SCHADEN.NEWS







31.01.2018

# FIX AUTO WILL BETRIEBE MIT KENNZAHLEN-MANAGEMENT-SYSTEM UNTERSTÜTZEN

Gut ein Jahr ist es her, dass das Franchise-System Fix Auto den Eintritt in den deutschen Markt bekannt gab. In einer aktuellen Unternehmensmeldung gibt das Franchise-Systen nun Einblicke in eine Kennzahlen-Management-Software, die es den Werkstätten, die Fix Auto-Partner werden, ermöglichen soll, wesentliche Daten in Echtzeit abzurufen, auszuwerten und so die eigenen Reparaturprozesse kontinuierlich zu verbessern.

## WENIG ZEIT FÜR ZAHLEN IM ALLTAG

„Im Tagesgeschäft geht die Analyse von Kennzahlen meist unter“, heißt es von Nick Spiers von Fix Auto World. Dabei sei es aufgrund der tiefgreifenden Marktveränderungen und der zunehmenden Konsolidierung im Unfallreparaturgeschäft besonders wichtig, die Leistungsfähigkeit des eigenen Betriebs permanent zu kennen und auszuwerten. Spiers koordiniert die Umsetzung der globalen Strategien innerhalb des Netzwerkes und unterstützt die Fix Auto-Betriebe weltweit dabei, ihre Leistungen zu verbessern sowie zuverlässige Qualitäts- und Servicestandards zu erreichen. Aus Sicht von Fix Auto sind vor allem folgende Kennzahlen relevant: Reparaturgeschwindigkeit, Reklamationsquote, Kundenzufriedenheit sowie Rendite pro Auftrag und Kunde.

## WESENTLICHE KENNZAHLEN IN ECHTZEIT ABRUFEN

Bei Fix Auto sei die Auswertung dieser Daten Standard, wesentliche Kennzahlen mit wenigen Klicks verfügbar. Dafür stelle das Franchise-System seinen Mitgliedern das Fix Auto Performance Dashboard zur Verfügung. Es greift laut Unternehmensmitteilung direkt auf das Dealer-Management-System der Werkstatt zu und liefert Kennzahlen vollautomatisch und in Echtzeit. Gleichzeitig ermögliche es dem Betrieb den Vergleich mit dem bundesdeutschen Fix Auto-Durchschnitt. „Das hilft dem Partner bei der Einschätzung der eigenen Leistungen und verschafft ihm die Möglichkeit, sich mit anderen Unternehmern über deren Best Practice auszutauschen. Das funktioniert, weil unsere Partner Gebietsschutz haben und so nicht in Konkurrenz zueinander stehen", betont Nick Spiers.

## ANPASSUNGEN AN DEUTSCHEN MARKT VORGESEHEN

Das Performance Dashboard ist bereits in Kanada, Australien und dem Vereinigten Königreich etabliert und soll nun in allen Regionen, in denen Fix Auto aktiv ist, ausgerollt werden. So auch in Deutschland. „Versicherer und Schadensteuerer legen überall auf der Welt großen Wert auf konstante Reparaturqualität, hohe Kundenzufriedenheit und Transparenz. Mit unserem Tool können Werkstätten diese Erwartungen erfüllen", hebt Roy de Lange, Geschäftsführer von Fix Auto in Deutschland, hervor und ergänzt: „Es ist in zahlreichen Fix Auto-Betrieben weltweit im Einsatz und unterstützt Inhaber bei der erfolgreichen Steuerung ihres Unternehmens. Bei der Auswahl der relevanten Kennzahlen, wie etwa der Betriebseffizienz oder der Zeit zwischen Fahrzeugannahme und -übergabe, orientieren wir uns an den Bedürfnissen des deutschen Marktes."

## INTENSIVE TRAININGS AM ANFANG, KONTINUIERLICHE UNTERSTÜTZUNG ZU JEDER ZEIT

Wenn ein Unfallreparaturbetrieb Partner des Fix Auto-Netzwerks wird, soll er gerade zu Beginn intensive Unterstützung durch einen Betriebsberater mit Praxiserfahrung erhalten. Gemeinsam entwickeln Inhaber und Betriebsberater zum Beispiel Strategien, wie der Betrieb seine Leistungsfähigkeit verbessern und sein Geschäft so profitabler aufstellen kann. Zusätzlich unterstützt der Betriebsberater mit Best-Practice-Beispielen aus dem Fix Auto-Netzwerk sowie Hinweisen und Tipps zur Anwendung des Performance Dashboards. „Gerade im ersten Jahr nach dem Einstieg als Franchise-Nehmer ist der Fix Auto-Betriebsberater einen Tag pro Monat vor Ort, um mit dem Inhaber über dessen Ziele und den Stand des entworfenen ‚Action Plans' zu sprechen. Die Basis für diese Gespräche bilden die Daten aus dem Performance Dashboard, die Inhaber und Betriebsberater gemeinsam durchgehen", erklärt Spiers.