

Auf dem Werkstatt-Stammtisch am 11. Februar 2025 drehte sich alles um Auftragsplattformen. Lars Faust, Geschäftsführer von Fabula Film und FabuCar, stellte die neue Werkstattvermittlungsplattform FabuCarfix vor. Die Teilnehmer tauschten sich über ihre Erfahrungen mit FabuCarfix und anderen Plattformen aus und diskutierten über die Herausforderungen und Zukunftsaussichten, die digitale Plattformen mit sich bringen.

Die Plattform [FabuCarfix](#) wurde in Zusammenarbeit mit der Deutschen Automobil Treuhand entwickelt und setzt auf Qualität statt Preiswettbewerb – „Wir ermöglichen es Werkstätten, gezielt Neukunden zu gewinnen und mit Qualität anstatt Preisvergleichen zu überzeugen“, erklärte Lars Faust.

FabuCarfix: Kundenvermittlung für qualifizierte Werkstätten

Seit Anfang Februar 2025 ist FabuCarfix live und bietet Werkstätten eine Möglichkeit, sich unabhängig von reinen Preiskriterien bei potenziellen Kunden zu positionieren. Werkstätten durchlaufen bei der Anmeldung einen detaillierten Qualifizierungsprozess, um sicherzustellen, dass nur Betriebe mit hohem Qualitätsstandard auf der Plattform vertreten sind. Innerhalb der ersten Wochen gab es bereits 1.000 Kundenanfragen.

Vorteile für freie Werkstätten

Werkstätten, die sich [bei FabuCarfix registrieren](#), profitieren von einem qualifizierten Kundenstamm. Die Plattform zielt darauf ab, Betriebe mit passenden Anfragen zu verbinden, ohne dass Preisverhandlungen im Mittelpunkt stehen. Ein besonderes Merkmal: Die Werkstätten entscheiden selbst, ob sie auf Anfragen reagieren möchten. Zudem sind Bewertungen sowohl für Werkstätten als auch für Kunden möglich.

Herausforderungen und Verbesserungspotenzial

In der Stammtisch-Runde wurden von den Teilnehmern auch Herausforderungen angesprochen. So gibt es aktuell noch technische Probleme bei der Postleitzahlenerkennung, und einige Werkstätten wünschen sich eine stärkere Begrenzung des Anfragen-Radius. Zudem wurde die Notwendigkeit einer Schnittstelle zu Dealer Management Systemen (DMS) diskutiert, um die Verwaltung von Kunden- und Reparaturdaten zu erleichtern.

Ein weiteres Thema war die Unverbindlichkeit einiger Kundenanfragen. Wie im klassischen Werkstattalltag kommt es vor, dass Kunden nach der ersten

Kontaktaufnahme nicht mehr reagieren. Dennoch sehen viele Teilnehmer in der Plattform eine Chance, neue Kunden zu gewinnen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Fazit: Zukunftsorientierte Plattform mit Potenzial

FabuCarfix will sich als qualitativ hochwertige Alternative zu bestehenden Auftragsplattformen etablieren. Werkstätten sind eingeladen, die Plattform zu testen und Feedback zu geben, um eine bestmögliche Nutzung für den Werkstattalltag zu gewährleisten.