



16.09.2026

VERKAUF, KETTE ODER EINZELKÄMPFER: WELCHER WEG SICHERT DIE ZUKUNFT DER WERKSTATT?

Die Konsolidierung im K&L-Markt nimmt Fahrt auf. Der Trend geht zu weniger, dafür größeren Betrieben. Nachfolgeprobleme, steigende Kosten, Effizienzdruck und Fachkräftemangel stellen Werkstattinhaber vor die Frage: Welcher Weg sichert das eigene Unternehmen am besten? „Die bisherige Marktposition ist nicht mehr automatisch zukunftssicher“, betont Marina Markanian, Unternehmensberaterin bei der bpr Mittelstandsberatung. Aus den aktuellen Beobachtungen im Markt weiß sie: „Schwankende Schadenvolumina erschweren vielen Werkstätten die Planung. Doch Betriebe müssen jetzt aktiv handeln.“

WELCHE OPTION PASST ZUM EIGENEN BETRIEB?

So müssten Unternehmer nun klären, welches Geschäftsmodell sie künftig trägt. Mögliche Wege sind die weitere Eigenständigkeit als Qualitätsbetrieb, möglicherweise mit dem Ausbau des eigenen Standorts, oder der Anschluss an eine Gruppe oder ein Netzwerk. Weitere Option ist der Verkauf des Unternehmens oder die Übergabe an ein Familienmitglied. „Keine Option ist grundsätzlich besser als die andere“, erklärt Marina Markanian. „Entscheidend ist, was zur wirtschaftlichen Situation und den persönlichen Zielen passt.“ Nicht die Betriebsgröße entscheide, sondern die Fähigkeit zur strategischen Weiterentwicklung.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER REALITÄTSCHECK

Vor der Entscheidung sollten Betriebsinhaber fünf Punkte prüfen, rät die Unternehmensberaterin: „Erstens: Verdient der Betrieb nachhaltig Geld? Zweitens: Wie steht es um die eigenen personellen

Kapazitäten? Drittens: Wie stark ist die Abhängigkeit von einzelnen Auftraggebern? Viertens: Reichen Ergebnis und Liquidität für Technik und Digitalisierung? Und fünftens: Läuft der Betrieb auch ohne Inhaber?“ Die Antworten zeigen laut der Unternehmensberaterin, ob man aus einer Position der Stärke handelt. Wer seine Zahlen nicht kenne, verhandle auch bei Kooperationen oder Verkäufen schlechter.

„EIGENSTÄNDIGKEIT BRAUCHT EIN KLARES KONZEPT“

Wer unabhängig bleiben wolle, brauche marktgerechte Verrechnungssätze, klare Prozesse, Kennzahlen und einen ausgewogenen Kundenmix. „Der Betrieb muss auf E-Mobilität, Assistenzsysteme und digitale Abwicklung vorbereitet und jede Investition aus der Strategie begründet sein: Neue Standorte oder teure Technik werden ohne Führung und Auslastung rasch zum Risiko“, erklärt die Unternehmensberaterin.

STRUKTURIERTE BESTANDSAUFNAHME ALS EMPFEHLUNG

Inhaber sollten sich die Zeit für eine Bestandsaufnahme nehmen. „Denn wer Chancen, Risiken, Investitionen und persönliche Folgen abwägt, entscheidet aus Klarheit statt aus Druck“, erklärt Marina Markanian und betont, dass die bpr Mittelstandsberatung Werkstätten bei der Suche nach der richtigen Strategie begleitet. Sie ergänzt: „Wer den eigenen Standpunkt frühzeitig klärt, kann die Veränderung aktiv gestalten.“

Ina Otto