

## **Wohnwagen und Reisemobile: Händler erwarten gutes Vermietungsgeschäft und können schnell liefern**

- Caravaning Markt Index (CMX) sinkt um sieben Punkte auf 85 Punkte
- Vermietungsgeschäft gewinnt weiter an Relevanz
- Service-Kapazität in vielen Betrieben ausgelastet

**Mit den Maifeiertagen beginnt die Hochsaison für das Caravaning – und viele Plätze im In- und Ausland können sich über eine sehr gute Nachfrage freuen. Anders ist es im Fahrzeughandel: Reisemobile und Wohnwagen sind überwiegend sehr gut verfügbar. Vielleicht zu gut, denn die Verkaufserwartungen der Händler übersteigen offenbar gegenwärtig die Nachfrage. Entsprechend zeigt der Branchenindex auf Basis einer repräsentativen Befragung von spezialisierten Händlern eine Ernüchterung.**

Viel Ware im Handel, hohe Erwartungen im Vermietungsgeschäft und sehr gut ausgelastete Werkstätten – dies sind die zentralen Ergebnisse einer aktuellen Befragung von spezialisierten Caravaning-Händlern. Die von der gsr Unternehmensberatung in Augsburg und den Marktforschern von MiiOS in Nürnberg initiierte Befragung dient als Grundlage für den Caravaning-Branchenindex und dieser zeigt für das Frühjahr 2024 einen zwar weiterhin hohen, aber um sieben Punkte zurückgegangenen Stimmungswert von 85 Punkten. Hauptgründe sind eine zurückhaltende Erwartung der Geschäftsaussichten im Verkauf sowie relativ stabile Aussichten im Vermietungsgeschäft.

### **Herausforderungen im Verkauf**

Der Caravaning Markt Index (CMX) fasst die Stimmung im auf Reisemobile und Wohnwagen spezialisierten Handel zusammen. Im April wurden 100 Betriebe repräsentativ befragt und diese sehen große Herausforderungen im Fahrzeugverkauf angesichts der sehr großen Warenbestände: Zwei von drei Händlern haben größere Fahrzeugbestände als üblich auf dem Hof, oft zu deutlich höheren Preisen als in den Vorjahren. Hinzu kommen die nun fortschreitend hohen Zinsbelastungen für die Finanzierung der Lagerware. Der guten Bevorratung steht ein offenbar zähes Verkaufsgeschäft gegenüber – obwohl nun wieder schnell geliefert werden kann. Mehr als jeder zweite Händler rechnet im laufenden Jahr mit einem rückläufigen Verkauf, nur jeweils 14 (Reisemobile) bzw. 15 (Wohnwagen) Prozent rechnen mit steigenden Verkäufen, rund jeder Vierte erwartet ein konstantes Geschäft. Insgesamt rückläufig sind die realisierten Renditen der Händler, auch aufgrund von Preisabschlägen, die angesichts des Käufermarktes von vielen Händlern gewährt werden müssen.

### **Optimismus im Geschäft mit Fahrzeugvermietungen**

Anders sind die Vorzeichen im Geschäft mit Fahrzeugvermietungen: Mehr als die Hälfte der Anbieter erwarten eine konstante Nachfrage, jeder Dritte sogar eine Umsatzsteigerung bei Reisemobil-Vermietungen. Damit setzt sich der positive Trend aus den letzten Befragungen fort. „Für viele Händler ist das Vermietungsgeschäft im Augenblick ein sehr gutes Regulativ“ erklärt Niklas Haupt vom Marktbeobachter MiiOS. „Am grundsätzlichen Caravaning-

## PRESSEMITTEILUNG

Interesse hat sich nichts geändert und für viele Menschen ist die Miete eine Alternative zum Kauf und für die Händler eine Chance, nicht verkäufliche Ware einzusetzen.“ Potenzial sieht der Experte bei der Nutzung von entsprechenden Plattformen: „Viele Händler bieten ihre Fahrzeuge ausschließlich über den eigenen Kanal an und können somit Interessenten nur sehr eingeschränkt erreichen.“

### **Ausgelastete Werkstätten sind Segen und Risiko**

Mit inzwischen fast 1,6 Millionen zugelassenen Reisemobilen und Wohnwagen in Deutschland gibt es auch einen erheblichen Bedarf an Wartungs- und Reparaturarbeiten. Entsprechend überrascht es nicht, dass rund jede zweite Werkstatt voll ausgelastet ist, im Durchschnitt liegt die Auslastung bei sagenhaften 93 Prozent. „Dies ist sehr erfreulich für die Branche, zumal auch erhebliche Umsätze mit Ersatzteilen und Zubehör damit verbunden sind“, so Sabine Weber, Caravaning-Spezialistin der gsr Unternehmensberatung. „Allerdings ist die gute Auslastung auch ein Risiko, denn viele Kunden sind nicht bereit, lange auf einen Service zu warten, schon gar nicht in der Urlaubszeit.“ Angesichts des von vielen Unternehmern weiterhin beklagten Fachkräftemangels sieht die Beratung Chancen in der Kundenkommunikation, in Aktionszeiten sowie Kooperationen mit anderen Werkstätten.

Als Teil der Initiative Focus Caravaning wird die Befragung regelmäßig durchgeführt. Interessierte finden weiterführende Informationen online: [www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)

### ***Ansprechpartner***

Die **gsr Unternehmensberatung** GmbH bietet seit 1991 ein umfassendes Know-how, exzellente Branchenkenntnisse und langjährige Erfahrung in den Bereichen Consulting, Qualifizierung und Qualitätssicherung. Als Spezialist für Vertriebsimpulse und Serviceprozesse entwickelt und sichert das Team nachhaltig Erfolge.



Stephan Lützenkirchen, Senior Consultant

Mail: [sl@gsr-unternehmensberatung.de](mailto:sl@gsr-unternehmensberatung.de)

Mobil: +49 170 43 19 709

Die **MIIOS GmbH** bietet Entscheidern einen einzigartigen Zugang zu Informationen, Beratung, Stichproben, Methoden sowie ein weitreichendes Experten-Netzwerk – immer mit dem Versprechen, zeitgerecht die bestmöglichen Grundlagen für erfolgreiches Management zu liefern. Individuell, wirtschaftlich und zuverlässig.



Niklas Haupt, Geschäftsführer

Mail: [niklas.haupt@miios.de](mailto:niklas.haupt@miios.de)

Telefon: +49 173 90 22 934