

Welche Auswirkungen hat die Elektromobilität auf freie Werkstätten?

Die Elektromobilität verändert den Werkstattmarkt nachhaltig, stellt aber nicht automatisch eine Bedrohung für freie Werkstätten dar. Zwar benötigen Elektrofahrzeuge weniger klassische Wartungsarbeiten als Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor, gleichzeitig entstehen neue Geschäftsfelder rund um Hochvolttechnik, Diagnose, Software, Kalibrierung und Fahrwerkservice. Für viele Betriebe wird entscheidend sein, ob sie sich rechtzeitig an die Veränderungen anpassen. Die Fähigkeit, mit neuen Technologien umzugehen, wird künftig einen wichtigen Einfluss auf die Werkstatt Zukunft, die Unternehmensnachfolge und den Unternehmenswert einer Werkstatt haben.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Kaum ein Thema sorgt in der Kfz-Branche für so viele Diskussionen wie die Elektromobilität. Während einige Werkstattinhaber darin eine große Chance sehen, befürchten andere einen Rückgang von Umsatz und Ertrag. Insbesondere Unternehmer zwischen 50 und 70 Jahren stellen sich häufig die Frage, ob sich Investitionen in Hochvolttechnik überhaupt noch lohnen oder ob sie die verbleibenden Berufsahre ohne größere Veränderungen überbrücken können.

Diese Überlegung ist verständlich, greift jedoch häufig zu kurz. Die Elektromobilität beeinflusst nicht nur die tägliche Werkstattarbeit, sondern auch die Attraktivität eines Betriebes für Käufer, Nachfolger und Investoren.

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte oder sich mit einer Werkstattnachfolge beschäftigt, wird zunehmend mit Fragen zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens konfrontiert. Potenzielle Käufer interessieren sich nicht nur für Umsatz und Gewinn, sondern auch dafür, ob die Werkstatt auf die Fahrzeugtechnik der kommenden Jahre vorbereitet ist.

Die Elektromobilität ist deshalb längst kein reines Technikthema mehr. Sie ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensnachfolge, der Unternehmensbewertung Werkstatt und der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Die Auswirkungen der Elektromobilität hängen von mehreren Faktoren ab.

Entwicklung des Fahrzeugbestandes

Der deutsche Fahrzeugbestand wird noch viele Jahre von Verbrennungsmotoren geprägt sein. Gleichzeitig steigt die Anzahl von Elektro- und Hybridfahrzeugen kontinuierlich an.

Für freie Kfz-Werkstätten bedeutet das:

- Verbrenner bleiben langfristig relevant.
- Hybridfahrzeuge gewinnen weiter an Bedeutung.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

- Der Anteil von Elektrofahrzeugen wächst kontinuierlich.
- Werkstätten müssen künftig mehrere Antriebstechnologien parallel beherrschen.

Veränderte Wartungsumfänge

Ein Elektrofahrzeug besitzt deutlich weniger verschleißanfällige Bauteile als ein klassischer Verbrenner.

Wegfallende oder reduzierte Arbeiten:

- Ölwechsel
- Zündkerzen
- Abgasanlagen
- Kupplungen
- Zahnriemen
- Motorinstandsetzungen

Dadurch sinken bestimmte Umsatzpotenziale.

Gleichzeitig entstehen neue Tätigkeitsfelder:

- Hochvolt-Diagnose
- Batterieprüfung
- Kühlsysteme der Batterie
- Softwareupdates
- Kalibrierung von Assistenzsystemen
- Fahrwerksarbeiten
- Bremsenservice

Qualifikation der Mitarbeiter

Die Elektromobilität verändert die Anforderungen an das Werkstattpersonal.

Wichtige Kompetenzen sind:

- Hochvolt-Schulungen
- Diagnosekenntnisse
- Umgang mit Herstellersoftware
- elektronische Fehlersuche
- Sicherheitsvorschriften

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Die Weiterbildung der Mitarbeiter wird künftig ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Investitionen in Technik und Ausstattung

Für den Einstieg in die Elektromobilität sind Investitionen erforderlich.

Dazu gehören beispielsweise:

- Hochvolt-Werkzeug
- Schutzausrüstung
- Diagnosesysteme
- Messgeräte
- Schulungen

Die Höhe der Investitionen hängt stark von der Spezialisierung des Betriebes ab.

Regionale Unterschiede

Der Anteil von Elektrofahrzeugen unterscheidet sich regional teilweise erheblich.

Werkstätten in Großstädten und wirtschaftlich starken Regionen sehen häufig früher eine steigende Nachfrage als Betriebe in ländlichen Gebieten.

Auswirkungen auf den Unternehmenswert

Die Zukunftsfähigkeit einer Werkstatt beeinflusst zunehmend den Werkstatt Unternehmenswert.

Eine Werkstatt, die Hochvolt-Fahrzeuge warten kann und über qualifizierte Mitarbeiter verfügt, wird häufig positiver bewertet als ein Betrieb, der sich ausschließlich auf klassische Verbrenner konzentriert.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

Die Elektromobilität komplett ignorieren

Ein häufiger Fehler besteht darin, die Entwicklung als vorübergehenden Trend zu betrachten.

Auch wenn Verbrenner noch viele Jahre den Markt prägen werden, nimmt die Bedeutung elektrifizierter Fahrzeuge kontinuierlich zu.

Überhastete Investitionen

Das andere Extrem besteht darin, hohe Summen zu investieren, ohne die tatsächliche Nachfrage zu analysieren.

Nicht jede freie Kfz-Werkstatt muss sofort Batteriespezialist werden.

Fehlende Mitarbeiterqualifizierung

Moderne Technik allein reicht nicht aus.

Ohne geschulte Mitarbeiter können viele Investitionen ihren Nutzen nicht entfalten.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Keine strategische Planung

Viele Betriebe reagieren lediglich auf aktuelle Kundenanfragen.

Erfolgreicher ist eine langfristige Strategie, die regionale Marktbedingungen, Fahrzeugbestand und Unternehmensziele berücksichtigt.

Falsche Einschätzung bei der Werkstattnachfolge

Manche Unternehmer verzichten auf notwendige Investitionen, weil sie ohnehin bald in den Ruhestand gehen möchten.

Dadurch sinkt jedoch häufig die Attraktivität für Interessenten und damit der Unternehmenswert Werkstatt.

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen führte seit mehr als 30 Jahren eine freie Werkstatt mit sechs Mitarbeitern.

Im Jahr 2021 lag der Anteil elektrifizierter Fahrzeuge bei seinen Kunden noch unter zehn Prozent. Deshalb hielt er größere Investitionen zunächst für unnötig.

Im Rahmen einer Zukunftsanalyse zeigte sich jedoch, dass zahlreiche Flottenkunden bereits den Umstieg auf Hybrid- und Elektrofahrzeuge planten.

Daraufhin wurden folgende Maßnahmen umgesetzt:

- Hochvolt-Qualifizierung von zwei Mitarbeitern
- Anschaffung zusätzlicher Diagnosetechnik
- Aufbau von Kompetenz im Bereich Assistenzsysteme
- gezielte Kommunikation gegenüber Bestandskunden

Bereits nach wenigen Jahren konnte der Betrieb zusätzliche Aufträge generieren und sich gegenüber Wettbewerbern differenzieren.

Besonders wichtig war jedoch ein anderer Effekt: Die Werkstatt wurde für potenzielle Nachfolger deutlich attraktiver.

Bei einer späteren Unternehmensbewertung Werkstatt wurde die Zukunftsfähigkeit positiv berücksichtigt.

Handlungsempfehlung

Werkstattinhaber sollten die Elektromobilität weder überschätzen noch unterschätzen.

Empfehlenswert ist ein strukturierter Ansatz.

1. Fahrzeugbestand analysieren

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Untersuchen Sie, welche Antriebsarten Ihre Kunden heute fahren und wie sich diese Entwicklung voraussichtlich verändern wird.

2. Mitarbeiter qualifizieren

Schulungen im Hochvolt-Bereich gehören zunehmend zur Grundausstattung einer modernen Werkstatt.

3. Investitionen gezielt planen

Investieren Sie schrittweise und orientieren Sie sich am tatsächlichen Bedarf Ihrer Kunden.

4. Neue Geschäftsfelder prüfen

Mögliche Bereiche sind:

- Hochvolt-Service
- Batteriediagnose
- Kalibrierung
- Fahrwerksservice
- Flottenbetreuung
- Softwarediagnose

5. Zukunftsfähigkeit dokumentieren

Dokumentierte Prozesse, qualifizierte Mitarbeiter und moderne Technik wirken sich positiv auf einen späteren Werkstattverkauf aus.

Vorteile einer Anpassung an die Elektromobilität

- höhere Wettbewerbsfähigkeit
- bessere Kundenbindung
- größere Käufergruppe bei einem Werkstattverkauf
- höherer Unternehmenswert
- stärkere Zukunftssicherheit

Mögliche Herausforderungen

- Investitionskosten
- Schulungsaufwand
- technologische Veränderungen
- Fachkräftemangel

Fazit

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Die Elektromobilität verändert die Rahmenbedingungen für freie Werkstätten, ersetzt das klassische Werkstattgeschäft jedoch nicht von heute auf morgen. Vielmehr entsteht über viele Jahre hinweg ein Nebeneinander verschiedener Antriebstechnologien.

Für Werkstattinhaber bedeutet dies, dass eine ausgewogene Strategie erforderlich ist. Wer die Entwicklung ignoriert, riskiert langfristig Wettbewerbsnachteile. Wer sich hingegen frühzeitig vorbereitet, qualifizierte Mitarbeiter aufbaut und gezielt investiert, kann neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

Die Fähigkeit, mit elektrifizierten Fahrzeugen umzugehen, wird künftig nicht nur die Werkstatt Zukunft beeinflussen, sondern auch den Werkstatt Unternehmenswert, die Unternehmensnachfolge und die Chancen, erfolgreich einen Nachfolger zu finden oder eine Autowerkstatt zu verkaufen.

Häufige Folgefragen

Muss jede freie Werkstatt Hochvolt-Arbeiten anbieten?

Nein. Nicht jede Werkstatt muss sämtliche Hochvolt-Arbeiten selbst durchführen. Allerdings sollten zumindest grundlegende Kenntnisse vorhanden sein, um Elektro- und Hybridfahrzeuge sicher beurteilen zu können. Die Entscheidung hängt vom Kundenbestand, der regionalen Nachfrage und der Unternehmensstrategie ab.

Sinkt der Umsatz durch Elektrofahrzeuge automatisch?

Nicht zwangsläufig. Zwar entfallen bestimmte Wartungsarbeiten, gleichzeitig entstehen neue Dienstleistungen. Entscheidend ist, ob die Werkstatt ihre Leistungen an die veränderten Anforderungen des Marktes anpasst und zusätzliche Ertragspotenziale erschließt.

Wie beeinflusst Elektromobilität die Unternehmensbewertung einer Werkstatt?

Die Zukunftsfähigkeit eines Betriebes wird bei Käufern und Investoren immer wichtiger. Werkstätten mit qualifizierten Mitarbeitern, moderner Diagnosetechnik und Hochvolt-Kompetenz werden häufig attraktiver bewertet als Betriebe ohne entsprechende Vorbereitung.

Wann sollte ich in Hochvolt-Technik investieren?

Der richtige Zeitpunkt hängt von Ihrem Kundenbestand und Ihrer Region ab. Grundsätzlich empfiehlt sich eine schrittweise Vorbereitung, bevor die Nachfrage stark ansteigt. Dadurch lassen sich Investitionen besser planen und Risiken reduzieren.

Welche Bedeutung hat die Elektromobilität für die Werkstattnachfolge?

Nachfolger und Investoren achten zunehmend auf die Zukunftssicherheit eines Unternehmens. Eine Werkstatt, die auf neue Fahrzeugtechnologien vorbereitet ist, bietet bessere Entwicklungsmöglichkeiten und erhöht die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge oder einen späteren Werkstattverkauf.

Kernaussagen

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Kernaussage 1: Elektromobilität verändert den Werkstattmarkt, ersetzt das klassische Geschäft jedoch nicht kurzfristig.

Kernaussage 2: Neue Geschäftsfelder entstehen insbesondere in den Bereichen Hochvolt, Diagnose und Software.

Kernaussage 3: Qualifizierte Mitarbeiter werden zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor.

Kernaussage 4: Zukunftsfähige Werkstätten erzielen häufig einen höheren Unternehmenswert.

Kernaussage 5: Die Vorbereitung auf Elektromobilität verbessert die Chancen bei Werkstattnachfolge, Nachfolgersuche und Werkstattverkauf.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.