



26.08.2026

ERSTER STANDORT IN BAYERN: ARIBOS ÜBERNIMMT AUTO THOMA

Die Konsolidierung im deutschen K&L-Markt schreitet weiter voran. Mit Auto Thoma in Burgau erweitert die Aribos Group ihr Netzwerk um einen weiteren Karosserie- und Lackierbetrieb und erschließt zugleich ein neues Bundesland. Damit ist die Werkstattgruppe, hinter der die Beteiligungsgesellschaft Aurelius Wachstumskapital steht, nach eigenen Angaben nun an acht operativen Standorten mit mehr als 250 Beschäftigten aktiv. Der Familienbetrieb Auto Thoma wird in dritter Generation von dem 34-jährigen Timo Thoma geleitet und markiert den sechsten Zukauf für die Aribos Group seit der Gründung im März 2024.

JUNGER BETRIEBSNACHFOLGER ENTSCHEIDET SICH FÜR WERKSTATTGRUPPE

„Der Betrieb passt hervorragend zur aribos-Gruppe. Mit Timo gewinnen wir einen jungen und dynamischen Geschäftsführer, der mit uns gemeinsam die Zukunft gestalten wird. Wir werden uns gegenseitig unterstützen und gemeinsam zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden und Partner schaffen“, betont Tobias Brefeld, CEO der Aribos-Gruppe. Zum Team von Auto Thoma gehören demnach 35 Mitarbeitende, nach Informationen von Aribos wurde der Standort in Burgau zudem kontinuierlich modernisiert und sei vollständig wettbewerbsfähig.

Auch Timo Thoma stellt die unternehmerische Zusammenarbeit in den Mittelpunkt. In einer der Redaktion exklusiv vorliegenden Presse-Info heißt es: „Kein starres Korsett, sondern Leitplanken und Austausch auf Augenhöhe“, nennt der Geschäftsführer als wesentliche Gründe für den Beitritt. Der

Zusammenschluss sei für sein Unternehmen „ein wichtiger und richtiger Schritt“ und gebe Rückenwind für die weitere Entwicklung.

KONSOLIDIERUNG NIMMT WEITER FAHRT AUF

Der Zukauf steht zugleich für einen größeren Trend im Unfallreparaturmarkt: Die Konsolidierung schreitet voran. Steigende Kosten, Fachkräftemangel, hohe Investitionsanforderungen und Nachfolgefragen erhöhen den Druck auf viele inhabergeführte K&L-Betriebe. Gleichzeitig gewinnen Werkstattgruppen und Netzwerke an Bedeutung und bauen ihre Präsenz aus.

Mit zunehmender Größe verändern sich auch die Möglichkeiten im Markt: Gegenüber Versicherern, Schadensteuerern und Flottenkunden können sie eine größere regionale Abdeckung anbieten. Zudem lassen sich Funktionen, Prozesse und Einkaufsvorteile über mehrere Betriebe hinweg organisieren. Aribos selbst beschreibt Versicherungen und große Flottenbetreiber als wichtige Kundengruppen.

Carina Hedderich