SCHADEN.NEWS







20.09.2017

FIX AUTO WILL DEUTLICHE RENDITEVORTEILE FÜR PARTNER SCHAFFEN

Die Auftragslage ist gut, dennoch beklagen Inhaber von Karosserie- und Lackierbetrieben vielerorts steigenden Renditedruck. Hier will das Franchise-System Fix Auto Werkstätten mit Prozess-Know-how, Marketing-Unterstützung sowie Kontakten zu internationalen Versicherern, Werkstattausrüstern und -zulieferern dabei unterstützen, sich im zunehmenden Wettbewerb erfolgreich zu positionieren und langfristig im Markt zu behaupten.

PARTNER BEHALTEN IHR GESCHÄFT UND BLEIBEN UNTERNEHMER

Roy de Lange, Geschäftsführer von Fix Auto Deutschland, betont: „Wir bauen in Deutschland ein neues Franchise-System auf, weil wir davon überzeugt sind, dass Unfallreparaturbetriebe Chancen in einem starken Netzwerk besser nutzen können. Unsere Erfahrung in anderen Ländern zeigt, dass das Fix Auto-Konzept professionell aufgestellte Werkstätten dabei unterstützt, ihre Rentabilität zu verbessern.“ Gleichzeitig sei Roy de Lange bewusst, dass der deutsche Markt anders strukturiert ist. „Wir werden eine sichtbare Autofahrermarke aufbauen, die bei Versicherern, Flotten und Privatkunden für Aufmerksamkeit sorgt“, heißt es in einer Pressemeldung des Unternehmens. Dass

Franchise-Systeme von vielen deutschen Unternehmern skeptisch betrachtet werden, ist Geschäftsführer de Lange bewusst: „Ja, wir sind eine Kette mit einheitlichen Markenkriterien. Wir bauen dabei aber auf die Kraft inhabergeführter Unternehmen, die Mut zur Veränderung haben und ihr Geschäft zukunftsfest ausbauen wollen“, unterstreicht de Lange.

WAS LEISTET FIX AUTO?

Betriebe, die sich für den Einstieg bei Fix Auto entscheiden, erhalten laut der aktuellen Pressemeldung leistungsfähige Echtzeit-Planungs- und Management-Software, intensive Trainings sowie Unterstützung bei der Umsetzung der Markenrichtlinien für einen professionellen Auftritt. Über Einkaufsvereinbarungen mit großen Werkstattausrüstern und -zulieferern schaffe Fix Auto Kosten- und Servicevorteile für seine angeschlossenen Partner. „Darüber hinaus stellen wir jeder Werkstatt einen Betriebsberater mit Praxiserfahrung zur Seite, der diese kontinuierlich und aktiv bei der Erhöhung der Profitabilität unterstützt“, erklärt der Fix Auto Deutschland-Geschäftsführer und ist sicher: „Durch die Partnerschaft mit Fix Auto kann der Betrieb seine Rendite deutlich verbessern. Das belegt der erfolgreiche Auftritt unserer Werkstattpartner in mittlerweile acht Ländern.“

BETRIEBE ZEIGEN STARKES INTERESSE

Roy de Lange sieht sich mit seinem Konzept auf dem richtigen Weg: „Ich habe in den vergangenen Monaten zahlreiche interessante Gespräche mit Unternehmern geführt, die sich für das System interessieren, und viele gute Anregungen bekommen.“ Ein wesentliches Erfolgskriterium ist für den Geschäftsführer die Anpassung des internationalen Konzepts an den deutschen Markt. Er betont außerdem, dass das System den Werkstätten messbare Vorteile liefern müsse, um erfolgreich zu sein. Darauf ist Roy de Lange vorbereitet: „Fix Auto setzt seit 25 Jahren auf langfristige Partnerschaften sowie dauerhaften Erfolg und ist dabei kontinuierlich gewachsen. Immer mehr Werkstätten werden Teil unseres Netzwerkes – das zeigt doch, dass Fix Auto ein Franchise-System ist, das im Interesse seiner Partner funktioniert.“