

## **Reisemobile und Wohnwagen: Markt zeigt zwei Gesichter**

- Verkäufe zufriedenstellend, Margen derzeit nicht.
- Vermietungsgeschäft als Chance für den Handel
- Gebrauchtwagenmarkt weiter stark
- Investitionsbereitschaft der Händler nach wie vor gegeben

**Die Focus Caravaning Studie "Spezialisierter Handel" 2025 erfasst regelmäßig und repräsentativ die Entwicklung und Stimmung im Geschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen. Die aktuelle Befragung im Mai 2025 zeigt erneut einen leichten Anstieg des Caravaning Geschäftsklimaindex (CMX), obwohl die Neuzulassungen von Reisemobilen und von Wohnwagen per April zum Vergleichszeitraum 2024 rückläufig sind.**

Im Wettbewerb um Kunden geraten die Margen zunehmend unter Druck. Gut jeder dritte Händler ist mit dem Verkauf derzeit nicht zufrieden. Die dennoch leicht verbesserte Stimmung, die der CMX aktuell ausweist, lässt sich vor allem auf die polarisierenden Einschätzungen zurückführen. Immerhin gibt jeder Dritte der befragten Händler an sehr zufrieden bzw. zufrieden mit dem Absatz zu sein. Zudem stärkt die nachhaltig positiv Entwicklung im Vermietungsgeschäft sowie ein weiter wachsender Gebrauchtwagenmarkt die Stimmung.

Für die regelmäßige B2B-Studie von Focus Caravaning wurden aktuell erneut 100 spezialisierte Caravaning-Händler befragt. 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 2025 einen leicht gestiegenen Stimmungswert von 91 Punkten gegenüber dem Index von 90 Punkten im Herbst 2024. Allerdings zeigt der Markt zwei Gesichter: Ein Großteil der Händler ist nach wie vor erfolgreich – einige wenige sehen Schwierigkeiten, wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies bestätigt auch Ariane Finzel, Geschäftsführerin des DCHV e.V.: „Der weitaus größere Teil der Händler ist solide aufgestellt und hat die Herausforderungen der Zeit gut im Blick. Gleichzeitig ist das Interesse der Menschen in Deutschland am Caravaning weiterhin ungebrochen, und dies spiegelt sich auch in der Investitionsbereitschaft der Händler wieder.“

### **Vermietungsgeschäft als Chance**

Das Vermietungsgeschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen erweist sich zunehmend als wichtiger Stabilitätsfaktor für den Handel – und entwickelt sich durchweg positiv. Im Mai 2025 zeigen sich 70 Prozent der befragten Händler zufrieden bis sehr zufrieden mit ihrem Vermietungsgeschäft von Reisemobilen (Vorjahr 61 Prozent); 36 Prozent bewerten es sogar als sehr zufriedenstellend. Nur 2 Prozent sind derzeit unzufrieden.

Die Prognosen zur Entwicklung des Vermietungsgeschäfts sind sehr gut: Sowohl in der Reisemobil- als auch in der Wohnwagenvermietung erwarten die befragten Händler einen deutlichen Zuwachs: 41 Prozent der Händler rechnen mit einem überdurchschnittlichen Geschäft, im Bereich der Wohnwagenvermietung sind es beachtliche 30 Prozent gegenüber 7 Prozent im vergangenen Herbst, die mit deutlichen Zuwächsen rechnen.

## PRESSEMITTEILUNG

Dies spiegelt sich auch in einem weiteren Wert wider: Mehr als jeder zweite Händler (54 Prozent) ist überzeugt, dass das Vermietungsgeschäft in den kommenden Jahren immer wichtiger werden wird. Da wundert es nicht, dass inzwischen acht von zehn Händlern im Vermietungsgeschäft aktiv sind, das aktuell 16 Prozent des Umsatzes ausmacht.

### **Rückläufige Bestände aber auch Renditen, die für Unzufriedenheit sorgen**

Das Problem der Überbestände scheint angesichts der aktuellen Befragungsergebnisse an Schwere zu verlieren. Wenn im Herbst 2024 noch 58 Prozent der befragten Händler sagten, dass sie mehr Neufahrzeuge als üblich im Bestand haben, so sind es in der aktuellen Befragung im Bereich der Reisemobile nur noch 31 Prozent. Bei den Wohnwagen hat sich der Wert ebenfalls reduziert: Hier sind es nur noch 23 Prozent gegenüber 35 Prozent im Herbst des vergangenen Jahres. Trotzdem bleibt das Bestandsmanagement nach wie vor mit einem Wert von 42 Prozent die größte Herausforderung für die befragten Händler.

Ein Schmerzpunkt des Handels bleibt die erzielte Rendite: Vier von zehn Händlern sehen hierin die gegenwärtig größte Herausforderung. Dies überrascht nicht, schaut man sich die Zufriedenheit der befragten Händler mit den erzielten Margen an: 42 Prozent sind nicht zufrieden mit den bisher in 2025 erzielten Rendite und davon gar 21 Prozent überhaupt nicht zufrieden. Das schlägt sich auch auf die aktuelle Umsatzrendite nieder: Lediglich 13 Prozent der befragten Händler berichten von einer Umsatzrendite von 4 Prozent und mehr. Im Herbst 2024 waren es noch 30 Prozent. „Die Bestandsentwicklung ist nach den enormen Überbeständen in der Vergangenheit durchaus positiv zu bewerten. Dennoch bleibt es eine Herausforderung: Gut, dass die Händler das sensible Thema des Bestandsmanagements nach wie vor aufmerksam betrachten und darauf ein großes Augenmerk legen“, so Niklas Haupt, Geschäftsführer der MiiOS GmbH.

### **Investitionen**

Der CMX zeigt es: Die Händler schauen trotz aller aktuellen Herausforderungen durchaus zuversichtlich in die Zukunft. Sie rechnen mit einer konstanten Absatzentwicklung im Neuwagengeschäft, sehen aber durchaus Potential in der Entwicklung der Vermietungen und des Gebrauchtwagengeschäfts.

Auch politische Entwicklungen außerhalb des Caravaning Marktes tragen ihren Teil dazu bei. So sehen 82 Prozent der befragten Händler die beschlossene Veränderung der Führerschein-Regelung für Reisemobile von 3,5 auf 4,25t als eine große Chance für das Caravaning-Geschäft. Und so ist es auch nicht überraschend, dass die Händler für Reisemobile und Wohnwagen nach wie vor investitionsbereit sind: Mit 65 Prozent planen zwei von drei Händlern, im Jahr 2025 Investitionen zu tätigen und dies vor allem für die Qualifizierung Ihres Personals.

„Der Beratungsbedarf im Caravaning Markt nimmt immer weiter zu - individuelle Ansprüche und Wünsche bekommen einen immer größeren Stellenwert“, so Sabine Weber, Caravaning-Spezialistin der gsr Unternehmensberatung. „Entsprechend investieren mehr Händler in die Qualifizierung von Mitarbeitenden.“

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**

## PRESSEMITTEILUNG

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 Service-prozesse entwickelt und sichert das Team nachhaltig Erfolge.



Sabine Weber, Senior Market Analyst Caravaning

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

Telefon: +49 151 423 11 369

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