SCHADEN.NEWS







09.02.2022

FIX AUTO: „DER UMSATZ IN UNSEREN BETRIEBEN LAG 2021 IM SCHNITT ÜBER VOR-CORONA-NIVEAU“

Im schaden.news-Interview erklärt Fix Auto Deutschland-Chef Roy de Lange, wie das Netzwerk für dieses Jahr aufgestellt ist und wie das System seine Partnerbetriebe dabei unterstützt, mit den dynamischen Marktveränderungen Schritt zu halten.

Wo steht Fix Auto Anfang 2022 und welche Ziele setzen Sie sich für Ihr Franchisesystem in diesem Jahr? Roy de Lange: Wir sind mit 14 Fix Auto-Standorten in das Jahr 2022 gestartet und planen, in diesem Jahr auf 20 Standorte zu wachsen. Der Umsatz ist im vergangenen Jahr bei fast allen Franchisenehmern gestiegen und lag im Schnitt sogar über dem 2019-Vor-Corona-Umsatz. Darüber hinaus ist es uns gelungen, einige zentrale Kooperationen mit nationalen Schadensteuern zu schließen, die aufgrund der Themen Kundenzufriedenheit, Durchlaufzeiten, Lohn-Teile-Verhältnis und durchschnittlicher Reparaturkosten mit Fix Auto-Betrieben zusammenarbeiten möchten. Und auch von Seiten der K&L-Unternehmer haben wir 2021 ein verstärktes Interesse festgestellt – trotz mangelnder Veranstaltungen und Besuchstermine. Wir freuen uns sehr, dass das Fix Auto-Netzwerk

aus proaktiven Unternehmern besteht und für solche interessant ist, die mit vorausschauendem Blick ihre Zukunft aktiv gestalten wollen, statt in der Vergangenheit zu bleiben.

Für 2022 hoffen wir natürlich darauf, dass sich die Gesamtsituation in Deutschland im Jahresverlauf zusehends normalisieren wird und auch Events wie die Karosserie- und Schadenstage, die Automechanika, der Lackierertag oder unsere erste Fix Auto Deutschland-Konferenz regulär stattfinden können. Intern werden wir daran arbeiten, weitere Verbesserungen der Betriebsabläufe bei unseren Franchisenehmern umzusetzen und deren lokale Vermarktung voranzubringen. Darüber hinaus haben wir derzeit diverse Trainings für unsere Partner und deren Mitarbeiter in der Planung.

Wie bewältigen Ihre Franchisenehmer die Herausforderung rasant steigender Materialkosten? Profitieren die Fix Auto-Betriebe von den globalen Vereinbarungen, die Sie mit Werkstattausrüstern und Lacklieferanten treffen? Roy de Lange: Ja, unsere Franchisenehmer können sich darauf verlassen, dass wir für sie bestmögliche Konditionen und technische Unterstützung mit unseren Industriepartnern verhandeln. Darüber hinaus hat jedoch auch Fix Auto als weltweites Netzwerk keinen Einfluss auf die Preispolitik der Lieferanten. Daher versuchen wir, im Betrieb anzusetzen, damit dieser auch unter den schwieriger werdenden Rahmenbedingungen effizient und erfolgreich arbeiten und Rendite erwirtschaften kann. Ein Beispiel: durch die konsequente Umsetzung von Fix Auto-Prozessen konnten die Unternehmer 2021 ihre Effizienz um jeweils mindestens zehn Prozent verbessern. Damit liegt die durchschnittliche Effizienz im Fix Auto-Netzwerk bei 85 Prozent. Für einen beispielhaften Betrieb mit zehn produktiven Mitarbeitern und 400 anwesenden Stunden in der Woche bedeutet das, dass er 340 Stunden tatsächlich in Rechnung stellen kann. Bei vielen deutschen K&L-Betrieben liegt die Effizienz bei etwa 70 Prozent oder weniger. Ein solcher Betrieb kann also nur 280 der 400 verfügbaren (und bereits bezahlten) Stunden abrechnen. Der Rest ist quasi verschenkt. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Betriebe auch stark bei der Verbesserung ihres Lohn-Teile-Verhältnisses, damit sie in der Lage sind renditereiche Stunden zu verkaufen, statt Ersatzteile mit immer weiter sinkenden Margen.

Die Entwicklung des Reparaturvolumens ging bei Schadensteuerern und im gesamten Markt 2021 das zweite Jahr in Folge zurück. Wie ist die Situation bei den Franchisepartnern von Fix Auto? __Roy de Lange:__Wie bereits erwähnt, lag der Umsatz unserer Partner im letzten Jahr im Schnitt sogar über dem Vor-Corona-Niveau. Keiner unserer Partner arbeitet ausschließlich für Schadensteuerer und wir versuchen immer, die Unternehmer dabei zu unterstützen, sich möglichst breit aufzustellen und einen gesunden Kundenmix zu bedienen. Neben Schadensteuerern arbeiten viele unserer Franchisenehmer auch für Autohäuser oder lokale Flotten und pflegen guten Kontakt zu lokalen Versicherungsagenturen. Was wir in den vergangenen zwei Jahren gesehen haben: Es ist wichtiger denn je, dass der Unternehmer rausgeht und sich selbst um Arbeit kümmert und Aufträge aktiv abholt, statt darauf zu warten, dass er die Schäden „serviert" bekommt.

Was erwarten Sie in Bezug auf das Reparaturvolumen in den nächsten Jahren: Wird der Anteil gesteuerter Schäden weiter steigen? Welche Rolle spielen Flotten und wie wird sich das Geschäftsfeld der Privatkunden weiter entwickeln? Roy de Lange: Genaue Zahlen zur Schadensteuerung in Deutschland gibt es nicht. Allerdings gehen Schätzungen bereits heute von einem Anteil von mindestens 30 Prozent gesteuertem Geschäft aus. Ich bin davon überzeugt, dass diese Quote in den kommenden Jahren weiter steigen wird. Das zeigen nicht nur internationale Trends, sondern auch die aktuellen Entwicklungen auf dem deutschen Markt: Die Kfz-Versicherer geraten durch Großschadenereignisse wie in 2021 kostenseitig verstärkt unter Druck und sind aufgefordert, neue Wege zu gehen. Ein steigender Anteil von Leasingfahrzeugen auch für den Privatgebrauch und neue Mobilitätskonzepte in Ballungsräumen, die zu mehr Flotten führen werden, zeichnen sich ab.

All diese Entwicklungen werden dazu führen, dass Schäden verstärkt zentral gemanagt werden. Und diese Auftraggeber haben ein hohes Interesse an Netzwerken, bei denen sie einen Ansprechpartner haben und sich zugleich auf Geschwindigkeit, Kundenservice und Qualität verlassen können.

Dennoch glaube ich, dass der Privatkunde aktuell nicht zu vernachlässigen ist – die Beziehung zum eigenen Pkw ist trotz insgesamt gesunkener Fahrleistung in der Pandemie eher noch enger geworden. Das hat auch der jüngste DAT-Report bestätigt. Daher ist es aus unserer Sicht enorm wichtig, dass der Unternehmer sich auch in diese Richtung vermarktet, über gute Sichtbarkeit lokal, im Netz und den sozialen Netzwerken.

Stichwort Elektromobilität: Wie stellt sich Fix Auto als Franchisesystem im K&L-Markt vor dem Hintergrund steigender Zulassungszahlen von Elektro- und Hybridfahrzeugen auf? Welche Unterstützung leisten Sie als Franchisesystem? Roy de Lange: Allgemein versuchen wir als Partner unseren Betrieben verschiedene Möglichkeiten zur Weiterbildung zu geben. Wir arbeiten hier derzeit vor allem mit unseren Industriepartnern, um technische Trainings zu organisieren. Für das Thema Elektromobilität ist derzeit bereits die Hälfte unseres Netzwerks gut aufgestellt, für die übrigen Partner werden wir in diesem Jahr ebenfalls geeignete Qualifizierungsmaßnahmen vorbereiten.

Christian Simmert