SCHADEN.NEWS



24.08.2022

UNTERNEHMER ÜBER NACHT: WIE JÖRG KUPFER ERST INHABER UND DANN FRANCHISE-NEHMER WURDE

Wer den Betrieb von Jörg Kupfer in Erlangen betritt, erkennt sofort: Hier ist alles durchdacht. Angefangen beim modern gestalteten Empfangsbereich in hellen, freundlichen Farbtönen, über die zielgruppengenau zugeschnittene Bildschirmwerbung an der Wand bis hin zum Chef selbst. Wenn er redet, wählt er seine Worte mit Bedacht und achten auf kleinste Nuancen. Schnell wird klar: Die Geschichte, wie Jörg Kuper zu seinem Betrieb kam, klingt zwar kurios. Aber eine Hals-über-Kopf-Entscheidung war sie keineswegs.

BETRIEBSINHABER ÜBER NACHT

Noch bis Dezember 2020 war der heute 50-Jährige als Produktionsleiter in einem Nürnberger Motorenwerk tätig. Damals absolvierte sein Sohn Jannik eine Ausbildung zum Karosseriebauer bei den Autoprofis in Erlangen. Vater Jörg, selbst Mechanik- und Karosseriebaumeister, kam mit dem damaligen Inhaber des kleinen K&L-Betriebs ins Gespräch, ließ fallen, dass die Selbstständigkeit ja auch noch ein lang gehegter Traum von ihm sei. „Eines Abends stand jener Betriebsinhaber vor unserer Tür und bot mir sein Unternehmen zum Kauf an“, erinnert sich Jörg Kupfer im schaden.news-Interview. Nach einer kurzen Bedenkzeit willigte er ein und wurde vor rund eineinhalb Jahren zum Geschäftsführer von „Die Autoprofis“.

BEWUSSTE ENTSCHEIDUNG FÜR EIN FRANCHISE-SYSTEM

Schnell merkte er: „Um in diesem Markt etwas zu erreichen, braucht es strategische Partner.“ Durch seine vorherigen Jobs kannte er die Vor- und Nachteile, die Franchise einem Unternehmer bietet und sah in Fix Auto daher schnell eine praktikable Basis für seinen Betrieb. Seit Januar 2022 gehört er nun zur Werkstattkette, hat seine Fassade und Außenwirkung innerhalb weniger Monate umgestaltet. Nach sieben Monaten Zugehörigkeit zieht eine durchweg positive Zwischenbilanz: „Fix Auto bietet mir als Franchisenehmer unheimlich viele Möglichkeiten – angefangen von der Analyse der Prozesse und Betriebskennzahlen bis hin zum Marketing. Das sind für mich wichtige Punkte, um auch

zukünftig mit meinem Betrieb bestehen zu können“, erläutert Jörg Kupfer. Zudem liege der Mehrwert für ihn auch im Netzwerk mit den anderen Fix Auto-Partnerbetrieben: „Wir können uns untereinander austauschen und erhalten voneinander hilfreiche Tipps.“

„DIE PROZESSE SIND EFFIZIENTER GEWORDEN“

Zudem hätten sich auch die Prozesse bereits nach einem halben Jahr bei Fix Auto massiv geändert und seien effizienter geworden. Das liege unter anderem an den täglichen Morgenmeetings, in denen das Team die Aufträge und die Arbeitsaufteilung für jedes Fahrzeug bespricht und strukturiert abarbeitet. Durch die regelmäßige Zahlenanalyse habe Jörg Kupfer die Effizienz seines Betriebs zudem ständig im Blick.

NÄCHSTES ZIEL: WACHSTUM

Sieben Mitarbeiter sind derzeit bei Fix Auto Erlangen tätig. Jörg Kupfers nächstes Ziel: Wachstum. Hierfür müsse er sich auch auf eine Verschiebung seiner Kundensegmente einstellen, ist sich der Betriebsinhaber sicher: „Das Privatkundengeschäft wird in den nächsten Jahren auf nahezu null runterfahren. Hier müssen wir uns anders aufstellen. Auch dabei sehe ich in Fix Auto einen wichtigen Partner.“ Die Kundenakquise steht bei ihm weit oben auf der Agenda als Geschäftsführer, der hierbei selbst die Initiative ergreift: „Ich ziele vor allem auf lokale Versicherungsagenturen und Fuhrparks ab und vereinbare mit diesen Termine, um mich vorzustellen und Neugeschäft zu akquirieren“, berichtet Jörg Kupfer. Auch durch diesen Schritt sieht sich der Betriebsinhaber gestärkt für das, was der Unfallschadenmarkt ihm und seinem Unternehmen in den kommenden Jahren bringen mag.

Ina Otto