

## Wer investiert in freie Autowerkstätten?

Kurz gesagt: In freie Autowerkstätten investieren heute vor allem bestehende Werkstattbetriebe, regionale Werkstattgruppen, Autohausgruppen, Unternehmer aus verwandten Branchen, private Investoren sowie interne Nachfolger wie Meister oder langjährige Mitarbeiter. Der Kreis potenzieller Käufer ist deutlich größer geworden als noch vor zehn Jahren. Gleichzeitig achten Investoren zunehmend auf Ertragskraft, Fachkräfte, Digitalisierung, Kundenstruktur und Zukunftsfähigkeit. Wer seine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte deshalb frühzeitig den Unternehmenswert analysieren und die Werkstatt professionell auf eine Unternehmensnachfolge vorbereiten.

### Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Inhaber freier Kfz-Werkstätten beschäftigen sich erst mit dem Thema Werkstattnachfolge, wenn der Ruhestand unmittelbar bevorsteht. Genau darin liegt häufig ein Problem. Während früher oft Familienmitglieder oder langjährige Mitarbeiter als Nachfolger zur Verfügung standen, ist die Situation heute deutlich komplexer.

Der deutsche Werkstattmarkt befindet sich in einem strukturellen Wandel. Viele Betriebsinhaber erreichen das Rentenalter. Gleichzeitig fehlen qualifizierte Nachfolger. Dadurch entsteht die Frage, wer überhaupt bereit ist, in eine freie Kfz-Werkstatt zu investieren.

Für Werkstattinhaber ist diese Frage aus mehreren Gründen entscheidend:

- Planung der Unternehmensnachfolge
- Ermittlung eines realistischen Kaufpreises
- Sicherung von Arbeitsplätzen
- Erhalt des Lebenswerks
- Vermeidung einer Betriebsschließung
- Optimierung des Werkstatt Unternehmenswerts

Wer frühzeitig versteht, welche Investorengruppen aktiv sind und welche Anforderungen diese stellen, erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf erheblich.

### Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Nicht jede Werkstatt ist für jeden Investor interessant. Die Attraktivität einer Werkstatt hängt von zahlreichen Faktoren ab.

#### Standort

Werkstätten in wirtschaftlich starken Regionen erzielen häufig höhere Kaufpreise als vergleichbare Betriebe in strukturschwächeren Gebieten.

Besonders gefragt sind Standorte mit:

#### 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.

- hoher Fahrzeugdichte
- guter Verkehrsanbindung
- Wachstum der Bevölkerung
- geringer Wettbewerbsintensität

### **Ertragskraft**

Investoren kaufen keine Umsätze, sondern Gewinne.

Wichtige Kennzahlen sind:

- Jahresumsatz
- Betriebsergebnis
- Rohertrag
- Produktivität der Mitarbeiter
- Auslastung der Werkstatt

Eine Werkstatt mit 1,5 Millionen Euro Umsatz und 180.000 Euro Jahresgewinn ist häufig deutlich attraktiver als ein Betrieb mit 2 Millionen Euro Umsatz und lediglich 50.000 Euro Gewinn.

### **Mitarbeiterstruktur**

Der Fachkräftemangel macht qualifizierte Mitarbeiter zu einem wichtigen Vermögenswert.

Investoren achten insbesondere auf:

- Anzahl der Fachkräfte
- Meisterqualifikation
- Betriebszugehörigkeit
- Altersstruktur
- Ausbildungsquote

### **Kundenstruktur**

Eine stabile Kundenbasis erhöht die Planungssicherheit.

Positiv wirken:

- hoher Stammkundenanteil
- gewerbliche Flottenkunden
- geringe Abhängigkeit von Einzelkunden
- aktive Kundenbindung

#### **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.

## **Zukunftsfähigkeit**

Die Werkstatt Zukunft spielt bei Investitionsentscheidungen eine immer größere Rolle.

Investoren bewerten beispielsweise:

- Hochvolt-Kompetenz
- Digitalisierung
- moderne Diagnosemöglichkeiten
- Spezialisierungen
- Prozessqualität

## **Immobilienbesitz**

Befindet sich die Werkstattimmobilie im Eigentum des Verkäufers, entstehen zusätzliche Möglichkeiten.

Investoren können:

- Betrieb und Immobilie kaufen
- nur den Betrieb übernehmen
- langfristige Mietverträge abschließen

Dies beeinflusst die Unternehmensbewertung Werkstatt häufig erheblich.

## **Wer investiert konkret in freie Autowerkstätten?**

### **Interne Nachfolger**

Noch immer werden viele Betriebe durch Mitarbeiter oder Meister übernommen.

Vorteile:

- kennen Kunden und Abläufe
- geringe Einarbeitungszeit
- hohe Identifikation mit dem Betrieb

Nachteile:

- häufig begrenzte Finanzierungsmöglichkeiten
- Kaufpreis muss oft gestreckt werden

### **Andere freie Werkstätten**

Viele erfolgreiche Werkstattinhaber erweitern ihr Unternehmen durch den Kauf weiterer Standorte.

Ziele sind:

#### **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.

- regionale Expansion
- Mitarbeitergewinnung
- größere Einkaufsvorteile
- bessere Auslastung

Diese Käufergruppe nimmt seit Jahren zu.

### **Autohausgruppen**

Auch größere Autohausgruppen investieren zunehmend in freie Werkstätten.

Gründe:

- Zugang zu neuen Kunden
- Erweiterung des Servicegeschäfts
- zusätzliche Werkstattkapazitäten

Vor allem attraktive Standorte stehen dabei im Fokus.

### **Werkstattketten und Werkstattgruppen**

Größere Werkstattorganisationen suchen regelmäßig nach Übernahmemöglichkeiten.

Interessant sind vor allem Betriebe mit:

- mehreren Arbeitsplätzen
- stabilen Umsätzen
- guter Marktposition

### **Unternehmer aus angrenzenden Branchen**

Gelegentlich investieren auch Unternehmer aus:

- Reifenhandel
- Karosserie- und Lackierbetrieben
- Nutzfahrzeugservice
- Fahrzeughandel

Diese Käufer möchten ihr bestehendes Geschäftsmodell erweitern.

### **Private Investoren**

Private Investoren oder Beteiligungsgesellschaften treten im Werkstattmarkt bislang deutlich seltener auf als in anderen Branchen.

Dennoch steigt das Interesse, weil:

#### **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.

- Fahrzeuge langfristig gewartet werden müssen
- Reparaturbedarf bestehen bleibt
- Werkstätten stabile Cashflows erzeugen können

Besonders interessant sind größere Betriebe mit mehreren Millionen Euro Umsatz.

### **Typische Fehler von Werkstattinhabern**

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

Viele Unternehmer starten erst ein bis zwei Jahre vor dem Ruhestand.

Besser sind:

- fünf bis zehn Jahre Vorlauf
- frühzeitige Nachfolgeplanung
- schrittweise Optimierung

#### **Fehler 2: Unrealistische Preisvorstellungen**

Emotionen führen häufig zu einer Überschätzung des Unternehmenswert Werkstatt.

Der tatsächliche Marktwert orientiert sich an:

- Erträgen
- Zukunftsaussichten
- Risiken
- Investitionsbedarf

nicht an persönlichem Einsatz oder Lebensleistung.

#### **Fehler 3: Fehlende Transparenz**

Unvollständige Zahlen schrecken Investoren ab.

Notwendig sind:

- aktuelle BWA
- Jahresabschlüsse
- Kennzahlen
- Dokumentation wichtiger Prozesse

#### **Fehler 4: Abhängigkeit vom Inhaber**

Wenn sämtliche Kundenkontakte am Unternehmer hängen, sinkt die Attraktivität erheblich.

Investoren bevorzugen Betriebe, die auch ohne den Inhaber funktionieren.

#### **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.

## **Fehler 5: Vernachlässigte Modernisierung**

Veraltete Ausstattung, fehlende Digitalisierung oder Investitionsstau reduzieren den Kaufpreis oft erheblich.

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

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen plante seinen Ruhestand mit 63 Jahren. Der Betrieb beschäftigte acht Mitarbeiter und erzielte rund 1,4 Millionen Euro Jahresumsatz.

Der Unternehmer ging zunächst davon aus, dass kein Käufer gefunden werden könne.

Eine Analyse zeigte jedoch:

- hohe Stammkundenquote
- moderne Werkstattausstattung
- stabile Gewinne
- guter Standort

Im Rahmen der Werkstattnachfolge wurden zunächst die internen Abläufe dokumentiert und die Verantwortung stärker auf die Mitarbeiter verteilt.

Anschließend wurden verschiedene Käufergruppen angesprochen.

Das Ergebnis:

Neben einem internen Meister meldeten sich zwei regionale Werkstattgruppen sowie ein benachbarter Unternehmer aus dem Reifenhandel.

Letztlich erfolgte die Übernahme durch eine regionale Werkstattgruppe. Sämtliche Mitarbeiter wurden übernommen und der Betrieb blieb am Standort erhalten.

Das Beispiel zeigt, dass häufig mehr potenzielle Investoren vorhanden sind, als viele Werkstattinhaber vermuten.

## **Handlungsempfehlung**

Wer einen Nachfolger finden oder seine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte strukturiert vorgehen.

### **Schritt 1: Frühzeitig planen**

Idealerweise beginnt die Planung mindestens fünf Jahre vor dem gewünschten Ausstieg.

### **Schritt 2: Unternehmensbewertung durchführen**

Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt schafft Klarheit über:

- Stärken
- Schwächen

#### **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.

- Risiken
- Marktwert

### **Schritt 3: Unternehmenswert steigern**

Oft lassen sich bereits innerhalb weniger Jahre deutliche Verbesserungen erzielen.

Beispiele:

- Produktivität erhöhen
- Prozesse standardisieren
- Mitarbeiter entwickeln
- Digitalisierung ausbauen
- Kundenbindung stärken

### **Schritt 4: Käufergruppen identifizieren**

Nicht jeder Investor passt zu jedem Betrieb.

Deshalb sollten unterschiedliche Gruppen geprüft werden:

- Mitarbeiter
- Meister
- Wettbewerber
- Werkstattgruppen
- Autohausgruppen
- externe Unternehmer

### **Schritt 5: Verkaufsprozess professionell begleiten**

Ein strukturierter Verkaufsprozess erhöht die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge erheblich.

### **Fazit**

Die Zahl potenzieller Investoren für freie Autowerkstätten ist heute größer als viele Inhaber vermuten. Neben internen Nachfolgern investieren zunehmend regionale Werkstattgruppen, Autohausgruppen, Unternehmer aus angrenzenden Branchen sowie vereinzelt private Investoren in den Markt.

Entscheidend ist jedoch nicht allein die Existenz potenzieller Käufer. Ausschlaggebend sind ein realistischer Unternehmenswert, stabile Erträge, qualifizierte Mitarbeiter, eine gute Marktposition und eine zukunftsfähige Ausrichtung des Betriebs.

#### **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.

Wer frühzeitig mit der Werkstattnachfolge beginnt und seinen Betrieb systematisch vorbereitet, verbessert die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf deutlich.

## Häufige Folgefragen

### **Kann ein Meister ohne großes Eigenkapital eine Werkstatt übernehmen?**

Ja, grundsätzlich ist das möglich. Viele Übernahmen werden durch Bankdarlehen, Förderprogramme oder Verkäuferdarlehen finanziert. Voraussetzung sind ein tragfähiger Businessplan, ausreichende Fachkompetenz und eine realistische Kaufpreisgestaltung. Häufig werden Kaufpreiszahlungen über mehrere Jahre gestreckt, um die Finanzierung zu erleichtern.

### **Wie hoch ist der Unternehmenswert einer freien Kfz-Werkstatt?**

Der Unternehmenswert hängt von vielen Faktoren ab. Dazu gehören Ertragskraft, Standort, Mitarbeiter, Kundenstruktur und Zukunftsfähigkeit. Pauschale Aussagen sind nicht möglich. Zwei Werkstätten mit identischem Umsatz können aufgrund unterschiedlicher Gewinne einen deutlich unterschiedlichen Marktwert besitzen.

### **Finden kleine Werkstätten überhaupt noch Käufer?**

Ja. Auch kleinere Betriebe können interessant sein. Besonders attraktiv sind gut geführte Werkstätten mit treuer Kundschaft, qualifizierten Mitarbeitern und guter regionaler Marktposition. Entscheidend ist nicht allein die Betriebsgröße, sondern die wirtschaftliche Perspektive des Unternehmens.

### **Sollte die Werkstattimmobilie mitverkauft werden?**

Das hängt von den persönlichen Zielen des Verkäufers ab. Manche Eigentümer verkaufen Betrieb und Immobilie gemeinsam. Andere behalten die Immobilie und erzielen langfristige Mieteinnahmen. Beide Modelle können sinnvoll sein und sollten individuell geprüft werden.

### **Wann sollte mit der Werkstattnachfolge begonnen werden?**

Idealerweise beginnt die Planung fünf bis zehn Jahre vor dem gewünschten Ruhestand. Dadurch bleibt ausreichend Zeit, den Werkstatt Unternehmenswert zu steigern, Investitionen umzusetzen, Prozesse zu verbessern und geeignete Käufer oder Nachfolger zu finden.

## Kernaussagen

**Kernaussage 1:** In freie Autowerkstätten investieren heute interne Nachfolger, Werkstattgruppen, Autohausgruppen, Unternehmer aus verwandten Branchen und vereinzelt private Investoren.

**Kernaussage 2:** Die Attraktivität einer Werkstatt wird vor allem durch Ertragskraft, Standort, Mitarbeiter, Kundenstruktur und Zukunftsfähigkeit bestimmt.

**Kernaussage 3:** Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt bildet die Grundlage für einen erfolgreichen Werkstattverkauf.

**Kernaussage 4:** Viele Werkstattinhaber unterschätzen die Anzahl potenzieller Käufer und beginnen die Nachfolgeplanung zu spät.

#### 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 5:** Wer frühzeitig plant und den Unternehmenswert gezielt steigert, erhöht die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge erheblich.

**KONTAKTDATEN**

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