

PRESSEMITTEILUNG

Augsburg/Schwaig 27. November 2025

Reisemobile und Wohnwagen: Handel optimistischer, Margen und Bestände bleiben die zentralen Herausforderungen

- Branchenindex auf Höchstwert seit Mai 2022
- Gebrauchtwagengeschäft wird stärker strategisch genutzt
- Stundenverrechnungssätze steigen deutlich
- Investitionsbereitschaft der Händler in Qualifizierung und Digitalisierung

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 November 2025 zeigt einen deutlichen Anstieg des Caravaning Geschäftsklimaindex (CMX) – die Zuversicht steigt auch bei weiterhin rückläufigen Neuzulassungen von Reisemobilen und von Wohnwagen.

Für die regelmäßige B2B-Studie von Focus Caravaning wurden aktuell 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 den Herbst 2025 einen deutlich gestiegenen Stimmungswert von 95 Punkten gegenüber dem Index von 91 Punkten im Frühjahr 2025. Niklas Haupt, Geschäftsführer der MiiOS GmbH: „Das Caravaning Geschäft kehrt zurück. Wer den Aufschwung mitnehmen will, muss sich kontinuierlich mit den Details des Marktes und seinen zentralen Betriebskennzahlen beschäftigen.“

Margen und Bestände, das sind weiterhin die zentralen Herausforderungen im Handel, wenngleich sich die Situation langsam zu beruhigen scheint. Die Bereinigung der Bestände bezahlen viele Händler jedoch mit einem hohen Preis: Zwei von drei der befragten Händler geben an, mindestens ein Reisemobil zum Einkaufspreis oder darunter verkauft zu haben, bei den Wohnwagen ist es jeder zweite Händler. Die deutlich verbesserte Stimmung lässt sich vor allem darauf zurückführen, dass der Anteil der unzufriedenen Händler in nahezu allen Bereichen rückläufig ist.

Gebrauchtwagengeschäft als strategische Säule im Caravaning Vertrieb

Das Gebrauchtwagengeschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen entwickelt sich mehr und mehr als strategische Säule im Caravaning-Vertrieb. Sowohl im Segment der Reisemobile als auch der Wohnwagen steigen die Erwartungen der Händler für das kommende Jahr. Lediglich 4 Prozent der befragten Händler rechnen im Reisemobilsegment mit einem Rückgang (10 Prozent im Mai 2025) und nur 14 Prozent (17 Prozent im Mai 2025) sehen eine negative Tendenz in der Marktentwicklung im Wohnwagensegment. Ein ähnlich positives Bild zeigt sich bei der Entwicklung der Verkaufspreise: Nur 8 Prozent der Händler rechnen mit einem Rückgang der Verkaufspreise im Reisemobilsegment, während es im Mai 2025 noch 14 Prozent waren. Im Wohnwagensegment ist der Anteil der Händler, welche die Preisentwicklung negativ einschätzen, in vergleichbarer Größenordnung von 11 Prozent auf drei Prozent zurückgegangen. Auch der strategische Zukauf von Gebrauchtfahrzeugen über Plattformen wird mehr und mehr vom Handel genutzt. Waren es im Mai 2025 noch 38 Prozent

PRESSEMITTEILUNG

der befragten Händler, die Gebrauchtfahrzeuge zugekauft haben, so sind es im November 2025 bereits 45 Prozent.

Ausgelastete Werkstätten und hohe Stundenverrechnungssätze sind Segen und Risiko

Der Anteil der Werkstätten, die eine Volllauslastung melden, ist weiterhin rückläufig. Waren es im November des Vorjahres noch 71 Prozent der Werkstätten mit Volllauslastung, so sind es nun 61 Prozent. Über alle Unternehmen beträgt die Werkstattauslastung unverändert 94 Prozent. Gleichzeitig wird ein enormer Anstieg der Stundenverrechnungssätze verzeichnet, die gegenwärtig zwischen 115 Euro (Standardarbeiten) und 162 Euro (Karosserie und Lack-Arbeiten) liegen. „Aus unseren diversen Marktbeobachtungen wissen wir, dass die Preissensibilität der Caravanisten deutlich zunimmt. Es ist davon auszugehen, dass die steigenden Stundenverrechnungssätze zu einer weiteren Herausforderung werden“, so Sabine Weber, Caravaning-Spezialistin der gsr Unternehmensberatung.

Investitionen

Der CMX zeigt es: Die Zuversicht der Händler nimmt wieder zu, es wird eine positive Absatzentwicklung im Neu- und Gebrauchtwagengeschäft sowie einer Zunahme an Vermietungen erwartet.

Vor dem Hintergrund dieser positiven Prognosen hat auch die Investitionsbereitschaft der Händler noch einmal zugenommen und liegt im Herbst 2025 bei 69 Prozent gegenüber 65 Prozent im Frühjahr 2025. Der Großteil der Investitionen ist in die Qualifizierung des bestehenden Personals im Service (29 Prozent) und Vertrieb (22 Prozent) geplant. 27 Prozent möchten weiter in die Digitalisierung Ihrer Betriebe investieren.

„Der DCHV bietet ein breites Qualifizierungsprogramm für Service und Vertrieb, um unsere Händler bei der Entwicklung ihres Personals zu unterstützen. Besonders freuen wir uns, dass es im kommenden Jahr auch ein Zertifizierungsprogramm für Verkäufer geben wird. Was mit dem Caravan Techniker für den Service erfolgreich etabliert ist, soll es künftig auch für den Verkauf geben,“ so Detlev Oelbracht, Präsidiumsmitglied des DCHV e.V. und Geschäftsführer der Bad Kreuznacher Caravaning Center GmbH & Co. KG.

Als Teil der Initiative Focus Caravaning wird die Befragung regelmäßig durchgeführt. Interessierte finden weiterführende Informationen online: 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 Service-prozesse entwickelt und sichert das Team nachhaltig Erfolge.



Sabine Weber, Senior Market Analyst Caravaning

Mail: sweber@gsr-unternehmensberatung.de

Telefon: +49 151 423 11 369

PRESSEMITTEILUNG

Die **MIOS 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@mios.de

Telefon: +49 173 90 22 934