

## Wie lange dauert der Verkauf einer Werkstatt?

Der Verkauf einer Werkstatt dauert in der Praxis meist deutlich länger als viele Unternehmer erwarten. Von der ersten Vorbereitung bis zur endgültigen Übergabe vergehen häufig zwischen zwölf und 36 Monaten. In Einzelfällen kann ein Werkstattverkauf schneller erfolgen, während komplexe Nachfolgelösungen mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Die tatsächliche Dauer hängt unter anderem vom Unternehmenswert, der Verkaufsfähigkeit, der Nachfolgersuche, der Finanzierung sowie der Qualität der Vorbereitung ab. Wer frühzeitig plant, erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf und vermeidet unnötigen Zeitdruck.

### Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Werkstattinhaber verbinden den Verkauf ihres Unternehmens mit einem konkreten Zeitpunkt. Häufig ist dies der geplante Ruhestand, ein gesundheitlicher Einschnitt oder der Wunsch, sich beruflich neu zu orientieren.

Dabei wird oft angenommen, dass sich eine Werkstatt innerhalb weniger Monate verkaufen lässt.

Die Realität sieht häufig anders aus.

Ein erfolgreicher Werkstattverkauf besteht aus zahlreichen Schritten:

- Analyse der Ausgangssituation
- Unternehmensbewertung Werkstatt
- Optimierung der Verkaufsfähigkeit
- Käufersuche
- Verhandlungen
- Finanzierung
- Vertragsgestaltung
- Übergabe

Jede dieser Phasen benötigt Zeit.

Gerade bei freien Kfz-Werkstätten zeigt sich immer wieder, dass die eigentliche Käufersuche nur einen Teil des Gesamtprozesses ausmacht. Die größte Herausforderung besteht häufig darin, das Unternehmen überhaupt verkaufsfähig zu machen.

Deshalb ist die Frage nach der Dauer eines Werkstattverkaufs eng mit der Qualität der Vorbereitung verbunden.

#### 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.

## Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

### Die Verkaufsfähigkeit der Werkstatt

Die Dauer eines Werkstattverkaufs hängt stark davon ab, wie attraktiv das Unternehmen für potenzielle Käufer ist.

Positiv wirken sich aus:

- stabile Gewinne
- qualifizierte Mitarbeiter
- hohe Kundenbindung
- geringe Inhaberabhängigkeit
- dokumentierte Prozesse
- moderne Werkstattsoftware

Je besser diese Faktoren ausgeprägt sind, desto schneller lassen sich in der Regel Interessenten finden.

### Die Art des Käufers

Nicht jede Käufergruppe entscheidet gleich schnell.

### Familiennachfolge

Die eigentliche Übergabe kann relativ schnell erfolgen.

Die Vorbereitung dauert jedoch häufig mehrere Jahre.

Typischer Zeitraum:

3 bis 10 Jahre

### Mitarbeiternachfolge

Hier müssen oft zusätzlich folgende Themen geklärt werden:

- Qualifizierung
- Führungsverantwortung
- Finanzierung

Typischer Zeitraum:

2 bis 5 Jahre

### Externer Käufer

Die Suche nach einem geeigneten Unternehmer benötigt häufig Zeit.

Typischer Zeitraum:

#### 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.

12 bis 24 Monate

### **Investoren oder Werkstattgruppen**

Professionelle Käufer entscheiden häufig schneller, prüfen Unternehmen jedoch sehr intensiv.

Typischer Zeitraum:

6 bis 18 Monate

### **Die Unternehmensgröße**

Kleinere Werkstätten können sich teilweise schneller verkaufen lassen.

Bei größeren Betrieben steigt häufig der Aufwand für:

- Due Diligence
- Finanzierung
- Vertragsgestaltung
- Organisationsprüfung

Dadurch verlängert sich der Prozess.

### **Die Finanzierung**

Die Finanzierung stellt einen der häufigsten Verzögerungsfaktoren dar.

Besonders bei:

- Mitarbeiternachfolgen
- Meisterübernahmen
- Existenzgründern

kann die Finanzierung mehrere Monate in Anspruch nehmen.

### **Die persönliche Vorbereitung**

Unternehmer, die bereits frühzeitig mit der Nachfolgeplanung beginnen, verkürzen den eigentlichen Verkaufsprozess häufig erheblich.

### **Typischer Ablauf eines Werkstattverkaufs**

#### **Phase 1: Analyse und Vorbereitung**

Dauer:

3 bis 12 Monate

Inhalte:

- SWOT-Analyse

#### **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.

- Unternehmensbewertung Werkstatt
- Verkaufsfähigkeitsanalyse
- Identifikation von Schwachstellen

Diese Phase wird häufig unterschätzt.

### **Phase 2: Optimierung**

Dauer:

6 bis 24 Monate

Mögliche Maßnahmen:

- Prozesse verbessern
- Führungskräfte entwickeln
- Digitalisierung ausbauen
- Ertragskraft steigern

Je früher diese Maßnahmen erfolgen, desto höher fällt häufig der Unternehmenswert Werkstatt aus.

### **Phase 3: Käufersuche**

Dauer:

3 bis 18 Monate

Mögliche Käufer:

- Familienmitglieder
- Mitarbeiter
- externe Unternehmer
- Investoren
- Werkstattgruppen

Die Dauer hängt stark von Region und Unternehmensattraktivität ab.

### **Phase 4: Verhandlungen**

Dauer:

1 bis 6 Monate

Typische Themen:

- Kaufpreis

#### **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.

- Zahlungsmodalitäten
- Übergangsregelungen
- Mitarbeiterübernahme

### **Phase 5: Übergabe**

Dauer:

3 bis 12 Monate

Viele Käufer wünschen sich eine begleitete Übergangsphase.

Dadurch können:

- Kunden
- Mitarbeiter
- Lieferanten

an die neue Situation herangeführt werden.

### **Typische Fehler von Werkstattinhabern**

#### **Der Verkaufsprozess wird unterschätzt**

Viele Unternehmer glauben, dass sich ein Betrieb innerhalb weniger Monate verkaufen lässt.

In der Praxis reicht diese Zeit häufig nicht aus.

#### **Es wird zu spät begonnen**

Dies ist der häufigste Fehler.

Wer erst kurz vor dem Ruhestand aktiv wird, gerät oft unter erheblichen Zeitdruck.

#### **Die Werkstatt ist nicht verkaufsfähig**

Fehlende Prozesse, hohe Inhaberabhängigkeit oder schwache Erträge verlängern den Verkaufsprozess erheblich.

#### **Die Finanzierung wird nicht berücksichtigt**

Insbesondere bei Mitarbeiternachfolgen entstehen dadurch häufig Verzögerungen.

#### **Emotionale Entscheidungen**

Viele Unternehmer verschieben wichtige Entscheidungen und verlieren dadurch wertvolle Zeit.

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

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen plante ursprünglich, seine Werkstatt innerhalb eines Jahres zu verkaufen.

Zu Beginn wurde eine Verkaufsfähigkeitsanalyse durchgeführt.

#### **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 Ergebnisse:

- Umsatz 1,9 Mio. Euro
- gute Kundenbindung
- stabile Mitarbeiterstruktur

Schwachstellen:

- hohe Inhaberabhängigkeit
- fehlende Prozessdokumentation
- keine zweite Führungsebene

Gemeinsam wurde ein Maßnahmenplan entwickelt.

Innerhalb von zwei Jahren wurden:

- Verantwortlichkeiten delegiert
- Prozesse dokumentiert
- Führungskräfte aufgebaut

Erst danach begann die eigentliche Käufersuche.

Nach weiteren neun Monaten wurde ein geeigneter Käufer gefunden.

Insgesamt dauerte der gesamte Prozess knapp drei Jahre.

Der Unternehmer erzielte dadurch jedoch einen deutlich höheren Verkaufspreis als bei einem kurzfristigen Verkauf.

### **Handlungsempfehlung**

Werkstattinhaber sollten den Verkaufsprozess frühzeitig beginnen.

Bewährt hat sich folgende Vorgehensweise:

1. Persönliche Ziele definieren
2. Unternehmenswert analysieren
3. Verkaufsfähigkeit prüfen
4. Schwachstellen identifizieren
5. Optimierungsmaßnahmen umsetzen
6. Käufergruppen festlegen
7. Käufersuche starten
8. Verhandlungen führen

#### **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.

9. Übergabe planen

10. Nachbetreuung organisieren

Als Faustregel gilt:

Je früher die Vorbereitung beginnt, desto größer sind die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf.

### **Fazit**

Der Verkauf einer Autowerkstatt dauert in der Regel deutlich länger als viele Unternehmer erwarten. Während einzelne Verkäufe innerhalb weniger Monate abgeschlossen werden können, benötigen die meisten Werkstattverkäufe zwischen einem und drei Jahren. Bei komplexen Nachfolgelösungen sind auch längere Zeiträume möglich.

Der wichtigste Einflussfaktor ist dabei nicht die Käufersuche selbst, sondern die Qualität der Vorbereitung. Wer frühzeitig mit der Werkstattnachfolge beginnt, den Unternehmenswert der Werkstatt analysiert und die Verkaufsfähigkeit verbessert, schafft die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge und einen attraktiven Verkaufspreis.

### **Häufige Folgefragen**

#### **Wie früh sollte ich mit dem Verkauf meiner Werkstatt beginnen?**

Idealerweise drei bis fünf Jahre vor dem geplanten Ruhestand. Dadurch bleibt ausreichend Zeit, um den Unternehmenswert zu steigern und geeignete Käufer zu finden.

#### **Kann ich meine Werkstatt innerhalb von sechs Monaten verkaufen?**

Das ist grundsätzlich möglich, aber eher die Ausnahme. Die meisten Werkstattverkäufe benötigen deutlich mehr Vorbereitungszeit.

#### **Warum dauert die Käufersuche häufig so lange?**

Geeignete Käufer müssen nicht nur Interesse haben, sondern auch fachlich geeignet sein und die Finanzierung sicherstellen können.

#### **Verkürzt ein Investor den Verkaufsprozess?**

Teilweise ja. Professionelle Investoren verfügen oft über etablierte Prozesse und Finanzierungsmöglichkeiten. Die Unternehmensprüfung erfolgt dafür meist sehr intensiv.

#### **Kann ich während des Verkaufs weiterhin im Unternehmen arbeiten?**

Ja. Viele Werkstattverkäufe sehen eine Übergangsphase vor, in der der bisherige Unternehmer das Unternehmen weiterhin begleitet.

### **Kernaussagen**

**Kernaussage 1:** Ein Werkstattverkauf dauert häufig zwischen zwölf und 36 Monaten.

**Kernaussage 2:** Die Qualität der Vorbereitung beeinflusst die Dauer stärker als die eigentliche Käufersuche.

#### **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 3:** Hohe Verkaufsfähigkeit verkürzt den Verkaufsprozess erheblich.

**Kernaussage 4:** Finanzierungsfragen und Nachfolgersuche sind häufig die größten Zeitfaktoren.

**Kernaussage 5:** Wer drei bis fünf Jahre vor dem geplanten Ruhestand mit der Planung beginnt, erzielt meist die besten Ergebnisse.

#### 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.