Branchenreport 2025
Kfz-Werkstätten

WZ-Code 45.2

Finanzgruppe
Branchendienst

1 Branche in Kürze

Das Wartungs- und Reparaturgeschäft für Kfz hat im vergangenen Jahr weiter merklich zugelegt. 2024 erreichten die Serviceumsätze insgesamt 36,3 Mrd. € und sind damit um 7,4% gegenüber dem Jahr davor angestiegen. Die Werkstattauslastung ist auf 87% geklettert und lag um 4 Prozentpunkte über dem Vergleichswert des Vorkrisenjahres 2019. Für 2025 wird ein wachsendes Servicegeschäft mit einer unveränderten Werkstattauslastung erwartet.

Die Servicebetriebe und insbesondere die freien Werkstätten stehen angesichts des Markthochlaufs der Elektromobilität vor tiefgreifenden Veränderungen. Langfristig könnten sich die Werkstattumsätze reduzieren, da bei vollelektrischen Fahrzeugen (BEV/Battery Electric Vehicle) generell sehr viel weniger Verschleißreparaturen und weniger Wartungsaufwendungen anfallen als bei Fahrzeugen mit Diesel- oder Benzinmotor. Laut ersten Erhebungen liegen die Reparaturkosten für rein elektrisch betriebene Pkw bei Unfallschäden um durchschnittlich rund 10% über denen von etwa gleich alten Verbrennern.

Neue Geschäftsfelder durch Elektromobilität
Auch Elektroautos müssen regelmäßig gewartet werden, vor allem die sicherheitsrelevanten Bauteile. Dies betrifft unter anderem Ladesysteme, die Kühlung der Traktionsbatterien und die Hochvolttechnik, die durch speziell geschulte Fachkräfte überprüft werden müssen. Wartungs- und Reparaturarbeiten bei elektrifizierten Fahrzeugen sowie der allgemein steigende Elektronikanteil setzen eine geeignete Werkstattausrüstung mit modernen Diagnosesystemen voraus. Für die Werkstattinhaber kann dies bedeuten, dass sie beträchtlich investieren müssen. Andererseits ergeben sich zusätzliche Umsatzpotenziale, etwa durch Wartung, Reparatur oder Austausch von Antriebsbatterien für Elektroautos.

Chancen und Risiken
Wachstumschancen bieten sich für Werkstätten auch auf lange Sicht, wenn sie die Umsatzpotenziale der Elektromobilität nutzen. Immer wichtiger wird zudem die Digitalisierung des Handels- und Servicegeschäfts. Günstig wirken sich auf das Werkstattgeschäft Preissteigerungen für Reparaturen und Fahrzeugwartung sowie das ansteigende Pkw-Durchschnittsalter aus, denn gerade die älteren Benzin- und Dieselfahrzeuge bzw. Hybridfahrzeuge verursachen einen tendenziell höheren Wartungs- und Reparaturaufwand. Risiken entstehen für die Betriebe unter anderem durch Defizite im Kundenservice oder eine veraltete Werkstattausrüstung.

Die Branche Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen (WZ-Code 45.2) weist insgesamt geringe Nachhaltigkeitsrisiken auf (Note B).

Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Umsatzpotenziale von Elektro- und Hybridfahrzeugen
Moderne Werkstattausrüstung, z.B. für Ferndiagnose

Risiken
Längere Wartungsintervalle, höhere Lebensdauer der Bauteile
Konzentrations- und Konsolidierungsprozesse im Kfz-Service

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

© 2025 S-MS 610 262 942

Inhalt

1	Branche in Kürze	2
2	Branchenbeschreibung	4
3	Branche in Zahlen	5
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	5
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	10
4	Branchenwettbewerb	13
5	Rahmenbedingungen	18
6	Trends und Perspektiven	20
	Glossar	23
	Programm der Branchenreports 2025	**24**
	Impressum	**25**

Hinweis:
Der Branchenreport enthält alle globalen Entwicklungen und Auswirkungen, sofern uns diese zum Redaktionsschluss (11.6.2025) vorlagen.

2 Branchenbeschreibung

Zur Branche Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen gehören die Bereiche After-Sales-Service, z.B. routinemäßige Wartungsaufgaben (Inspektionen, Autopflege usw.), Lackierungen, Reparaturen sowie der Bereich Unfallinstandsetzung. Zu den typischen Arbeiten zählen Tätigkeiten im Rahmen der Scheckheftpflege, Reifenservices oder die Vorbereitung für die Haupt- und Abgasuntersuchungen. Daraus ergeben sich gerade bei älteren Fahrzeugen oftmals umfangreiche Instandsetzungsaufträge.

Bei den Kfz-Werkstätten, insbesondere bei den freien Servicebetrieben, handelt es sich häufig um kleine Handwerksbetriebe, von denen die Mehrzahl maximal 250.000 € Jahresumsatz generiert. Die Werkstätten sind regional ausgerichtet, häufig fungieren die Inhaber gleichzeitig als Tankstellenpächter oder Fahrzeughändler. Die Beschaffung der Ersatzteile erfolgt bei Herstellern, Großhändlern bzw. über Werkstattsysteme. Daneben kommen auch gebrauchte Komponenten zum Einsatz – speziell bei älteren Fahrzeugen, für die keine Neuteile mehr produziert werden. Hier erfolgt die Beschaffung bei Fahrzeugverwertern. Bedeutende Marktanteile erwirtschaften Franchiseketten, die zum Teil spezialisiert sind (etwa Autoglas) und die durch Marketingaktivitäten erhebliche Umsätze generieren.

Viele Autohäuser und Kfz-Werkstätten erledigen einfache Karosseriearbeiten selbst, größere Aufträge, insbesondere Strukturschäden, werden an Karosseriefachbetriebe häufig im Unterauftrag weitergegeben. Größere Autohäuser und Niederlassungen der Autohersteller verfügen oftmals über eine eigene, komplett ausgestattete Karosserieabteilung, teilweise mit Lackierung. Für Karosserie-Instandsetzungen und Lackierarbeiten nutzen die Werkstätten auch spezielle Anlagen wie etwa Richtsysteme, Lackierkabinen, Schweißaggregate und Diagnosegeräte, die bei Neuanschaffungen oftmals hohe Investitionen erfordern.

Abbildung 2 zeigt die Gliederung des Reparatursegments des Statistischen Bundesamtes in die Segmente Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht bis 3,5 t (WZ-Code 45.20.3), über 3,5 t (45.20.4) sowie Lackierung (45.20.1) und Autowaschanlagen (45.20.2).

Karosserie- und Fahrzeugbaugewerbe
In der Klassifikation des Statistischen Bundesamtes zählen Karosserie- und Fahrzeugbauer (WZ-Code 29.2) nicht zum Kfz-Gewerbe, das auf den Fahrzeughandel sowie auf Reparatur und Wartung ausgerichtet ist. Mehr als 80% der Karosseriefachbetriebe verfügen über eine eigene Lackierfachabteilung. Immer wichtiger wird die Aufbereitung von Fahrzeugen im Innen- und Außenbereich, einschließlich Spot- und Smart-Reparaturarbeiten, z.B. von Leasingrückläufern. Auftraggeber der Karosseriefachbetriebe sind gewerbliche wie private Kunden.

Zum Karosserie- und Fahrzeugbaugewerbe gehören laut ZKF (Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik) 4.585 Betriebe mit ca. 40.000 Beschäftigten und einem Umsatzvolumen von rund 5,3 Mrd. € im Jahr 2023.

Abbildung 2:
WZ-Code-Klassifizierung

WZ-Code	Wirtschaftsgliederung
45.2	**Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen**
45.20	Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen
45.20.1	Lackieren von Kraftwagen
45.20.2	Autowaschanlagen
45.20.3	Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von 3,5 t oder weniger (ohne Lackierung und Autowäsche)
45.20.4	Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen mit einem Gesamtgewicht von mehr als 3,5 t (ohne Lackierung und Autowäsche)

Quelle: Statistisches Bundesamt

© 2025 S-MS 610 262 942

3 Branche in Zahlen

- Die Service-Umsätze im Kfz-Gewerbe stiegen 2024 um 7,4% auf rund 36,3 Mrd. € an.
- Die Werkstattauslastung lag unverändert bei 87%.
- Der durchschnittliche Reparaturaufwand pro Pkw erhöhte sich um 16,3%.
- Die Zahl der Werkstätten lag nach der amtlichen Statistik bei rund 29.100.
- Der Marktanteil der Vertragswerkstätten im Privatkundengeschäft sank auf 43%.
- Rund 48,8% der Unternehmen erwirtschafteten Umsätze von 22.000 bis 250.000 €.

3.1 Volkswirtschaftliche Kennzahlen

Rahmenbedingungen

Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag im Jahr 2024 um 0,2% niedriger als im Jahr zuvor. Konjunkturelle und strukturelle Belastungen sowie der intensivierte Wettbewerb für die deutsche Exportwirtschaft auf wichtigen Absatzmärkten bremsten die wirtschaftliche Entwicklung. Als hinderlich erwiesen sich auch hohe Energiekosten, ein nach wie vor erhöhtes Zinsniveau sowie unsichere wirtschaftliche Aussichten.[1]

Vor diesem Hintergrund reduzierte sich der Umsatz im Pkw-Neuwagenhandel 2024 um 2,0% auf 65,3 Mrd. €, während die Umsätze im Pkw-Gebrauchtwagenhandel um 11,1% auf 110,6 Mrd. € zulegten, wenn man das Gebrauchtwagengeschäft der freien Händler und das der Markenhändler zusammenfasst.

Die Umsätze in der Instandhaltung und Reparatur sowie auch im Handel mit Kraftwagen lagen preisbereinigt immer noch unter dem Vor-Corona-Niveau, wenn man die Umsätze von Januar bis September 2024 mit den ersten neun Monaten 2019 vergleicht.[2] Einzig der Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör setzte von Januar bis September 2024 real 3,1% mehr um als im selben Zeitraum des Jahres 2019.

Umsatzentwicklung Werkstätten 2024

Nach Berechnungen des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) brachte das Jahr 2024 im Geschäftsfeld Service und Reparatur einen nominalen Umsatzanstieg um 7,4% gegenüber dem Jahr davor auf rund 36,3 Mrd. €. Die Quote der durchschnittlichen Werkstattauslastung lag im Jahresdurchschnitt bei 87% und lag damit auf dem Niveau des Vorjahres.[3] Dies zusammen mit den angestiegenen Service- und Ersatzteilpreisen und dem zunehmenden Alter der Fahrzeuge im Bestand, das bis Anfang 2025 auf durchschnittlich 10,6 Jahre anstieg, führte zu einem deutlichen nominalen Umsatzanstieg.

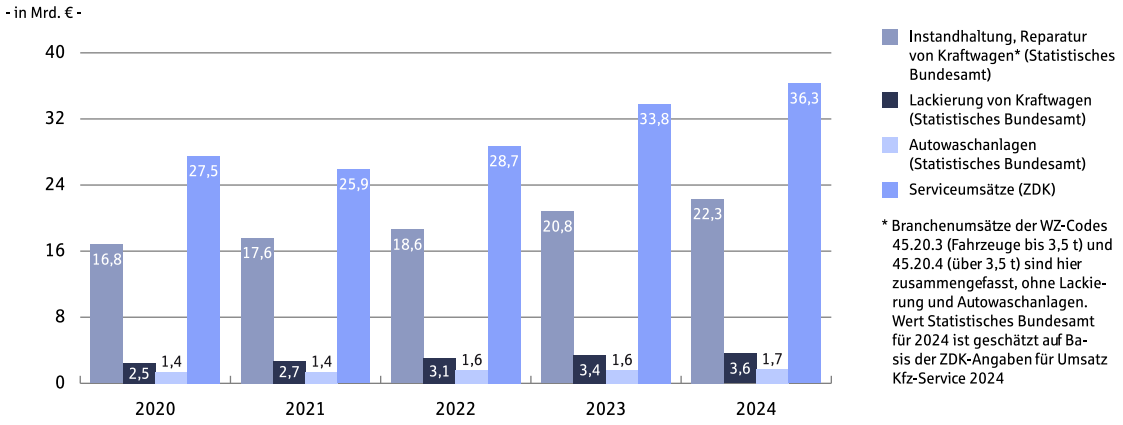
Auch die amtlichen Zahlen zeigen Zuwächse. Im Bereich Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen erzielten die Werkstätten nach Angaben des Statistischen Bundesamtes von Januar bis September 2024 preisbereinigt 2,5% mehr Umsatz als im Vorjahreszeitraum.[4]

Auf Basis der Zahlen des Statistischen Bundesamtes wurden im Bereich Instandhaltungen und Reparaturen im Jahr 2024 schätzungsweise 22,3 Mrd. € erwirtschaftet, wenn man die vom ZDK errechneten Service-Umsätze 2024 mit einem Wachstum von 7,4% zugrunde legt (WZ-Code 45.20.3 und WZ-Code 45.20.4, ohne Lackierung und Autowaschanlagen, Umsatzsteuerstatistik) (▶ Abbildung 3, S. 6). Zu beachten ist, dass aufgrund der Methodik der Umsatzsteuerstatistiken (Umsatzschwerpunktprinzip, steuerpflichtiger Jahresumsatz über 22.000 €) ein Teil der Reparaturumsätze im Fahrzeughandel (WZ-Code 45.1) auftaucht. Die Umsatzsteuerstatistik der Kfz-Werkstätten bildet den Teil des Gesamtmarktes mit jenen Unternehmen ab, die ihr Hauptgeschäft im Bereich Reparatur und Instandhaltung generieren.

Die ZDK-Berechnungen weisen im Vergleich zur amtlichen Statistik einige Abweichungen auf. Die Zahl der Werkstätten, wie sie von der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesen wird, ist 2023 auf 28.892 geringfügig angestiegen (▶ Abbildung 4, S. 6). Der ZDK hat 2024 insgesamt 36.030 Kfz-Betriebe erfasst, einschließlich Kfz-Händler.

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 3:
Umsätze Instandhaltung, Reparatur



Quelle: Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistiken, ZDK

Die Wartungs- und Reparaturaufträge werden entweder in Vertragswerkstätten, von freien Werkstätten/Systemanbietern oder in Eigenleistung abgewickelt. Pro Pkw wurden mehr Reparatur- und Wartungsarbeiten durchgeführt (▶ Abbildung 5, S. 7).

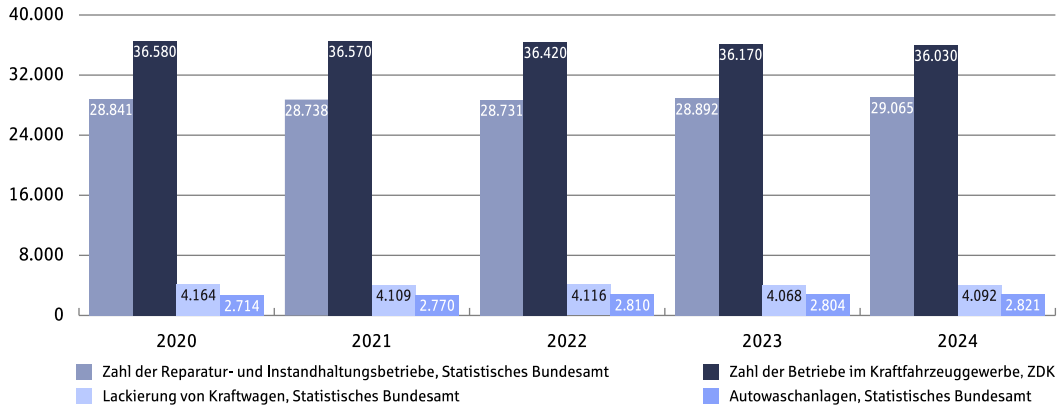
Nach aktuellen ZDK-Erhebungen waren im Vorjahr 14.050 Werkstätten und Händler fabrikatsgebunden, 21.980 zählten zu den freien Betrieben, die nicht an bestimmte Hersteller gebunden sind. Der Werkstattbereich umfasst neben Wartung, Reparaturen und Unfallinstandsetzung auch das Zubehör- und Nachrüstgeschäft (z.B. Einbau von Dieselpartikelfiltern, Winterprodukte, Reifen etc.). Die Zahlen der freien (-0,3%) wie auch der fabrikatsgebundenen (-0,5%) Betriebe sind gesunken. Zum Kfz-Gewerbe zählen insgesamt rund 428.000 Beschäftigte (-0,5%).

Reparaturen und Wartung

Während die Anzahl der Reparaturen je Pkw langfristig eine deutlich rückläufige Tendenz aufweist, ist dies im Wartungsbereich nicht erkennbar. Im Jahr 2004 z.B. wurden durchschnittlich 0,76 Reparaturarbeiten je Pkw registriert, gegenüber nur noch 0,41 in 2024. In puncto Fahrzeugwartung lagen die Vergleichswerte bei 0,99 und 1,03.

Der durchschnittliche Reparaturaufwand pro Pkw, bezogen auf den Gesamtbestand, stieg 2024 geringfügig auf 184 €.[5] Legt man die tatsächlich reparierten Fahrzeuge zugunde, lagen die durchschnittlichen Reparaturkosten bei 610 €.

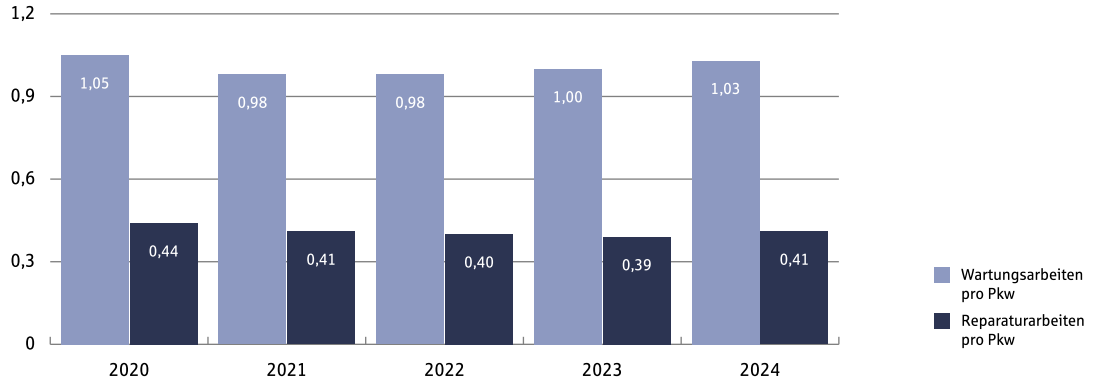
Abbildung 4:
Zahl der Serviceunternehmen



Quelle: ZDK, Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistiken, WZ-Code 45.2, Zahl der Steuerpflichtigen entsprechend WZ-Codes 45.20.3 (Fahrzeuge bis 3,5 t) und 45.20.4 (über 3,5 t) sind hier zusammengefasst, ohne Lackierung und Autowaschanlagen. Zahlen Statistisches Bundesamt 2024 sind geschätzt auf Basis der Branchenprognose der Sparkassen-Finanzgruppe 12/2024.

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 5:
Reparatur- und Wartungsarbeiten
- in Mio. -



Quelle: DAT-Report 2025, Endverbrauchermarkt

Pro Fahrzeugwartung (z.B. große und kleine Inspektion, Ölwechsel u.a.) erhöhte sich der durchschnittliche Aufwand 2024 auf 389 € gegenüber 357 € im Jahr davor, bezogen auf alle Pkw. Betrachtet man nur die Teilgruppe der Pkw mit tatsächlich durchgeführten Wartungsarbeiten, belaufen sich die durchschnittlichen Wartungskosten auf 527 €.

Die Reparaturaufwendungen und -häufigkeiten sind wesentlich vom Fahrzeugalter abhängig. Für Pkw, die mindestens sechs Jahre alt waren, beliefen sich die Reparaturkosten 2024 auf durchschnittlich 226 €, bezogen auf den Gesamtbestand.[6] Für Pkw, die weniger als drei Jahre alt gewesen sind, waren es nur 61 €.

Das Pkw-Durchschnittsalter liegt laut Kraftfahrt-Bundesamt inzwischen bei 10,6 Jahren. Das steigende Durchschnittsalter führt zu tendenziell steigenden Service- und Reparaturaufwendungen. Auch der weiter gewachsene Fahrzeugbestand, der Anfang 2025 bei über 49,3 Mio. Pkw lag, dürfte sich positiv auf das Servicegeschäft auswirken. Rechnet man Krafträder, Busse, Lkw, Zugmaschinen und Anhänger hinzu, waren es knapp 69,7 Mio. Fahrzeuge.

Veränderte Marktanteile

Die Vertragswerkstätten erreichten im Wartungs- und Reparaturmarkt 2024 bei Endverbrauchern einen Marktanteil von 43% (▶Abbildung 6, S. 8). Im langfristigen Vergleich zum Jahr 2002 ist ihr Anteil jedoch erheblich gesunken. Damals entfielen noch 61% auf die Vertragswerkstätten.

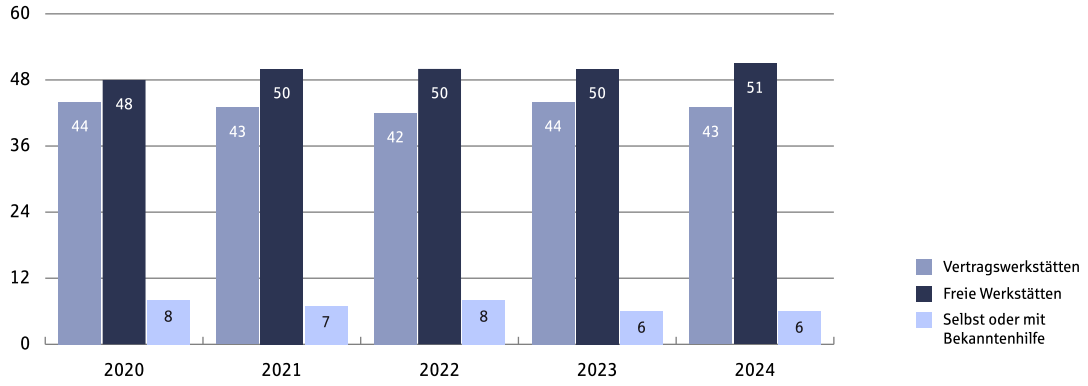
Freie Werkstätten kamen 2024 zusammen auf einen Marktanteil von 51% bei Wartung und Reparatur. Ihr Anteil ist gegenüber 2023 um einen Prozentpunkt angestiegen. Langfristig hat ihr Marktanteil deutlich zugelegt, wobei die Fahrzeughalter gerade bei älteren Baujahren eher zu freien Werkstätten wechseln, da diese in vielen Fällen preisgünstiger sind als die Markenbetriebe.

Grundsätzlich führen die höhere Qualität der Bauteile und eine steigende Zahl an fahrzeuginternen Elektroniksystemen zu längeren Wartungsintervallen. Werkstattleistungen werden damit langfristig wohl eher seltener und in geringerem Umfang in Anspruch genommen als in früheren Jahren. Längere Garantiezeiten der Automobilhersteller für Neuwagen und „Service-Flatrate-Angebote“, etwa mit Finanzierung, Versicherung, Wartung und Mobilitätsgarantie, stärken die Kundenbindung für Markenwerkstätten, könnten jedoch für freie Werkstätten langfristig dämpfend auf deren Umsatz- und Ertragsentwicklung wirken.

Durch den höheren Elektronikanteil der Neuwagen und die damit verbundene gestiegene Komplexität dürfte sich generell der Anteil von Reparaturen in Eigenregie oder mit Bekanntenhilfe reduzieren. Auf den Do-it-yourself-Bereich entfielen zuletzt nur noch 6% des gesamten Reparatur- und Wartungsvolumens im Privatkundenbereich.

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 6:
Marktanteile von Reparatur und Wartung
- in % -



Quelle: DAT-Report 2025, Endverbrauchermarkt

Um die schwindenden Marktanteile zumindest teilweise kompensieren zu können, setzen die Markenbetriebe unter anderem verstärkt auf den Ausbau des Glasgeschäfts, z.B. mit Scheibenversiegelung, sowie auf Smart Repair. Dabei handelt es sich um ein preisgünstiges Verfahren zur Behebung von Kleinschäden, etwa Dellen. Weitere Dienstleistungen rund um den Reifenservice sowie zusätzliche Karosserie- und Lackierarbeiten können ebenfalls hilfreich sein.

Neuzulassungen nach Antriebsart
Laut Kraftfahrt-Bundesamt stieg die Zahl der neu zugelassenen, rein per Batterie angetriebenen Pkw von Januar bis März 2025 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 38,9% auf knapp 113.000 an.[7] Ein anderes Bild zeigt sich bei den Verbrennern. Die Zahl der neu zugelassenen Diesel-Pkw ging in den ersten drei Monaten 2025 um 21,7% auf 103.000 zurück, die Zahl der Benziner sank um 26,6% auf knapp 189.000. Die Zahl der Hybrid-Pkw erhöhte sich im 1. Quartal 2025 um 17,0% auf 256.000.

Zurückführen lässt sich das deutliche Zulassungsplus der elektrifizierten Neuwagen unter anderem auf die verbesserte Technik, auf gesunkene Fahrzeugpreise, die vergrößerte Modellvielfalt und das gestiegene Vertrauen in die Elektromobilität. Zum Vergleich: Im Jahr 2024 sank die Zahl der BEV-Neuzulassungen noch um 27,4% auf insgesamt knapp 381.000 Fahrzeuge.

Konjunkturelle Entwicklung ist Schrittmacher
Der Instandhaltungsbereich hängt in hohem Maße von der Gesamtkonjunktur ab. In den Aufschwungphasen wird eher in Reparaturen und Ersatzteile investiert – vor allem in die verhältnismäßig kostspieligen – als in einer konjunkturellen Schwächephase. Bei den Investitionen für Firmenfahrzeuge, bei denen wegen der hohen Laufleistung öfters Werkstattaufenthalte nötig sind, stehen die wirtschaftlichen Aussichten der Unternehmen im Mittelpunkt. Die Umsatzentwicklung im WZ-Code 45.2 zeigt, wie sich die Branchenumsätze im Vergleich zum Bruttoinlandsprodukt entwickelten (►Abbildung 7, S. 9).

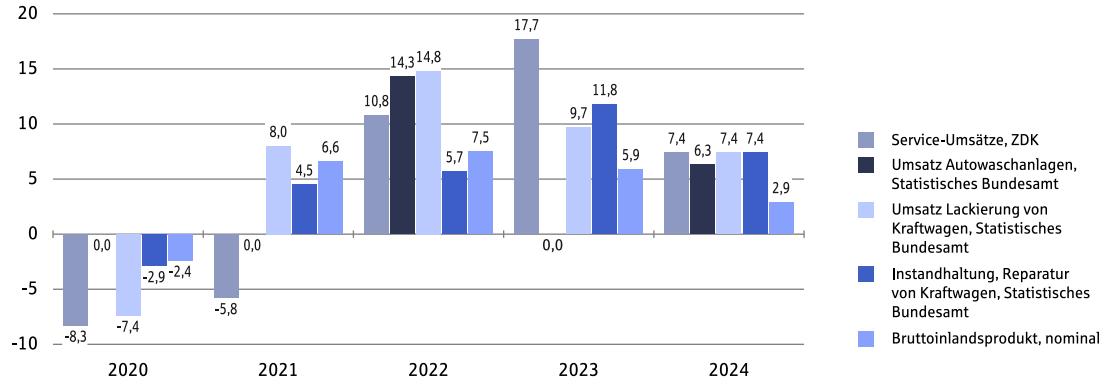
Langfristig spielen für das Werkstattgeschäft nicht zuletzt die höhere Qualität der Fahrzeugbauteile und deren längere Lebensdauer eine wichtige Rolle. So hat sich die Zahl der Reparaturen pro Pkw und Jahr im Zeitraum von 2007 bis 2024 von 0,72 auf 0,41 deutlich reduziert.[8]

In konjunkturellen Aufschwungphasen steigen Frachtvolumina und Fahrleistungen der Nutzfahrzeuge, die auch längerfristig zumeist noch mit Dieselkraftstoff betrieben werden, vor allem auf langen Strecken. Eine höhere Lkw-Auslastung macht sich in den Werkstätten bemerkbar, weil damit automatisch auch der Wartungs- und Reparaturbedarf steigt.

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 7:
Veränderungen von BIP und Umsatzentwicklung

- in % -



Quelle: Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistiken, ZDK

Vorwiegend Kleinunternehmen

Rund 48,8% der Unternehmen erwirtschafteten zuletzt einen Umsatz von 22.000 bis 250.000 € (einschließlich Lackierung und Autowaschanlagen). Diese Gruppe erreichte allerdings nur einen Anteil von 7,6% des Branchenumsatzes (▶Abbildung 8, S. 9). Ein relativ großer Teil der Brancheneinnahmen entfällt mit 22,4% auf die Größenklasse mit mehr als 10 Mio. € Umsatz, zu der jedoch nur 0,5% der Unternehmen gehören. Insgesamt ist der Handelsanteil der Branche durch den hohen Anteil an Ersatzteilen im Vergleich zu anderen Bereichen recht hoch. Somit sind auch handelsspezifische Effekte bedeutsam.

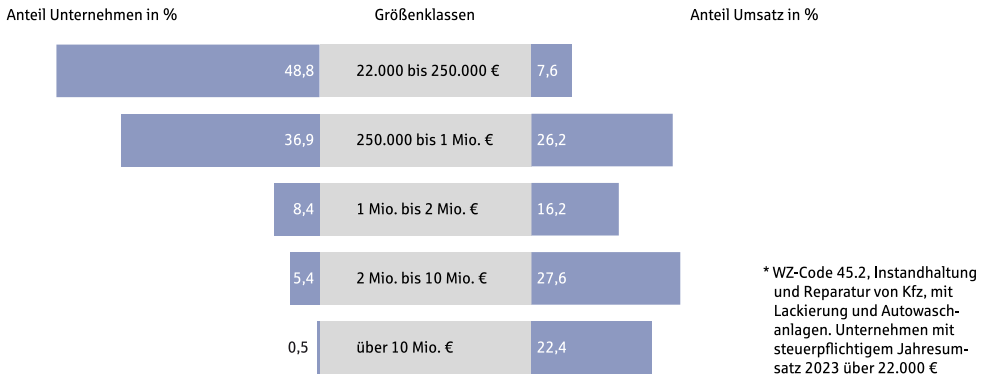
Kreditausfallrisiko

Für die Kfz-Werkstätten wurde für 2024 eine PD (Probability of Default/Ausfallwahrscheinlichkeit) von 0,9% ermittelt gegenüber 1,0% für die Gesamtwirtschaft (▶Abbildung 9, S. 10).

Durch zahlreiche Stützungsmaßnahmen und Außerkraftsetzen des Insolvenzrechts bis zum 30.4.2021 ist die Ausfallwahrscheinlichkeit trotz der Einschränkungen der Corona-Pandemie gesunken. Durch die Corona-Krise haben viele Unternehmen zum Teil jedoch erhebliche Umsatzeinbußen erlitten.

Unsicherheiten ergeben sich für die Branche aus der anhaltenden konjunkturellen Schwäche, den hohen Energiepreisen, aus Handelskonflikten und den kaum vorhersehbaren (wirtschaftlichen) Folgen geopolitischer Krisen.

Abbildung 8:
Werkstätten* nach Größenklassen



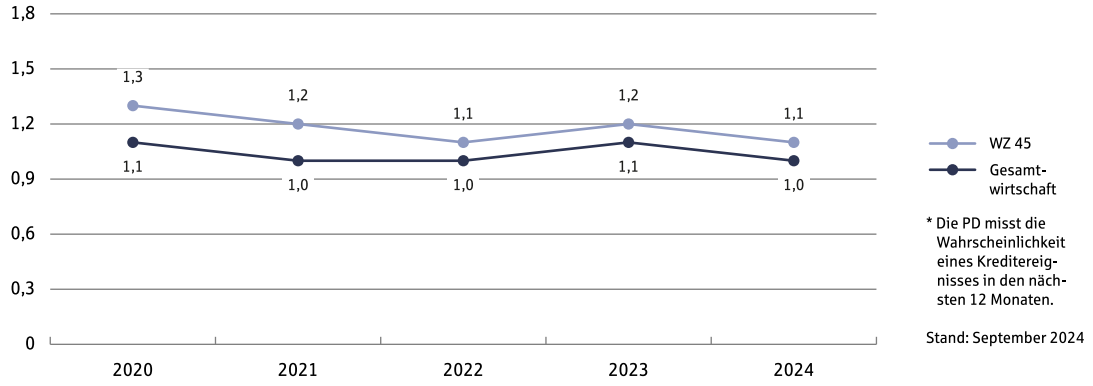
* WZ-Code 45.2, Instandhaltung und Reparatur von Kfz, mit Lackierung und Autowaschanlagen. Unternehmen mit steuerpflichtigem Jahresumsatz 2023 über 22.000 €

Quelle: Statistisches Bundesamt

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 9:
Entwicklung der Ausfallrate (PD*)

- in % -



Quelle: Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH

3.2 Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe

In der Branche hat sich 2023 die Selbstfinanzierungs- und Entschuldungskraft insgesamt kaum verändert. Die Umsatzrentabilität lag nach den Zahlen des Branchendienstes der Sparkassen-Finanzgruppe im Mittel weiterhin bei 10,7% (▶Abbildung 10, S. 10).

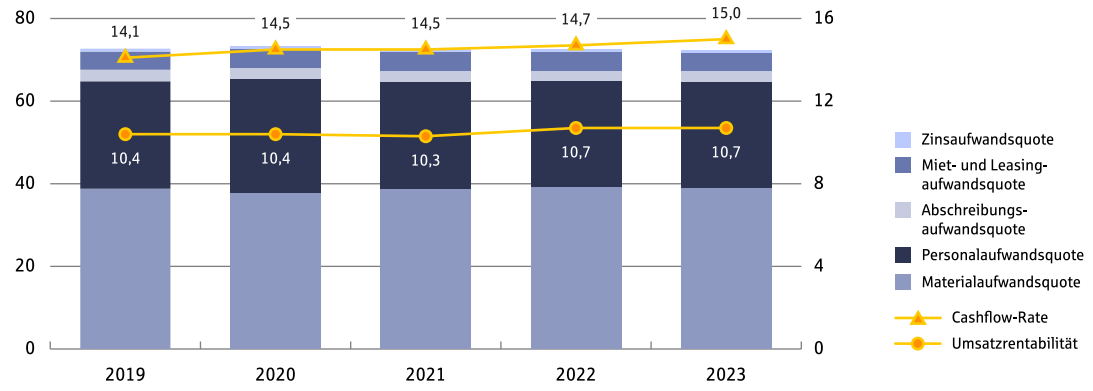
In einigen Größenklassen ergibt sich ein anderes Bild als im Branchenmittel. Ein Beispiel sind die Werkstätten mit einem Jahresumsatz von 0,25 Mio. bis 0,5 Mio. €, die 2023 eine Umsatzrendite von 17,3% erzielten, nach 15,9% im Jahr davor, während Unternehmen mit 12,5 Mio. bis 50 Mio. € nur 4,5% erreichten (2022: 4,7%).

Der Unternehmerlohn ist für die Werkstattinhaber bei kleinen Personengesellschaften häufig im Gewinn enthalten, sodass sich in den unteren Größenklassen weit überdurchschnittliche Umsatzrenditen ergeben können. Der Anteil des kalkulatorischen Unternehmerlohns liegt in der Branche bei etwa 3,8% und ist damit deutlich höher als im Sektor Kfz-Handel, Groß- und Einzelhandel mit durchschnittlich 0,5%.

Falls die Erträge der Branchenunternehmen und ihre Wettbewerbsfähigkeit verstärkt unter Druck geraten, etwa wegen hoher Energiepreise und steigender Personalkosten, entstehen zusätzliche Risiken, dass nötige Investitionen nicht oder nur eingeschränkt getätigt werden.

Abbildung 10:
Aufwandsanteile und Rentabilität

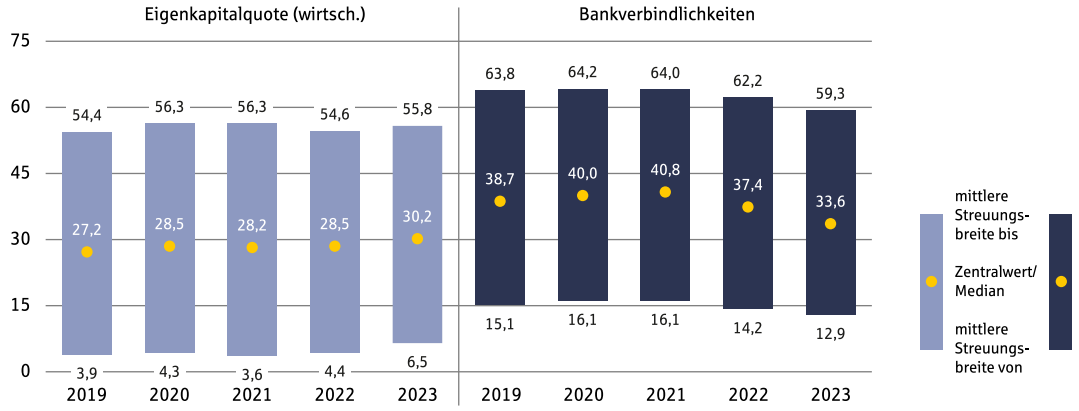
- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe, Stand 06/2025

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 11:
Eigenkapitalquote und Bankverbindlichkeiten
- in % -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe, Stand 06/2025

Die Personalaufwandsquote belief sich 2023 unverändert auf 25,6% und ist damit gegenüber 2019 um 0,4 Prozentpunkte zurückgegangen (▶Abbildung 10, S. 10).

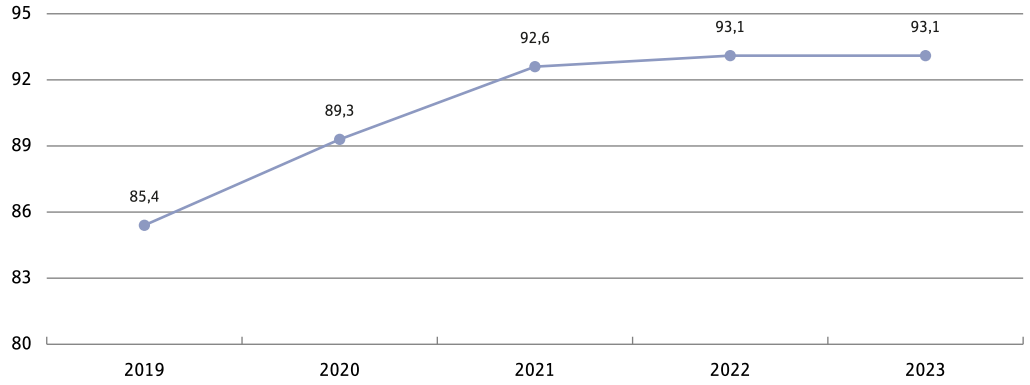
Eigenkapitalquoten

Die im Vergleich zu anderen Branchen relativ niedrigen Eigenkapitalquoten lassen sich darauf zurückführen, dass die Branche vorwiegend aus Einzelunternehmen und Personengesellschaften besteht, wobei die Inhaber mit dem Privatvermögen einstehen bzw. die Gesellschafter voll haften. Eine ausreichende Eigenkapitaldeckung bietet den Unternehmen mehr Möglichkeiten, um Investitionen zu finanzieren.

Abbildung 11 zeigt die Entwicklung der Eigenkapitalquote, die sich 2023 auf 30,2% im Mittel verbessert hat. Deutlich zurückgegangen sind gleichzeitig die anteiligen Bankverbindlichkeiten (lang-, mittel- und kurzfristige Kredite), und zwar auf 33,6% gegenüber 37,4% im Jahr davor. Der Wert zeigt im Branchenvergleich an, ob ein Kunde mit seinen Schulden innerhalb der Normalzone seiner Branche liegt oder nicht.

Der Anlagendeckungsgrad blieb 2022 unverändert bei 93,1% (▶Abbildung 12, S. 11). Zum Vergleich: In puncto Anlagendeckung liegen die Werkstätten im Mittel deutlich unter dem Niveau des Branchensegments Kraftwagenhandel (WZ 45.1), in dem sich 2023 ein Wert von 146,4% ergab. Je mehr die Anlagendeckung über 100% liegt und je größer damit die Überdeckung ist, umso größer ist im Prinzip die finanzielle Stabilität des Unternehmens.

Abbildung 12:
Anlagendeckung
- in % -

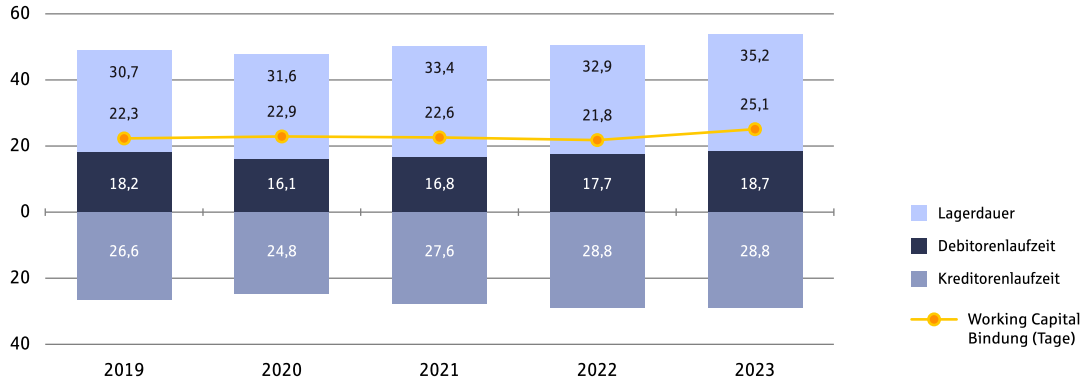


Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe, Stand 06/2025

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 13:
Working Capital Bindung

- in Tagen -



Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe, Stand 06/2025

Debitorenlaufzeiten
In den Werkstattbetrieben sind die Debitorenlaufzeiten 2023 gegenüber dem Jahr davor angestiegen, und zwar im Mittel um einen Tag (▶ Abbildung 13, S. 12). Dies ist ein Hinweis auf verlängerte Zahlungsziele, die von den Kunden in Anspruch genommen wurden.

Sowohl auf die Vermögenslage als auch auf die Liquiditätslage wirkt sich eine überdurchschnittlich lange Debitorenlaufzeit nachteilig aus. In diesen Fällen ist vor allem die Frage nach der Bonität der Debitoren zu stellen. Mitunter führt die schleppende Zahlungsweise einzelner Auftraggeber zu einem Liquiditätsrisiko.

Zudem können Unzulänglichkeiten im kaufmännischen Bereich eine Ursache für eine überdurchschnittliche Debitorenlaufzeit darstellen, beispielsweise ein verzögerter Rechnungsversand oder ein unzureichendes Mahnwesen.

Längere Working Capital Bindung
Die Lagerdauer stieg 2023 im Mittel um 2,3 Tage an, die Kreditorenlaufzeiten lagen unverändert bei 28,5 Tagen. Die Kennzahl zeigt an, in welchem Umfang das eigene Zahlungsziel beansprucht wird. Zum Vergleich: Im Bereich Kraftwagenhandel (WZ-Code 45.1) lagen die Kreditorenlaufzeiten mit knapp 12 Tagen im Jahr 2023 erheblich unter denen der Werkstätten.

Die Working Capital Bindung der Werkstätten hat sich 2023 gegenüber dem Vorjahr im Mittel um 3,3 Tage verlängert und liegt deutlich über den Vergleichswerten der Jahre 2019 bis 2022. Ziel sollte es sein, das gebundene Kapital möglichst zu reduzieren. So erhöhen Unternehmen ihre Liquidität und Innenfinanzierungskraft. Zudem sinkt der Zinsaufwand, weil weniger Fremdkapital aufgenommen werden muss.

1 Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung, 15.1.2025.
2 Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung, 2.12.2024.
3 ZDK, Pkw-Automonat, Dezember 2024.
4 Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung, 2.12.2024.
5 DAT-Report 2025, S. 64.
6 Ebd.
7 KBA, Pressemitteilung, 15.4.2025.
8 DAT-Report 2025, S. 80.

© 2025 S-MS 610 262 942

4 Branchenwettbewerb

- Der Wettbewerbsdruck wird sich weiter verstärken.
- Die Bereitschaft, Werkstattaufträge per Internet zu buchen, steigt.
- Fachkräftemangel und Elektromobilität stellen die Betriebe vor Herausforderungen.
- Die Werkstätten stellen sich auf den Markthochlauf der Elektromobilität ein.
- Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) verspricht Wettbewerbsvorteile.

Die Wettbewerbsintensität ist als hoch einzustufen und dürfte sich im Zuge des Markthochlaufs der Elektromobilität noch verstärken. Vor allem große Werkstattketten wie etwa A.T.U oder pitstop zielen mit ihrer Preisgestaltung, breiten Sortimenten und ihrer Service-Orientierung auf zusätzliche Marktanteile. Wettbewerbsverschärfend kommt hinzu, dass die Kunden z.B. Preise, Service-Leistungen, Sonderangebote oder Kundenbewertungen online vergleichen. Zudem bieten viele Werkstätten ähnliche Leistungen an, etwa Reifenservice und Inspektion, was zu einem intensivierten Preiswettbewerb führen kann.

Etwa jeder zweite Fahrzeugbesitzer setzt für Reparatur und Wartung auf die freien, also nicht vertraglich gebundenen Werkstätten, da diese häufig niedrigere Preise als die Vertragswerkstätten bieten. Zu den freien Werkstätten rechnet man gemeinhin auch die Mitglieder der sogenannten Werkstattsysteme, die den Betrieben z.B. Vorteile beim Teileeinkauf und bei Werbe- und Marketingaktivitäten anbieten.

Freie Kfz-Betriebe sprechen zunehmend gewerbliche Kunden als Zielgruppe an. Zu den Voraussetzungen hierfür zählen laut ZDK unter anderem digitale Tools zur Kundenverwaltung, Terminbuchung, Fahrzeugverfolgung und Rechnungsstellung sowie die Schulung des Personals im Umgang mit den Flottenkunden sowie eine effiziente Werkstattorganisation.[9]

Da die Reparatur- und Wartungshäufigkeit bei älteren Fahrzeugen tendenziell höher ist, können die Werkstätten von einem steigenden Pkw-Durchschnittsalter profitieren. Daraus resultieren womöglich Umsatz- und Ertragssteigerungen, etwa durch den Fokus auf bestimmte Kundengruppen und Marken sowie durch besonders kundenfreundliche Serviceleistungen.

Die Versicherer versuchen mittels ihrer Werkstattnetzwerke, die Reparaturkosten in der Kaskoversicherung möglichst zu begrenzen. Grundsätzlich hat jeder Versicherte das Recht, sein Fahrzeug mit Kaskoschaden in einer Werkstatt seiner Wahl reparieren zu lassen. Schließt man einen preisreduzierten Tarif mit Werkstattbindung ab, verpflichtet man sich, die jeweilige Vertragswerkstatt zu beauftragen. Diese vereinbart mit den Versicherern relativ günstige Stundensätze.

Wettbewerbsvorteil durch moderne Werkstattausrüstung

Mit der steigenden Zahl an Elektrofahrzeugen steigen die Anforderungen an Kfz-Werkstätten merklich, z.B. durch Hochvoltsysteme, die Spannungen von bis zu 800 Volt aufweisen. Wird bei einem Unfall der Akku beschädigt, besteht akute Brand- oder Explosionsgefahr. Schon bei der Annahme eines beschädigten Fahrzeugs muss klar sein, ob ein Akkuschaden vorliegt und welche Maßnahmen daraus folgen.

Unfallbeschädigte E-Autos mit Verdacht auf Batterieschaden benötigen spezielle Quarantäneflächen, am besten mit Temperaturüberwachung, Löschkonzepten und ausreichend Abstand zu anderen Fahrzeugen. Das bringt nicht nur logistische, sondern auch bauliche Anforderungen mit sich, was besonders für kleinere Betriebe eine Herausforderung darstellt.

Die Arbeiten an Hochvoltfahrzeugen dürfen nur von qualifiziertem Personal durchgeführt werden. Werkstätten müssen daher in geeignete Werkstattausrüstung und kontinuierlich in Aus- und Weiterbildung investieren, zumal Technik und rechtliche Vorgaben sich ständig weiterentwickeln.[10]

Betriebe, die sich frühzeitig mit den Anforderungen der Elektromobilität auseinandersetzen und

© 2025 S-MS 610 262 942

einschlägige Fachkompetenzen erwerben, sichern letztlich ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Durch die rasch steigende Zahl von Elektrofahrzeugen könnte es für Werkstattbetriebe hilfreich im Wettbewerb sein, wenn sie (öffentlich zugängliche) Lademöglichkeiten zur Verfügung stellen, gerade auch im Hinblick auf die Neukundengewinnung. Der Aufbau einer Ladeinfrastruktur kann vor allem für kleinere Werkstätten mitunter erhebliche Aufwendungen mit sich bringen. Dazu gehört die Vernetzung der Ladestationen mit einem Lastmanagement, um die Stromkosten im Zaum zu halten.

Nutzen durch KI

Wettbewerbsvorteile verspricht der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI). Intelligente Diagnosesysteme analysieren Fahrzeugdaten in Echtzeit, erkennen Muster in Fehlercodes und unterstützen bei der vorausschauenden Wartung.[11] Intelligente Bildverarbeitungssysteme helfen bei der Schadenbewertung, etwa durch automatische Erkennung von Kratzern oder Dellen beim Check-in.

In den Bereichen Ersatzteillogistik, Serviceplanung und Kundenkommunikation können KI-Lösungen ebenfalls nützlich sein, etwa in Form digitaler Assistenten oder lernender Buchungssysteme. Auch für die Weiterbildung von Werkstattpersonal spielt KI eine Rolle, beispielsweise mittels interaktiver Trainingssysteme oder durch Simulationen für Hochvolttechnik.

Werkstatttreue

Die Stammkundenquote in Werkstätten lag im Jahr 2024 bei 89% und blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert.[12] Eine mit 92% noch höhere Werkstatttreue ergab sich bei den Haltern von Elektroautos oder Plug-in-Hybriden. Neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis und der Lage/Erreichbarkeit der Werkstatt sind vor allem die Betreuungs- und Beratungsqualität bedeutsam.

Herausforderungen durch die Elektrifizierung

Der Wartungs- und Reparaturaufwand für rein batteriebetriebene Fahrzeuge liegt zwar niedriger als bei konventionell angetriebenen Fahrzeugen, da zahlreiche Wartungsarbeiten wie beispielsweise Abgasmessungen und Ölwechsel entfallen. Auf der anderen Seite ist der Verschleiß bei bestimmten Fahrwerksteilen und Reifen sogar größer als bei Verbrennern. Außerdem sind beispielsweise für Arbeiten an den geöffneten Batterien spezielle Kenntnisse und Werkzeuge erforderlich. Viele Hersteller versiegeln die Batteriegehäuse, sodass Reparaturen kaum durchführbar sind.[13]

Bei einem nur batterieelektrisch angetriebenen Auto entfallen alle verbrennungsmotorischen Bauteile sowie der mechanische Antriebsstrang mit den dazugehörigen Wartungs- und Reparaturarbeiten. Für Werkstätten, die auf Tätigkeiten wie etwa Bremsen- und Auspuffservice fokussieren, könnten im Zuge des Markthochlaufs der Elektromobilität erhebliche Umsatzverluste einhergehen. Auspuffanlagen z.B. fehlen bei vollelektrischen Fahrzeugen. Der Verschleiß bezüglich der Bremsbeläge und -scheiben dürfte wegen der Rekuperation bei E-Autos und Hybridfahrzeugen um bis zu einem Drittel niedriger liegen. Mit der Kontrolle der Leistungselektronik und der Batterien und im Zuge von Austauscharbeiten defekter Batteriemodule kommen neue Tätigkeiten auf die Werkstätten zu.

Bei Hybrid-Pkw, die über Elektroantrieb plus Verbrennungsmotor verfügen, ergeben sich durch die höhere technische Komplexität nur geringe Unterschiede gegenüber Fahrzeugen mit Benzinmotor bezüglich Wartung und Verschleißreparaturen. Im Vergleich zu Dieselfahrzeugen können die Wartungsaufwände sogar höher liegen.

Wettbewerbsvorteile durch Wohnmobil-Service und Oldtimer

Der Wohnmobil-Service stellt spezielle Anforderungen, etwa bezüglich Gasprüfungen, Werkstoffen und Materialien im Wohnbereich, die sich teilweise erheblich von Pkw oder Transportern unterscheiden. Darüber hinaus kommen Zubehörartikel wie z.B. Markisen, Klima- und SAT-Anlagen hinzu. Zusätzliche Anforderungen entstehen häufig durch spezielle Assistenzsysteme, Mobiliar und Verkabelungen. Seit 2015 können entsprechend qualifizierte Werkstätten mit dem Titel Caravan-Fachbetrieb werben.

Old- und Youngtimer ermöglichen attraktive Zusatzgeschäfte. Das Reparatur- und Wartungsvolumen liegt einer Marktstudie zufolge bei jähr-

© 2025 S-MS 610 262 942

lich etwa 3,8 Mrd. €.[14] Allein zum Kernsegment der Classic Cars, die mindestens 30 Jahre alt sind, gehören etwa 1 Mio. Pkw. Hinzu kommen etwa 1,8 Mio. Youngtimer, die zwischen 25 und 29 Jahre alt sind. Old- und Youngtimer verursachen pro Jahr und Fahrzeug etwa 1.300 bis 1.600 € Reparaturkosten, hinzu kommen teils kostspielige Restaurierungen. Etwa 10.000 Mitarbeiter sind in Werkstätten beschäftigt, die auch Classic Cars reparieren. Hinzu kommen jeweils 50 spezialisierte Teile- und Fahrzeughändler.[15] Falls Ersatzteile nicht mehr lieferbar sind, kann die Ersatzteilherstellung per 3D-Druck eine Alternative sein.

Onlinebuchungen und -vergleiche bei Fahrzeugbesitzern immer beliebter

Moderne Onlinekunden-Managementsysteme ermöglichen es den Fahrzeughaltern, ihre Servicetermine per Smartphone zu buchen. Werkstätten können im gleichen Buchungsvorgang bereits eine Bedarfsanalyse mit automatisierter Kostenkalkulation erstellen, wenn die hierzu nötigen Daten vorliegen.

Online gebucht werden bislang vor allem Termine für Hauptuntersuchungen und Abgasuntersuchungen (HU/AU), Reifenwechsel, Inspektionsarbeiten oder den Austausch von bestimmten Verschleißteilen, die sich verhältnismäßig leicht ersetzen lassen.

Digitale Marktplätze ermöglichen den Werkstätten die Vermarktung ihrer Dienstleistungen über digitale Kanäle. Die Plattform Autoreparaturen.de beispielsweise bietet hierfür Werkstattpreisvergleiche mit Angebotserstellung, Auftragsvergabe und Terminbuchung an.[16] Die potenziellen Kunden beschreiben auf dem Portal ihren Reparatur- oder Servicewunsch, die Werkstätten in der Nähe können dann ihre Angebote abgeben. Möglich sind Pauschalpreise, etwa für Achsvermessung, HU/AU, Klimaservice oder Reifenwechsel.

Auch das Portal FabuCarfix bietet Autobesitzern an, ihre Fahrzeugdaten und den benötigten Service online zu hinterlegen. Werkstätten in deren Nähe werden benachrichtigt und können direkt ihre Angebote unterbreiten. Die Werkstatt, die zuerst eine Lösung und Kapazitäten anbietet, erhält den Zuschlag und setzt sich mit dem Autobesitzer in Verbindung.[17]

Personalmangel und Digitalisierung

Der Einsatz digitaler Systeme im Service kann zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen. Damit lassen sich Prozesse verbessern und effizienter gestalten, von der Terminvereinbarung über die Rechnungsstellung bis zu den After-Sales-Services, was wiederum Ertragssteigerungen ermöglicht.

Die scanbasierte Statusverfolgung von Werkstattaufträgen soll das genaue Tracking jedes Kundenfahrzeugs im Serviceprozess ermöglichen. Damit haben die Werkstattmitarbeiter jedes Fahrzeug im Blick und können so auf Kundenanfragen oder Verzögerungen sofort reagieren.

Wettbewerbsverschärfend wirkt der Fachkräftemangel. Weil den Betrieben oft Personal fehlt, müssen die Kunden mit längeren Wartezeiten für einen Werkstatttermin rechnen. Marktbeobachtern zufolge sollten die Betriebe die Ausbildung von Mechatronikern intensivieren. Oftmals fehlt den Werkstattbetreibern jedoch die Zeit, um sich auf das Thema Ausbildung so zu konzentrieren, dass die Effekte des Fachkräftemangels langfristig gedämpft werden.

Spezialisierung verspricht Wettbewerbsvorteile

Der Erfolg eines Autohauses (Neuwagenhändler) und des zugehörigen Servicebetriebs wird wesentlich durch die Fahrzeugmarken geprägt. Marktanteilsverlusten der angebotenen Fabrikate kann das Autohaus nur schwer entgegenwirken. Einzelne Werkstätten oder Ketten versuchen, durch Spezialisierung auf bestimmte Bereiche einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen (z.B. Nutzfahrzeuge oder Oldtimer). Neben der Spezialisierung „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“ gibt es den „Fachbetrieb für Hybrid- und Elektrofahrzeuge“.

Anforderungen durch die Handwerksordnung

Die Markteintrittsbarrieren sind insgesamt als hoch einzustufen. Die Handwerksordnung schreibt vor, dass Werkstattunternehmen nur dann geführt werden dürfen, wenn dort ein Meister tätig ist. Der Inhaber muss aber nicht mehr selbst Meister sein. Es reicht, einen Meister zu beschäftigen. Bran-

© 2025 S-MS 610 262 942

chenfremde Unternehmen können also mit angestellten Meistern im Markt aktiv werden.

Neben der formalen Voraussetzung gemäß der Handwerksordnung sind für einen Werkstattinhaber erhebliche Aufwendungen für die Ausstattung mit Werkzeugen und Maschinen erforderlich. Es kann sich anbieten, einen Betrieb zu übernehmen, wenn die Altlastenproblematik (Altöle) zufriedenstellend geklärt worden ist. Standortneugründungen sind oftmals wegen behördlicher Hürden (Genehmigungsverfahren, Umweltgesichtspunkte) schwer zu realisieren.

Bestimmte einfache Tätigkeiten, wie etwa Abschleppdienste, Smart Repair oder Reifenmontage, sind von der Handwerksordnung nicht betroffen und können auch von Mitarbeitern durchgeführt werden, die über keinen Qualifikationsnachweis entsprechend der Handwerksordnung verfügen.

Wegen des zunehmenden Preisbewusstseins der Kunden ist ein erfolgreicher Marktzutritt mit einer Wettbewerbsanalyse und entsprechend gestalteten Preisen vor allem für kapitalstarke Unternehmen erfolgversprechend (z.B. Ersatzteilhändler mit Werkstattgeschäft).

Eine zusätzliche Herausforderung ist die Vertragsgestaltung zwischen Werkstätten und Fahrzeugherstellern. Die Marktmacht der OEM führt mitunter zu Ausstattungsdiktaten bzw. zum Abbruch der Zusammenarbeit. Werkstätten, die den Anforderungsprofilen der Markenhersteller folgen, müssen oftmals erhebliche Anlageinvestitionen bestreiten und sind hierbei auf Fremdfinanzierung angewiesen.

Mehr Kundenservice

Um im Wettbewerb auch langfristig zu punkten, setzen viele Werkstätten gezielt auf eine verbesserte Kundenorientierung. Denkbar sind Ratenzahlungsmodelle wie etwa „Jetzt kaufen, später zahlen“, die im Werkstattgeschäft allerdings noch nicht weit verbreitet sind. Auch zusätzliche Mobilitätsangebote, z.B. wenn Fahrzeuge in der Werkstatt sind, sowie Hol- und Bringservices können Wettbewerbsvorteile ermöglichen. Eine wichtige Rolle spielen die Freundlichkeit des Personals, ein möglichst leicht auffindbarer Betriebsstandort sowie Aspekte rund um Ordnung und Sauberkeit in der Werkstatt. Gerade bei (potenziellen) Neukunden ist es wichtig, dass ein fachkundiger Werkstattmitarbeiter gemeinsam mit dem Kunden die Fahrzeuge auf der Hebebühne inspiziert. Der Servicemitarbeiter erläutert nach der Sichtprüfung den Fahrzeugzustand und erklärt den Reparatur- und Wartungsbedarf. In der Regel sollten Aufträge schriftlich abgeschlossen werden, für etwaige Auftragserweiterungen ist die Rücksprache mit dem Kunden Pflicht. Die Rechnungen sollten transparent sein und die Fahrzeuge termingerecht sowie sauber übergeben werden. Um technisch möglichst auf dem neuesten Stand zu bleiben und den rechtlichen Anforderungen gerecht zu werden, müssen Servicebetriebe in moderne Ausrüstung investieren.

Wertschöpfungskette

In der automobilwirtschaftlichen Wertschöpfungskette bilden die Werkstätten mit dem Handel nach den Bereichen „Beschaffung“ (Zulieferbranche), „Entwicklung“ (Hersteller und Zulieferer), „Produktion/Montage“ (Hersteller) gewissermaßen die letzte Stufe (► Abbildung 14, S. 17). Im übergreifenden Marktverbund schließen sich für die Neuwagenhändler mit ihren Werkstätten neben den Mobilitäts- und Finanzdienstleistungen der Kundendienstmarkt mit Service (Instandhaltung, Reparatur) und Kfz-Teilemarkt sowie der Gebrauchtwagenmarkt an. Schließlich sind der Kraftstoffmarkt sowie der Bereich Altautorecycling von Bedeutung.

Zu den Werkstätten gehört neben der grundsätzlich handwerklichen Ausrichtung in vielen Fällen ein Handelsbetrieb. Das gilt für Vertragswerkstätten ebenso wie für freie Werkstätten. Gerade bei Fahrzeugreparaturen wird ein erheblicher Anteil des Umsatzes mit der Bereitstellung von Ersatzteilen erzielt.

Soweit die Handelsunternehmen als Franchisebetriebe organisiert sind, werden Wertschöpfungspotenziale des Großhandels integriert (Direkteinkauf bei Herstellern) und können in die Mischkalkulation eingebracht werden. Das gilt auch für Werkstattsystemketten, die an Einkaufskooperationen des freien Kfz-Teilehandels angebunden sind. In diesen Fällen entstehen spezifische Preisvorteile zur Stärkung der Wettbewerbsposition.

© 2025 S-MS 610 262 942

Abbildung 14:
Wertschöpfungskette

Vorgelagerte Branchen	Zu beschreibende Branchen	Nachgelagerte Branchen
Automobilhersteller, Zulieferbranche (z.B. Reifenhersteller), Handel mit Zubehör und Kfz-Ersatzteilen, Metallerzeugung und -verarbeitung (z.B. Stahlbleche, Aluminium), Werkzeugmaschinenhersteller, Produzenten von Fertigungsrobotern und Computern	Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen und Kraftwagenanhängern, mechanische Reparaturen, elektrische Reparaturen, regelmäßiger Wartungsdienst, Karosseriereparaturen, Reparatur von Kraftwagenteilen, Abschleppen, Einbau von Teilen und Zubehör, nicht als Teil des Herstellungsprozesses, Pannenhilfe	Privatpersonen, Unternehmen sowie Organisationen mit Geschäftswagen und Fuhrparks, Autovermietungen, Leasinggesellschaften, Internetportale, Gebrauchtwagenhandel, Recyclingbranche
Chemiebranche (Farben, Lacke), Hersteller von Lackieranlagen und Lackierrobotern	Lackierung von Kraftwagen	Kraftwagenhändler, sonstige Unternehmen wie z.B. Tuningfirmen oder Autovermietungen, Privatpersonen
Chemiebranche (Hersteller von Reinigungsmitteln), Anlagenhersteller	Autowaschanlagen	Unternehmen, Organisationen, Privatpersonen

Quelle: eigene Recherchen

Eine wichtige Rolle spielt der Teilehandel. Der freie – also von den Vertriebssystemen der Automobilhersteller unabhängige – Kfz-Teile-Großhandel übernimmt die Mittlerrolle zwischen Teileherstellern und den „Endabnehmern“, bei denen es sich vorwiegend um Kfz-Werkstätten handelt. Eine der wichtigsten Herausforderungen an den Großhandel besteht in der kurzfristigen Versorgung der Werkstatt mit allen benötigten Ersatzteilen. Da der Großhändler Ersatzteile für die Wartung und Reparatur unterschiedlicher Fahrzeugmarken vorhält, ist er vor allem als Lieferant freier Werkstätten tätig.

Systemanbieter ermöglichen Wettbewerbsvorteile

Um sich im Wettbewerb zu profilieren, sind die meisten Betriebe Mitglied eines Werkstattkonzepts, z.B. ad Auto Dienst, Autofit, 1a Autoservice, Bosch Car Service, Motoo, Profi Service Werkstatt oder Automeister. Diese Systeme können ihren Partnerwerkstätten in der Regel alles anbieten, was eine professionelle Werkstatt benötigt: IT-System, Dealer-Management-Software, Marketing-Unterstützung und technische Schulungen sind Standard. Die Leistungen der Konzepte beginnen meist beim Teilebezug. Da ein Großteil der Anbieter aus dem Großhandel kommt, erwirtschaften die Konzeptanbieter erhebliche Umsätze durch den Teileverkauf bei den Partnerwerkstätten. Die jährlichen Systemgebühren unterscheiden sich je nach Anbieter.

Neben den diversen Werkstattsystemen werden produktbezogene Detailkonzepte angeboten. Dazu gehören ATE BremsenCenter, ZF Aftermarket sowie Autoglas- oder MicroRepair-Systeme. In einigen Bereichen agieren Franchisesysteme, etwa Wap WaschBär für Autowaschanlagen oder im Segment Autoscheiben das Franchisekonzept Scheiben-Doktor.

Ersatzprodukte

Die Alternativen zur Fahrzeugreparatur durch Werkstätten sind Eigenleistungen der Fahrzeughalter, Schwarzarbeit oder Bekanntenhilfe. Die Fahrzeughalter beschaffen sich oftmals Ersatzteile oder Werkzeuge in Baumärkten bzw. im Ersatzteilfachhandel, mitunter werden gebrauchte Teile bei Fahrzeugverwertern gekauft. Damit gehen den Werkstätten neben der handwerklichen Wertschöpfung auch Handelseinnahmen verloren. Vielfach können Reparaturen zeitlich verschoben werden oder in bestimmten Fällen gänzlich entfallen. Zudem können Fahrzeughalter zumindest zeitweise auf andere Verkehrsmittel ausweichen. Als Ersatz für Lackierungen ist der Kauf der entsprechenden Karosserieteile denkbar. Ob das sinnvoll und möglich ist, hängt vom Einzelfall ab.

9 Amz – Die Aftermarketzeitschrift, Newsletter, Gewerbliche Kundenpotenziale, Flottenkunden im Fokus, 20.5.2025.
10 asp Auto Service Praxis, Unfall mit dem E-Auto. So erkennen Werkstätten den Akkuschaden richtig, 5.5.2025.
11 asp Auto Service Praxis, Newsletter, 24.4.2025.
12 DAT-Report 2025, S. 72.
13 asp Auto Service Praxis, Newsletter, Freier Reparaturmarkt. E-Mobilität ist machbar, 14.4.2025.
14 ZDK, Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer 2023, ZDK, VDA, VDIK und BBE stellen Classic Studie vor, 13.4.2023.
15 Ebd.
16 asp Auto Service Praxis, 23.5.2022.
17 Amz – Die Aftermarketzeitschrift, Newsletter, Werkstatt finden leicht gemacht, 20.2.2025.

© 2025 S-MS 610 262 942

5 Rahmenbedingungen

- Elektrofahrzeuge verursachen seltener Pannen als Verbrenner.
- Der neue Emissionsstandard Euro 7 betrifft auch Elektroautos.
- Die Ausbildungsberufe im Kfz-Gewerbe gelten weiterhin als attraktiv.

Technische Defekte bei Elektroautos
Eine aktuelle ADAC-Pannenstatistik zeigt, dass vollelektrische Pkw weitaus seltener eine Pannenhilfe benötigen als Verbrenner.[18] Bei den zwei bis vier Jahre alten Fahrzeugen wurden bei Verbrennern zweieinhalbmal so viele Pannen registriert wie bei Elektroautos. Die Pannenkennzahl von Diesel-Pkws und Benzinern lag 2024 bei durchschnittlich 9,4 Pannen pro 1.000 Fahrzeuge, während es bei Elektroautos nur 3,8 waren.

Die Sachverständigenorganisation Dekra hat Unfallschäden von bis zu drei Jahren alten Elektro- und Verbrennerfahrzeugen gegenübergestellt. Ergebnis: Die durchschnittlichen Reparaturkosten bei Elektroautos liegen um gut 10% über denen bei Verbrennern.[19]

Technologische Neuerungen
In Kfz-Werkstätten kommen Künstliche-Intelligenz-Lösungen vermehrt zum Einsatz. KI-gestützte Diagnosesysteme analysieren Fahrzeugdaten in Echtzeit, erkennen Muster in Fehlercodes und erleichtern die vorausschauende Wartung. Intelligente Bildverarbeitungssysteme helfen bei der Schadenbewertung, etwa durch automatische Erkennung von Kratzern oder Dellen beim Check-in. Die Betriebe steigern damit ihre Servicequalität und erzielen Effizienzverbesserungen.

Moderne Lichtsysteme offerieren einen interessanten Wachstumsmarkt für Werkstätten, die in entsprechende Schulungen und Geräte investieren.[20] Matrix-LED-Scheinwerfer z.B. bieten blendfreies Fernlicht, eine präzise Lichtsteuerung und neue Sicherheitsfunktionen. Solche Matrix-LED-Systeme bestehen aus zahlreichen einzeln steuerbaren LEDs, die in einer Matrix angeordnet sind. Eine Kamera erfasst die Umgebung, erkennt entgegenkommende Fahrzeuge und passt das Licht in Echtzeit an. Bestimmte Bereiche der Fahrbahn werden gezielt ausgeleuchtet oder abgedunkelt, um andere Verkehrsteilnehmer nicht zu blenden.

Da immer mehr Hersteller auf diese Technologie setzen, kann die Wartung und Reparatur von Matrix-LED-Scheinwerfern für viele Betriebe künftig ein relevanter Bestandteil ihres Werkstattgeschäfts werden.

EU-weite Reparaturklausel
Seit 1.5.2025 gilt eine EU-weit einheitliche Reparaturklausel. Demnach sind Ersatzteile für die Fahrzeugreparatur nicht mehr geschützt, wenn sie zur Wiederherstellung des ursprünglichen Erscheinungsbilds dienen. Das Ersatzteil muss dem Aussehen des Originals entsprechen und betrifft beispielsweise Motorhauben, Kotflügel, Außenspiegel, Scheiben, Scheinwerfer oder Rückleuchten.[21] Es handelt sich also um sichtbare, karosserieintegrierte Ersatzteile. Zuvor konnten die Autohersteller in den EU-Mitgliedsländern ohne nationale Regelung gegen den Nachbau von sichtbaren Kfz-Ersatzteilen rechtlich vorgehen.

Weitergabe von Reparaturdaten
Autohersteller dürfen den unabhängigen Kfz-Werkstätten den Zugang zu Reparaturinformationen nicht erschweren. Dies hat das Landgericht Köln auf der Grundlage einer vorangegangenen Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) entschieden.[22] Auch Werkstätten, die nicht zu den Vertragspartnern der Autohersteller zählen, müssen demnach einen uneingeschränkten Zugang zu Informationen erhalten, die für die Durchführung von Fahrzeugreparaturen und Wartungsaufgaben erforderlich sind.

Digitale Tools sind weit verbreitet
Im Rahmen einer Umfrage hat sich herausgestellt, dass fast alle der 210 befragten Werkstätten digitale Tools verwenden.[23] Durch die digitale Transformation lassen sich Arbeitsabläufe vereinfachen und teilweise effizienter gestalten, zudem ergeben sich neue Möglichkeiten der Kundenbindung. In rund 93% der befragten Werkstätten wird die Digitalisierung als Erleichterung im Arbeitsalltag wahrgenommen.

© 2025 S-MS 610 262 942

Am weitesten vorangeschritten ist die Digitalisierung in der Fehlerdiagnose von Fahrzeugen. Über 89% der Werkstätten nutzen hierzu bereits digitale Tools. In der Teilebeschaffung sind es über 81%, in der Gerätevernetzung sind es 50%. In der Ausstattung mit Tablets/iPads an den Hebebühnen besteht mit knapp 13% noch Entwicklungspotenzial. Im Bürobereich ist die Digitalisierung bei der Auftragsabwicklung mit knapp 59% und in der Kundenkommunikation mit über 58% am weitesten fortgeschritten.

Euro-7-Regelung

Die neue Emissionsstandard Euro 7 erfordert eine deutliche Senkung der Emissionen gegenüber Euro 6. Zu den Anforderungen zählen unter anderem eine erstmalige Regulierung von Bremsstaub und Reifenabrieb, neue On-Board-Überwachungstechniken, die Berücksichtigung kleinerer Partikelgrößen im Abgas und die verlängerte Dauerhaltbarkeit der emissionsrelevanten Systeme. Euro 7 wird für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge ab Ende 2026 und für schwere Nutzfahrzeuge sowie Busse ab Mitte 2028 verbindlich. Für Elektroautos und Plug-in-Hybride legt der Euro-7-Standard außerdem die Anforderungen an die Haltbarkeit der Traktionsbatterien fest. Demnach darf die Speicherkapazität der Batterien nach fünf Jahren oder 100.000 Kilometern nicht unter 80% des ursprünglichen Wertes sinken, nach acht Jahren oder 160.000 Kilometern nicht unter 72%.

Berufsausbildung im Kfz-Gewerbe

Im Ausbildungsberuf „Kfz-Mechatroniker/in“ wurden nach ZDK-Angaben im Jahr 2024 mehr als 25.000 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen, das entspricht einer Steigerung um 7,2% gegenüber dem Vorjahr. Das Berufsbild wird aufgrund der vielen Ausbildungsinhalte in puncto Elektromobilität und Digitalisierung offenbar auch für junge Frauen zunehmend attraktiv. Deren Anteil lag mit knapp 1.600 Auszubildenden mittlerweile bei über 6%.[24]

Auch bei den Automobilkaufleuten setzte sich der positive Trend mit über 5.700 neuen Auszubildenden fort, das waren 4,2% mehr als im Jahr zuvor. Der Anteil der weiblichen Auszubildenden lag hier bei knapp 40%.

18 ADAC-Pannenstatistik 2025, Elektroautos zuverlässiger als Verbrenner, Meldung, 10.4.2025.
19 Autohaus Newsletter, Kostenvergleich, E-Autos bei Reparaturen rund zehn Prozent teurer, 6.9.2024.
20 asp Auto Service Praxis, Newsletter, Matrix-LED-Scheinwerfer, Herausforderung und Chance für Werkstätten, 28.4.2025.
21 Amz – Die Aftermarketzeitschrift, Die EU-weite Reparaturklausel kommt!, 28.10.2024.
22 Autohaus, Newsletter, Streit um Reparaturdaten, LG-Urteil stärkt freie Werkstätten, 15.5.2024.
23 asp Auto Service Praxis.de, Umfrage: Freie Werkstätten gut gerüstet für die digitale Zukunft, 12.4.2024.
24 ZDK, Jahrespressekonferenz, 19.2.2025.

© 2025 S-MS 610 262 942

6 Trends und Perspektiven

- Die Serviceumsätze werden 2025 ein ähnlich hohes Niveau erreichen wie im Vorjahr.
- Die E-Mobilität führt in Pkw-Werkstätten langfristig zu eher sinkenden Arbeitsumfängen.
- Neue Geschäftschancen ergeben sich z.B. durch Wartung/Austausch von Batterien.
- Zentrale Erfolgsfaktoren im Service sind Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Steigendes Pkw-Durchschnittsalter
Während das Pkw-Durchschnittsalter im Jahr 2000 bei 6,9 Jahren lag, waren es Anfang 2025 laut KBA bereits 10,6 Jahre. Generell ist davon auszugehen, dass die Pkw-Besitzer ihre Fahrzeuge länger nutzen werden. Ein höheres Pkw-Durchschnittsalter führt zu erhöhtem Service- und Reparaturbedarf und wirkt sich positiv auf das Servicegeschäft aus. Das relativ hohe und weiter steigende Pkw-Durchschnittsalter wird überdies zu einem steigenden Ersatzbedarf führen, da ältere Fahrzeuge von den Haltern zumeist ersetzt werden. Fast jeder zweite zugelassene Pkw ist zwischen 5 und 14 Jahren alt, nahezu jedes vierte Auto ist mittlerweile zwischen 15 und 29 Jahren alt (Stand 1.1.2025). Beim Ankauf von Fahrzeugen sollten die Händler die Erwartungen der Zielgruppen kennen, denn nur dann verbessern sich ihre Absatzchancen.

Die durchschnittliche Werkstatt-Auslastungsquote lag 2024 bei 87% und war damit um 4 Prozentpunkte über dem Niveau des Vorkrisenjahres 2019. Für 2025 erwartet der ZDK eine gleichbleibend hohe Werkstattauslastung wie im Vorjahr und ein wachsendes Servicegeschäft.[25]

Smart Repair
Kostengünstige Reparaturmethoden, das sogenannte Smart Repair, werden für das Werkstattgeschäft immer bedeutender. Umfragen zufolge bieten bereits 51% der Servicebetriebe in Deutschland, Österreich und der Schweiz solche Leistungen an.[26] Noch vor vier Jahren waren es lediglich 38%. Zum Smart Repair gehören beispielsweise punktuelle Reparaturen wie Spot-Lackierung, Dellenbeseitigung oder das Kleben beschädigter Kunststoffteile statt deren Austausch. Rund 71% der Werkstätten haben festgestellt, dass ihre Kunden vermehrt nach Smart Repair fragen. Reparaturen können oftmals sofort erfolgen, Lieferzeiten für Ersatzteile entfallen.

Elektromobilität und Arbeitsumfänge
Rein elektrisch angetriebene Fahrzeuge weisen weitaus weniger bewegliche Teile auf als Diesel- und Benzinfahrzeuge. Motoröle und Verschleißteile wie z.B. Kupplung, Zündkerzen, Öl- und Kraftstoffpumpen oder Antriebsriemen fehlen. Mit dem Markthochlauf der Elektromobilität dürfte das Arbeitsvolumen der Werkstätten auf längere Sicht daher tendenziell zurückgehen.

Die Kfz-Werkstätten können das reduzierte Arbeitsvolumen womöglich (teilweise) kompensieren, wenn sie die Elektromobilität als Geschäftschance wahrnehmen und sich auf die einschneidenden Veränderungen vorbereiten. Neue Herausforderungen ergeben sich etwa im Rahmen von Batterie-Diagnosen, bei der Rücknahmelogistik sowie für Reparatur und Recycling der Antriebsbatterien (Traktionsbatterien). Hilfreich sind in manchen Fällen auch regionale oder bundesweite Förderprogramme, die die Werkstätten bei der Umstellung auf Elektromobilität unterstützen können.[27]

Das Wartungs- und Reparaturvolumen in den Werkstätten für Nutzfahrzeuge wird auf absehbare Zeit kaum sinken, weil die Flottenbestände nach wie vor durch Verbrenner geprägt sind. Gerade bei den laufleistungsstarken schweren Nutzfahrzeugen erwarten Branchenbeobachter auch weiterhin eine klare Dominanz der traditionellen Antriebstechnologien. Die Werkstätten im Segment Nutzfahrzeuge profitieren auch langfristig von den margenträchtigen Umsätzen mit Ersatzteilen und vom Ölverkauf.

3D-Druck
Nicht nur industrielle Hersteller, sondern auch handwerkliche Unternehmen setzen mittlerweile auf den 3D-Druck, um auch komplexe Teile nachfertigen zu können, die nicht mehr verfügbar sind, deren Beschaffung am Markt zu lange dauern würde oder zu teuer wäre. Interessant ist das Verfah-

© 2025 S-MS 610 262 942

ren vor allem für spezielle und nicht mehr erhältliche Teile. Erforderlich für den Einsatz in Werkstätten ist Expertenwissen, etwa um die Komponenten digitalisieren zu können. Unabdingbar sind geeignete 3D-Drucker. Denkbar ist, dass künftig noch während der Reparatur das erforderliche Ersatzteil per 3D-Drucker vor Ort oder bei einem Lieferanten produziert wird.

Fahrzeughersteller und Zulieferer nutzen auch den metallischen 3D-Druck. Dabei wird ein Metallpulver Schicht für Schicht mittels eines Lasers punktgenau geschmolzen (gesintert).

Chancen

Wachstumschancen ergeben sich beispielsweise mithilfe spezialisierter Beratungs- und Reparaturservices. Hierbei muss es den Betrieben gelingen, sich in einem zunehmend digitalisierten Handels- und Werkstattgeschäft auf Produktinnovationen im Bereich der neuen automobilen Antriebe und der Fahrzeugvernetzung auszurichten. Auch die Präsenz auf Werkstattportalen offeriert Geschäftschancen, zumal sie von den Endkunden immer häufiger für die Werkstattsuche genutzt werden (►Abbildung 15, S. 21).

Neben der ergänzenden Spezialisierung, wie Ausstattungsaufwertung (z.B. Tuning) oder Fahrzeuglackierung, können weitere Leistungen angeboten werden, wie Abhol-, Bring- sowie Abschleppdienste (z.B. in Kooperation mit Automobilclubs und Behörden) oder Leihwagenservices, die die Leistungspalette der Werkstätten verbreitern und zusätzliche Umsätze ermöglichen.

Untersuchungen zufolge fungiert das Servicegeschäft weiterhin als wirtschaftliche Stütze für die Kfz-Betriebe, denn die Wartungs- und Reparaturarbeiten sichern hohe Deckungsbeiträge. Allerdings müssen viele Werkstätten ihre Servicequalität verbessern bzw. auf hohem Niveau halten. Dazu können z.B. All-Inclusive-Pakete oder Schnellservice-Konzepte beitragen.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Unternehmen stellt die Kundenbindung dar. Dabei ist es nicht allein die Automarke, die die Loyalität stärkt. Gerade eine überzeugende Beratung, ein transparentes Preis-Leistungs-Verhältnis, kompetente und freundliche Mitarbeiter sowie eine individuelle Kundenbetreuung spielen eine wichtige Rolle. Zu den Erfolgskriterien in puncto Kundenbindung und Firmenimage gehören unter anderem

- Einhaltung von Terminabsprachen
- optimale Durchführung ausschließlich notwendiger Arbeiten
- Übergabe eines sauberen Autos
- Bereitstellung von Leihwagen.

Abbildung 15:
Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Umsatzpotenziale von Elektro- und Hybridfahrzeugen
Moderne Werkstattausrüstung, z.B. für Ferndiagnose
Gut ausgebildetes und motiviertes Personal
Optimale Planbarkeit der Werkstattbesuche / -portale
Erweitertes Produkt- und Serviceangebot
Günstiger Betriebsstandort, maximale Auslastung
Werkstattinformationssysteme, Werkstattplanung
Möglichst geringe Kapazitätsschwankungen

Risiken
Längere Wartungsintervalle, höhere Lebensdauer der Bauteile
Konzentrations- / Konsolidierungsprozesse im Kfz-Service
Mehr fahrzeuginterne Elektronik- und Assistenzsysteme
Verlust von Stammkunden
Lückenhaftes Fachwissen, veraltete Werkstattausrüstung
Mängel im Kundenservice und im Auftritt nach außen
Unzureichende Neukundenakquise
Einbußen durch neue Technologien

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

© 2025 S-MS 610 262 942

Risiken
Negativ für Werkstattbetriebe sind beispielsweise lückenhafte, veraltete Fachkenntnisse und Schwächen im Kundenservice (▶Abbildung 15, S. 21). Eine eher nachlassende Nachfrage ergibt sich aus längeren Wartungsintervallen, einer höheren Qualität/Lebensdauer der Bauteile sowie aus einer steigenden Zahl fahrzeuginterner Elektroniksysteme. Denn damit werden Werkstattleistungen tendenziell seltener in Anspruch genommen.

Um Zahlungsausfälle zu vermeiden, geben die Betriebe möglichst kurze Zahlungsziele vor. Vor allem Kleinbetriebe bestehen häufig auf die sofortige Bezahlung der Servicerechnungen bei Fahrzeugabholung.

Langfristig dürfte der Konzentrations- und Konsolidierungsprozess zu einem Rückgang der Betriebszahlen führen. Verstärkt wird dieser Trend nicht zuletzt durch die Autohersteller, die ihren Fokus auf größere, leistungsfähigere Autohäuser legen.

Entwicklung im Kfz-Teilehandel
Der Handel mit Kraftwagenteilen und -zubehör (Einzelhandel und Großhandel) gehört in der Klassifikation des Statistischen Bundesamtes zum WZ-Code 45.3. Die Automobilhersteller produzieren heute nur noch rund 20% der Komponenten für die Erstausrüstung ihrer Fahrzeuge in Eigenregie. Der weitaus größte Teil, also rund 80%, wird von den Automobilzulieferern gefertigt, die auch den Teilehandel beliefern.

Der freie Kfz-Teile-Großhandel ist mit seinen Sortimenten nicht an bestimmte Fabrikate gebunden und stellt gewissermaßen die Verbindung zwischen der Teileindustrie und den Werkstätten dar. Beliefert werden vor allem gewerbliche Kunden wie Werkstätten, Kfz-Händler sowie weitere Einzelhandelsunternehmen und Tankstellen. Auch Vertragshändler und die Werkstätten der Automobilkonzerne kaufen beim freien Kfz-Teilehandel ein.

Die Digitalisierung verändert den Teilehandel mit Pkw-Komponenten, Reifen und Zubehör – ein wichtiges Standbein der Werkstätten – tiefgreifend. Neue Wettbewerber, etwa aus der Onlinebranche, treten in den Markt ein. Dabei werben immer mehr reine Onlineanbieter im Ersatzteil-, Zubehör- und Reifenmarkt gezielt um Endkunden.

Im Zuge der Digitalisierung ergeben sich Ankerpunkte für strukturelle Umbrüche im Kfz-Aftermarket. Die Fahrzeughersteller versuchen über die zunehmende Vernetzung der Fahrzeuge, die einen Zugriff auf die Kundendaten ermöglicht, die Pkw-Halter in ihre Ersatzteil- und Servicenetze verstärkt einzubinden. App-basierte Nachrüstlösungen etwa werden künftig Fahrzeugdaten analysieren und die Ergebnisse z.B. an mobile Endgeräte des Halters weiterleiten, etwa über nötige Wartungs- oder Reparaturarbeiten und geeignete Werkstätten.

Umweltschutz und Kreislaufwirtschaft
Werkstätten und Autohäuser sind durch rechtliche Vorgaben (EnEV/Gebäudeenergiegesetz, Kreislaufwirtschaftsgesetz, Gewässerschutz) gefordert, ihren Energie- und Ressourcenverbrauch ebenso wie Emissionen und Abfälle zu reduzieren.[28] Öle und ölhaltige Betriebsstoffe sind in jeder Werkstatt unverzichtbar, aber hochgradig wasserschädlich. Der Umgang mit Motoren-, Getriebe-, Hydraulik- und Schmierölen sowie mit Altölen muss daher in jedem Betrieb klar geregelt sein und sicher erfolgen.

Für die Trennung und Verwertung von Werkstattabfällen gelten ebenfalls strenge rechtliche Vorgaben. Das Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz schreibt vor, dass z.B. Reifen, Metallteile, Verpackungen und Batterien gesammelt und recycelt werden müssen.

Die Branche Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen (WZ-Code 45.2) weist insgesamt geringe Nachhaltigkeitsrisiken auf (Note B). Der S-ESG-Branchenscore beurteilt die Nachhaltigkeitsrisiken aller Branchen der deutschen Wirtschaft anhand eines Indikatoren-Modells, welches durch qualitative/zukunftsorientierte Expertenbeurteilungen des Branchendienstes ergänzt wird.

---

25 Ebd.
26 asp Auto Service Praxis, Newsletter, 25.3.2025.
27 asp Auto Service Praxis, Newsletter, Werkstattwissen, Elektroautos in der Werkstatt: Diese Probleme bringen Betriebe an ihre Grenzen, 21.5.2025.
28 asp Auto Service Praxis, Newsletter, 16.5.2025.

© 2025 S-MS 610 262 942

Glossar

- **After-Sales-Service**: Dienstleistungen nach dem Verkauf etwa von Fahrzeugen mit Wartung, Reparaturen samt Ersatzteil- und Zubehörangeboten, Ferndiagnosen, Fernwartung, kaufmännische Leistungen und mehr.
- **BVFMW**: Bundesverband Freier Kfz-Mehrmarkenwerkstätten.
- **DAT**: Deutsche Automobil Treuhand GmbH, Marktforschungsunternehmen.
- **GVA**: Gesamtverband Autoteile-Handel.
- **IfA**: Institut für Automobilwirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.
- **IFL**: Interessengemeinschaft für Fahrzeugtechnik und Lackierung.
- **KBA**: Kraftfahrt-Bundesamt.
- **OEM**: Original Equipment Manufacturer; in der Automobilindustrie sind dies die Automobilunternehmen.
- **Wartungs-Soll**: Zahl der Wartungsarbeiten, die aufgrund der Empfehlungen der Hersteller/Importeure durchzuführen sind.
- **ZDK**: Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe.
- **Zeitwertgerechte Reparatur**: Hierbei werden – ohne Abstriche bei der technischen Sicherheit – durch die Verwendung gebrauchter oder nachgebauter Teile bei Reparaturen die Kosten für Ersatzteile gesenkt.
- **ZKF**: Zentralverband Karosserie- und Fahrzeugtechnik.

© 2025 S-MS 610 262 942

WZ-Code	Branche
86.21	Allgemeinmediziner
88.10.1	Ambulante soziale Dienste
47.73	Apotheken
71.1	Architektur- und Ingenieurbüros
10.71	Bäckereien
43.32	Bautischler und Bauschlosser
41.1	Bauträger
20, 21	Chemie, Pharma
43.91	Dachdeckerei und Zimmerei
32.50.3	Dentallabor
18.1	Druckgewerbe
47.71, 47.72, 47.64.2	Einzelhandel mit Bekleidung, Schuhen, Sportartikel
47.52	Einzelhandel mit Metallwaren, Bau- und Heimwerkerbedarf
47.59	Einzelhandel mit Möbeln
43.21	Elektroinstallation
35	Energieversorgung
38	Entsorgungswirtschaft
35.11	Erneuerbare Energien
86.22	Fachärzte
93.13	Fitnesscenter
10.13	Fleischereien
96.02	Frisör- und Kosmetiksalons
43.33	Fußboden- und Fliesenleger
81.3	Garten- und Landschaftsbau
56	Gastronomie - Speisen und Getränke
46.4	Großhandel mit Konsumgütern
46.3	Großhandel mit Lebensmitteln
46.6	Großhandel mit Maschinen
68.2, 68.3	Grundstücks- und Wohnungswesen
87	Heime
27	Herstellung von elektrischen Ausrüstungen
22	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
26.5	Herstellung von Instrumenten
31	Herstellung von Möbeln
41	Hochbau
16	Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)
55.1	Hotellerie
62	IT-Service
45.1	Kfz-Handel
45.2	Kfz-Werkstätten
86.1	Krankenhäuser
52.29.1, 49.41	Logistik
43.34	Maler, Lackierer, Glaser
28	Maschinenbau
24	Metallerzeugung und -bearbeitung
25.61	Oberflächenveredelung und Wärmebehandlung
78	Personal- und Stellenvermittlung
49.3	Personenbeförderung
01.1, 01.2	Pflanzenanbau
86.90.2	Physiotherapie, Massagen
69.1	Rechtsberatung
81.2	Reinigungsbetriebe
43.22	Sanitär, Heizung und Installation
25.1	Stahl- und Leichtmetallbau
47.3	Tankstellen
13, 14	Textil und Bekleidung
42	Tiefbau
01.4	Tierhaltung
70.22	Unternehmensberatung
77.3	Vermietung von Maschinen und Geräten
36, 37	Wasserversorgung, Abwasserentsorgung
73.1	Werbung
28.4	Werkzeugmaschinenbau
69.2	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
86.23	Zahnärzte

Abgeschlossen am: 11.6.2025

Herausgeber:
S-Management Services GmbH
Am Wallgraben 115
70565 Stuttgart
Telefon 0711 782-11414
kundenservice@s-management-services.de

Handelsregister:
Amtsgericht Stuttgart
HRB 720136

Ust-IdNr.:
DE205835350

Inhaltlich verantwortlich:
Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.
Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe
Pia Jankowski
Charlottenstraße 47
10117 Berlin
Branchendienst@dsgv.de

Satz:
pagina GmbH, Tübingen

Alle Rechte vorbehalten.
Insbesondere ist die Vervielfältigung sowie die Weitergabe oder Eingabe in Drittsysteme ohne vorherige Zustimmung der S-Management Services GmbH nicht gestattet.

Alle Angaben unterliegen sorgfältiger Prüfung. Eine Gewähr kann jedoch nicht übernommen werden.

Die S-Management Services GmbH ist ein Unternehmen der DSV-Gruppe.

© 2025 S-Management Services GmbH, Stuttgart

© S-MS 610 262 942 / 06.2025

Durchblick ist einfach.
Wenn man einen Finanzpartner hat, der die Branche genau kennt.