



07.06.2017

WAS WILL FIX AUTO IN DEUTSCHLAND?

Herr de Lange, wer oder was ist eigentlich Fix Auto?

Roy de Lange: Fix Auto wurde bereits vor 25 Jahren als Franchisesystem für Karosserie- und Lackierbetriebe in Kanada gegründet. Eigentümer ist heute der kanadische Betriebsinhaber Steve Leal, der die Werkstattkette in Nordamerika selbst mit aufgebaut hat. Seit einigen Jahren wachsen wir nun weltweit, etwa in Europa oder Ländern wie Australien, China, Südafrika.

Warum will Fix Auto im deutschen Unfallschadenmarkt überhaupt aktiv werden? In unserer Branche gibt es doch eigentlich genug Reparaturfachbetriebe.

Ich kenne den Aftersales-Markt in Deutschland seit vielen Jahren. Die Branche steht zurzeit vor tiefgreifenden Veränderungen. Nur einige Beispiele: Immer mehr Betriebe suchen mehr oder weniger erfolgreich eine Nachfolge. Der digitale Wandel in der Schadenregulierung ist für K&L-Werkstätten alleine kaum noch zu bewerkstelligen. Die technischen Herausforderungen steigen genauso wie der Kosten- und Effizienzdruck. Die Werkstätten, die als Einzelkämpfer unterwegs sind, werden es künftig schwer haben.

.... und deshalb sollen sich Betriebe Fix Auto anschließen?

Fix Auto wird den Betrieben starke Unterstützung eines der erfahrensten Franchisesysteme weltweit bieten. Und, ja: Wir sind davon überzeugt, dass die K&L-Werkstatt mit Fix Auto besser für die anstehenden Marktveränderungen aufgestellt ist. Wir bieten eine gute Basis für Wachstum und Rendite. Eine Absicherung in Zeiten der Schadensteuerung und Marktkonsolidierung.

Was können die Betriebe von Ihnen erwarten?

Wir bauen unsere Strukturen in Deutschland ja gerade erst auf, um hier langfristig eine Full-Service Marke im Unfallschadenmarkt zu etablieren. Dabei ist uns bewusst, dass wir einen langen Atem brauchen. Schritt für Schritt werden wir eine sehr effektive Unterstützung für unsere Partner aufbauen, wie sie in anderen Ländern bereits von viele K&L-Betriebe genutzt wird. Der Unternehmer kann sich somit auf sein Kerngeschäft – die Reparatur des Fahrzeugs – fokussieren, wir unterstützen ihm in allen anderen Themen.

... das bedeutet konkret?

Wir bieten unseren Partnern im ersten Schritt eine deutliche Optimierung der Arbeitsprozesse und Steigerung der Rendite. Wie erreichen wir dieses Ziel? Durch eine sehr fundierte Betriebsanalyse, intensive Beratung durch K&L-Spezialisten und eine besonders effektive Kapazitätsplanung. So verbessern wir zunächst die wirtschaftliche Situation des Betriebes deutlich. Hinzu kommt die Reduzierung von administrativen Arbeiten durch die Fix Auto Zentrale. Arbeitsprozesse werden zudem durch unsere einheitlichen Standards beschleunigt. Darüber hinaus profitiert der Franchisepartner von Vorteilen unseres Zentraleinkaufs.

Steuert Fix Auto auch Unfallschäden? Jetzt bauen wir zunächst unser Netzwerk in Deutschland auf. In anderen Ländern ist Fix Auto natürlich Partner von Versicherungen, Leasinggesellschaften und Flottenbetreiber. Der Anteil von gesteuerten Schäden ist in Ländern wie Großbritannien oder Frankreich deutlich höher als in Deutschland. Wir haben dort sehr viele positive Erfahrungen im Schadenmanagement gesammelt. Wie wir im deutschen Markt unterwegs sein werden, hängt sehr stark von der Entwicklung unseres Werkstattsystems ab.

Wie ist die Reaktion der Betriebe, sich an Fix Auto zu beteiligen?

Wir sind überrascht, wie stark das Interesse ist. Unser Ziel ist der Aufbau eines Franchise-Netzes mit bis zu 350 Partnern. Zurzeit führen wir viele Gespräche mit Betriebsinhabern über eine Zusammenarbeit. Die Reaktion ist erst einmal positiv, da wir mit dem Konzept unserer Werkstattkette einen völlig neuen Ansatz verfolgen.

In den vergangenen Monaten haben wir viel über die Signalisation von Partnerwerkstätten diskutiert. Wie wird ein Fix Auto Betrieb aussehen?

Natürlich setzen wir gerade bei Privatkunden, aber auch gegenüber Versicherern, auf einen starken Markenauftritt von Fix Auto. Allerdings berücksichtigen wir bei der Umsetzung immer die individuellen Voraussetzungen unserer Partner. Zum Marketing gehören Außensignalisation, Geschäftspapiere und Werbung im CI von Fix Auto.

Welche Betriebe kommen für Fix Auto als Partner in Frage? Bisher haben wir mit vielen K&L-Betrieben gesprochen, die sehr interessante Perspektiven haben. Grundsätzlich führen wir mit allen Betriebsinhabern Gespräche, die zukunftsorientiert unterwegs sind, Veränderungen aufgeschlossen gegenüberstehen und sich in den vergangenen Jahren erfolgreich im Unfallreparaturgeschäft behauptet haben. Der Unternehmer muss dabei für sich selber die Frage beantworten, ob er als Einzelkämpfer am Besten für die zukünftigen Anforderungen der Marktspieler aufgestellt ist, oder ob er dafür einen starken Partner an die Hand nimmt.

Vielen Dank für das Gespräch!

Christian Simmert