

Caravaning-Markttrend: Verunsicherung beeinflusst Stimmung – und eröffnet neue Perspektiven für Urlaub im Wohnwagen und Reisemobil

- Branchenindex sinkt um 7% Punkte auf 88 Punkte
- Gebrauchtwagengeschäft wird stärker strategisch genutzt
- Prognosen für Vermietungsgeschäft sind rückläufig

Die Focus Caravaning Studie "Spezialisierte Handel" erfasst regelmäßig und repräsentativ die Entwicklung und Stimmung im Geschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen. Die aktuelle Befragung im Frühjahr 2026 zeigt einen deutlichen Rückgang des Caravaning Geschäftsklimaindex (CMX) – die politische Großwetterlage belastet trotz steigender Neuzulassungen von Reisemobilen und von Wohnwagen die Stimmung. Parallel eröffnen Tourismus-Einschränkungen sowie der Wunsch nach unabhängiger Reisen neue Perspektiven.

Für die regelmäßige B2B-Studie von Focus Caravaning wurde bereits zum 8. Mal seit 2022 der spezialisierte Caravaning-Handel befragt. Die von der gsr Unternehmensberatung in Augsburg und den Marktforschern von MiiOS in Nürnberg initiierte Befragung dient als Grundlage für den Caravaning-Branchenindex CMX und dieser zeigt für das Frühjahr 2026 einen rückläufigen Stimmungswert von 88 Punkten gegenüber dem Index von 95 Punkten im Herbst 2025. Sabine Weber, Caravaning-Spezialistin der gsr Unternehmensberatung: „Den Grund für diesen Rückgang sehen wir vor allem in der politischen Verunsicherung durch Krieg, steigende Spritpreise und ein gedämpftes Konsumverhalten. Angesichts der demografischen Entwicklung und dem zunehmenden Wunsch nach unbeschwertem, naturverbundenem und wirtschaftlichem Reisen sehen wir dennoch für das Caravaning Geschäft in diesem Jahr große Chancen.“

Als größte Herausforderungen werden von den Caravaning-Händlern in der aktuellen Befragung neben den Spritpreisen und Energiekosten auch höhere Einkaufspreise und Zinsen für die Einkaufsfinanzierung genannt. Margen bleiben nach wie vor ein Thema, während sich die Bestandssituation langsam beruhigt.

Außerdem beschäftigt die Händler die aktuelle Situation in den Werkstätten: Steigende Stundensätze bei einer Auslastung, die zu einem Drittel durch Gewährleistungs- und Garantiarbeiten bedingt ist.

Gebrauchtwagengeschäft als strategische Säule im Caravaning Vertrieb

Das Gebrauchtwagengeschäft mit Reisemobilen und Wohnwagen entwickelt sich weiterhin zu einer strategischen Säule im Caravaning-Vertrieb. Sowohl im Segment der Reisemobile als auch der Wohnwagen sind die Erwartungen der Händler für das kommende Jahr konstant und bei den Verkaufspreisen wird eine Steigerung erwartet – bei übergreifend konstanten Einkaufspreisen für den Handel (Trend PrizeAnalyzer) ist dies eine durchaus positive Entwicklung.

PRESSEMITTEILUNG

Hohe Stundenverrechnungssätze, Werkstattauslastung durch Garantie- und Gewährleistungsarbeiten

Der Anteil der Werkstätten, die eine Vollauslastung melden, liegt nach wie vor bei 62 Prozent und über alle Unternehmen beträgt die Werkstattauslastung weiterhin bei 95 Prozent. Gleichzeitig hält der Anstieg der Stundenverrechnungssätze an: Der Stundenverrechnungssatz für Karosserie- und Lack-Arbeiten liegt wie im November 2025 aktuell bei 162 Euro, bei Unfallreparaturen (154 Euro) und Aufbau-Arbeiten (133 Euro) sind jeweils Aufschläge von bis zu 12 Prozent zu verzeichnen. Einen weiterhin hohen Anteil der Arbeiten betreffen Garantie- und Gewährleistung: Damit sind die Werkstätten zu einem Drittel ausgelastet, was zu einem durchschnittlichen Stundenverrechnungssatz von 84 Euro führt. „Schon im Januar dieses Jahres wurde im Rahmen unserer Veranstaltung auf der CMT in Stuttgart deutlich, dass hier Handlungsbedarf besteht. Industrie und Handel müssen hier noch besser zusammenarbeiten, damit Werkstatt und Service nachhaltig für Kundenbindung und Geschäftserfolg sorgen können“, so Niklas Haupt, Geschäftsführer der MiiOS GmbH.

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 Consultant Caravaning

Mail: 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

Telefon: +49 173 90 22 934