

Wie oft sollte der Unternehmenswert überprüft werden?

Der Unternehmenswert einer Werkstatt sollte nicht erst kurz vor einem Verkauf oder einer Unternehmensnachfolge ermittelt werden. Für die meisten freien Kfz-Werkstätten empfiehlt sich eine Überprüfung mindestens alle zwei bis drei Jahre. Bei größeren Veränderungen wie Investitionen, Personalwechseln, Umsatzsprüngen oder der Vorbereitung einer Werkstattnachfolge kann eine jährliche Bewertung sinnvoll sein. Regelmäßige Bewertungen helfen dabei, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, den Unternehmenswert gezielt zu steigern und spätere Überraschungen beim Werkstattverkauf zu vermeiden.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Werkstattinhaber beschäftigen sich erst mit dem Unternehmenswert, wenn sie ihre Autowerkstatt verkaufen oder einen Nachfolger finden möchten.

Das Problem dabei:

Zwischen der ersten Verkaufsüberlegung und der tatsächlichen Unternehmensnachfolge liegen häufig nur wenige Monate.

In dieser kurzen Zeit lassen sich wertmindernde Faktoren oft nicht mehr ausreichend korrigieren.

Der Unternehmenswert einer Werkstatt verändert sich jedoch laufend.

Einfluss haben beispielsweise:

- Umsatzentwicklung
- Gewinnsituation
- Mitarbeiterstruktur
- Kundenstamm
- Digitalisierung
- Investitionen
- Marktveränderungen

Wer den Unternehmenswert Werkstatt regelmäßig überprüft, erhält eine Art Gesundheitscheck für sein Unternehmen.

Dadurch können Chancen und Risiken frühzeitig erkannt werden.

Insbesondere für Werkstattinhaber zwischen 50 und 70 Jahren ist dies relevant.

Viele Unternehmer wissen zwar, dass sie irgendwann in den Ruhestand gehen möchten, verfügen jedoch über keine aktuelle Einschätzung ihres Unternehmenswertes.

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.

Eine regelmäßige Unternehmensbewertung Werkstatt schafft Transparenz und erleichtert langfristige Entscheidungen.

Darüber hinaus kann eine aktuelle Bewertung auch bei Finanzierungen, Investitionen oder gesellschaftsrechtlichen Veränderungen hilfreich sein.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Es gibt keine gesetzliche Vorgabe, wie oft der Unternehmenswert überprüft werden sollte.

Die optimale Häufigkeit hängt von verschiedenen Faktoren ab.

Alter des Inhabers

Je näher die geplante Unternehmensnachfolge rückt, desto wichtiger werden regelmäßige Bewertungen.

Orientierungswerte:

- unter 50 Jahre: alle 3 bis 5 Jahre
- 50 bis 60 Jahre: alle 2 bis 3 Jahre
- über 60 Jahre: jährlich oder alle 2 Jahre

Dadurch bleibt ausreichend Zeit für wertsteigernde Maßnahmen.

Veränderungen im Unternehmen

Bestimmte Ereignisse können den Unternehmenswert erheblich beeinflussen.

Dazu gehören:

- Investitionen in Gebäude
- neue Werkstattausrüstung
- Digitalisierung
- Verlust wichtiger Mitarbeiter
- Gewinn großer Flottenkunden
- Umsatzsteigerungen
- Umsatzrückgänge

Nach solchen Veränderungen kann eine Neubewertung sinnvoll sein.

Entwicklung des Marktes

Auch externe Faktoren wirken auf die Werkstatt Zukunft.

Beispiele:

- Elektromobilität

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.

- Fachkräftemangel
- steigende Betriebskosten
- Veränderungen im Mobilitätsverhalten

Diese Entwicklungen können den Unternehmenswert positiv oder negativ beeinflussen.

Geplanter Werkstattverkauf

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte nicht erst unmittelbar vor dem Verkaufsprozess eine Bewertung durchführen.

Empfehlenswert ist:

- erste Bewertung 5 Jahre vor dem Verkauf
- Aktualisierung nach 2 bis 3 Jahren
- finale Bewertung kurz vor dem Werkstattverkauf

So bleibt genügend Zeit für Optimierungen.

Unternehmensgröße

Je größer und komplexer eine Werkstatt ist, desto häufiger lohnt sich eine Überprüfung.

Ein Betrieb mit:

- mehreren Standorten
- vielen Mitarbeitern
- hohem Umsatz

unterliegt meist stärkeren Wertschwankungen als eine kleinere Werkstatt.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

Bei der Planung einer Unternehmensnachfolge treten immer wieder ähnliche Fehler auf.

Fehler 1: Bewertung erst kurz vor dem Verkauf

Viele Unternehmer lassen ihren Betrieb erstmals bewerten, wenn bereits ein Käufer gesucht wird.

Dann bleibt oft keine Zeit mehr, Schwachstellen zu beheben.

Fehler 2: Veraltete Einschätzungen

Nicht selten basiert die Preisvorstellung auf einer Bewertung, die fünf oder zehn Jahre alt ist.

In dieser Zeit kann sich der Unternehmenswert erheblich verändert haben.

Fehler 3: Buchwert und Unternehmenswert verwechseln

Manche Werkstattinhaber orientieren sich ausschließlich an der Bilanz.

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.

Dadurch wird die tatsächliche Ertragskraft des Unternehmens häufig falsch eingeschätzt.

Fehler 4: Veränderungen werden nicht berücksichtigt

Neue Mitarbeiter, Investitionen oder der Verlust wichtiger Kunden beeinflussen den Unternehmenswert.

Diese Entwicklungen werden oft unterschätzt.

Fehler 5: Keine aktive Wertsteigerung

Viele Unternehmer betrachten die Bewertung lediglich als Bestandsaufnahme.

Dabei sollte sie vor allem als Grundlage für Verbesserungen genutzt werden.

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Ein Werkstattinhaber plante ursprünglich, seine Werkstatt mit 65 Jahren zu verkaufen.

Mit 58 Jahren ließ er erstmals eine Unternehmensbewertung Werkstatt durchführen.

Das Ergebnis überraschte ihn.

Obwohl die Werkstatt profitabel arbeitete, zeigten sich mehrere Schwachstellen:

- starke Abhängigkeit vom Inhaber
- fehlende Digitalisierung
- kaum dokumentierte Prozesse
- wenige jüngere Mitarbeiter

Der Unternehmer entschied sich daraufhin, die Bewertung nicht als Endergebnis, sondern als Ausgangspunkt zu betrachten.

In den folgenden vier Jahren wurden zahlreiche Maßnahmen umgesetzt:

- Einführung moderner Werkstattsoftware
- Aufbau eines stellvertretenden Serviceleiters
- Schulungen für Mitarbeiter
- Ausbau digitaler Kundenkommunikation
- stärkere Delegation von Verantwortung

Nach vier Jahren erfolgte eine erneute Bewertung.

Der Unternehmenswert lag deutlich höher als bei der ersten Analyse.

Das Beispiel zeigt, dass regelmäßige Bewertungen nicht nur der Wertermittlung dienen, sondern auch konkrete Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigen.

Handlungsempfehlung

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.

Werkstattinhaber sollten den Unternehmenswert als betriebswirtschaftliche Kennzahl verstehen und regelmäßig überprüfen.

1. Frühzeitig beginnen

Warten Sie nicht bis zum geplanten Werkstattverkauf.

Eine erste Bewertung sollte idealerweise mindestens fünf Jahre vor der gewünschten Unternehmensnachfolge erfolgen.

2. Bewertungsrhythmus festlegen

Für viele freie Kfz-Werkstätten haben sich folgende Intervalle bewährt:

- alle 3 bis 5 Jahre im normalen Geschäftsbetrieb
- alle 2 bis 3 Jahre ab dem 50. Lebensjahr
- jährlich in der konkreten Nachfolgeplanung

3. Veränderungen dokumentieren

Notieren Sie wichtige Entwicklungen:

- Umsatz
- Ertrag
- Mitarbeiter
- Kundenstruktur
- Investitionen

Diese Informationen erleichtern spätere Bewertungen.

4. Ergebnisse nutzen

Eine Bewertung sollte immer zu konkreten Maßnahmen führen.

Beispielsweise:

- Mitarbeiterentwicklung
- Prozessoptimierung
- Digitalisierung
- Kundenbindung

5. Fortschritte messen

Vergleichen Sie die Ergebnisse regelmäßig.

So erkennen Sie, ob sich wertsteigernde Maßnahmen tatsächlich auszahlen.

6. Unternehmenswert aktiv steuern

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.

Erfolgreiche Unternehmer überlassen ihren Unternehmenswert nicht dem Zufall.

Sie entwickeln ihn gezielt über mehrere Jahre hinweg.

Fazit

Der Unternehmenswert einer Werkstatt sollte regelmäßig überprüft werden und nicht erst unmittelbar vor einem Werkstattverkauf oder einer Unternehmensnachfolge. Für die meisten freien Kfz-Werkstätten ist eine Bewertung alle zwei bis drei Jahre sinnvoll. Mit zunehmendem Alter des Inhabers oder bei größeren Veränderungen im Unternehmen können kürzere Intervalle empfehlenswert sein.

Regelmäßige Unternehmensbewertungen schaffen Transparenz, helfen bei strategischen Entscheidungen und ermöglichen es, wertsteigernde Maßnahmen rechtzeitig umzusetzen. Wer seinen Unternehmenswert kennt, verbessert die Chancen, erfolgreich einen Nachfolger zu finden und die Werkstatt Zukunft langfristig zu sichern.

Häufige Folgefragen

Wann sollte die erste Unternehmensbewertung durchgeführt werden?

Idealerweise spätestens fünf Jahre vor einer geplanten Werkstattnachfolge oder einem Werkstattverkauf. So bleibt ausreichend Zeit, Schwachstellen zu beseitigen und den Unternehmenswert gezielt zu steigern.

Verändert sich der Unternehmenswert jedes Jahr?

Ja. Umsatzentwicklung, Gewinne, Mitarbeiter, Kundenstruktur und Marktbedingungen beeinflussen den Wert laufend. Deshalb kann sich der Unternehmenswert einer Werkstatt bereits innerhalb weniger Jahre deutlich verändern.

Reicht eine einmalige Bewertung aus?

Nein. Eine einmalige Bewertung liefert lediglich eine Momentaufnahme. Für eine fundierte Nachfolgeplanung sollten Bewertungen regelmäßig aktualisiert werden.

Sollte der Unternehmenswert vor größeren Investitionen geprüft werden?

Ja. Investitionen können den Unternehmenswert positiv beeinflussen. Eine Bewertung vor und nach größeren Investitionen hilft dabei, deren wirtschaftlichen Nutzen besser einzuschätzen.

Warum ist eine regelmäßige Bewertung für die Werkstattnachfolge wichtig?

Weil sie frühzeitig zeigt, welche Faktoren den Unternehmenswert beeinflussen. Dadurch können Werkstattinhaber rechtzeitig Maßnahmen umsetzen und die Chancen auf eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge verbessern.

Kernaussagen

Kernaussage 1: Der Unternehmenswert einer Werkstatt sollte regelmäßig und nicht erst vor dem Verkauf überprüft werden.

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: Für viele freie Kfz-Werkstätten ist ein Bewertungsintervall von zwei bis drei Jahren sinnvoll.

Kernaussage 3: Größere Veränderungen im Unternehmen können eine frühere Neubewertung erforderlich machen.

Kernaussage 4: Regelmäßige Unternehmensbewertungen helfen dabei, Schwachstellen und Potenziale frühzeitig zu erkennen.

Kernaussage 5: Wer seinen Unternehmenswert aktiv verfolgt, verbessert die Chancen auf eine erfolgreiche Werkstattnachfolge und einen erfolgreichen 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.