



14.12.2022

„DAS NUTZERINTERESSE AN MOTUM HAT SICH STARK WEITERENTWICKELT“

__Die digitale Schadenannahme ist laut den Gründern von RepairFix inzwischen in mehr als 260 Betrieben im Einsatz. Diese nutzen es nach Angaben der Entwickler vor allem wegen der Effizienzverbesserung im Betrieb sowie zur Kundenneukonzeption im Flottenbereich. Was die Gründe dafür sind und wie RepairFix motum im kommenden Jahr weiterentwickeln will, berichten die Gründer Dr. Moritz Weltgen und Alla Kopylova im schaden.news-Interview. __

__Ihr seid als Startup vor rund zwei Jahren an den Start gegangen. Wo steht Euer Unternehmen heute? __ **Moritz Weltgen:** Richtig, wir sind jetzt seit zweieinhalb Jahren im Unfallschadenmarkt unterwegs. Gestartet sind wir damals als StartUp mit vier Mitarbeitern und haben mit unserer Lösung motum eine Flotte betreut. Inzwischen arbeiten 24 Mitarbeiter bei RepairFix. Unsere digitalen Tools nutzen mehr als 260 Werkstätten und rund 100 Flotten. Das ist in unseren Augen eine wirklich beachtliche Entwicklung, auf die wir sehr stolz sind.

__Du hast gerade die digitale Schadenannahme mit motum angesprochen. Wie wird es von den Werkstätten angenommen? __ **Alla Kopylova:** Die Resonanz der Betriebe auf motum ist ungebrochen gut und uns erreichen auch regelmäßig neue Anfragen oder Anregungen von bestehenden Nutzern. Aber das Wachstum im Markt mit dieser Weblösung ist nicht mehr so rasant wie es zu Anfang war – was ja auch absolut logisch ist. Es gibt nur eine begrenzte Anzahl an K&L-Betrieben auf dem deutschen Markt und nicht für jeden ist motum zu 100 Prozent geeignet. Zum anderen liegt diese Entwicklung auch an unserer Philosophie. Der Fokus unserer Zusammenarbeit liegt auf den Werkstätten, die auf Digitalisierung und technischen Fortschritt setzen. Diese Punkte sind auch nicht für jeden Betriebsinhaber relevant.

__Der Markt ist gerade im Wandel. Ihr seid immer relativ nah am Kunden – was sind Eure Erfahrungen: Vor welchen Herausforderungen stehen die Betriebe momentan am meisten? __
__Moritz Weltgen: __Hier sehen wir eindeutig den sich verstärkenden Fachkräftemangel und den Kostendruck, mit dem die Betriebe zu kämpfen haben.

Welchen Einfluss haben diese Voraussetzungen auf den Einsatz von motum im K&L-Betrieb?

__Moritz Weltgen: __Hier haben sich die Erwartungen der Betriebe tatsächlich massiv geändert: Es geht ihnen nicht, wie beispielsweise zum Beginn der Corona-Pandemie, um die Digitalisierung um ihrer selbst willen. Damals haben sie motum genutzt, um ihren Kunden eine kontaktlose Schadenaufnahme anbieten zu können, damit diese nicht in den Betrieb kommen müssen. Heute steht nun der aktive Einsatz der Web-App stärker im Vordergrund. Zum einen durch das Ziel der Prozessoptimierung, um den Kostendruck durch höhere Effizienz bei den Abläufen auszugleichen. Zum anderen wollen sich die Werkstätten aber auch unabhängiger vom gesteuerten Geschäft aufstellen, neue Aufträge generieren mit besseren Stundensätzen. Deshalb setzen sie motum ein, um ihr Geschäft mit regionalen Flotten auszubauen und diese enger an sich zu binden. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass wir immer mehr Anfragen von Werkstätten bekommen, die mithilfe von motum ihren Kundenkreis auf das Flottensegment ausweiten wollen.

Wie funktioniert motum als Akquisetool zur Gewinnung von Flotten? __Alla Kopylova: __Im Grunde bietet es eine Kommunikations-Plattform für Werkstätten, Fahrer und Flottenverantwortliche gleichermaßen, sodass alle Beteiligten von dieser Kooperation profitieren. Die Werkstatt kann mithilfe von motum beispielsweise sehen, wenn ein bestimmtes Flottenfahrzeug einen Servicetermin benötigt und kann gleich einen Termin in der Werkstatt veranlassen. Der Betrieb kann somit den Teil des Flottenmanagements übernehmen, der für die Werkstätten einen direkten Einfluss auf das Geschäft hat – nämlich Reparaturen und Service.

__Was habt ihr im kommenden Jahr vor? __ **Moritz Weltgen:** Wir sind gerade dabei, motum auch auf dem Schweizer und dem österreichischen Markt auszurollen. Auch von dort haben wir in den vergangenen Monaten zahlreiche Anfragen erhalten. Zwar funktionieren die Unfallschadenmärkte dort ein klein wenig anders, aber motum lässt sich auch dort anwenden. Zudem wollen wir mit der Weblösung weitere Geschäftsfelder erschließen, beispielsweise für den Bereich Service/ Mechanik. Fahrzeuge haben schließlich manchmal auch noch andere Probleme, als einen Unfallschaden, und das deutlich häufiger. Zudem werden wir auch unsere Kooperationen mit Versicherern und Schadensteuerern im kommenden Jahr weiter ausbauen, um die digitale Kommunikation auf diese Parteien auszuweiten.

__Welche Neuerungen bringt ihr mit motum zum Jahreswechsel? __ **Alla Kopylova:** Die veränderten Bedürfnisse der Werkstätten an die App verlangen eine Anpassung an unser System. Daher werden wir die Bedienbarkeit weiterentwickeln. Insbesondere das Thema Kommunikation zwischen Werkstatt und Kunde steht dabei nun noch stärker im Fokus. Daran arbeiten wir. Auf längere Sicht schauen wir, inwieweit wir in motum die KI-gestützte Schadenerkennung und die automatisierte Preiskalkulation integrieren können. Aber das ist noch Zukunftsmusik.

__Vielen Dank für das Interview! __

Ina Otto