

# 2026



## FOCUS CARAVANING – MARKTIMPULS 2026

**GEMEINSAM SCHNELLER WERDEN – GEMEINSAM PROFITIEREN:**  
*WO DIE BRANCHE NEU DENKEN MUSS, UM DEN KUNDENERWARTUNGEN  
GERECHT ZU WERDEN?*

### BRÖTCHENSERVICE LIVE AUF DER CMT

21. JANUAR 2026



#### MEDIENPARTNER



#### PREMIUMPARTNER



#### JUNG & DIGITAL



# Der Markt



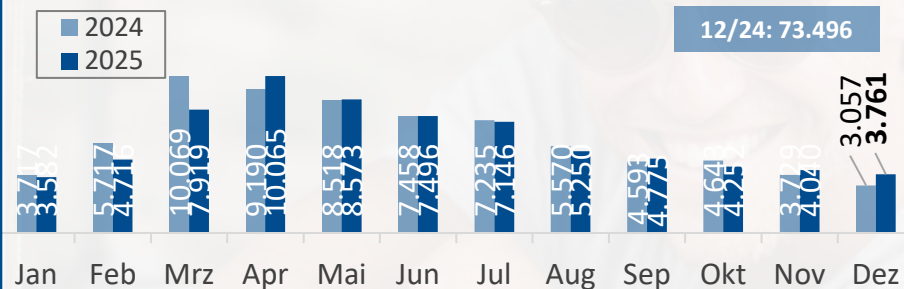
## Marktlage: Absatzzahlen Caravaning-Markt

### ! Entwicklung Neuzulassungen

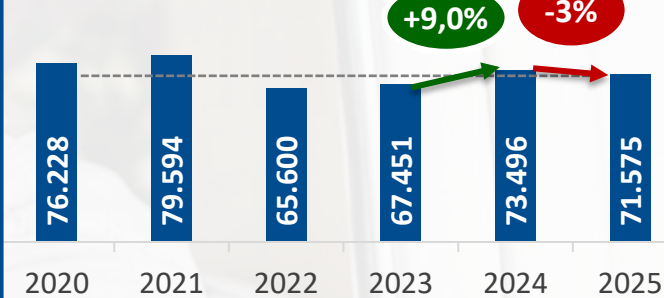
**-2,6%**

per 12/2025 - im Vergleich  
zum Vorjahresmonat

#### Status Quo 2025: Reisemobile



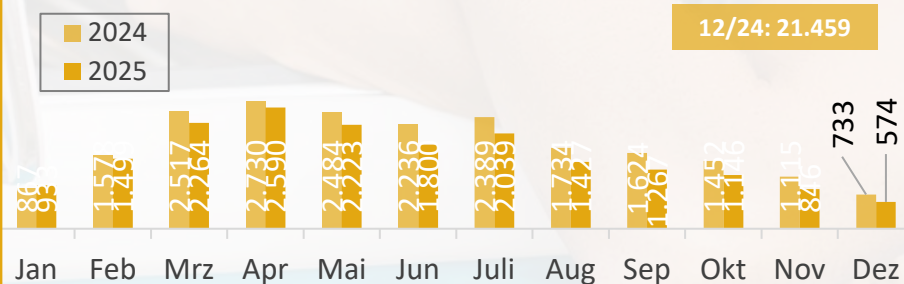
#### Trend: 6 Jahre



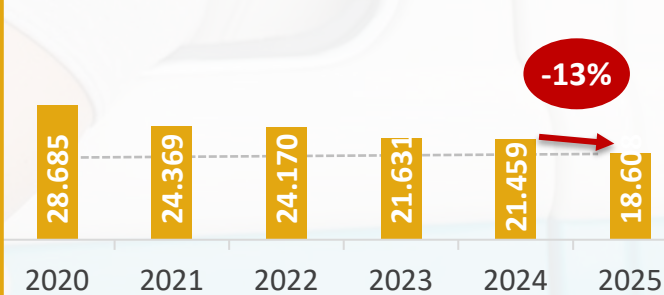
**-13,3%**

per 12/2025 - im Vergleich  
zum Vorjahresmonat

#### Status Quo 2025: Wohnwagen



#### Trend: 6 Jahre



Quelle: Kraftfahrtbundesamt / Berechnungen: MiiOS

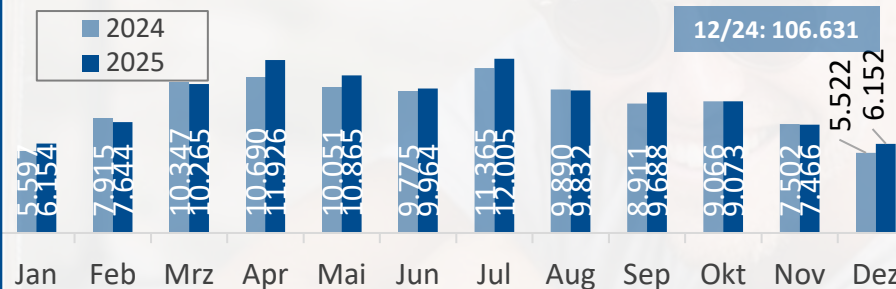
## Marktlage: Absatzzahlen Caravaning-Markt

### ! Entwicklung Besitzumschreibungen

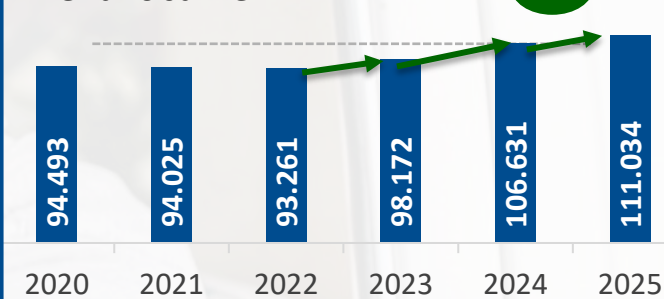
**+4,1%**

per 12/2025 - im Vergleich  
zum Vorjahresmonat

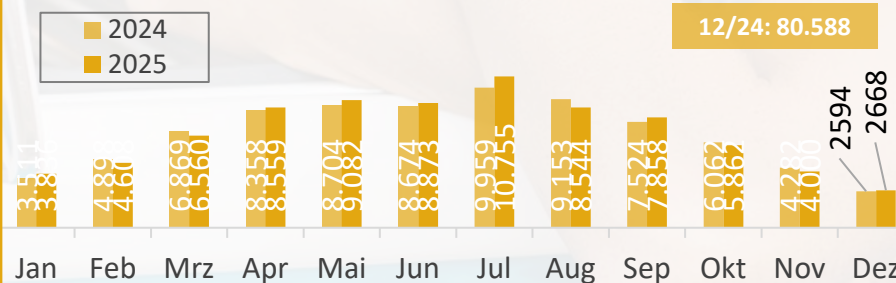
#### Status Quo 2025: Reisemobile



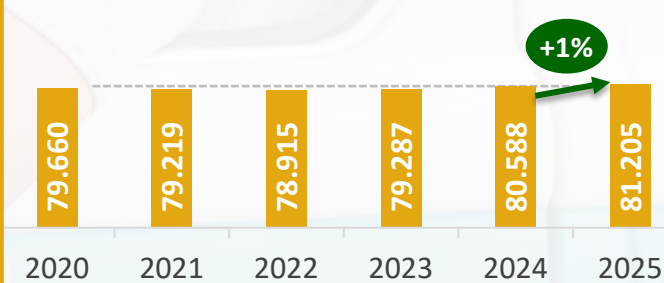
#### Trend: 6 Jahre



#### Status Quo 2025: Wohnwagen



#### Trend: 6 Jahre



Quelle: Kraftfahrtbundesamt / Berechnungen: MiiOS

## ! Der Markt – Perspektive Handel



## Herausforderungen 2026



Margen / Preise  
Fahrzeuge



Bestandsmanagement



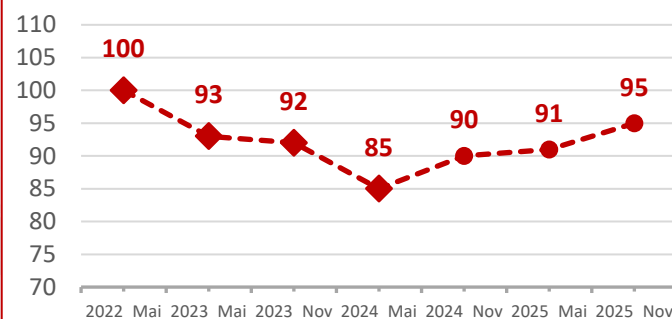
Nachfrage



Einkaufspreise

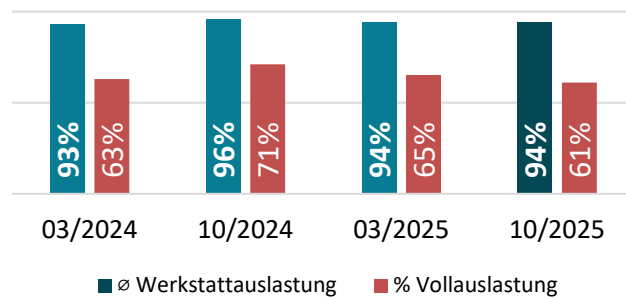
## CMX-Marktindex

FOCUS CARAVANING CMX Marktindex



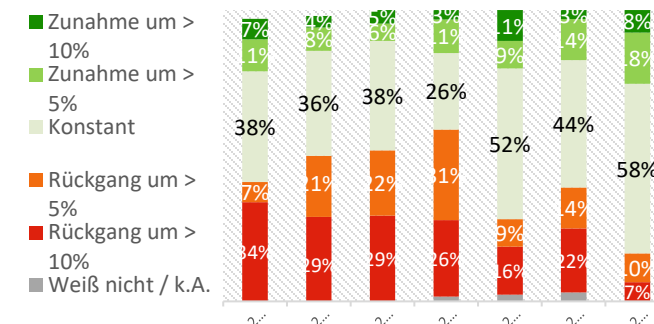
## Werkstatt

Ø Werkstattauslastung



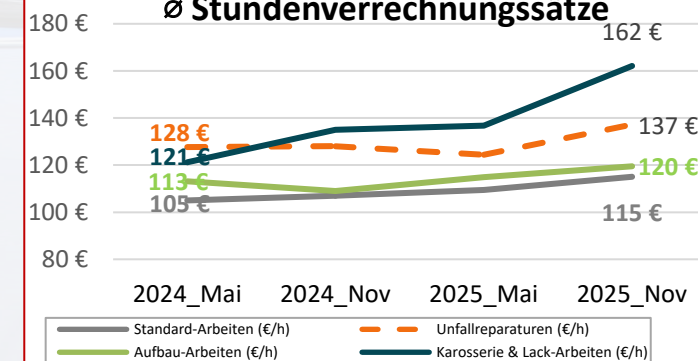
## Absatzprognose 26

Reisemobile



## Werkstattpreise

Ø Stundenverrechnungssätze

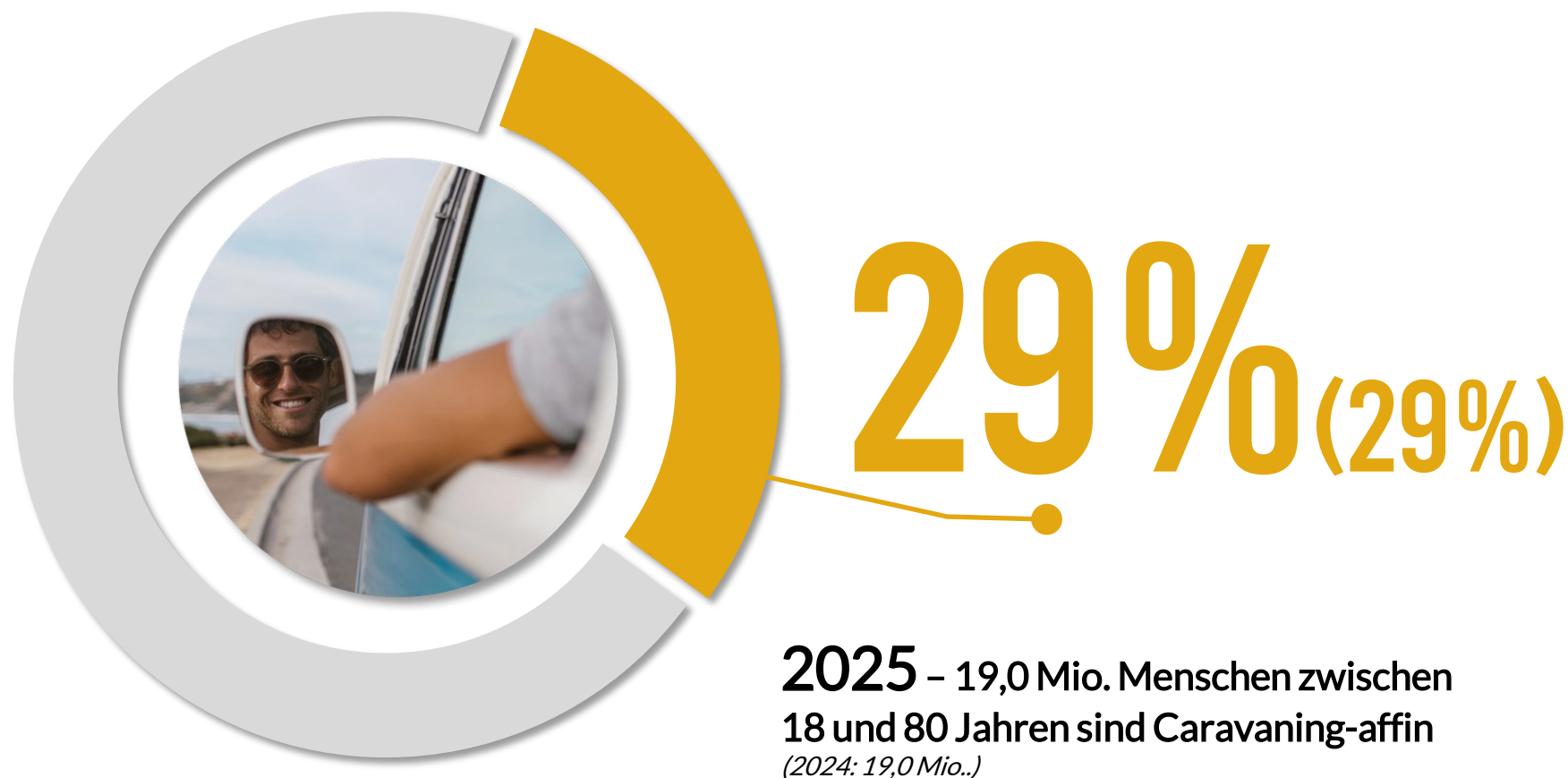




# Die Zielgruppen

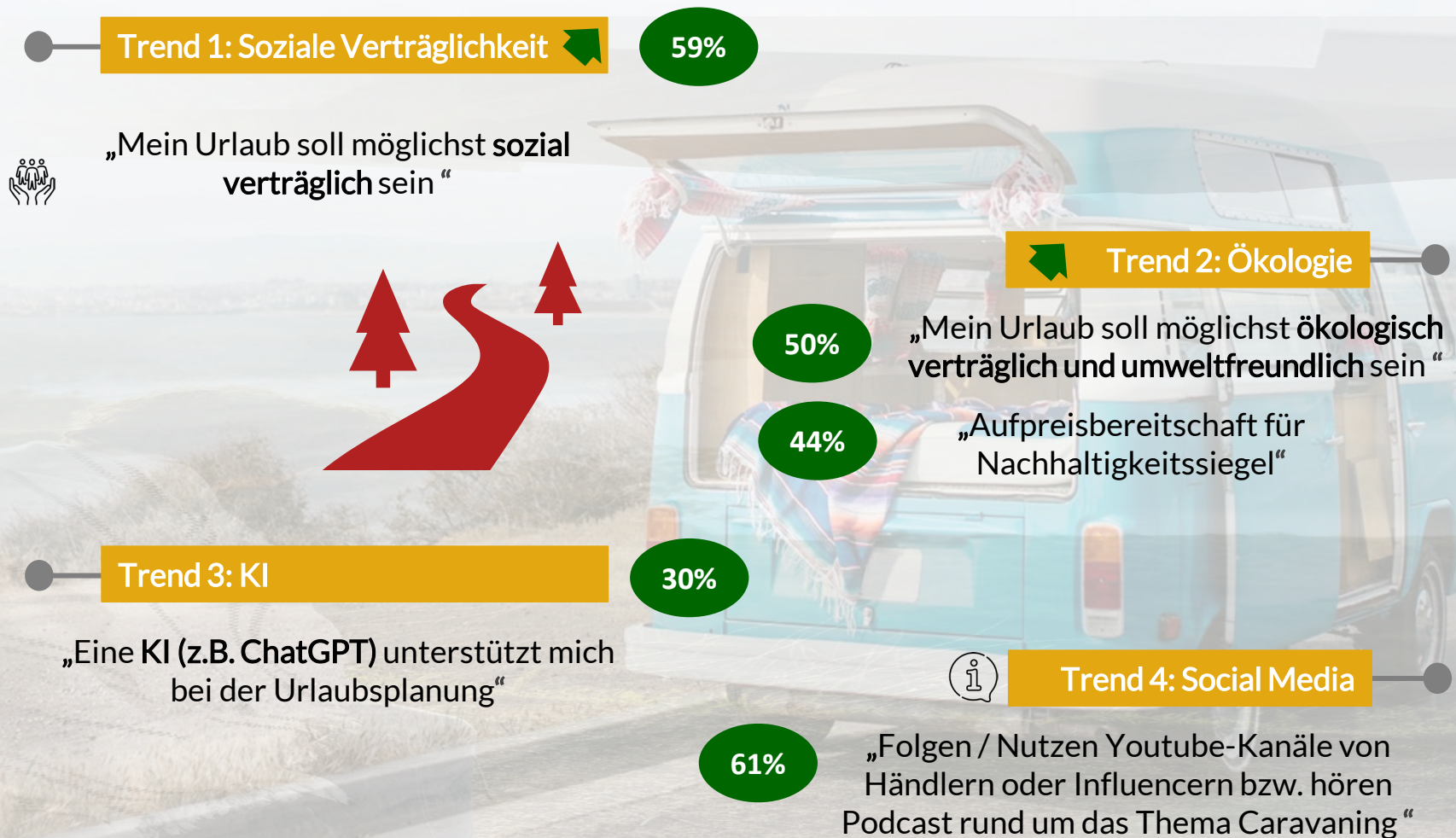


! Marktpotenzial 2025 / 2026 – 19 Mio. Menschen zwischen 18 und 80 Jahren sind Caravaning-affin.



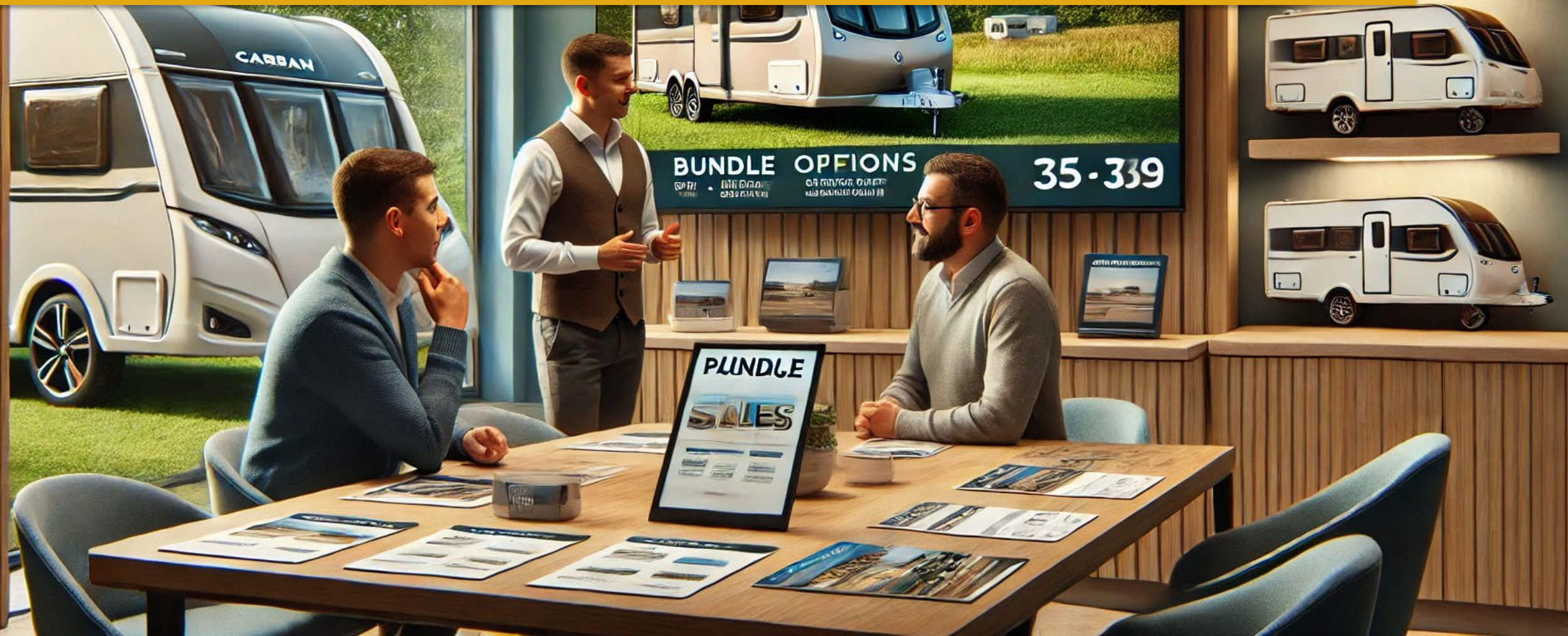
Quelle: gsr Unternehmensberatung + MiiOS GmbH

## ! Das Reisen - Trends bei jungen Zielgruppen verstärkt ausgeprägt.





# POS-Handel



## ! POS Handel: Erwartungen der Kunden und Kundinnen bei der Auswahl des Händlers



### Erwartung an Handel Besitzer

→ stark steigende Relevanz (fett)

1. Kompetentes Fachpersonal
2. Kurze Reaktionszeit auf Anfragen
3. **Auswahl an Fahrzeugen vor Ort**
4. **Konkretes Wunschfahrzeug vor Ort verfügbar**
5. **Bietet Ausstattung / Zubehör an**
6. **Bietet Werkstatt / Service an**

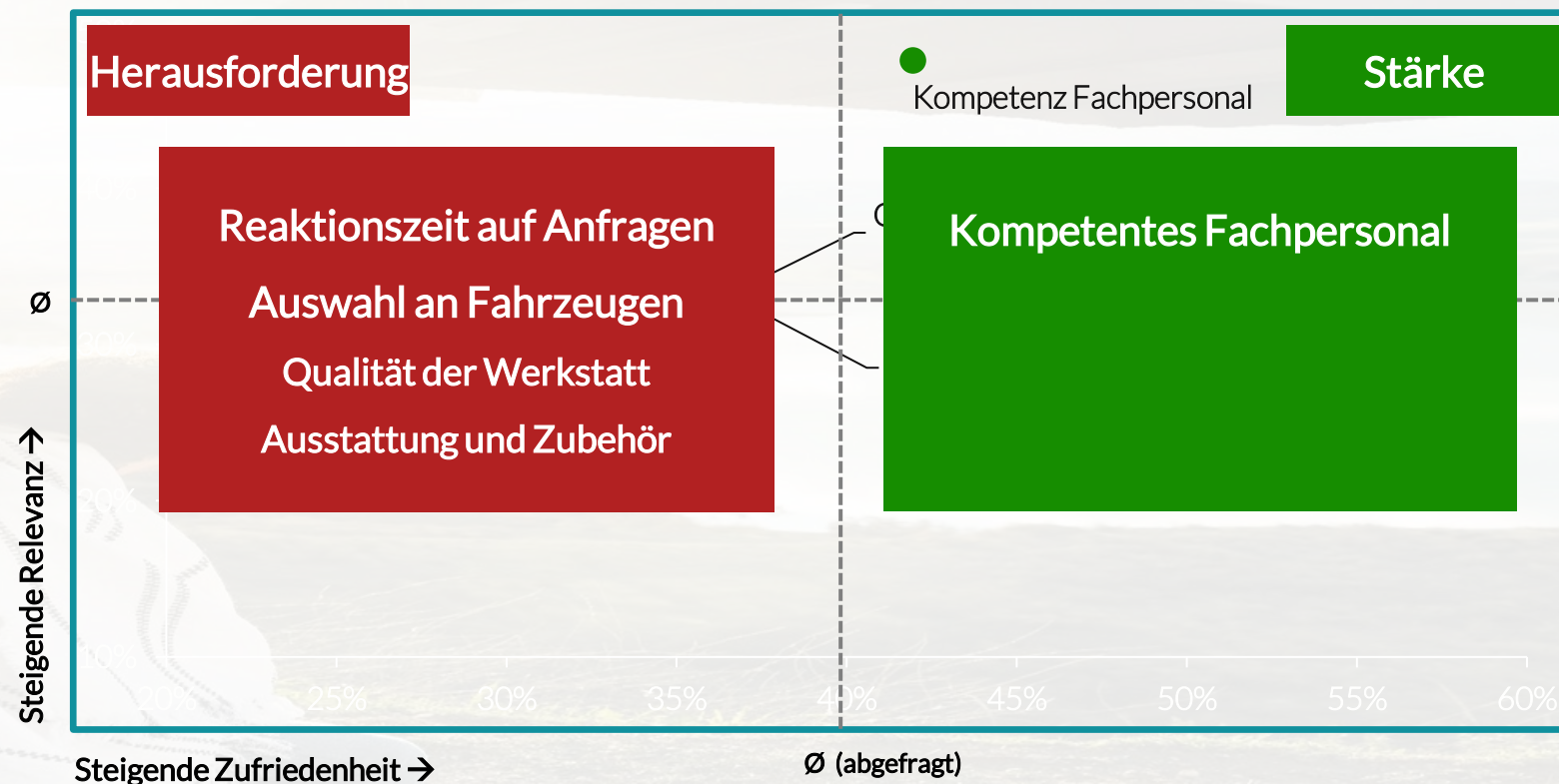
### Erwartung an Handel Intender

→ stark steigende Relevanz (fett)

1. Kompetentes Fachpersonal
2. **Auswahl an Fahrzeugen vor Ort**
3. **Bietet Werkstatt / Service an**
4. Konkretes Wunschfahrzeug vor Ort verfügbar
5. Gute Bewertungen im Internet (z.B. Google)
6. Bietet Ausstattung / Zubehör an

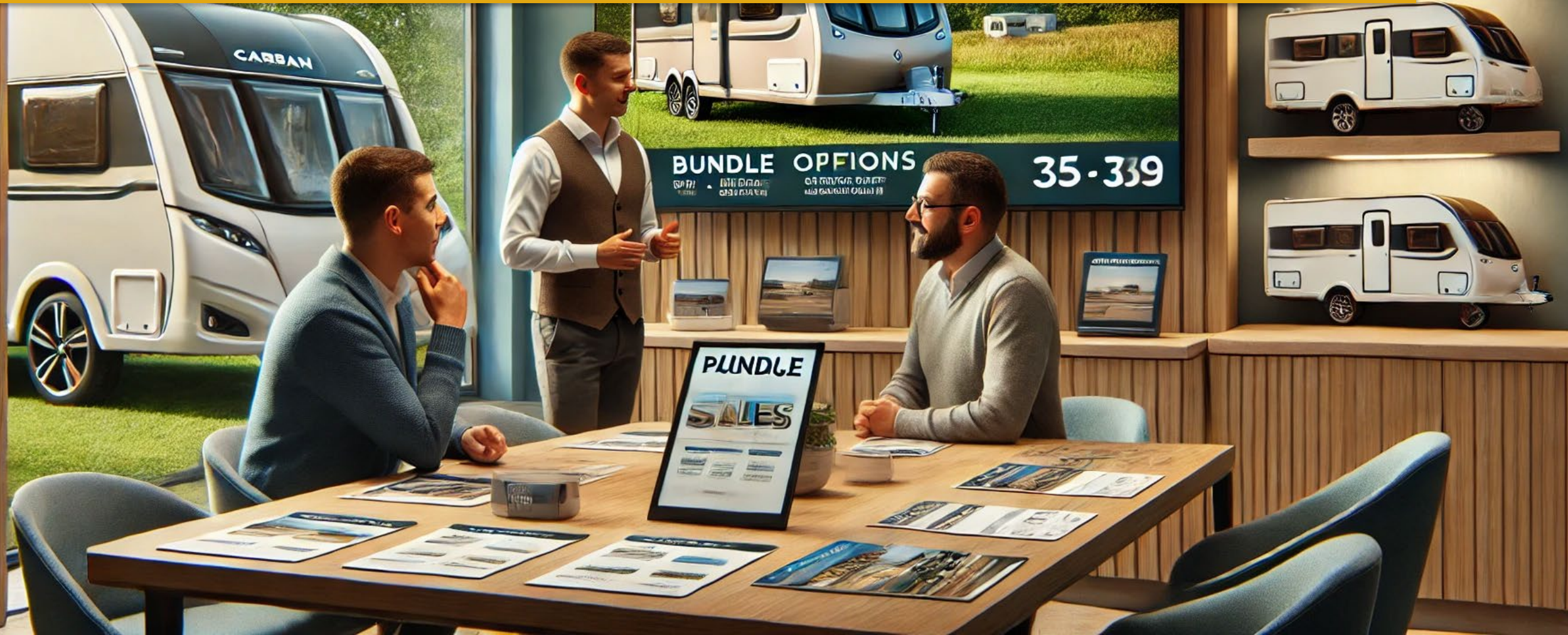
Qualifiziertes Personal steht über allem!  
Trend-Kriterien bei der (zukünftigen) Händlerwahl darüber hinaus ...  
Fahrzeugauswahl, Verfügbarkeit, Angebot Werkstatt / Service, Bewertungen.

## ! POS Handel: Portfolioanalyse aus Erwartungen und Erfüllung von Händlerkriterien





# Werkstatt – Status Quo und Erwartungen



## ! Werkstatt (1/2)



## ● Fahrzeugkauf &amp; Werkstatt



Reisemobil-Besitzer: **33%**  
Wohnwagen-Besitzer: **43%**

**47%**

... der Caravanisten sagen, dass die Suche nach der richtigen Werkstatt (sehr) zeitaufwendig ist



## ● Stammwerkstatt



Reisemobil-Besitzer: **52%**  
Wohnwagen-Besitzer: **57%**



- Anfahrt: max. 40-50 Minuten
- Warten auf Termin: max. 12- 14 Tage
- ca. 15% sind nicht bereit zu warten

## ● Differenzierung gut vs. schlecht



Kompetenz der Mitarbeiter: **56%** (Top 1)  
Dauer der Reparatur: **42%** (Top 2)  
Kundenorientierung: **33%** (Top 3)  
Kurze Wartezeiten: **28%** (Top 4)

## Kosten / Jahr in 2025

Reisemobil-Aufbau: + **25%**  
Reisemobil-Basis: + **66%**

## ! Werkstatt (2/2) – Erwartungen der Kunden und Kundinnen an die Werkstatt



### Werkstattauswahl

Transparenz der Kosten und verbindliche Zusagen

Dauer der Reparatur- / Servicezeit

Kurze Wartezeit auf einen Termin

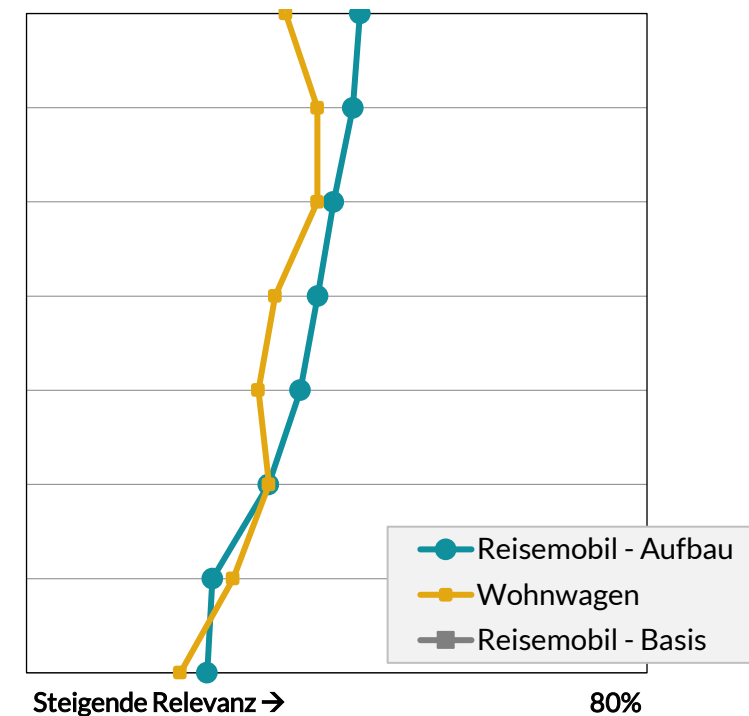
Günstigster Preis

Garantie auf Reparaturleistungen / Kulanz

Schnelle Lieferung von Ersatzteilen

Gute Bewertungen anderer Kunden im Internet

Online-Terminvereinbarung / digitale Services



## ! Summary & Trends

- **Die Nachfrage und das Interesse der Kunden am Caravaning ist ungebrochen hoch**
  - Nachhaltigkeitsaspekte und soziale Verantwortung als Markttrends mit Differenzierungspotenzial
  - Jeder Vierte Caravanist ist 30 Jahre oder jünger
  - Social Media und KI gewinnen zur Ansprache stark an Bedeutung (Reise, Miete und Kauf)
- **Die Erwartungen der Kunden werden an den zentralen Kontaktpunkte gut, aber nicht sehr gut erfüllt**
- **Der spezialisierte Handel nimmt die zentrale Rolle im Vertriebsprozess ein, steht hier allerdings aktuell vor der Herausforderung „Marge“ + „Bestand“.**
- **Werkstatt / Service zunehmend wichtiger Geschäftsbereich mit großem Potenzial.**
- **Kunde mit klaren Erwartungen bei der Auswahl von Händler als POS und Werkstatt**
  - Verkauf und Werkstatt/Service aus einer Hand
  - Verkauf: Kompetentes Fachpersonal, kurzfristige Reaktion auf Anfragen, Auswahl an Fahrzeugen, Zubehör
  - Werkstatt / Service: Hohe Qualität, Kostentransparenz, Geringe Wartezeiten, schnelle Reparaturen und Kulanz im Umgang mit Garantiefällen

! Sie möchten mehr zu den FOCUS CARAVANING BUSINESS REPORTS 2025 / 2026 erfahren?  
Weitere Informationen unter: [www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)

Focus Caravaning ermöglicht vielfältige & maßgeschneiderte **Analysen** nach relevanten Zielgruppen. Gelangen Sie so zu wertvollen Antworten auf Ihre Fragen.

**Initiative Focus Caravaning 2025 / 2025 – B2C | B2B | Preise | Reviews | Workshops | Netzwerk**

## Kontakt & Anfragen:

Nutzen Sie unser Online-Formular und scannen Sie den QR-Code

**Bestellformular**

|                      |                                  |
|----------------------|----------------------------------|
| Vorname*             | Nachname*                        |
| <input type="text"/> | <input type="text"/>             |
| E-mail Adresse*      | Unternehmen                      |
| <input type="text"/> | <input type="text"/>             |
| Telefon              | Haben Sie eine Nachricht an uns? |
| <input type="text"/> | <input type="text"/>             |



oder besuchen Sie uns unter

<https://www.miiOS-research.de/fokus-caravaning-zielgruppe>

## Ihre Ansprechpartner für Medien und Handelsbetriebe:



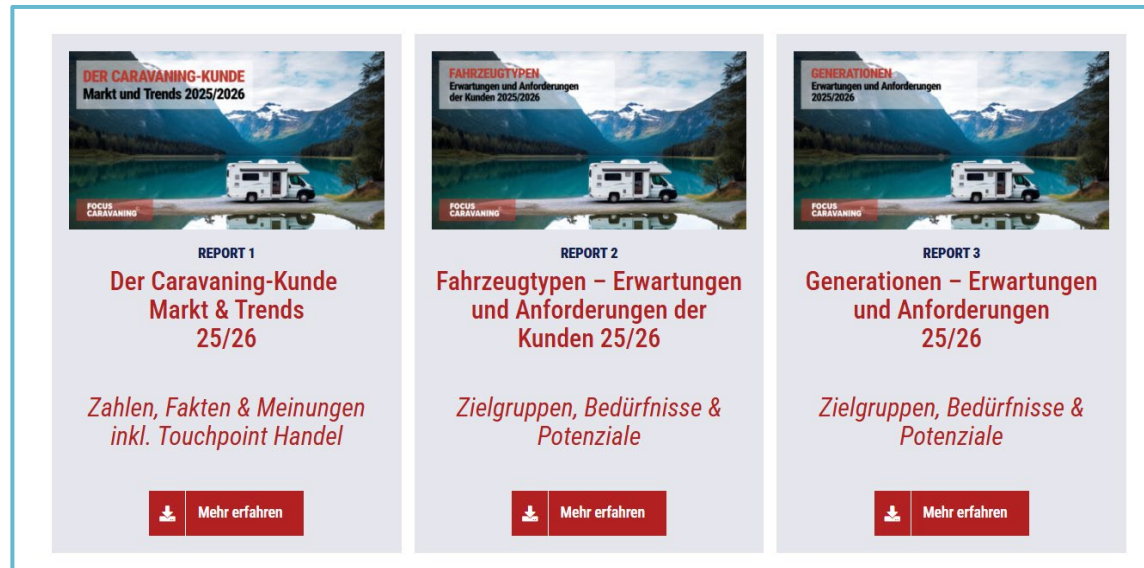
**Sabine Weber**  
gsr Unternehmensberatung GmbH  
[sweber@gsr-unternehmensberatung.de](mailto:sweber@gsr-unternehmensberatung.de)  
+49 151 42311 369



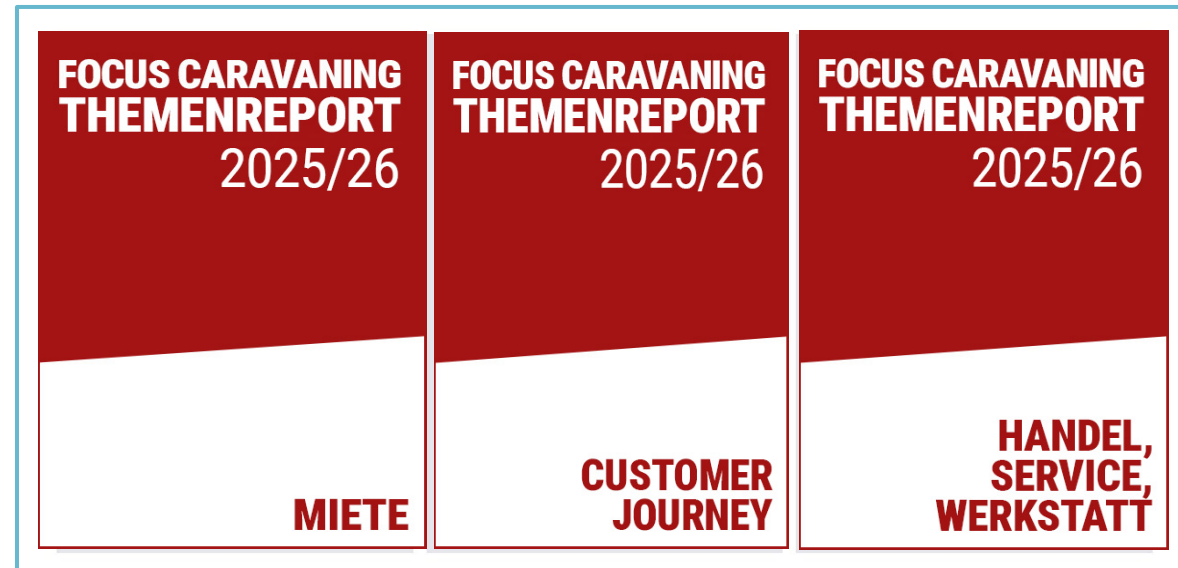
**Niklas Haupt**  
MiiOS GmbH  
[niklas.haupt@miiOS.de](mailto:niklas.haupt@miiOS.de)  
+49 173 902 293 4

## ! Themenwelt Focus Caravaning B2C 2025 / 2026

### Studienwelt 2025 / 2026



### Themenspezifische Deep Dives 2025 / 2026



**Kontakt & Anfragen:** Scannen Sie den QR-Code oder besuchen Sie uns unter:

<https://www.mios-research.de/focus-caravaning-zielgruppe>



# Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

[www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)



**Quantitativer  
Research**



**Qualitativer  
Research**



**KI-Ansätze**



**POS-Research**



**Research Analytics**



**Qualification**



**Strategy**



**Performance**



**Management**



**POS**



WEITERE INFOS  
HINTER DIESEM QR-CODE  
ODER SCHREIBEN SIE UNS AN  
[info@focus-caravaning.de](mailto:info@focus-caravaning.de)  
+49-911-477-567-75



# URHEBERSCHUTZ

Alle Rechte vorbehalten

**Report 1: Der Caravaning-Kunde – Markt & Trends 2025/2026**

**€ 1.890 (Mitglieder DCHV € 1.490,-)** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Alle Zahlen, Fakten und Meinungen inkl. Touchpoint Handel

**Report 2: Fahrzeugtypen – Erwartungen und Anforderungen der Kunden 2025/2026**

**€ 590** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Zielgruppen, Bedürfnisse, Potenziale

**Report 3: Generationen – Erwartungen und Anforderungen 2025/2026**

**€ 590** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Zielgruppen, Bedürfnisse, Potenziale

Stand: Januar 2026

© Copyright gsr Unternehmensberatung GmbH & MiiOS GmbH, 2026

Portraitbilder von Marcus Krüger

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



**Gerry Hammerl**  
Design

[gerryhammerl.design](https://gerryhammerl.design)

# Ansprechpartner

**Niklas Haupt**

*GESCHÄFTSFÜHRER*

*MiiOS GmbH*

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

+49 173 9022 934

**Sabine Weber**

*SENIOR CONSULTANT*

*gsr Unternehmensberatung*

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

+49 151 42311 369

Grafik und Gestaltung



[gerryhammerl.design](http://gerryhammerl.design)

