

FOCUS CARAVANING - Business Report 2025

Spezialisierter Handel



B2B-Report 7

November 2025

Referenten



Sabine Weber

Senior Consultant, gsr Unternehmensberatung GmbH



Niklas Haupt

Geschäftsführer, MiiOS GmbH



Alexander Ege

Direktor Messen & Events der Messe Stuttgart



Detlev Oelbracht

*Präsidiumsmitglied des DCHV im Fachbereich Tourismus sowie
Geschäftsführer des Caravanning Center Bad Kreuznach*

Focus Caravaning – in drei Sätzen

Information, Inspiration, Impulse...

- 1 Focus Caravaning ist eine Initiative der **gsr Unternehmensberatung** und den progressiven Marktforschern von **MiiOS** für alle Akteure auf dem Caravaning-Markt.
- 2 Mit einem einzigartigen **Studienset** sowie vielfältigen Informations-, Qualifikations- und Netzwerk-Angeboten setzen die Spezialisten **Impulse für Nachhaltigkeit, Entwicklung und Fortschritt** rund um das Geschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen.
- 3 Alle Maßnahmen entstehen auf der Grundlage eines hohen Anspruchs an **Qualität, Neutralität und Relevanz** sowie in Kooperation mit **starken Partnern**.



Medienpartner



Premiumpartner



„Jung & Digital“



Setup

repräsentativ

aktuell

umfassend



Zielgruppe

(Mit-) Entscheider in spezialisierten Betrieben (Reisemobil und Wohnwagen)



Stichprobe

n=100 Interviews (Nettofallzahl), Zufallsstichprobe /
→ 79% Vertragspartner eines Herstellers



Markt

Spezialisierte Reisemobil- und Wohnwagenhandel in Deutschland

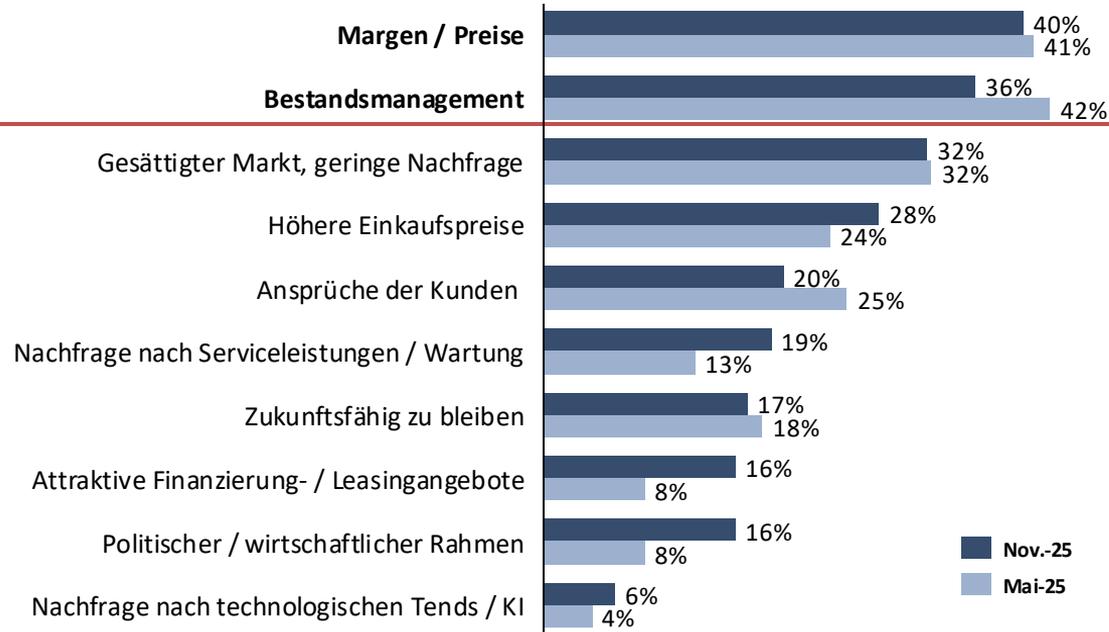


Zeitraum & Durchführung

November 2025, MiiOS GmbH, Nürnberg

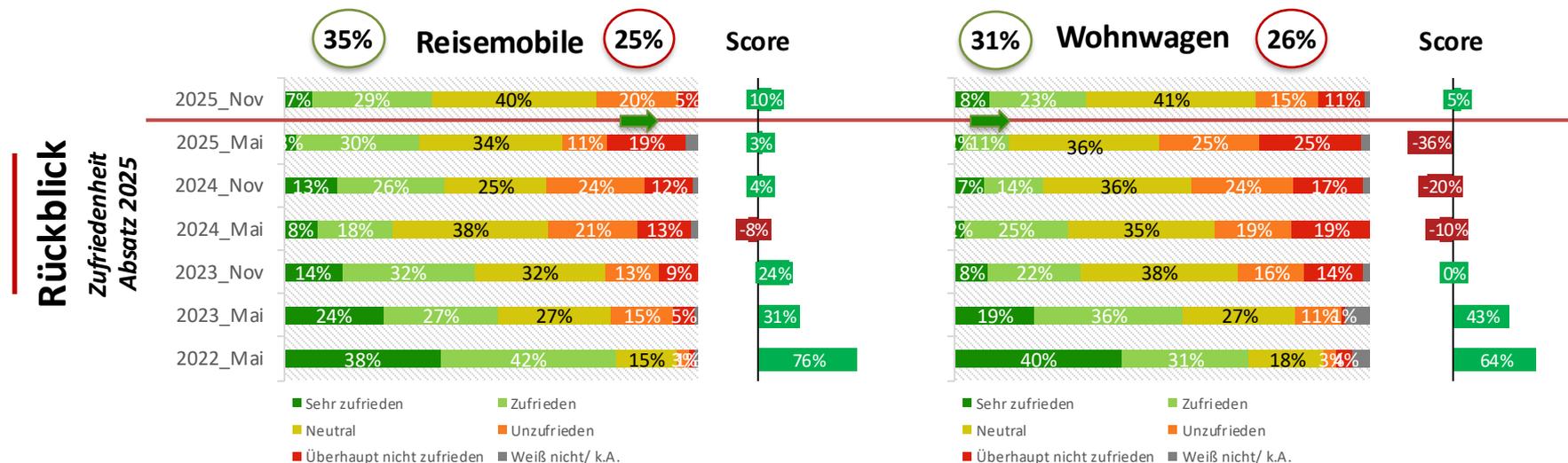
Bestand und Margen als zentrale Herausforderungen.

Caravanning-Branche: Herausforderungen (ungestützt abgefragt)



Zufriedenheit mit dem Absatz von Reisemobilen und Wohnwagen steigt moderat – Anteil Unzufriedener sinkt deutlich.

Zufriedenheit mit dem Absatz 2025 (bisher) – Verkauf



Prognose Verkauf 2026: Vorsichtiger Optimismus – Handel erwartet Konstanz bzw. leichte Steigerung für RM – WW besser, aber leichter Rückgang erwartet.

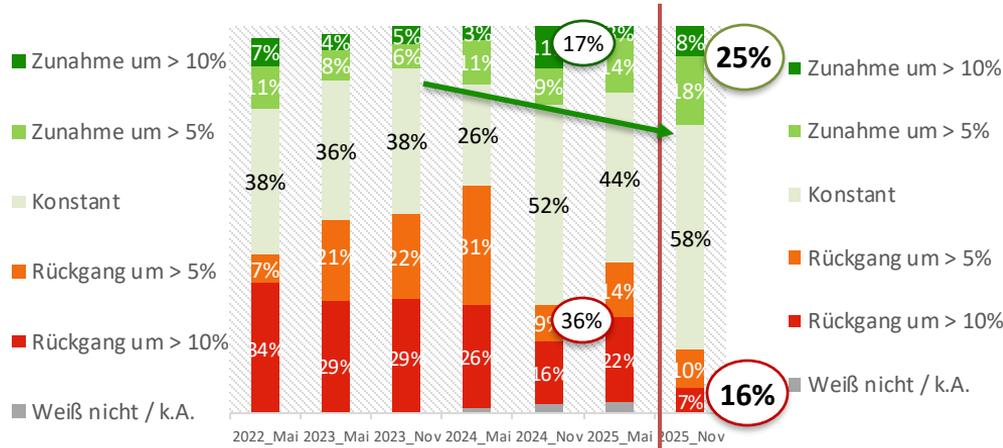


M i i O S
KNOWLEDGE.NOW

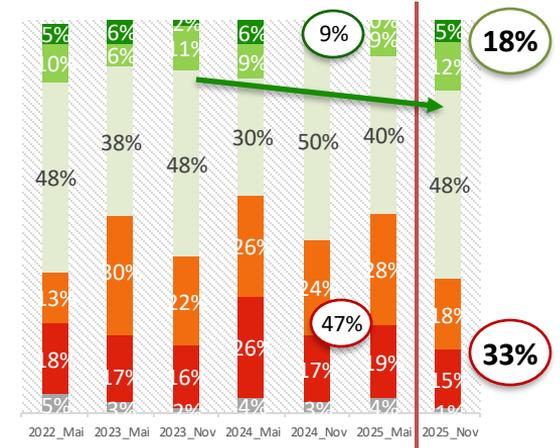
Prognose für 2026 – Absatzentwicklung Verkauf

Prognose
Absatzentwicklung
Verkauf für 2026

Reisemobile

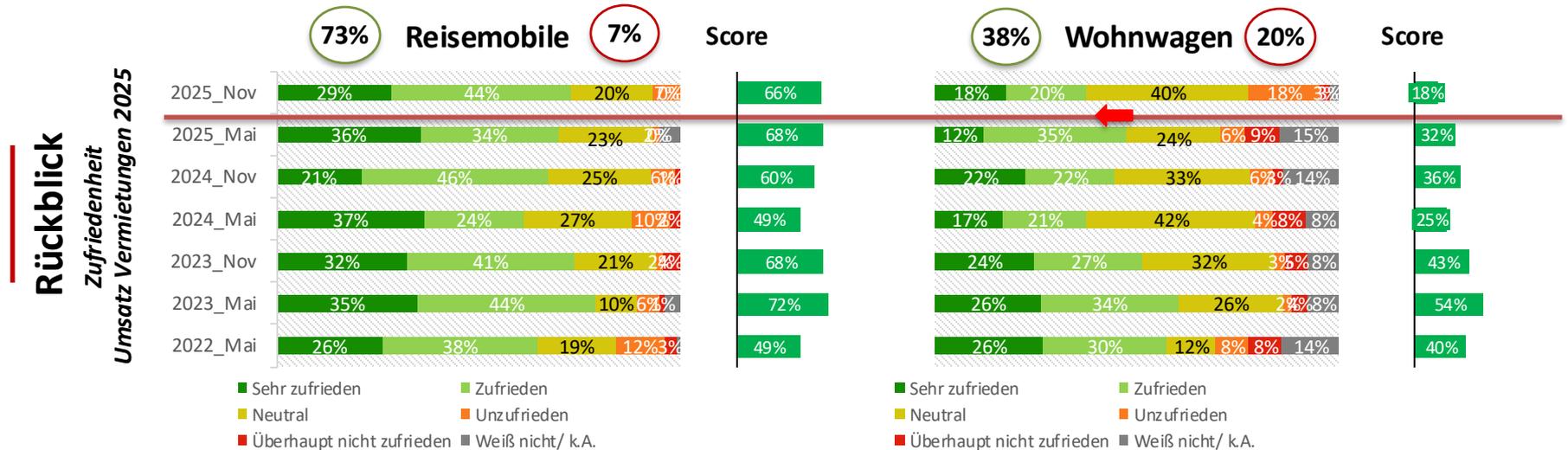


Wohnwagen



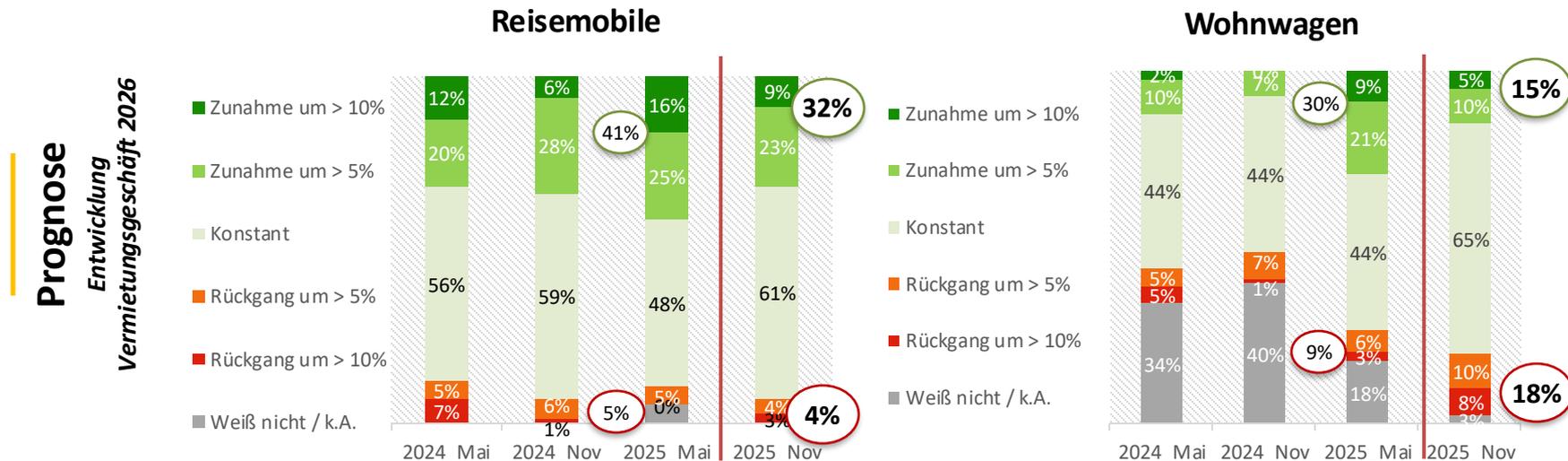
Sinkende Zufriedenheit des Handels mit Vermietung Wohnwagen – Reisemobil mit Seitwärtsbewegung auf hohem Niveau.

Zufriedenheit mit dem Umsatz 2025 - Vermietungsgeschäft



Großteil der Handelsbetriebe erwartet weiter positive Entwicklung im Vermietgeschäft für 2026.

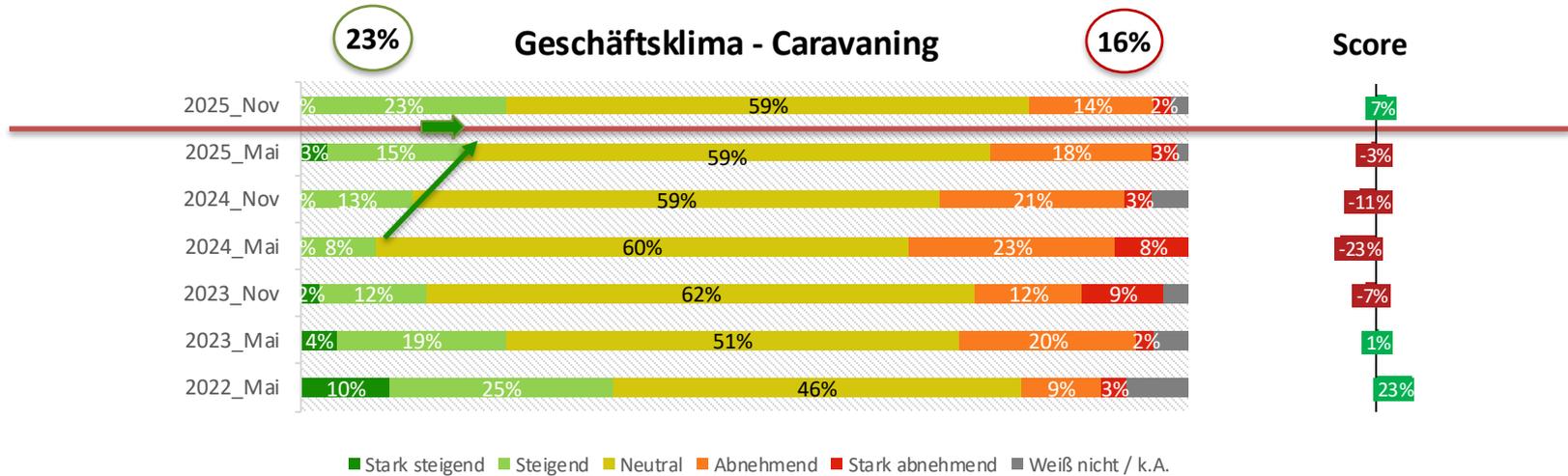
Prognose für 2026 – Entwicklung Vermietungsgeschäft insgesamt



Perspektive bis 2027 / 2028 insgesamt: Weiter steigender Optimismus.

Geschäftsklima: Geschäftserwartungen bis 2027 / 2028 (2-3 Jahre)

Perspektive



Der Index

*regelmäßig
relevant
repräsentativ*

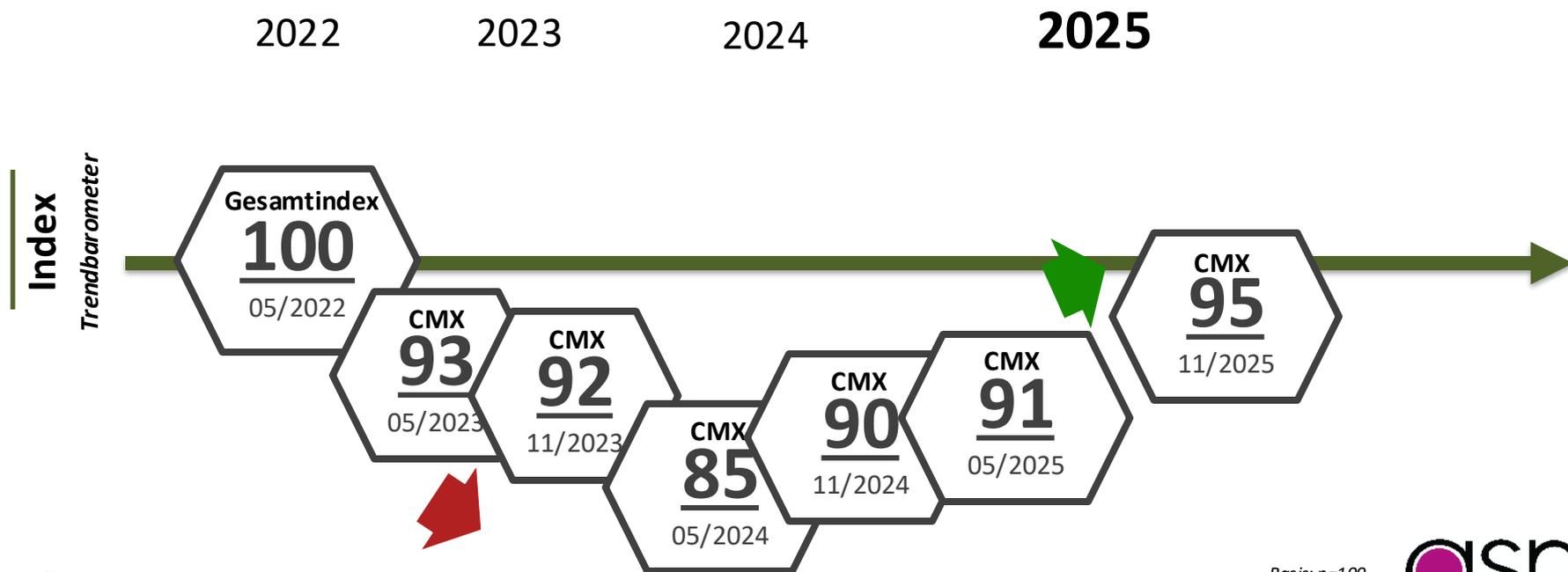
CMX Caravaning Market Index



Caravanning Market Index (CMX): Branchenindex steigt weiter um 4 Punkte.

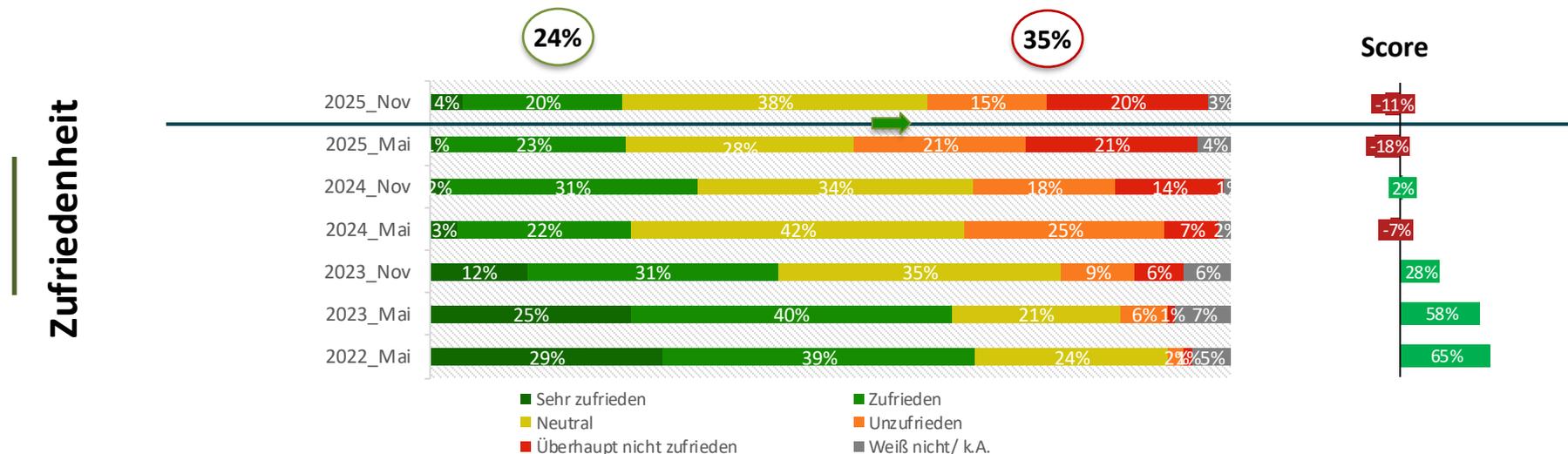
CMX

Caravanning Market Index



Status Quo: Jeder Vierte (sehr) zufrieden mit den erzielten Margen – Anteil unzufriedener sinkt.

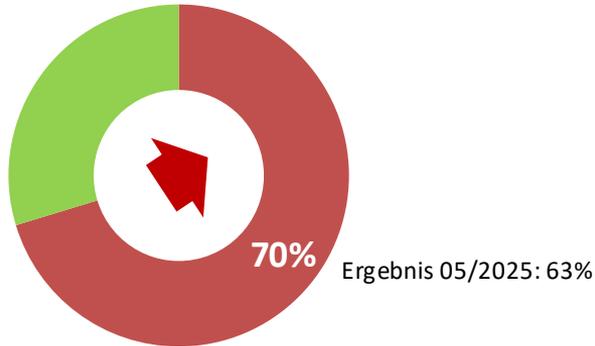
Zufriedenheit mit der erzielten Marge 2025 (bisher)



70% der Händler, die Reisemobile verkaufen, haben mind. ein Fahrzeug zum oder unter dem Einkaufspreis verkauft. Bei den Wohnmobilen sind es 51%.

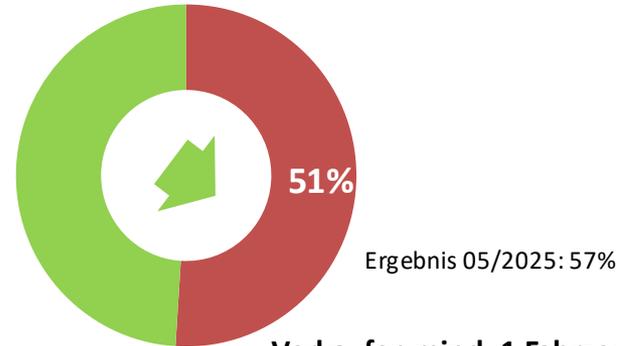
Verkauf 2025: Reisemobile und Wohnwagen

Reisemobile



**Verkaufen mind. 1 Fahrzeug
zum oder unter Einkaufspreis**

Wohnwagen

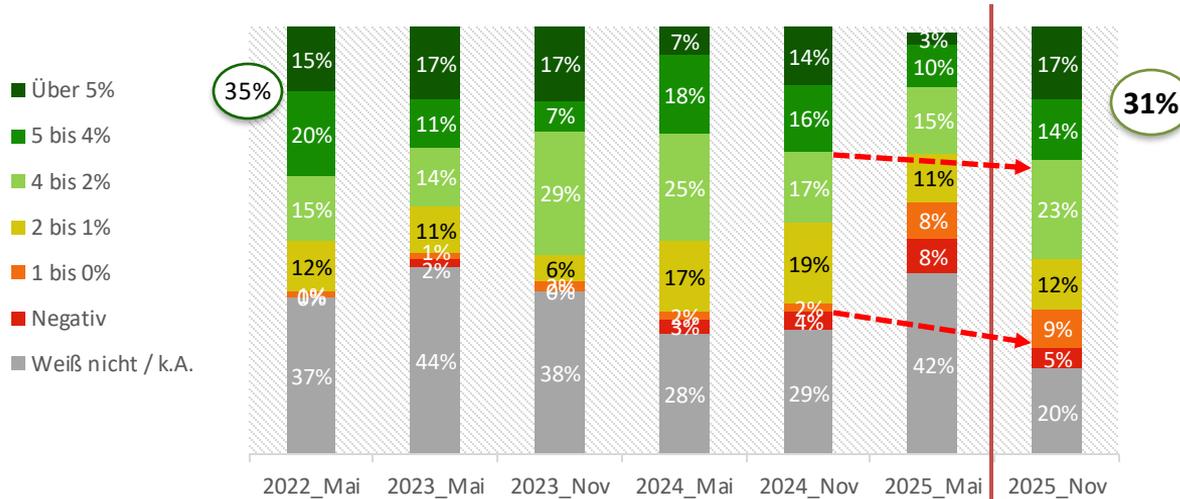


**Verkaufen mind. 1 Fahrzeug
zum oder unter Einkaufspreis**

Gesamtumsatzrenditen steigen wieder auf Vorjahresniveau.

Erzielte Rendite im Handel

Umsatzrendite



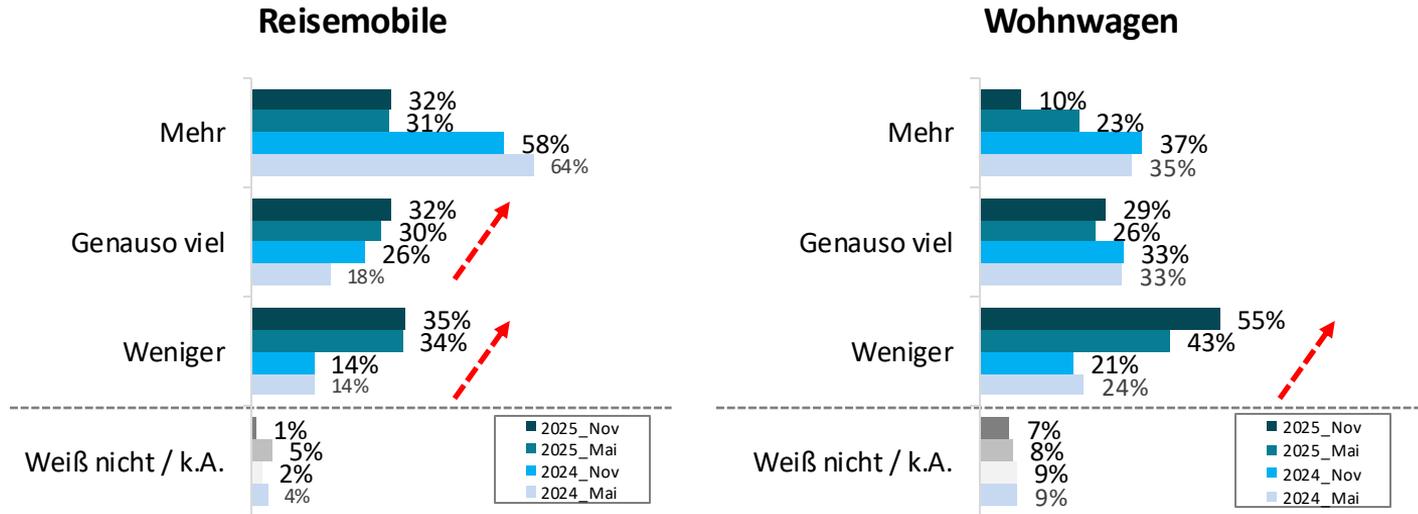
Schlüssel- ergebnisse

Neufahrzeuge



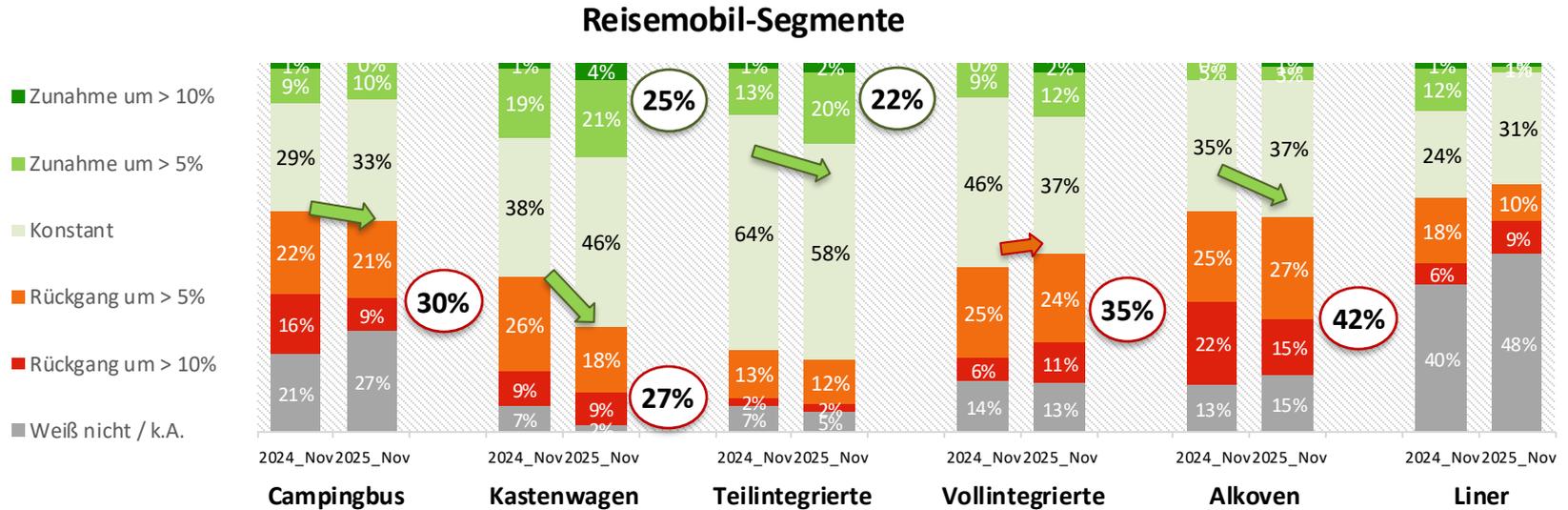
Bestandsituation scheint sich zu normalisieren.

Verkauf - Markttrend Bevorratung Neufahrzeuge



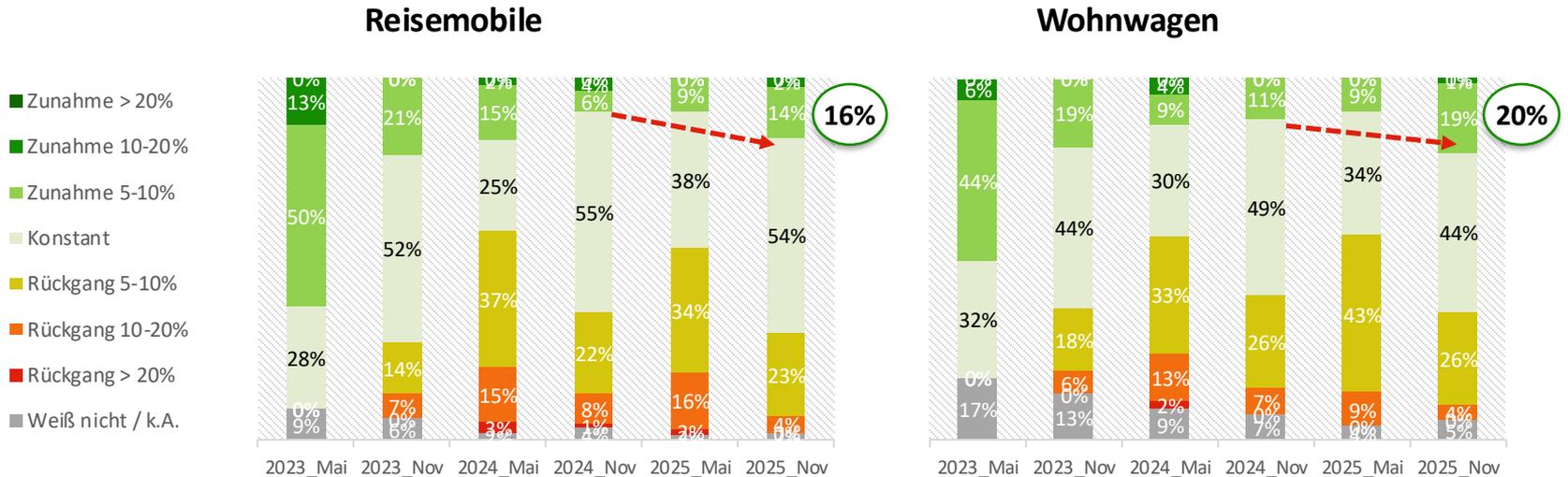
Segmentbetrachtung: Wieder mehr Zuversicht in 2026 bei Kastenwagen und Teilintegrierten.

Verkauf Reisemobile 2025 – Markttrend Absatzerwartungen Neufahrzeuge nach Segmenten



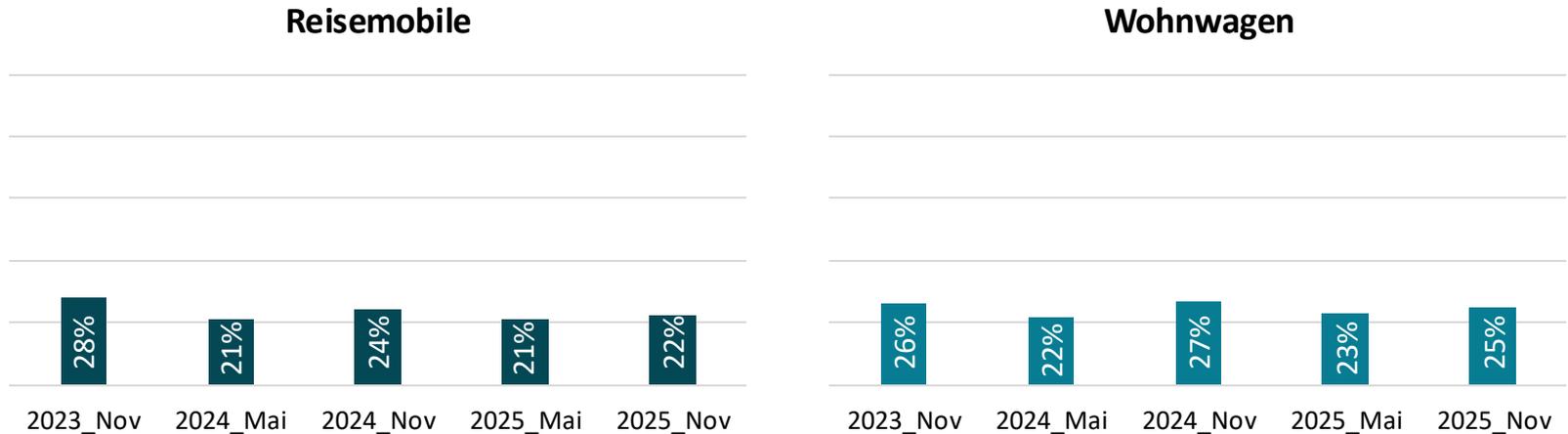
Verkaufspreise Neuwagen: Handel rechnet mit konstanten bzw. leicht positiven Preisentwicklungen im Neufahrzeugbereich.

Verkauf 2026: Verkaufspreise Händler - Markttrend Neufahrzeuge



Finanzierungspenetration im Autohaus auf konstantem Niveau.

Finanzierungspenetration: Verkauf von neuen und gebrauchten Reisemobilen / Wohnwagen



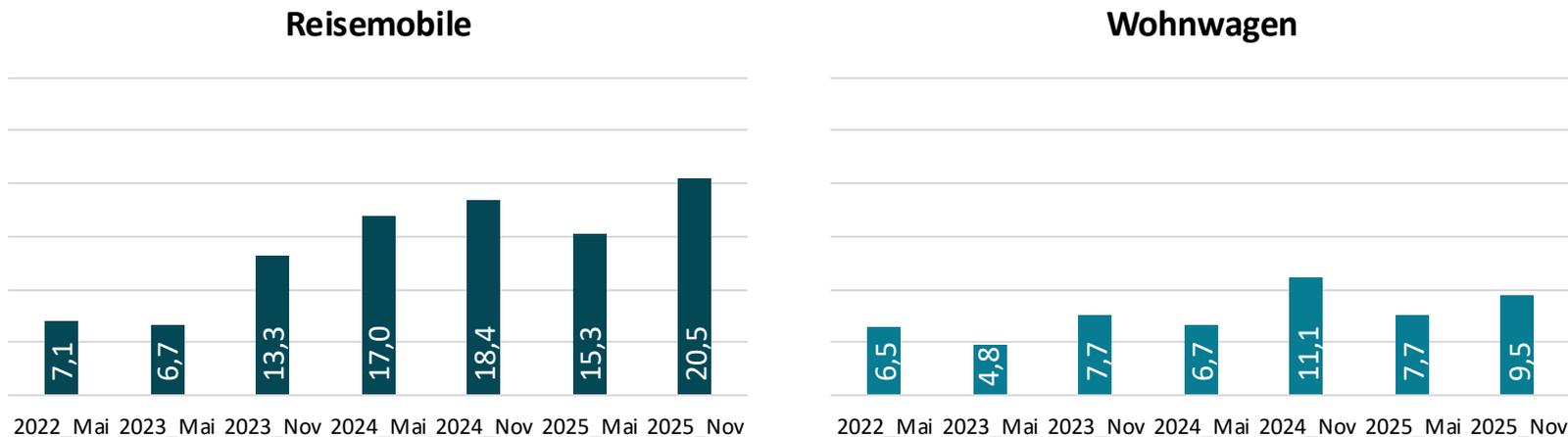
Schlüssel- ergebnisse

Gebrauchtfahrzeuge



Bestände an gebrauchten Reisemobilen im Handel über Vorjahresniveau.

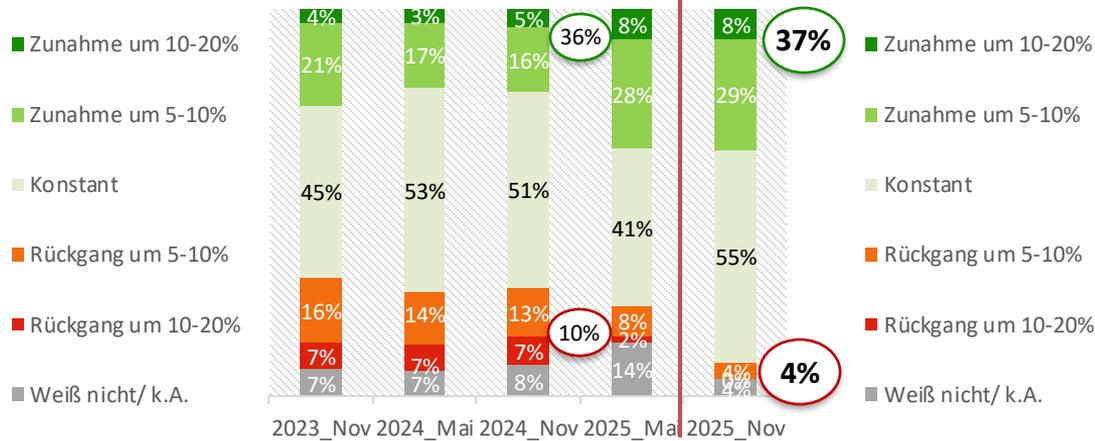
Verkauf - Markttrend Bestände Gebrauchtfahrzeuge – Mittelwerte im Zeitverlauf



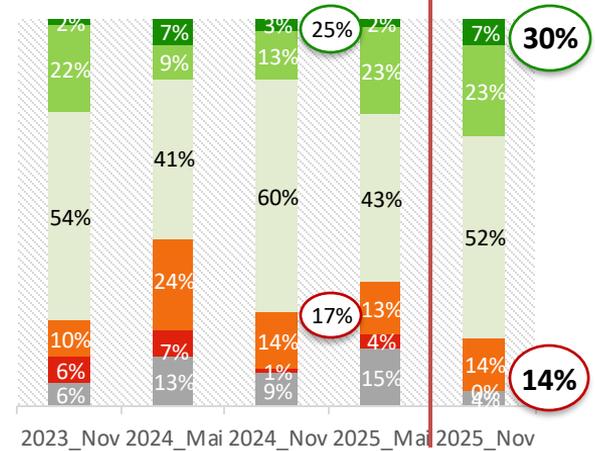
Gebrauchtfahrzeuge: Weiter steigende Erwartungen sowohl im Reisemobil- als auch im Wohnwagensegment für 2026.

Verkauf 2026 - Markttrend Absatzerwartungen: Besitzumschreibungen

Reisemobile



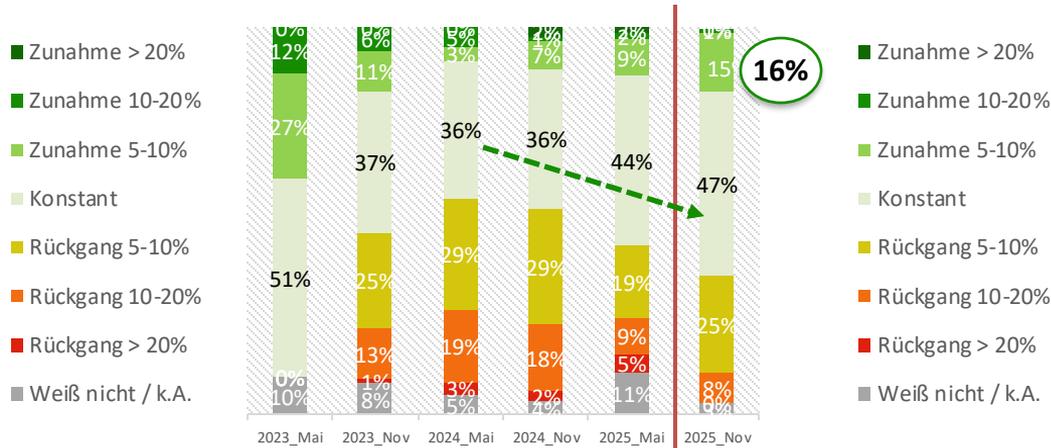
Wohnwagen



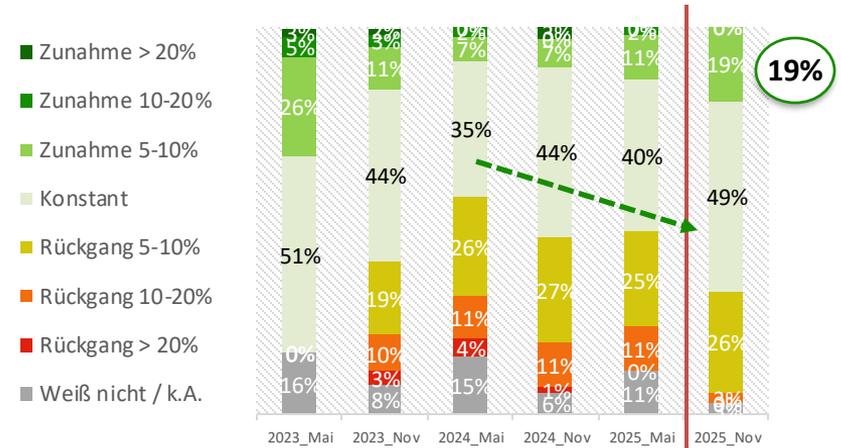
Verkaufspreise Gebrauchtfahrzeuge: GW-Preisentwicklung leicht steigend erwartet.

Verkaufspreise Händler 2026 - Markttrend Gebrauchtfahrzeuge

Reisemobile



Wohnwagen

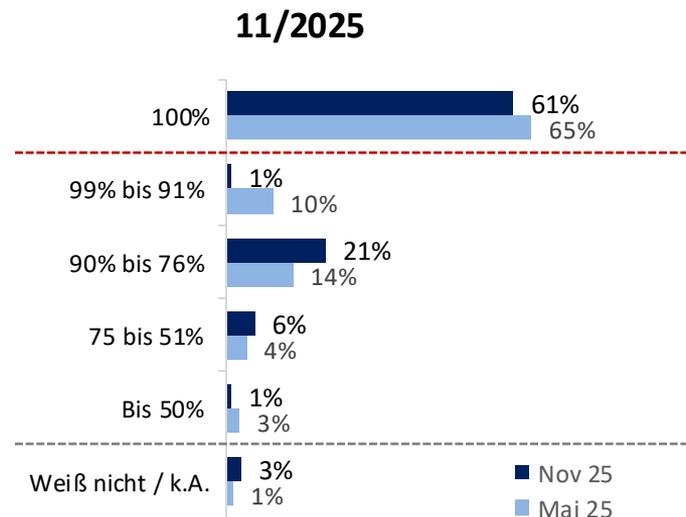
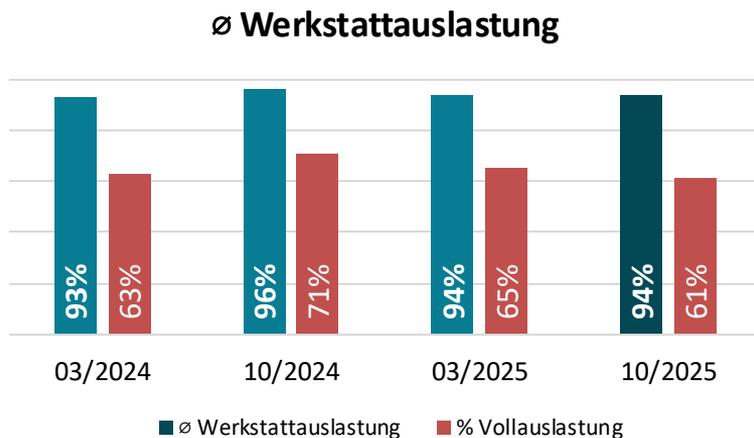


Werkstatt & Service



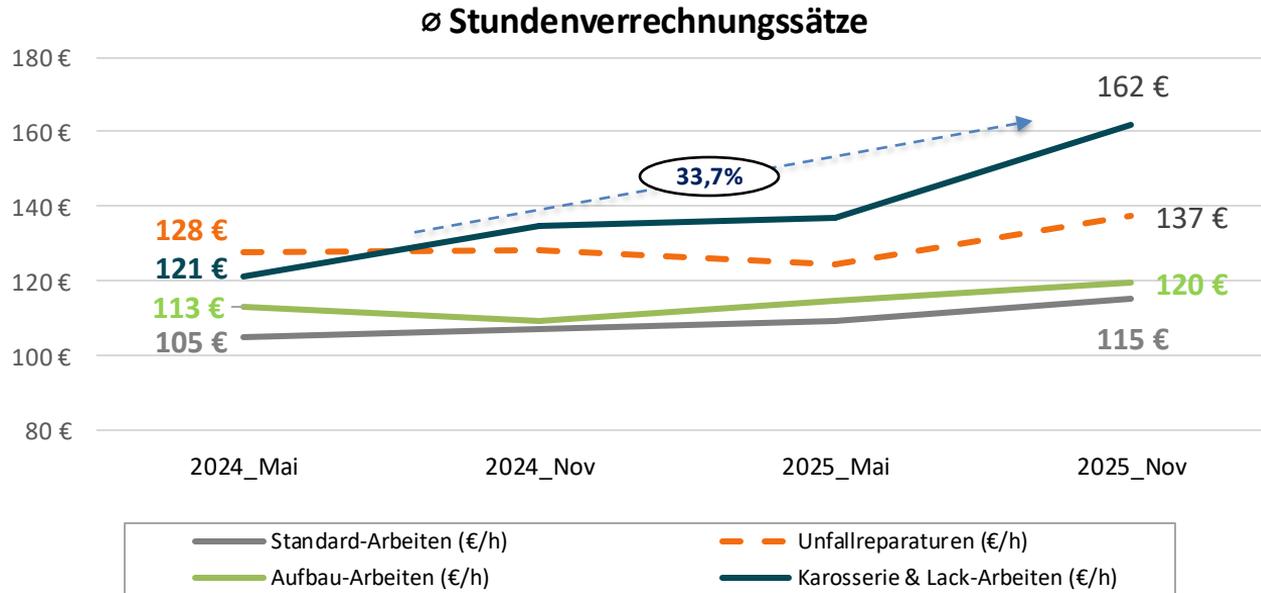
Werkstattauslastung Herbst 2025: Anteil Werkstätten mit Vollauslastung sinkt.

Werkstattauslastung 2025



Stundenverrechnungssätze: Tarife für Karosserie- und Lackarbeiten mit deutlicher Zunahme.

Stundenverrechnungssätze im Zeitverlauf



Schlüssel- ergebnisse

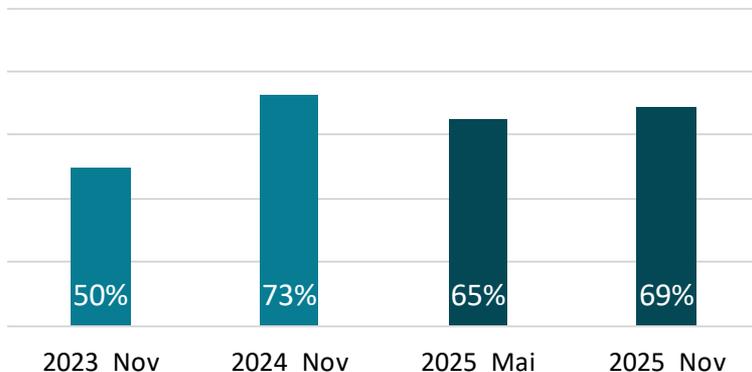
Investitionen



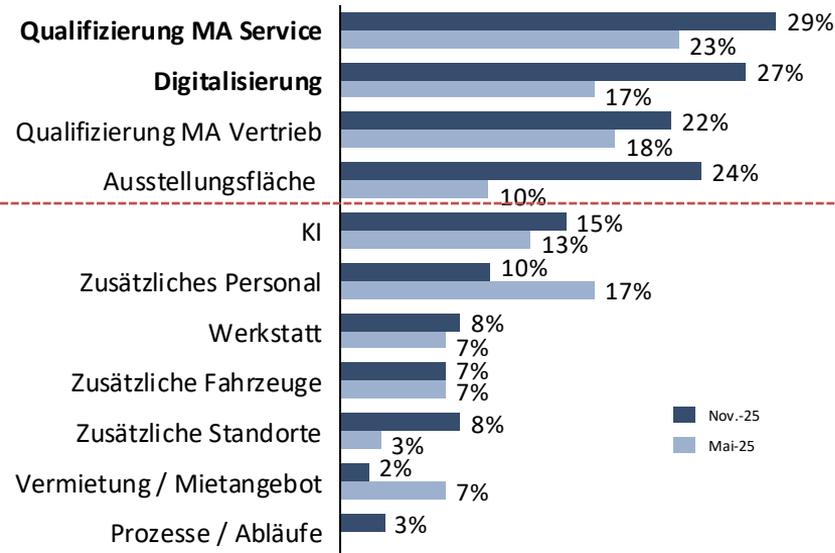
69% der Handelsbetriebe planen 2026 Investitionen, v.a. in Qualifizierung, Digitalisierung und Ausstellungsflächen – Personal rückläufig.

Investitionen 2026: Bereiche

Investitionen geplant



Geplante Bereiche



Key Learnings

1

Geschäftsklima, Rendite

Der Branchenindex CMX steigt mit 95 Punkten gegenüber 91 Punkten im Frühjahr 2025 um vier Punkte, was die steigende Zuversicht im Handel widerspiegelt. Dennoch bleiben Margen und Bestände weiterhin die zentralen Herausforderungen für die Händler von Reisemobilen und Wohnwagen. Die Gesamtumsatzrendite im Caravaning Handel stabilisiert sich: Aktuell geben 31 Prozent der Händler eine Umsatzrendite von 4 Prozent und mehr an, während es im Frühjahr lediglich 13 Prozent waren. Aktuell ist jeder vierte Händler mit der erzielten Umsatzrendite zufrieden während der Anteil der Händler, die mit der Umsatzrendite unzufrieden sind, von 42 Prozent auf 35 Prozent zurückgeht. Insgesamt zeigt die aktuelle Befragung ein deutlich positiveres Bild und der Handel ist in allen Bereichen positiver gestimmt als dies noch im Frühjahr 2025 der Fall war.

2

Absatz

Bei der aktuellen Befragung von November 2025 ist die Zufriedenheit mit dem Absatz von Wohnmobilen deutlich größer als dies noch im Frühjahr der Fall war: 35 Prozent sind zufrieden, 40 Prozent neutral und nur noch 25 Prozent der befragten Händler sind unzufrieden – im Frühjahr machten die unzufriedenen Händler noch einen Anteil von 34 Prozent aus. Im Bereich der Wohnwagen ist die Veränderung noch deutlicher: 31 Prozent sind zufrieden, 41 Prozent neutral und nur noch 26 Prozent zeigen sich mit dem Absatz unzufrieden, während im Frühjahr jeder zweite Händler mit dem Absatz unzufrieden war. Auch die Absatzprognose für das kommende Jahr zeigt einen deutlichen Aufwärtstrend.

Key Learnings

3

Gebrauchtwagengeschäft

Die Prognosen der befragten Händler für das Gebrauchtwagengeschäft sind positiv: 37 Prozent erwarten eine Zunahme von 5 Prozent und mehr im Verkauf von gebrauchten Reisemobilen und bei den Wohnwagen sind es 30 Prozent der Händler, die eine positive Entwicklung sieht. Wenn es im Mai 2025 lediglich 38 Prozent der Händler waren, die strategisch über Plattformen Gebrauchtfahrzeuge zugekauft haben, so nutzt inzwischen fast jeder zweite Händler dieses Instrument.

4

Werkstatt und Service

Die Werkstattauslastung ist nach wie vor sehr hoch: 61 Prozent der Händler haben eine Vollauslastung in der Werkstatt, während die durchschnittliche Werkstattauslastung nach wie vor bei 94 Prozent liegt. Gleichzeitig erleben wir aktuell einen deutlichen Anstieg der Stundenverrechnungssätze auf 115€ (Standardarbeiten) bis 162€ (Karosserie- & Lack-Arbeiten). Wartezeiten auf einen Werkstatttermin in Verbindung mit höheren Kosten könnten bei den zunehmend preissensiblen Caravanisten schlecht aufgenommen werden.

5

Investitionen in Qualifizierung und Digitalisierung

Die Händler möchten weiterhin investieren – 69 Prozent der Händler planen Investitionen für 2026, im Mai waren es 65 Prozent. Die wesentlichen Positionen sind dabei nach wie vor die Qualifizierung der Vertriebs- und Servicemitarbeiter, die Digitalisierung und die Ausstellungsfläche. Mit Blick auf die steigenden Kundenerwartungen ist eine Stärkung der Kompetenz des Personals eine erfolgsversprechende Maßnahme.

Urheberschutz

Alle Rechte vorbehalten

Kaufpreis der Studie: **€149,- zzgl. MwSt.** / (DCHV-Mitglieder: **€99,- zzgl. MwSt.**)

Kombipaket: 2x B2B Report **€269,- zzgl. MwSt.** / DCHV-Mitglieder: **€169,- zzgl. MwSt.**

Stand: November 2025

© Copyright gsr Unternehmensberatung GmbH, MiiOS GmbH 2025

Änderungen und Irrtümer vorbehalten

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung / Veröffentlichung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes und des Vertrags zwischen auftraggebender und auftragnehmender Institution / Organisation ohne Zustimmung der Herausgeber ist unzulässig und wird strafrechtlich verfolgt.

Grafik und Gestaltung



gerryhammerl.design

Ansprechpartner

Niklas Haupt

*GESCHÄFTSFÜHRER
MiiOS GmbH*

niklas.haupt@mios.de

+49 173 9022 934

Sabine Weber

*SENIOR CONSULTANT
gsr Unternehmensberatung*

sweber@gsr-unternehmensberatung.de

+49 151 42311 369

