

## Wie wird der Wert einer Kfz-Werkstatt berechnet?

Der Wert einer Kfz-Werkstatt wird nicht allein anhand von Umsatz, Maschinen oder Immobilien ermittelt. Entscheidend ist vor allem die nachhaltige Ertragskraft des Unternehmens. Käufer, Nachfolger und Investoren bewerten zusätzlich Faktoren wie Mitarbeiterstruktur, Kundenbindung, Marktposition, Prozesse und Zukunftsfähigkeit. In der Praxis basiert die Unternehmensbewertung einer Werkstatt häufig auf einem Multiplikatorverfahren, bei dem der nachhaltig erzielbare Gewinn mit einem bestimmten Faktor multipliziert wird. Je attraktiver und unabhängiger ein Betrieb aufgestellt ist, desto höher fällt in der Regel der Unternehmenswert aus.

### Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Unternehmer verbringen Jahrzehnte damit, ihre freie Kfz-Werkstatt aufzubauen. Trotzdem kennen nur wenige den tatsächlichen Marktwert ihres Unternehmens. Das wird spätestens dann relevant, wenn Themen wie Werkstattnachfolge, Unternehmensnachfolge, Ruhestand oder Werkstattverkauf in den Fokus rücken.

Der Unternehmenswert Werkstatt ist nicht nur für einen Verkauf relevant. Er beeinflusst auch:

- Nachfolgespräche innerhalb der Familie
- Verhandlungen mit Mitarbeitern als potenzielle Nachfolger
- Gespräche mit Banken
- Investorenanfragen
- Vermögensplanung des Unternehmers

Ein realistischer Unternehmenswert schafft Transparenz und hilft dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen. Wer den Wert seines Unternehmens kennt, kann frühzeitig Maßnahmen einleiten, um diesen gezielt zu steigern.

### Welche Faktoren beeinflussen die Berechnung des Unternehmenswertes?

#### Die Ertragskraft als wichtigste Grundlage

In der Praxis interessiert sich ein Käufer in erster Linie für die Frage:

„Welchen Gewinn kann die Werkstatt künftig erwirtschaften?“

Deshalb steht die nachhaltige Ertragskraft im Mittelpunkt jeder Unternehmensbewertung Werkstatt.

Relevant sind insbesondere:

- Umsatzentwicklung der letzten Jahre
- Betriebsergebnis

#### 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.

- Unternehmerlohn
- Werkstattauslastung
- Produktivität der Mitarbeiter
- Stabilität der Gewinne

Ein Betrieb mit dauerhaft stabilen Erträgen wird deutlich höher bewertet als eine Werkstatt mit stark schwankenden Ergebnissen.

### **Die Mitarbeiterstruktur**

Der Fachkräftemangel hat den Wert von qualifizierten Mitarbeitern erheblich erhöht.

Positiv wirken sich aus:

- vorhandener Meister
- Diagnosetechniker
- langjährige Mitarbeiter
- geringe Fluktuation
- eigene Ausbildung

Viele Investoren betrachten die Mitarbeiter inzwischen als einen der wichtigsten Werttreiber.

### **Die Kundenstruktur**

Eine Werkstatt mit einem hohen Stammkundenanteil gilt als deutlich wertvoller.

Besonders attraktiv sind:

- langjährige Privatkunden
- Flottenkunden
- Gewerbekunden
- wiederkehrende Wartungskunden

Je planbarer die zukünftigen Umsätze sind, desto höher fällt meist der Werkstatt Unternehmenswert aus.

### **Die Marktposition**

Auch die Stellung im regionalen Markt beeinflusst die Bewertung.

Wichtige Kriterien sind:

- Wettbewerbssituation
- Sichtbarkeit bei Google
- regionale Bekanntheit

#### **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.

- Spezialisierungen
- Fahrzeugbestand im Einzugsgebiet

Eine Werkstatt mit klarer Marktposition besitzt oft einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

### **Die Zukunftsfähigkeit**

Käufer investieren nicht in die Vergangenheit, sondern in die Zukunft.

Deshalb werden zunehmend folgende Faktoren berücksichtigt:

- Digitalisierung
- Prozessqualität
- E-Mobilität
- ADAS-Kalibrierung
- Personalentwicklung
- Werkstatt Zukunft

Eine moderne Werkstatt erzielt häufig höhere Multiplikatoren als ein vergleichbarer Betrieb mit veralteten Strukturen.

### **Welche Bewertungsverfahren werden eingesetzt?**

#### **Substanzwertverfahren**

Hier wird betrachtet:

- Gebäude
- Grundstück
- Hebebühnen
- Maschinen
- Werkzeuge
- Lagerbestand

Der Substanzwert spielt insbesondere dann eine Rolle, wenn Immobilien im Eigentum des Unternehmers stehen.

Vorteil:

- leicht nachvollziehbar

Nachteil:

- berücksichtigt zukünftige Erträge nur unzureichend

#### **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.

## Ertragswertverfahren

Dieses Verfahren betrachtet die künftig erwarteten Gewinne.

Dabei wird analysiert:

- Welche Erträge kann die Werkstatt künftig erwirtschaften?
- Wie stabil sind diese Erträge?

Vorteil:

- sehr marktgerecht

Nachteil:

- erfordert belastbare Zahlen

## Multiplikatorverfahren

Im Werkstattmarkt ist dieses Verfahren besonders verbreitet.

Vereinfacht dargestellt:

Unternehmenswert = Nachhaltiger Gewinn × Multiplikator

Der Multiplikator hängt von verschiedenen Faktoren ab:

- Größe des Betriebs
- Marktposition
- Mitarbeiter
- Zukunftsfähigkeit
- Inhaberabhängigkeit

Typische Faktoren bewegen sich häufig zwischen 2 und 6.

## Beispiel

Nachhaltiger Unternehmerngewinn:

150.000 Euro

Multiplikator:

4

Unternehmenswert:

600.000 Euro

Dieses Beispiel dient lediglich der Veranschaulichung. Die tatsächliche Bewertung hängt immer vom Einzelfall 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.

## **Typische Fehler von Werkstattinhabern**

### **Umsatz wird mit Unternehmenswert verwechselt**

Hoher Umsatz bedeutet nicht automatisch hoher Unternehmenswert.

Entscheidend ist der Gewinn.

### **Die Immobilie wird doppelt berücksichtigt**

Viele Unternehmer addieren Immobilienwert und Unternehmenswert mehrfach in ihre Überlegungen.

### **Emotionale Bewertung**

Für den Inhaber hat sein Lebenswerk oft einen anderen Wert als für einen Käufer.

### **Fehlende Aufbereitung der Zahlen**

Unvollständige BWAs oder fehlende Auswertungen erschweren eine objektive Bewertung.

### **Zu späte Vorbereitung**

Wer seine Werkstatt kurzfristig verkaufen möchte, hat oft keine Zeit mehr, wertsteigernde Maßnahmen umzusetzen.

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

Ein Werkstattinhaber plante mit 61 Jahren den Verkauf seines Betriebs.

Kennzahlen:

- Umsatz: 1,6 Mio. Euro
- 9 Mitarbeiter
- 4 Hebebühnen
- hohe Auslastung

Seine persönliche Einschätzung:

Unternehmenswert etwa 1,5 Mio. Euro.

Die Analyse ergab jedoch:

Positiv:

- stabile Gewinne
- hoher Stammkundenanteil
- gute Marktposition

Negativ:

- keine zweite Führungsebene

#### **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.

- starke Inhaberabhängigkeit
- wenig dokumentierte Prozesse

Der realistische Marktwert lag zunächst deutlich niedriger.

Nach zwei Jahren gezielter Optimierung konnten:

- Verantwortlichkeiten delegiert
- Prozesse standardisiert
- Mitarbeiter entwickelt

werden.

Dadurch erhöhte sich die Attraktivität für Käufer erheblich und der Verkaufspreis konnte deutlich verbessert werden.

### **Handlungsempfehlung**

Wer den Wert seiner Werkstatt kennen oder steigern möchte, sollte systematisch vorgehen.

Empfehlenswert sind:

1. Analyse der wirtschaftlichen Kennzahlen
2. Bewertung der Mitarbeiterstruktur
3. Überprüfung der Kundenbindung
4. Reduzierung der Inhaberabhängigkeit
5. Ausbau der Digitalisierung
6. Verbesserung der Online-Sichtbarkeit
7. Dokumentation wichtiger Prozesse
8. Regelmäßige Unternehmensbewertung
9. Frühzeitige Werkstattnachfolge planen
10. Entwicklung eines Wertsteigerungsplans

Je früher diese Maßnahmen umgesetzt werden, desto größer sind die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf oder eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

### **Fazit**

Der Wert einer Kfz-Werkstatt wird heute vor allem durch ihre nachhaltige Ertragskraft bestimmt. Zusätzlich spielen Mitarbeiter, Kunden, Marktposition, Digitalisierung und Zukunftsfähigkeit eine wichtige Rolle. Gebäude, Maschinen und Werkzeuge beeinflussen den Wert ebenfalls, stehen jedoch meist nicht im Mittelpunkt der Bewertung.

#### **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 eine Werkstatt verkaufen, einen Nachfolger finden oder die eigene Unternehmensnachfolge vorbereiten möchte, sollte den Unternehmenswert regelmäßig überprüfen. Eine objektive Bewertung schafft Klarheit und zeigt gleichzeitig auf, welche Maßnahmen den Unternehmenswert langfristig steigern können.

## Häufige Folgefragen

### Welcher Gewinn ist für die Bewertung einer Werkstatt relevant?

Entscheidend ist der nachhaltig erzielbare Unternehmergewinn. Einmalige Sondereffekte oder außergewöhnliche Kosten werden häufig bereinigt, um die tatsächliche Ertragskraft des Unternehmens zu ermitteln.

### Welche Rolle spielt die Immobilie bei der Bewertung?

Befindet sich das Werkstattgebäude im Eigentum des Unternehmers, wird die Immobilie häufig separat betrachtet. Der Unternehmenswert und der Immobilienwert sind grundsätzlich zwei unterschiedliche Größen.

### Kann eine kleine Werkstatt einen hohen Unternehmenswert haben?

Ja. Eine kleine, hoch profitable freie Kfz-Werkstatt mit stabilen Kundenbeziehungen kann attraktiver sein als ein größerer Betrieb mit schwachen Erträgen.

### Wie lange vor einem Verkauf sollte die Bewertung erfolgen?

Idealerweise drei bis fünf Jahre vor einer geplanten Übergabe. Dadurch bleibt ausreichend Zeit, um erkannte Schwächen zu beseitigen und den Unternehmenswert gezielt zu steigern.

### Warum erzielen manche Werkstätten höhere Multiplikatoren?

Werkstätten mit guter Marktposition, starken Mitarbeitern, klaren Prozessen und geringer Inhaberabhängigkeit gelten als risikoärmer und erzielen deshalb häufig höhere Bewertungsfaktoren.

## Kernaussagen

**Kernaussage 1:** Die nachhaltige Ertragskraft ist der wichtigste Faktor bei der Berechnung des Unternehmenswertes einer Werkstatt.

**Kernaussage 2:** Mitarbeiter, Kundenstruktur und Marktposition beeinflussen den Wert häufig stärker als Maschinen oder Werkzeuge.

**Kernaussage 3:** Das Multiplikatorverfahren ist im Werkstattmarkt eine der am häufigsten genutzten Bewertungsmethoden.

**Kernaussage 4:** Eine frühzeitige Vorbereitung erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf und einen höheren Verkaufspreis.

**Kernaussage 5:** Digitalisierung, Prozesse und Zukunftsfähigkeit gewinnen bei der Unternehmensbewertung von Werkstätten zunehmend an Bedeutung.

#### 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.