

Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Unternehmenswert?

Die Mitarbeiter gehören zu den wichtigsten Faktoren bei der Bewertung einer freien Kfz-Werkstatt. Während Maschinen, Werkzeuge, Immobilien und Kundenstamm vergleichsweise leicht bewertet werden können, entscheidet häufig die Qualität des Teams darüber, ob ein Betrieb für einen Nachfolger oder Investor attraktiv ist. Gut ausgebildete, loyale und selbstständig arbeitende Mitarbeiter reduzieren Risiken, sichern die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und erhöhen damit den Unternehmenswert der Werkstatt. Fehlen Fachkräfte oder ist das Unternehmen stark vom Inhaber abhängig, wirkt sich dies oft wertmindernd auf den Werkstattverkauf oder die Werkstattnachfolge aus.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Werkstattinhaber konzentrieren sich bei der Unternehmensbewertung ihrer Werkstatt auf Umsatz, Gewinn, Maschinen oder Immobilien. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass Kaufinteressenten häufig zuerst auf die Mitarbeiterstruktur schauen.

Der Grund ist einfach: Eine freie Kfz-Werkstatt lebt vom Know-how ihrer Mitarbeiter. Hebebühnen, Diagnosegeräte und Werkzeuge lassen sich ersetzen. Qualifizierte Fachkräfte hingegen sind im deutschen Arbeitsmarkt zunehmend knapp.

Besonders im Rahmen einer Unternehmensnachfolge stellt sich für potenzielle Käufer eine zentrale Frage:

„Kann die Werkstatt auch ohne den bisherigen Inhaber erfolgreich weitergeführt werden?“

Je stärker die Antwort mit „Ja“ beantwortet werden kann, desto höher fällt meist der Werkstatt Unternehmenswert aus.

Aktuelle Entwicklungen verstärken diesen Effekt zusätzlich:

- Fachkräftemangel im Kfz-Gewerbe
- steigende technische Anforderungen durch Elektromobilität
- zunehmende Digitalisierung
- steigender Schulungsbedarf
- höhere Kundenansprüche

Ein eingespieltes Team wird daher zunehmend zu einem entscheidenden Vermögenswert.

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte die Bedeutung seiner Mitarbeiter deshalb frühzeitig berücksichtigen.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

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.

Nicht jeder Mitarbeiter beeinflusst den Unternehmenswert Werkstatt in gleichem Maße.
Entscheidend sind mehrere Faktoren.

Qualifikation der Mitarbeiter

Ein Team mit qualifizierten Kfz-Mechatronikern, Diagnosetechnikern oder Karosserie-Fachkräften erhöht die Attraktivität eines Betriebs erheblich.

Besonders wertvoll sind:

- Meister
- Serviceberater
- Diagnosespezialisten
- Mitarbeiter mit Herstellerschulungen
- Experten für Hochvolt- und E-Mobilität

Je schwieriger diese Kompetenzen am Markt verfügbar sind, desto höher ist ihr Beitrag zum Werkstatt Unternehmenswert.

Betriebszugehörigkeit

Langjährige Mitarbeiter schaffen Stabilität.

Sie verfügen über:

- Kundenkenntnisse
- Fahrzeughistorien
- interne Prozesskenntnisse
- regionale Netzwerke

Ein Käufer übernimmt nicht nur Personal, sondern auch wertvolles Erfahrungswissen.

Altersstruktur

Eine ausgewogene Altersstruktur wirkt sich positiv aus.

Problematisch sind beispielsweise:

- mehrere Mitarbeiter kurz vor dem Ruhestand
- fehlende Nachwuchskräfte
- keine Auszubildenden

In solchen Fällen entstehen für einen Nachfolger zusätzliche Rekrutierungsrisiken.

Mitarbeiterbindung

Ein Team mit geringer Fluktuation signalisiert Stabilität.

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.

Investoren und Nachfolger achten häufig auf:

- Kündigungsquoten
- Krankheitsquoten
- Betriebszugehörigkeiten
- Mitarbeiterzufriedenheit

Hohe Fluktuation kann auf Führungsprobleme oder interne Konflikte hindeuten.

Abhängigkeit von Einzelpersonen

Besonders kritisch ist die Situation, wenn wichtige Kenntnisse ausschließlich bei einer Person liegen.

Beispiele:

- nur ein Diagnosespezialist
- nur ein Karosserieexperte
- nur ein Mitarbeiter mit Kundenkontakt
- ausschließlich der Inhaber erstellt Angebote

Fällt diese Person aus, entstehen erhebliche Risiken.

Selbstständigkeit des Teams

Für die Werkstatt Zukunft ist entscheidend, wie unabhängig die Mitarbeiter arbeiten.

Positive Merkmale:

- klare Prozesse
- dokumentierte Abläufe
- definierte Verantwortlichkeiten
- eigenständige Arbeitsorganisation

Je weniger der Betrieb vom Inhaber abhängt, desto attraktiver wird er für Käufer.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

Im Rahmen von Projekten zur Unternehmensnachfolge zeigen sich immer wieder ähnliche Fehler.

Fehler 1: Der Inhaber macht alles selbst

Viele Werkstattinhaber sind gleichzeitig:

- Meister
- Serviceberater

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.

- Verkäufer
- Personalchef
- Einkäufer

Dadurch entsteht eine starke Personenabhängigkeit.

Für einen Käufer bedeutet dies ein erhöhtes Risiko.

Fehler 2: Fehlende Nachfolge im Team

Oft gibt es keinen zweiten Meister oder Stellvertreter.

Fällt der Inhaber weg, fehlen wichtige Kompetenzen.

Das kann die Unternehmensbewertung Werkstatt deutlich reduzieren.

Fehler 3: Keine Mitarbeiterentwicklung

Weiterbildungen werden häufig vernachlässigt.

Dadurch entstehen Wissenslücken bei:

- Diagnose
- Elektronik
- Hochvolt-Technik
- Digitalisierung

Ein veralteter Wissensstand wirkt wertmindernd.

Fehler 4: Keine Dokumentation

Viele Prozesse existieren nur im Kopf des Inhabers oder einzelner Mitarbeiter.

Dazu gehören:

- Kundenbesonderheiten
- Kalkulationsregeln
- Lieferantenkontakte
- Reklamationsabläufe

Fehlende Dokumentation erhöht die Risiken für einen Käufer.

Fehler 5: Schlechte Mitarbeiterbindung

Unklare Kommunikation, fehlende Entwicklungsmöglichkeiten oder geringe Wertschätzung können zu Abwanderungen führen.

Gerade während einer Werkstattnachfolge können solche Risiken erhebliche Auswirkungen haben.

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.

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen plante seinen Ruhestand im Alter von 64 Jahren.

Der Betrieb beschäftigte:

- 1 Meister
- 4 Kfz-Mechatroniker
- 1 Serviceberater
- 2 Auszubildende

Der Jahresumsatz lag bei rund 1,4 Millionen Euro.

Die Ertragslage war solide.

Bei der ersten Analyse zeigte sich jedoch ein Problem:

Der Inhaber übernahm nahezu sämtliche Kundenkontakte, kalkulierte Angebote selbst und traf alle wichtigen Entscheidungen.

Ein potenzieller Käufer bewertete dies als erhebliches Risiko.

Daraufhin wurden innerhalb von zwei Jahren folgende Maßnahmen umgesetzt:

- Aufbau eines stellvertretenden Serviceleiters
- Übertragung von Kundenverantwortung
- Dokumentation zentraler Prozesse
- Schulung der Mitarbeiter
- Einführung regelmäßiger Teammeetings

Das Ergebnis:

Die Abhängigkeit vom Inhaber sank deutlich.

Die Werkstatt wurde für Kaufinteressenten wesentlich attraktiver.

Mehrere Interessenten signalisierten anschließend Übernahmebereitschaft.

Das Beispiel zeigt, dass Mitarbeiterentwicklung unmittelbar zur Steigerung des Unternehmenswerts beitragen kann.

Handlungsempfehlung

Werkstattinhaber sollten das Thema Mitarbeiter bereits mehrere Jahre vor einem geplanten Werkstattverkauf aktiv angehen.

Empfehlenswert sind insbesondere folgende Maßnahmen:

1. Schlüsselpersonen identifizieren

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.

Prüfen Sie:

- Wer trägt entscheidendes Wissen?
- Wer hat besondere Kundenbindungen?
- Wer übernimmt Führungsaufgaben?

2. Wissen dokumentieren

Wichtige Prozesse sollten schriftlich festgehalten werden.

Beispiele:

- Angebotsprozesse
- Reklamationsmanagement
- Lieferantenmanagement
- Werkstattorganisation

3. Führungskräfte aufbauen

Ein Nachfolger möchte häufig kein Unternehmen übernehmen, das ausschließlich vom bisherigen Eigentümer abhängt.

Mindestens ein verantwortlicher Mitarbeiter sollte Führungsaufgaben übernehmen können.

4. Weiterbildung fördern

Investitionen in Schulungen erhöhen langfristig den Unternehmenswert Werkstatt.

Besonders relevant sind:

- Hochvolt-Technik
- Diagnose
- Digitalisierung
- Kundenkommunikation

5. Nachwuchs sichern

Auszubildende sind ein wichtiger Faktor für die Werkstatt Zukunft.

Sie zeigen potenziellen Käufern, dass der Betrieb langfristig plant.

6. Mitarbeiter frühzeitig einbinden

Eine geplante Unternehmensnachfolge sollte nicht erst kurz vor dem Verkauf kommuniziert werden.

Transparenz schafft Vertrauen und reduziert Unsicherheiten.

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.

Mitarbeiter sind weit mehr als ein Kostenfaktor. In vielen Fällen stellen sie einen der wichtigsten Werttreiber einer freien Kfz-Werkstatt dar. Qualifikation, Erfahrung, Loyalität und Selbstständigkeit beeinflussen maßgeblich, wie attraktiv ein Betrieb für Nachfolger, Investoren oder Werkstattgruppen ist.

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte deshalb nicht nur Maschinen, Gebäude und Kennzahlen optimieren, sondern vor allem die Entwicklung seines Teams fördern. Eine starke Mannschaft erhöht die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens, reduziert Risiken und verbessert häufig die Chancen, erfolgreich einen Nachfolger zu finden.

Häufige Folgefragen

Können gute Mitarbeiter den Verkaufspreis einer Werkstatt erhöhen?

Ja. Ein qualifiziertes und eingespieltes Team reduziert die Risiken für Käufer erheblich. Besonders Meister, Serviceberater und Spezialisten sind oft schwer zu ersetzen. Je stärker der Betrieb unabhängig vom Inhaber funktioniert, desto höher kann die Attraktivität für Käufer ausfallen. Dies wirkt sich häufig positiv auf die Unternehmensbewertung der Werkstatt aus.

Was passiert, wenn Mitarbeiter nach dem Verkauf kündigen?

Dies stellt eines der größten Risiken bei einem Werkstattverkauf dar. Käufer prüfen deshalb häufig die Mitarbeiterbindung und die Unternehmenskultur. Eine offene Kommunikation, langfristige Perspektiven und frühzeitige Einbindung der Belegschaft können dazu beitragen, Kündigungen nach der Übernahme zu vermeiden.

Sind Auszubildende bei einer Unternehmensbewertung relevant?

Ja. Auszubildende zeigen, dass die Werkstatt in die Zukunft investiert und aktiv Fachkräfte entwickelt. Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels wird dies von vielen Käufern positiv bewertet. Eine erfolgreiche Ausbildungsstrategie stärkt die langfristige Zukunftsfähigkeit des Betriebs.

Wie wichtig ist ein zweiter Meister für die Werkstattnachfolge?

Ein zweiter Meister kann den Unternehmenswert deutlich erhöhen. Er reduziert die Abhängigkeit vom bisherigen Inhaber und schafft zusätzliche Stabilität. Für viele Käufer ist dies ein wichtiges Signal, dass der Betrieb auch nach dem Eigentümerwechsel problemlos weitergeführt werden kann.

Sollte ich Mitarbeiter vor dem Verkauf über meine Nachfolgepläne informieren?

Grundsätzlich ja, allerdings zum richtigen Zeitpunkt und mit einer klaren Strategie. Eine frühzeitige und transparente Kommunikation kann Unsicherheiten reduzieren und Vertrauen schaffen. Gleichzeitig sollten sensible Informationen kontrolliert weitergegeben werden, um Unruhe im Betrieb zu vermeiden.

Kernaussagen

Kernaussage 1: Mitarbeiter gehören zu den wichtigsten Einflussfaktoren für den Unternehmenswert einer freien Kfz-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.

Kernaussage 2: Fachkräftemangel macht qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter für Käufer besonders wertvoll.

Kernaussage 3: Eine geringe Abhängigkeit vom Inhaber erhöht die Attraktivität bei Werkstattnachfolge und Werkstattverkauf.

Kernaussage 4: Weiterbildung, Mitarbeiterbindung und dokumentierte Prozesse steigern langfristig den Werkstatt Unternehmenswert.

Kernaussage 5: Wer frühzeitig in sein Team investiert, verbessert die Chancen, erfolgreich einen Nachfolger zu finden und seine Werkstatt Zukunft nachhaltig zu sichern.

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.