15.02.2023

FIX AUTO: „VIELE BETRIEBE SUCHEN GERADE JETZT NACH WEGEN, SICH SELBST WEITER ZU VERBESSERN“

_Im schaden.news-Interview erklärt Roy de Lange, Chef von Fix Auto Deutschland, wie er die aktuelle Marktlage einschätzt, wie das Netzwerk die Franchise-Partner unterstützt und welche Ziele er sich für dieses Jahr gesetzt hat. _

__Herr de Lange, wie bewerten Sie die aktuelle Situation im Unfallschadenmarkt? __ __Roy de Lange: __Ich betrachte die Lage als angespannt, aber durchaus nicht hoffnungslos, wie man so schön sagt. Viele Betriebe in der Branche sehen sich aktuell mit hohen Auftragsvoluminia UND Kapazitätsengpässen konfrontiert. Hinzu kommen der anhaltende Kostendruck von verschiedenen Seiten sowie die weiterhin einschränkte Ersatzteilverfügbarkeit, die alle Prozesse im Betrieb von der Planung bis zur Rechnungsstellung massiv verzögert. Wir bemerken diese Entwicklung auch bei Betriebsinhabern, die sich an uns wenden, weil sie an einer Partnerschaft mit Fix Auto interessiert sind: Im Spannungsfeld zwischen eigenem Stundenverrechnungssatz und ihren Kosten suchen diese Unternehmer zunehmend nach Wegen, sich intern zu verbessern. Wir haben hierfür vor kurzem auch einen Effizienz-Rechner aufgesetzt, mit dem der Betrieb sehr schnell eine erste Einschätzung seiner Leistungsfähigkeit erhält.

__Wie stellt sich diese Situation in den Fix Auto Betrieben dar? __ **Roy de Lange:** Unsere Partner sind zwar Teil eines starken Unternehmensverbunds – unterliegen aber natürlich den gleichen Rahmenbedingungen, wie alle anderen Marktteilnehmer auch. Der Unterschied ist, dass Fix Auto-Betriebe bereits kontinuierlich an der Verbesserung ihrer innerbetrieblichen Leistungsfähigkeit

arbeiten. Effizienz ist hier ein entscheidendes Stichwort, denn vor dem Hintergrund steigender Kosten UND fehlender Fachkräfte kann ich es mir als Betrieb einfach nicht erlauben, die Zeit meiner produktiven Mitarbeiter zu „verschenken“. In enger Zusammenarbeit mit unserem Betriebsberater haben die Partner in unserem Netzwerk ihre Effizienz im vergangenen Jahr um rund sechs Prozentpunkte verbessert. Das klingt erstmal nicht spektakulär, aber für einen Betrieb mit zehn Mitarbeitern und einem durchschnittlichen Stundenverrechnungssatz von 90 Euro bedeutet es, dass er pro Jahr rund 110.000 Euro mehr Lohn verkauft, ohne dass hierfür Mehrkosten entstehen, denn die Gehälter sind ja schon bezahlt. Wir wissen, dass das harte Arbeit ist, aber eben auch die Basis, um erfolgreich am Markt zu bestehen.

__Was sind die weiteren Ziele von Fix Auto für dieses Jahr? __ __Roy de Lange: __Für uns steht die positive Entwicklung unserer Franchisees im Fokus, sowohl hinsichtlich Effizienz, als auch bezogen auf deren Umsatz und Rendite. Wir sind davon überzeugt, dass trotz der Kostenexplosion ein gesundes Renditewachstum bei unseren Partnerbetrieben in 2023, genau wie in 2022, möglich ist. Außerdem streben wir an, das Lohn-Teile-Verhältnis weiter zu verbessern, indem wir den Fokus auf Instandsetzen statt Erneuern zunehmend schärfen und so die Kosten für Arbeit und Ersatzteile ins Gleichgewicht bringen. Das verbessert die Rendite der Betriebe und reduziert gleichzeitig die Abhängigkeit von aktuell schlecht verfügbaren Teilen. Zudem werden unsere Werkstätten dadurch für große Auftraggeber noch attraktiver, die verstärkt Wert auf die nachhaltige Reparatur legen – schon allein aufgrund der gestiegenen Teilepreise. Des Weiteren wollen wir natürlich unser Netzwerk weiter ausbauen, indem wir Unternehmern aufzeigen, welche Vorteile ihnen das Franchise-Konzept mit Fix Auto bietet – sie profitieren von Gruppeneffekten und einem starken Verbund, müssen dabei aber nicht auf ihre unternehmerische Unabhängigkeit verzichten. Extrem wichtig ist uns dabei, mit den richtigen Unternehmern zu wachsen. Wir suchen diejenigen, die erkennen, dass der Markt sich stark verändert und denen klar ist, dass auch sie sich verändern müssen, um weiterhin erfolgreich zu sein. Diese Einstellung ist ein wesentliches Kriterium für die Aufnahme eines neuen Fix Auto-Partners und für uns entscheidender, als die Anzahl der Punkte auf der Landkarte.

Mit welcher Unterstützung können Betriebe rechnen, die Teil Ihres Netzwerks sind? Roy de Lange: Wer bei uns an Bord kommt, kann sich das ein bisschen wie ein Fitness-Studio vorstellen. Wir nehmen den Ist-Zustand auf, analysieren die Schwachstellen und spüren Renditekiller auf, die dazu führen, dass der Betrieb zum Beispiel nur eine Effizienz von 60 oder 70 Prozent erreicht. Anschließend erarbeiten wir gemeinsam eine Art Trainingsplan mit dem Unternehmer, in dem wir realistische Ziele und praktische Maßnahmen vereinbaren, um zum Beispiel mehr Stunden zu verkaufen oder die Zeiten der produktiven Mitarbeiter besser zu nutzen. Dank der passenden Kennzahlen-Übersicht erhalten Inhaber oder Inhaberin ein wöchentliches Feedback über ihre „Trainingserfolge“ – wie hat sich die Menge der geschriebenen Rechnungen entwickelt? Ist die Zahl der verkauften Stunden gesteigert worden? Konnte die Rekla-Quote gesenkt und die Menge der Google-Bewertungen erhöht werden? Das alles sind handfeste Indikatoren, die die Entwicklung deutlich aufzeigen. Und das im Übrigen immer auch im Vergleich zum Durchschnitt des gesamten Fix Auto Netzwerks. Das ist definitiv nicht immer bequem – vor allem, weil klar ist: es muss kontinuierlich „trainiert“ werden, das heißt die Maßnahmen täglich im Betrieb umsetzen und nachzuhalten, ist Aufgabe des Unternehmers. Als Coach im Hintergrund geben wir Tipps, begleiten das Team und helfen, genau dort hinzuschauen, wo verbessert werden kann. Um unsere Partner hier optimal zu begleiten, sind wir aktuell bereits auf der Suche nach einem zweiten Betriebsberater.

Neben dem operativen Geschäft unterstützen wir unsere Partner dabei, ihr Auftragsvolumen zu erhöhen. Das ist nur logisch, da wir durch optimierte Effizienz gezielt zusätzliche Kapazitäten freilegen. Hier arbeiten wir auf nationaler Ebene daran, Kontakte zu den großen Schadenvermittlern herzustellen. So erwirtschaften unsere Betriebe aktuell im Schnitt zehn Prozent ihres Umsatzes mit Auftraggebern, die sie erst als Teil des Fix Auto-Netzwerks gewonnen haben. Zusätzlich helfen wir mit einem eigens dafür eingestellten Vertriebsmitarbeiter dabei, diese Kooperationen auf lokaler Ebene noch effektiver durch die Ansprache von Versicherungsagenturen und Flotten umzusetzen.

Wo unsere Kompetenz endet, nutzen wir gezielt Partnerschaften und Netzwerke mit anderen starken Marken wie PPG/Nexa Autocolor, 3M, Sata, Spanesi oder Carbon, um entsprechende Trainings anzubieten.

Gerade haben Sie schon ein Brandthema der Branche angesprochen: den Fachkräftemangel. Wie geht Fix Auto damit um? Roy de Lange: Leider können auch wir keine neuen Fachkräfte aus dem Hut zaubern. Wir verfolgen hier den Ansatz, zunächst besser zu nutzen, was schon da ist. Unsere Partner haben großartige Mitarbeiter in ihren Lackierkabinen, an den Vorbereitungsplätzen und Hebebühnen. Deren Zeit ist Gold wert. Also geht es darum, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass die produktiven Mitarbeiter das Maximum ihrer Arbeitszeit am Fahrzeug verbringen können, statt diese durch überflüssige Rücksprachen, das Suchen von Teilen oder Werkzeugen oder sonstige unproduktive Tätigkeiten zu verschwenden. Damit sind wir wieder beim Thema Effizienz. Nicht falsch verstehen: es geht nicht darum, Mitarbeiter auszuquetschen, sondern die Spezialisten sehr viel gezielter als bislang häufig einzusetzen. Langfristiger betrachtet arbeiten wir natürlich auch mit unseren Partnern daran, junge Menschen für das Handwerk zu begeistern.

__Vielen Dank für das Interview! __

Ina Otto