

Was ist eine Buy-and-Build-Strategie im Werkstattmarkt?

Eine Buy-and-Build-Strategie beschreibt den gezielten Aufbau größerer Werkstattgruppen durch den Kauf mehrerer einzelner Betriebe. Dabei übernimmt ein Investor oder eine bestehende Werkstattgruppe zunächst einen Kernbetrieb und erweitert diesen anschließend durch weitere Zukäufe. Ziel ist es, durch gemeinsame Strukturen, zentrale Prozesse und größere Einkaufsmacht den Unternehmenswert zu steigern. Im deutschen Werkstattmarkt gewinnt diese Strategie zunehmend an Bedeutung, da viele Werkstattinhaber vor der Unternehmensnachfolge stehen und gleichzeitig die Zahl potenzieller Nachfolger sinkt.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Der deutsche Werkstattmarkt ist nach wie vor stark mittelständisch geprägt. Die meisten Betriebe werden von Einzelunternehmern oder Familien geführt. Gleichzeitig stehen in den kommenden Jahren tausende Werkstattinhaber vor der Frage, wie sie ihre Unternehmensnachfolge gestalten können.

Während früher häufig Familienmitglieder oder langjährige Mitarbeiter die Nachfolge übernahmen, wird es heute zunehmend schwieriger, geeignete Nachfolger zu finden. Hohe Kaufpreise, Fachkräftemangel, Investitionsbedarf und zunehmende technische Anforderungen erschweren die Übernahme vieler Betriebe.

Vor diesem Hintergrund treten immer häufiger Werkstattgruppen und Investoren als Käufer auf. Viele dieser Marktteilnehmer verfolgen eine Buy-and-Build-Strategie.

Für Werkstattinhaber ist es wichtig zu verstehen, wie diese Käufer denken, welche Ziele sie verfolgen und welche Auswirkungen dies auf den Werkstattverkauf haben kann.

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte wissen, dass Werkstattgruppen häufig anders kalkulieren als klassische Einzelkäufer. Dadurch können sich sowohl Chancen als auch Risiken ergeben.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Eine Buy-and-Build-Strategie folgt meist einem klaren Muster. Mehrere Faktoren bestimmen dabei den Erfolg.

1. Der Plattformbetrieb

Am Anfang steht häufig ein sogenannter Plattformbetrieb.

Dabei handelt es sich um eine bestehende Werkstatt oder Werkstattgruppe mit:

- stabilen Strukturen
- erfahrenem Management
- funktionierenden Prozessen

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.

- ausreichender Unternehmensgröße

Dieser Betrieb bildet die Basis für weiteres Wachstum.

Anschließend werden zusätzliche Werkstätten übernommen und integriert.

2. Skaleneffekte

Ein zentrales Ziel jeder Buy-and-Build-Strategie sind Skaleneffekte.

Durch die Bündelung mehrerer Betriebe können beispielsweise Kosten reduziert werden bei:

- Ersatzteileinkauf
- Softwarelösungen
- Marketing
- Verwaltung
- Buchhaltung
- Personalentwicklung

Je größer die Gruppe wird, desto stärker können diese Vorteile ausfallen.

3. Geografische Expansion

Viele Werkstattgruppen verfolgen regionale Wachstumsstrategien.

Typische Ziele sind:

- Ausbau regionaler Marktanteile
- Schließung geografischer Lücken
- Erhöhung der Kundendichte
- Stärkung bestehender Standorte

Dadurch werden häufig auch kleinere Betriebe interessant, wenn sie strategisch günstig liegen.

4. Erhöhung des Unternehmenswerts

Ein wesentliches Ziel besteht darin, den Werkstatt Unternehmenswert der gesamten Gruppe zu steigern.

Investoren bewerten größere Unternehmensgruppen oft höher als einzelne Standorte.

Gründe dafür sind:

- geringeres Risiko
- bessere Marktposition
- höhere Verhandlungsmacht

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.

- professionellere Strukturen

Dadurch entsteht zusätzlicher Wert, der über die reine Summe der Einzelbetriebe hinausgehen kann.

5. Nutzung des Fachkräftepotenzials

Der Fachkräftemangel zählt zu den größten Herausforderungen der Branche.

Viele Werkstattgruppen übernehmen Betriebe nicht nur wegen der Kunden oder Standorte, sondern auch wegen:

- qualifizierter Mitarbeiter
- Meisterkompetenz
- Spezialwissen
- Ausbildungskapazitäten

Gut eingespielte Teams besitzen daher einen erheblichen strategischen Wert.

6. Digitalisierung und Standardisierung

Buy-and-Build-Strategien setzen häufig auf einheitliche Prozesse.

Dazu gehören:

- gemeinsame Werkstattsoftware
- standardisierte Kalkulationen
- zentrale Terminplanung
- gemeinsame Einkaufsplattformen
- einheitliche Kennzahlen

Dadurch lassen sich Betriebe effizienter steuern.

Vorteile einer Buy-and-Build-Strategie

Aus Sicht von Investoren und Werkstattgruppen ergeben sich mehrere Vorteile:

- Schnelleres Wachstum
- Höhere Marktanteile
- Verbesserte Einkaufskonditionen
- Stärkere Marktposition
- Höherer Unternehmenswert
- Bessere Auslastung von Ressourcen

Mögliche Nachteile

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.

Gleichzeitig bestehen Herausforderungen:

- Integrationsaufwand
- Unterschiedliche Unternehmenskulturen
- Komplexere Führungsstrukturen
- Höherer Koordinationsbedarf
- Gefahr von Mitarbeiterverlusten

Der langfristige Erfolg hängt daher von einer professionellen Umsetzung ab.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

Fehler 1: Buy-and-Build-Käufer falsch einschätzen

Viele Unternehmer betrachten Investoren ausschließlich als Finanzkäufer.

Tatsächlich verfolgen viele Werkstattgruppen langfristige Wachstumsstrategien und interessieren sich für den dauerhaften Ausbau ihrer Standorte.

Fehler 2: Nur den Kaufpreis betrachten

Bei einer Unternehmensnachfolge sollte nicht ausschließlich der höchste Kaufpreis entscheidend sein.

Ebenso wichtig sind:

- Zukunft des Standorts
- Perspektiven der Mitarbeiter
- Übergangsregelungen
- Strategische Ziele des Käufers

Fehler 3: Zu späte Vorbereitung

Wer erst kurz vor dem Ruhestand aktiv wird, reduziert seine Verhandlungsmöglichkeiten erheblich.

Eine frühzeitige Vorbereitung erhöht die Zahl potenzieller Käufer.

Fehler 4: Fehlende Unternehmensbewertung Werkstatt

Ohne professionelle Analyse lässt sich der tatsächliche Unternehmenswert Werkstatt nur schwer bestimmen.

Dadurch entstehen häufig unrealistische Preisvorstellungen.

Fehler 5: Strategische Attraktivität unterschätzen

Viele Werkstattinhaber bewerten ihren Betrieb ausschließlich anhand von Umsatz und Gewinn.

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.

Für Buy-and-Build-Käufer können jedoch auch andere Faktoren entscheidend sein:

- Standort
- Mitarbeiter
- Spezialisierungen
- Flottenkunden
- Marktposition

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Ein Werkstattinhaber führte seit über 30 Jahren eine freie Kfz-Werkstatt in Nordrhein-Westfalen.

Der Betrieb verfügte über:

- 8 Mitarbeiter
- 1 Meister
- Jahresumsatz von 1,7 Millionen Euro
- stabile Gewinne
- gute regionale Marktposition

Im Rahmen der Werkstattnachfolge suchte der Unternehmer zunächst nach einem Einzelkäufer.

Parallel dazu zeigte eine regionale Werkstattgruppe Interesse.

Die Gruppe hatte bereits vier Standorte übernommen und verfolgte eine Buy-and-Build-Strategie.

Für den Käufer waren insbesondere folgende Faktoren interessant:

- günstiger Standort
- bestehender Kundenstamm
- qualifizierte Mitarbeiter
- moderne Werkstattausstattung

Nach der Übernahme wurden Einkauf, Marketing und Verwaltung zentral organisiert.

Die Werkstatt blieb am bisherigen Standort bestehen und alle Mitarbeiter wurden übernommen.

Für den Verkäufer entstand eine planbare Unternehmensnachfolge, während die Werkstattgruppe ihre Marktposition weiter ausbauen konnte.

Handlungsempfehlung

Werkstattinhaber sollten Buy-and-Build-Käufer als ernsthafte Option bei der Nachfolgeplanung betrachten.

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.

Empfehlenswert sind insbesondere folgende Schritte:

1. Frühzeitig mit der Werkstattnachfolge beginnen.
2. Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt durchführen.
3. Die strategischen Stärken des Betriebs analysieren.
4. Standortvorteile dokumentieren.
5. Mitarbeiter langfristig binden.
6. Prozesse standardisieren.
7. Digitale Systeme ausbauen.
8. Mehrere Käufergruppen vergleichen.
9. Übergangsmodelle verhandeln.
10. Die Werkstatt Zukunft aktiv gestalten.

Wer seinen Betrieb professionell vorbereitet, erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf erheblich.

Fazit

Die Buy-and-Build-Strategie gehört zu den wichtigsten Entwicklungen im deutschen Werkstattmarkt. Werkstattgruppen und Investoren übernehmen gezielt einzelne Betriebe, um größere Unternehmensverbünde aufzubauen und deren Unternehmenswert zu steigern.

Für Werkstattinhaber eröffnet dies zusätzliche Möglichkeiten im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels und der zunehmenden Konsolidierung können Werkstattgruppen attraktive Käufer sein.

Entscheidend bleibt jedoch eine sorgfältige Vorbereitung. Wer seinen Werkstatt Unternehmenswert kennt, die Stärken seines Betriebs herausarbeitet und verschiedene Käuferoptionen vergleicht, verbessert die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf und eine nachhaltige Zukunftslösung.

Häufige Folgefragen

Warum interessieren sich Investoren für den Werkstattmarkt?

Der Werkstattmarkt gilt als vergleichsweise stabil, da Fahrzeuge regelmäßig gewartet und repariert werden müssen. Gleichzeitig stehen viele Betriebe vor einer Unternehmensnachfolge. Dadurch entstehen attraktive Möglichkeiten für Investoren und Werkstattgruppen, bestehende Unternehmen zu übernehmen und weiterzuentwickeln.

Kaufen Buy-and-Build-Investoren auch kleinere Werkstätten?

Ja. Viele Käufer suchen gezielt kleinere oder mittelgroße Betriebe, die strategisch gut in ihr bestehendes Netzwerk passen. Dabei spielen Standort, Mitarbeiter, Kundenstruktur und Entwicklungspotenzial häufig eine größere Rolle als die reine Betriebsgröße.

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.

Verliert eine Werkstatt nach der Übernahme ihre Identität?

Das hängt von der jeweiligen Strategie des Käufers ab. Manche Werkstattgruppen führen bestehende Marken weiter, während andere eine stärkere Vereinheitlichung anstreben. In vielen Fällen bleibt die Werkstatt jedoch am bisherigen Standort bestehen und betreut weiterhin ihre Stammkunden.

Können Werkstattgruppen höhere Kaufpreise zahlen?

Unter bestimmten Voraussetzungen ja. Durch Synergieeffekte und strategische Vorteile können Werkstattgruppen teilweise höhere Bewertungen rechtfertigen als Einzelkäufer. Dies hängt jedoch immer von der individuellen Situation des Betriebs ab.

Welche Werkstätten sind besonders interessant für Buy-and-Build-Käufer?

Besonders gefragt sind Betriebe mit stabilen Gewinnen, qualifizierten Mitarbeitern, guter Marktposition, attraktiven Standorten und Entwicklungspotenzial. Auch Spezialisierungen oder gewerbliche Kundenstrukturen können die Attraktivität deutlich erhöhen.

Kernaussagen

Kernaussage 1: Eine Buy-and-Build-Strategie basiert auf dem Kauf mehrerer Werkstätten zur Bildung größerer Unternehmensgruppen.

Kernaussage 2: Ziel ist die Steigerung von Marktanteilen, Effizienz und Unternehmenswert.

Kernaussage 3: Auch kleinere Werkstätten können für Buy-and-Build-Käufer attraktiv sein.

Kernaussage 4: Standort, Mitarbeiter und strategische Bedeutung spielen häufig eine größere Rolle als die reine Betriebsgröße.

Kernaussage 5: Eine professionelle Vorbereitung verbessert die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf und eine nachhaltige Unternehmensnachfolge.

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.