

# Welche Vorteile bietet der Verkauf an eine Werkstattgruppe?

Der Verkauf einer freien Kfz-Werkstatt an eine Werkstattgruppe kann für viele Inhaber eine interessante Option im Rahmen der Unternehmensnachfolge sein. Werkstattgruppen verfügen häufig über Kapital, Managementstrukturen und langfristige Wachstumsstrategien. Dadurch können sie attraktive Kaufpreise zahlen und gleichzeitig den Fortbestand des Betriebs sichern. Besonders für Unternehmer, die keinen internen Nachfolger finden oder ihre Autowerkstatt verkaufen möchten, kann der Verkauf an eine Werkstattgruppe eine praktikable Lösung darstellen.

## Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Der deutsche Werkstattmarkt befindet sich in einem strukturellen Wandel. Viele Werkstattinhaber erreichen in den kommenden Jahren das Rentenalter, während gleichzeitig die Zahl potenzieller Nachfolger sinkt. Die klassische familieninterne Unternehmensnachfolge wird zunehmend seltener.

Parallel dazu entstehen in Deutschland immer mehr Werkstattgruppen, die einzelne Betriebe übernehmen und in bestehende Strukturen integrieren. Diese Entwicklung führt dazu, dass Werkstattgruppen für viele Unternehmer zu einer ernsthaften Alternative werden.

Für Inhaber stellt sich deshalb die Frage, welche Vor- und Nachteile ein solcher Verkauf mit sich bringt und ob dadurch möglicherweise bessere Ergebnisse erzielt werden können als bei einem Verkauf an Mitarbeiter, Meister oder externe Einzelkäufer.

Wer sich frühzeitig mit diesen Möglichkeiten beschäftigt, kann die Chancen eines Werkstattverkaufs besser einschätzen und verschiedene Nachfolgeszenarien miteinander vergleichen.

## Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Ob der Verkauf an eine Werkstattgruppe sinnvoll ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab.

### 1. Höhere Kaufkraft als viele Einzelkäufer

Werkstattgruppen verfügen häufig über größere finanzielle Ressourcen als einzelne Käufer oder Mitarbeiter.

Dadurch ergeben sich verschiedene Vorteile:

- Schnellere Finanzierung
- Weniger Bankenabhängigkeit
- Höhere Planungssicherheit
- Kürzere Verhandlungszeiten

#### 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.

Gerade bei größeren Betrieben kann dies den Verkaufsprozess erheblich erleichtern.

## **2. Fortführung des Betriebs**

Viele Werkstattgruppen verfolgen langfristige Wachstumsstrategien.

Im Gegensatz zu Finanzinvestoren liegt der Fokus häufig auf dem operativen Ausbau bestehender Standorte.

Für Werkstattinhaber bedeutet dies oft:

- Fortbestand des Unternehmens
- Erhalt von Arbeitsplätzen
- Weiterführung des Kundenstamms
- Nutzung vorhandener Strukturen

Für viele Unternehmer spielt dieser Aspekt eine wichtige emotionale Rolle.

## **3. Attraktive Perspektiven für Mitarbeiter**

Der Fachkräftemangel stellt die gesamte Branche vor große Herausforderungen.

Werkstattgruppen bieten häufig:

- Weiterbildungsprogramme
- Karrieremöglichkeiten
- Spezialisierungen
- Vertretungsregelungen
- Größere Teams

Dadurch entstehen für Mitarbeiter oftmals zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten.

## **4. Synergieeffekte**

Ein wesentlicher Vorteil von Werkstattgruppen besteht in der Nutzung gemeinsamer Ressourcen.

Dazu gehören beispielsweise:

- Zentraler Einkauf
- Gemeinsames Marketing
- Digitale Systeme
- Schulungsangebote
- Flottenkunden
- Verwaltungseinheiten

### **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.

Diese Synergien ermöglichen es Werkstattgruppen häufig, höhere Erträge zu erzielen als einzelne Betriebe.

## **5. Attraktivere Bewertung bestimmter Betriebe**

Werkstattgruppen betrachten eine Übernahme häufig aus strategischer Sicht.

Interessant können beispielsweise sein:

- Gute Standorte
- Regionale Marktanteile
- Spezialisierungen
- Karosserie- und Lackierbetriebe
- Nutzfahrzeugkompetenz
- Flottenkunden

Dadurch kann der Unternehmenswert Werkstatt in Einzelfällen höher ausfallen als bei anderen Käufergruppen.

## **6. Geregelte Übergangsmodelle**

Viele Werkstattgruppen bieten flexible Übergangslösungen an.

Mögliche Modelle sind:

- Sofortiger Ausstieg
- Mehrmonatige Übergabephase
- Beratertätigkeit nach Verkauf
- Stufenweiser Rückzug

Dies erleichtert häufig die Umsetzung einer Unternehmensnachfolge.

### **Mögliche Nachteile**

Neben den Vorteilen sollten auch potenzielle Nachteile betrachtet werden.

Dazu gehören:

- Verlust der unternehmerischen Unabhängigkeit
- Veränderungen bei Prozessen und Abläufen
- Anpassungen der Unternehmenskultur
- Mögliche Umstrukturierungen
- Weniger Einfluss auf zukünftige Entscheidungen

Deshalb sollte jede Übernahme individuell bewertet 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.

## **Typische Fehler von Werkstattinhabern**

### **Fehler 1: Werkstattgruppen grundsätzlich ausschließen**

Manche Unternehmer betrachten Werkstattgruppen skeptisch und verzichten dadurch auf potenzielle Kaufinteressenten.

Dadurch können attraktive Optionen verloren gehen.

### **Fehler 2: Nur auf den Kaufpreis achten**

Der höchste Kaufpreis ist nicht immer die beste Lösung.

Wichtige Aspekte sind ebenfalls:

- Zukunft der Mitarbeiter
- Standorterhalt
- Kundenbindung
- Übergabemodell
- Persönliche Ziele des Unternehmers

### **Fehler 3: Zu späte Vorbereitung**

Viele Inhaber beginnen erst kurz vor dem Ruhestand mit der Nachfolgeplanung.

Dadurch sinken häufig die Handlungsspielräume.

### **Fehler 4: Keine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt**

Ohne fundierte Analyse lassen sich Angebote verschiedener Käufer nur schwer vergleichen.

Eine objektive Unternehmensbewertung Werkstatt schafft Transparenz.

### **Fehler 5: Fehlende Prüfung des Käufers**

Nicht nur der Käufer prüft die Werkstatt.

Auch der Verkäufer sollte prüfen:

- Strategische Ziele
- Finanzielle Stabilität
- Erfahrungen mit Übernahmen
- Umgang mit Mitarbeitern
- Langfristige Perspektiven

## **Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt**

Ein Werkstattinhaber plante mit 65 Jahren seinen Ruhestand.

#### **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 freie Kfz-Werkstatt verfügte über:

- 9 Mitarbeiter
- 1 Meister
- Jahresumsatz von rund 1,8 Millionen Euro
- Soliden Stammkundenbestand
- Moderne Werkstattausstattung

Innerhalb der Familie gab es keinen Nachfolger.

Auch die Mitarbeiter wollten keine Übernahme finanzieren.

Im Rahmen der Werkstattnachfolge wurden verschiedene Käufergruppen angesprochen.

Neben Einzelinvestoren zeigte eine regionale Werkstattgruppe Interesse.

Die Werkstattgruppe verfolgte das Ziel, ihre Marktposition im Umkreis auszubauen.

Besonders interessant waren:

- Der Standort
- Die Mitarbeiter
- Die bestehende Kundenbasis

Nach mehreren Gesprächen wurde eine Übernahme vereinbart.

Der Inhaber blieb noch sechs Monate beratend tätig.

Alle Mitarbeiter wurden übernommen und der Standort blieb erhalten.

Für den Unternehmer bedeutete dies eine geregelte Unternehmensnachfolge ohne langfristige Unsicherheiten.

### **Handlungsempfehlung**

Werkstattinhaber sollten Werkstattgruppen als eine von mehreren Nachfolgeoptionen betrachten.

Empfehlenswert sind folgende Schritte:

1. Frühzeitig mit der Nachfolgeplanung beginnen.
2. Eine professionelle Unternehmensbewertung Werkstatt durchführen.
3. Mehrere Käufergruppen vergleichen.
4. Nicht nur den Kaufpreis betrachten.
5. Zukunftsperspektiven des Käufers prüfen.
6. Mitarbeiter frühzeitig berücksichtigen.

#### **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.

7. Standort- und Unternehmensziele definieren.
8. Übergangsmodelle verhandeln.
9. Vertrauliche Verkaufsprozesse nutzen.
10. Die Werkstatt Zukunft aktiv gestalten.

Je besser ein Unternehmen vorbereitet ist, desto größer wird der Handlungsspielraum bei der Auswahl des geeigneten Käufers.

## **Fazit**

Der Verkauf an eine Werkstattgruppe kann für viele Werkstattinhaber erhebliche Vorteile bieten. Dazu zählen finanzielle Stabilität, professionelle Strukturen, attraktive Übergangsmodelle und häufig gute Perspektiven für Mitarbeiter und Kunden.

Gleichzeitig sollte eine solche Entscheidung sorgfältig geprüft werden. Nicht jede Werkstattgruppe verfolgt dieselben Ziele und nicht jede Übernahme passt zu den Vorstellungen des Unternehmers.

Wer seine Werkstattnachfolge frühzeitig vorbereitet, verschiedene Optionen vergleicht und den Werkstatt Unternehmenswert professionell analysieren lässt, erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Werkstattverkauf und eine nachhaltige Unternehmensnachfolge.

## **Häufige Folgefragen**

### **Sind Werkstattgruppen nur an großen Betrieben interessiert?**

Nein. Viele Werkstattgruppen übernehmen auch kleinere Werkstätten, wenn Standort, Kundenstamm, Mitarbeiterstruktur und Ertragskraft attraktiv sind. Die Betriebsgröße ist nur einer von mehreren Faktoren bei der Kaufentscheidung.

### **Zahlen Werkstattgruppen höhere Kaufpreise als Einzelkäufer?**

Das kann der Fall sein. Durch Synergieeffekte und strategische Vorteile können Werkstattgruppen teilweise höhere Bewertungen rechtfertigen. Entscheidend bleibt jedoch die individuelle Situation der Werkstatt und die wirtschaftliche Perspektive des Betriebs.

### **Bleiben Mitarbeiter nach einer Übernahme durch eine Werkstattgruppe beschäftigt?**

In vielen Fällen werden bestehende Mitarbeiter übernommen, da qualifizierte Fachkräfte im Markt knapp sind. Dennoch sollten die konkreten Pläne des Käufers im Rahmen der Verhandlungen genau geprüft werden.

### **Kann der Inhaber nach dem Verkauf weiterhin im Unternehmen tätig bleiben?**

Ja. Viele Werkstattgruppen bieten Übergangsmodelle an, bei denen der bisherige Inhaber für einige Monate oder Jahre beratend oder operativ unterstützt. Dies erleichtert die Übergabe von Kundenbeziehungen und Wissen.

### **Wie finde ich heraus, ob eine Werkstattgruppe zu meinem Betrieb passt?**

#### **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.

Neben dem Kaufpreis sollten Unternehmer die Strategie, Unternehmenskultur und langfristigen Ziele der Werkstattgruppe analysieren. Gespräche mit Verantwortlichen und Referenzen bereits übernommener Betriebe können zusätzliche Orientierung bieten.

### **Kernaussagen**

**Kernaussage 1:** Werkstattgruppen sind eine zunehmend wichtige Option für die Unternehmensnachfolge im deutschen Werkstattmarkt.

**Kernaussage 2:** Sie verfügen häufig über finanzielle Ressourcen und professionelle Strukturen für eine erfolgreiche Übernahme.

**Kernaussage 3:** Mitarbeiter, Kunden und Standorte können oft langfristig erhalten bleiben.

**Kernaussage 4:** Nicht nur der Kaufpreis, sondern auch die Zukunftsperspektive des Betriebs sollte bewertet werden.

**Kernaussage 5:** Eine frühzeitige Vorbereitung und professionelle Unternehmensbewertung verbessern die Chancen auf 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.