

# Welche Fehler werden bei der Unternehmensnachfolge häufig gemacht?

Die häufigsten Fehler bei der Unternehmensnachfolge entstehen nicht während des Verkaufs, sondern viele Jahre zuvor. Zu späte Planung, unrealistische Kaufpreisvorstellungen, eine starke Abhängigkeit vom Inhaber oder fehlende Transparenz können den Werkstattverkauf erheblich erschweren. Wer seine Werkstattnachfolge frühzeitig vorbereitet, den Unternehmenswert systematisch steigert und verschiedene Nachfolgelösungen prüft, erhöht die Chancen auf eine erfolgreiche Übergabe deutlich.

## Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Für viele Inhaber einer freien Kfz-Werkstatt ist die Unternehmensnachfolge die letzte große unternehmerische Entscheidung ihres Berufslebens. Gleichzeitig wird sie häufig aufgeschoben, weil das Tagesgeschäft Vorrang hat oder kein konkreter Nachfolger in Sicht ist.

Gerade dieser Zeitverlust gehört jedoch zu den größten Risiken. Je später sich ein Unternehmer mit seiner Nachfolge beschäftigt, desto weniger Möglichkeiten bleiben, den Betrieb gezielt auf einen Verkauf vorzubereiten.

Die Situation wird zusätzlich durch den deutschen Werkstattmarkt beeinflusst:

- Viele Inhaber erreichen in den kommenden Jahren das Rentenalter.
- Geeignete Nachfolger werden seltener.
- Werkstattgruppen bauen ihre Standorte durch Übernahmen aus.
- Investoren stellen höhere Anforderungen an Transparenz und Ertragskraft.
- Digitalisierung und Elektromobilität verändern die Anforderungen an Werkstätten.

Wer typische Fehler kennt, kann sie vermeiden und den Werkstatt Unternehmenswert nachhaltig steigern.

Eine professionelle Vorbereitung schafft Vorteile für:

- den Werkstattverkauf
- die Unternehmensbewertung Werkstatt
- die Mitarbeiter
- die Kunden
- die persönliche Altersvorsorge

## Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Ob eine Unternehmensnachfolge erfolgreich verläuft, hängt von zahlreichen Faktoren ab.

### 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.

## **Zeitliche Vorbereitung**

Die wichtigste Voraussetzung ist ausreichend Zeit.

Eine Werkstattnachfolge sollte idealerweise fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Ruhestand beginnen.

Dadurch können:

- Prozesse verbessert
- Mitarbeiter entwickelt
- Investitionen umgesetzt
- Gewinne gesteigert
- Käufer angesprochen

werden.

## **Wirtschaftliche Entwicklung**

Investoren bewerten vor allem die zukünftige Ertragskraft.

Wichtige Faktoren sind:

- stabile Gewinne
- positive Umsatzentwicklung
- hohe Produktivität
- gesunde Liquidität

## **Unternehmensorganisation**

Werkstätten mit klaren Abläufen und dokumentierten Prozessen sind deutlich einfacher zu übernehmen.

Besonders positiv wirken:

- standardisierte Arbeitsabläufe
- digitale Dokumentation
- klare Verantwortlichkeiten

## **Zukunftsfähigkeit**

Die Werkstatt Zukunft beeinflusst den Unternehmenswert zunehmend.

Investoren achten beispielsweise auf:

- Hochvolt-Kompetenz
- Digitalisierung

### **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.

- moderne Diagnosemöglichkeiten
- Weiterbildungsmaßnahmen

### **Typische Fehler von Werkstattinhabern**

#### **Fehler 1: Zu spät mit der Nachfolge beginnen**

Dies ist der häufigste Fehler überhaupt.

Viele Unternehmer beschäftigen sich erst ein oder zwei Jahre vor dem Ruhestand mit ihrer Unternehmensnachfolge.

Dadurch bleibt kaum Zeit für:

- Wertsteigerungen
- Nachfolgersuche
- Verhandlungen
- Optimierungen

#### **Fehler 2: Den Unternehmenswert überschätzen**

Das eigene Lebenswerk besitzt für den Unternehmer einen hohen emotionalen Wert.

Der Markt bewertet jedoch objektiv.

Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt berücksichtigt unter anderem:

- Ertragskraft
- Marktposition
- Risiken
- Zukunftsaussichten

Nicht investierte Arbeitsstunden oder persönliche Opfer.

#### **Fehler 3: Zu starke Inhaberabhängigkeit**

Viele Werkstätten funktionieren nur deshalb erfolgreich, weil der Inhaber sämtliche Entscheidungen selbst trifft.

Investoren fragen deshalb:

- Wer betreut die Kunden?
- Wer steuert die Mitarbeiter?
- Wer besitzt das Fachwissen?

Je unabhängiger der Betrieb funktioniert, desto attraktiver wird er.

#### **Fehler 4: Investitionen aufschieben**

##### **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.

Kurz vor dem Ruhestand verzichten viele Unternehmer auf notwendige Investitionen.

Dies betrifft häufig:

- Hebebühnen
- Diagnosegeräte
- Werkstattsoftware
- Gebäudetechnik

Für Käufer bedeutet dies zusätzlichen Kapitalbedarf.

### **Fehler 5: Fehlende Kennzahlen**

Viele Werkstattinhaber kennen ihre wichtigsten Kennzahlen nicht.

Investoren erwarten unter anderem:

- Produktivität
- Betriebsergebnis
- Auslastung
- Rohertrag
- Liquidität

Fehlende Transparenz erschwert jede Bewertung.

### **Fehler 6: Nur innerhalb der Familie suchen**

Früher wurden Werkstätten häufig innerhalb der Familie weitergegeben.

Heute kommen zusätzlich infrage:

- Werkstattgruppen
- Autohausgruppen
- externe Unternehmer
- Mitarbeiter
- Investoren

Wer den Käuferkreis unnötig einschränkt, reduziert seine Chancen erheblich.

### **Fehler 7: Fehlende Kommunikation**

Mitarbeiter werden häufig erst sehr spät informiert.

Dadurch entstehen:

- Unsicherheit

#### **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.

- Gerüchte
- Kündigungen
- Vertrauensverlust

Eine gut geplante Kommunikation schafft Sicherheit.

### **Fehler 8: Keine professionelle Begleitung**

Ein Werkstattverkauf umfasst steuerliche, rechtliche, betriebswirtschaftliche und organisatorische Fragestellungen.

Ohne professionelle Unterstützung werden häufig vermeidbare Fehler gemacht.

### **Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt**

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen plante seinen Ruhestand mit 66 Jahren.

Da innerhalb der Familie kein Nachfolger vorhanden war, wollte er seine Autowerkstatt verkaufen.

Zu Beginn bestanden mehrere Probleme:

- keine Unternehmensbewertung Werkstatt
- starke Inhaberabhängigkeit
- fehlende Prozessdokumentation
- veraltete Kennzahlenauswertung

Zunächst schien ein Verkauf schwierig.

Im Rahmen einer mehrjährigen Vorbereitung wurden:

- Verantwortlichkeiten verteilt
- Mitarbeiter weiterentwickelt
- Produktivität gesteigert
- Digitalisierungsmaßnahmen umgesetzt
- Kennzahlen regelmäßig ausgewertet

Nach vier Jahren war der Betrieb deutlich attraktiver.

Mehrere Kaufinteressenten meldeten sich und der erzielte Verkaufspreis lag deutlich über der ursprünglichen Erwartung.

Das Beispiel zeigt, dass viele Fehler rechtzeitig korrigiert werden können.

### **Handlungsempfehlung**

Wer seine Werkstattnachfolge erfolgreich gestalten möchte, sollte systematisch vorgehen.

#### **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.

## 1. Frühzeitig planen

Beginnen Sie mindestens fünf Jahre vor dem gewünschten Ruhestand.

## 2. Unternehmensbewertung durchführen

Eine objektive Unternehmensbewertung Werkstatt zeigt Verbesserungspotenziale auf.

## 3. Unternehmenswert steigern

Arbeiten Sie gezielt an:

- Produktivität
- Ertragskraft
- Digitalisierung
- Mitarbeiterentwicklung
- Kundenbindung

## 4. Inhaberabhängigkeit reduzieren

Übertragen Sie Verantwortung auf Mitarbeiter und Führungskräfte.

## 5. Käuferkreis erweitern

Berücksichtigen Sie unterschiedliche Optionen:

- interne Nachfolger
- Werkstattgruppen
- Autohausgruppen
- Investoren
- Unternehmer aus verwandten Branchen

## 6. Professionelle Unterstützung nutzen

Eine strukturierte Begleitung reduziert Risiken und verbessert die Erfolgsaussichten eines Werkstattverkaufs erheblich.

### Fazit

Die häufigsten Fehler bei der Unternehmensnachfolge entstehen lange vor dem eigentlichen Verkauf. Zu späte Planung, unrealistische Preisvorstellungen, fehlende Kennzahlen oder eine starke Inhaberabhängigkeit können den Unternehmenswert erheblich mindern und die Suche nach einem Nachfolger erschweren.

Die gute Nachricht lautet jedoch: Die meisten dieser Fehler lassen sich vermeiden. Wer frühzeitig plant, seinen Betrieb kontinuierlich weiterentwickelt und den Werkstatt

#### 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.

Unternehmenswert gezielt steigert, schafft die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Werkstattverkauf und eine nachhaltige Unternehmensnachfolge.

## Häufige Folgefragen

### **Wann sollte ich mit der Unternehmensnachfolge beginnen?**

Idealerweise fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Ruhestand. Dadurch bleibt genügend Zeit, den Betrieb weiterzuentwickeln, den Unternehmenswert zu steigern und geeignete Nachfolger oder Käufer zu finden.

### **Welche Rolle spielt die Unternehmensbewertung?**

Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt bildet die Grundlage für realistische Kaufpreisvorstellungen und zeigt gleichzeitig Verbesserungspotenziale auf, die den Unternehmenswert erhöhen können.

### **Kann ich den Unternehmenswert noch kurz vor dem Verkauf steigern?**

Grundsätzlich ja. Größere Wertsteigerungen gelingen jedoch meist nur, wenn mehrere Jahre für Optimierungsmaßnahmen zur Verfügung stehen.

### **Muss ein Nachfolger aus der Familie kommen?**

Nein. Heute werden viele freie Kfz-Werkstätten erfolgreich an Werkstattgruppen, Autohausgruppen, externe Unternehmer oder langjährige Mitarbeiter verkauft.

### **Warum ist die Inhaberabhängigkeit so kritisch?**

Je stärker Kunden, Mitarbeiter und Abläufe vom Unternehmer abhängen, desto größer wird das Risiko für den Käufer. Eine geringe Inhaberabhängigkeit erhöht deshalb die Attraktivität einer Werkstatt erheblich.

## Kernaussagen

**Kernaussage 1:** Der häufigste Fehler ist eine zu späte Vorbereitung der Werkstattnachfolge.

**Kernaussage 2:** Unrealistische Kaufpreisvorstellungen erschweren viele Werkstattverkäufe.

**Kernaussage 3:** Eine starke Inhaberabhängigkeit reduziert den Unternehmenswert deutlich.

**Kernaussage 4:** Transparente Kennzahlen und moderne Prozesse erhöhen die Attraktivität für Käufer.

**Kernaussage 5:** Wer frühzeitig plant und professionelle Unterstützung nutzt, verbessert die Erfolgchancen einer Unternehmensnachfolge erheblich.

#### 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.