeine zu stellen. Auch räumliches Wachstum ist geplant: David Baum tüftelt schon am Ausbau einer separaten Karosserieabteilung. Platz sollte dafür auf dem 10.000 Quadratmeter großen Grundstück genug sein.

Ina Otto