



Etwa 2.500 Aufträge bearbeitet Sandro Schindler mit seinem Team pro Jahr.



„Unabhängig, aber nicht allein“

Ein junger Unternehmer aus Bayern entscheidet sich für Fix Auto – warum? Und was bedeutet es, Teil einer Kette zu werden?

Mit 25 Jahren übernahm Sandro Schindler die Leitung des elterlichen Lackierbetriebs mit vier Mitarbeitern im bayerischen Tirschenreuth. Seitdem hat er das Unternehmen kräftig ausgebaut, das Leistungsspektrum kontinuierlich erweitert und bearbeitet mit seinem Team heute etwa 2.500 Aufträge pro Jahr. Dabei setzt Schindler auch auf externe Unterstützung, etwa beim Thema Autoglas, das er als Wintec-Partner anbietet. Ende 2019 entschied er sich zudem für die Zusammenarbeit mit Fix Auto.

Von der Lackiererei zum K&L-Betrieb

Bereits seit 40 Jahren repariert der Betrieb in der Oberpfalz für seine Kunden. Waldemar Schindler gründete das Unternehmen als reinen Lackierbetrieb, Anfang der 90er-Jahre erweiterte er das Angebot um Lkw-Lackierungen. 2008 übernahm Sohn Sandro Schindler, selbst Fahrzeuglackierer- und Karosseriebaumeister, die elterli-

che Lackiererei und baute sie binnen weniger Jahre zu einem vollwertigen K&L-Betrieb mit 23 Mitarbeitern aus. Doch das hatte seinen Preis: „Durch das schnelle Wachstum habe ich immer mehr erledigt: Büro, Kundenanfrage, Teilebestellungen, Abrechnung. Das war nicht mehr zu schaffen, ich hatte keine Zeit mehr, Rechnungen zu schreiben, gleichzeitig kamen immer mehr Kunden“, erinnert sich Schindler.

Unternehmerisch eigenständig

Zur Entlastung stellte der heute 37-Jährige vor rund zwei Jahren einen Annahmemeister, einen Lackiermeister sowie eine Serviceassistentin ein, um sicherzustellen, dass der Betrieb auch läuft, sollte er einmal im Urlaub sein oder krankheitsbedingt ausfallen. Ungefähr zeitgleich kam Schindler mit Roy de Lange, dem Geschäftsführer der Werkstattkette Fix Auto, ins Gespräch. „Ich suchte vor allem nach ei-



„Ich suchte vor allem nach einer Lösung, um mich besser bei Flotten- und Leasinggesellschaften zu positionieren“

Sandro Schindler

ner Lösung, um mich besser bei Flotten- und Leasinggesellschaften zu positionieren“, erinnert er sich. Dass es sich um ein Franchise-System handelte, sei für ihn kein Hindernis gewesen. Denn aus seiner Erfahrung als Wintec Autoglas-Partner weiß er, wie eine solche Partnerschaft funktioniert. „Ich

Im Zuge der Materialumstellung hat sich Sandro Schindler auch die halbautomatische Mischbank Moonwalk angeschafft.



Betriebsberater Christoph Rosemeier implementiert neue Prozesse im Team – zum Beispiel eine Checkliste zur Qualitätssicherung.

Aus Schindler Karosserie + Lack wird Fix Auto Oberpfalz Nord. Leicht fiel Sandro Schindler die Namensänderung nicht. (Fotos: Fix Auto)

denke, viele haben Angst vor dem Konzept, weil es in Deutschland nicht so verbreitet ist. Dabei ist es ideal, um Wissen aus einem größeren Verbund zu bekommen und trotzdem unternehmerisch selbstständig zu bleiben. So sind wir unabhängig, aber eben nicht allein“, erklärt Sandro Schindler.

Mehr Verantwortung für das Team

Dennoch fiel ihm die Entscheidung nicht leicht, hauptsächlich wegen der Namensänderung und der Umstellung von seinem langjährigen Lackpartner auf einen der von Fix Auto vorgegebenen Lackhersteller – in Schindlers Fall auf Nexa Autocolor. Beide Punkte sind jedoch fester Bestandteil des Franchise-Vertrages. Schlussendlich überwogen die Vorteile, die er im Netzwerk sah und die betriebliche Unterstützung, die er sich von der Zusammenar-

beit mit dem Betriebsberater versprach, sodass Sandro Schindler im September 2019 als Fix Auto Oberpfalz Nord Teil des Netzwerks wurde. Nach dem initialen Betriebsscan arbeiten er und Betriebsberater Christoph Rosemeier jetzt vor allem daran, mehr Verantwortung und administrative Tätigkeiten in das Team zu geben, um den Inhaber zu entlasten. Seitdem laufe es tatsächlich deutlich ruhiger, sodass Sandro Schindler Zeit gewinnt, um an seinem Unternehmen zu arbeiten. So unterstützt ihn das wöchentliche Reporting von K&L-Kennzahlen bei der Steuerung des Betriebes und gibt ihm die Möglichkeit, die Entwicklung kontinuierlich zu analysieren und Handlungsfelder zu erkennen. Außerdem könne er sich, so Schindler, jetzt verstärken um die Akquise neuer Kunden, insbesondere im Geschäftskundenbereich, kümmern.

Weiter Fahrt aufnehmen

Und die Lackumstellung? „Unsere Lackierer waren mit Blick auf diese Veränderung wirklich äußerst skeptisch, haben sich aber bereits nach kurzer Zeit auf das neue Material und dessen Verarbeitung eingestellt. Das hätte ich mir deutlich unruhiger vorgestellt“, gesteht der Unternehmer, der im Zuge der Umstellung auch die halbautomatische Mischbank Moonwalk angeschafft hat. Inzwischen ist die Übergangsphase bei Fix Auto Oberpfalz Nord beinahe abgeschlossen. Nun fasst der Unternehmer bereits den nächsten Schritt ins Auge: Im Verlauf des Jahres will er seine Lackierabteilung modernisieren und sie mittels neuer Lackieranlage und eines Blockheizkraftwerks auf modernste Energieeffizienz-Standards bringen.

www.fixauto.de

TRANSPORTER FÜR ZUFRIEDENE KUNDEN!
VIELFÄLTIGE PLANEN- UND KOFFER-AUFBAUTEN SCHÜTZEN IHR FAHRZEUG.

Der FIT-ZEL Euro-Trans mit Planen- oder Kofferaufbau ist der PROFI Autotransporter für Karosserie- und Lackierbetriebe.



ALGEMA **FIT-ZEL**
Fahrzeugtransport professionell.