

FOCUS CARAVANING

Werkstatt-Kompass 2026/2027

25. September 2026

10:00 - 10:45 Uhr


Mios
KNOWLEDGE NOW


gsr
UNTERNEHMENS-
BERATUNG

powered by  **WÜRTH**

Medienpartner

Premiumpartner

jung & digital



akf bank
caravanfinanz



CARAVANA.de



Die Urlaubs-Messe.



Jahn & Partner
Inhaber Daniel Brachmeier

NÜRNBERGER
AutoMobil
Versicherungsdienst GmbH

caravanmarkt24



Focus Caravaning – in drei Sätzen

Information, Inspiration, Impulse...

1

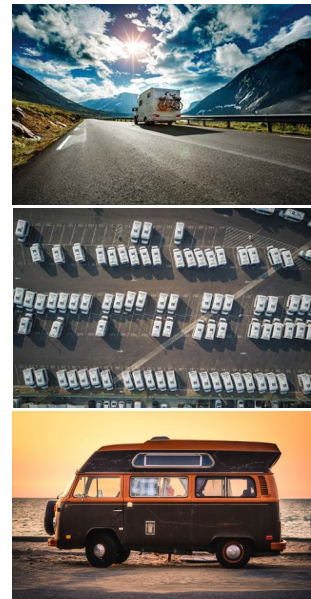
Focus Caravaning ist eine Initiative der **gsr Unternehmensberatung** und den progressiven Marktforschern von **MiiOS** für alle Akteure auf dem Caravaning-Markt.

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





Referenten



Sabine Weber

Senior Consultant, gsr Unternehmensberatung GmbH



Niklas Haupt

Geschäftsführer, MiiOS GmbH



Ariane Finzel

DCHV, Geschäftsführerin



Steffen Raschig

Würth, (Head of International Key Account Automotive, Würth)





A G E N D A

Werkstatt Kompass 2026 / 2027

-
- **01** Der Markt — warum Werkstatt jetzt zählt
 - **02** Kernergebnisse der Werkstatt-Kompass-Befragung 2026
 - **03** Q & A
 - **04** Next: 2026 / 2027
-



Aktuelle Marktsituation

Der Markt — warum Werkstatt jetzt zählt

Das passiert im Markt

- Neuzulassungen Reisemobile und auch Wohnwagen im August knapp 4% unter Vorjahr (kumuliert)
- Händler-Verkaufsdruck hoch — Werkstatt wird zum Stabilisator
- Bestand auf Rekordniveau: 1,83 Mio. Fahrzeuge 01/2026
- Ø Haltedauer ca. 10 Jahre — lange Service-Beziehung möglich
- Bestand altert strukturell — Werkstattbedarf wächst jedes Jahr mit

Absatzzahlen

52.637 (-3,9%)

Absatz RM — Stand: 01-08/2026

14.241 (-3,6%)

Absatz WW — Stand: 01-08/2026

1,83 Mio.

Gesamtbestand DE

Ø 10 Jahre

durchschn. Haltedauer

Quelle: KBA Bestand 01/2026 · Focus Caravaning B2C 2025 Marktreport (Ø Haltedauer) · Berechnung Miios



Aktuelle Marktsituation

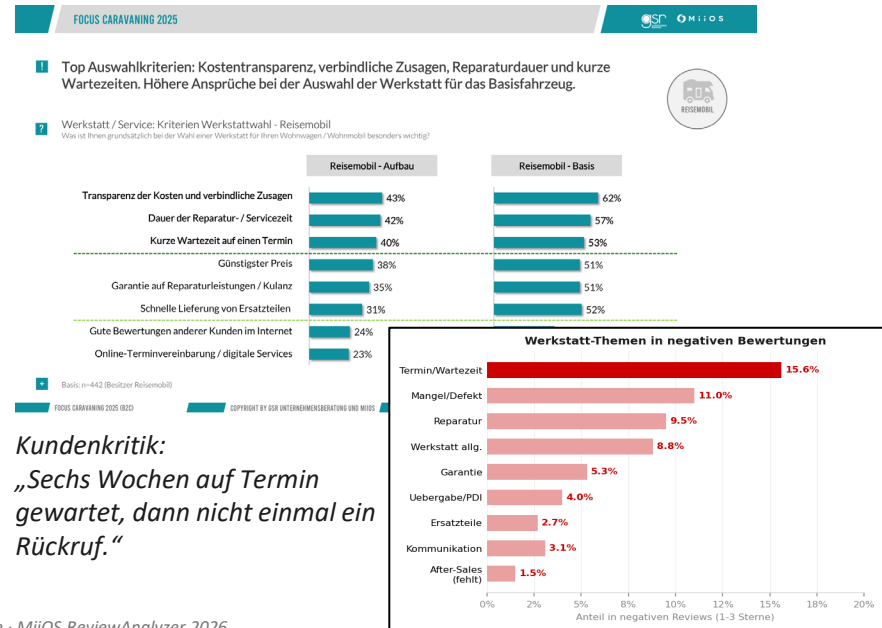
Der Markt — warum Werkstatt jetzt zählt

Erwartungen / Erfahrungen von Werkstattkunden

- **Auswahlkriterien:**
Kostentransparenz, verbindliche Zusagen, Reparaturdauer und kurze Wartezeiten
- **Kundenkritik / Google-Bewertungen:**
(1) > 50% der kritischen Bewertungen (1-3 Sterne) beziehen sich auf **Erlebnisse in der Werkstatt**
(2) **Häufigste Beschwerde: Terminverfügbarkeit / Wartezeit**
(3) Tendenz steigend

Basis: Basis: n=442 (Besitzer Reisemobil) · FC B2C-Studie 2025 ·

Basis: 865 neg. Reviews (1-3 Sterne) · 8.954 Texte · MiiOS ReviewAnalyzer 2026



Kundenkritik:
„Sechs Wochen auf Termin
gewartet, dann nicht einmal ein
Rückruf.“



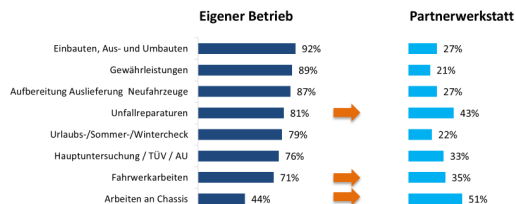
Aktuelle Marktsituation

Der Markt — Service wird zum Stabilisator

Betriebe bieten zu hohem Anteil Werkstattleistungen selbst an, Chassis- und Fahrwerkarbeiten sowie Unfallreparaturen werden am ehesten ausgelagert.



Angebot an Service- und Werkstattleistungen: Eigener Betrieb und Partnerwerkstätten



• Anzahl Servicemitarbeiter im Betrieb: 8,5

Quelle: FC (B2B) | D 2024 / 4

FOCUS CARAVANING 2024 | B2B Report 4 – Spezialisierter Caravaning-Handel

Basis: n=200

Seite 50



Werkstattangebot

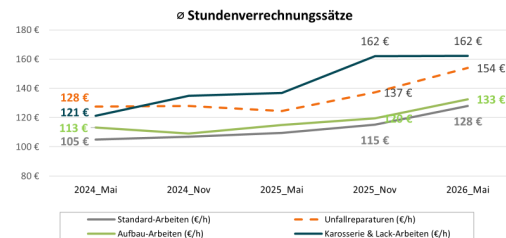
Breites Angebot an Werkstattleistungen

Quelle: Miios · FC B2B Report 04-2024 / Miios · FC B2B Report 08-2026

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



Stundenverrechnungssätze im Zeitverlauf



Quelle: FC (B2B) | D 2026 / 4

FOCUS CARAVANING 2026 | B2B Report 8 – Spezialisierter Caravaning-Handel

Basis: n=91

Seite 47



Ø € 128 - € 162

Stundenverrechnungssätze

Ø 20-30%

Entwicklung Stundenverrechnungssätze 24-26



A G E N D A

Werkstatt Kompass 2026 / 2027

-
- **01** Der Markt — warum Werkstatt jetzt zählt
 - **02** Kernergebnisse der Werkstatt-Kompass-Befragung 2026
 - **03** Q & A
 - **04** Next: 2026 / 2027
-



Setup

repräsentativ

aktuell

umfassend



Zielgruppe

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



Stichprobe

n=84 Interviews (Nettofallzahl), Zufallsstichprobe /
→ 92% Vertragspartner eines Herstellers



Markt

Spezialisierte Reisemobil- und Wohnwagenhandel in Deutschland



Zeitraum & Durchführung

August / September 2026, MiiOS GmbH, Nürnberg

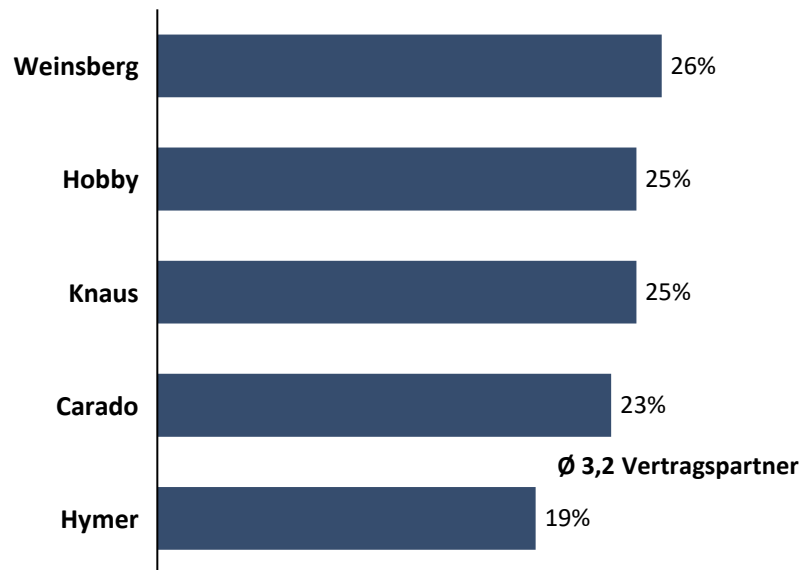


Studiendesign

Stichprobenstruktur

Unternehmensgröße nach Umsatz	2026_Aug
Kleine Betriebe: Bis € 3 Mio. (Ø 8 MA / Ø 1,9 Mio €)	32%
Mittlere Betriebe: Bis € 15 Mio. (Ø 17 MA / Ø 7,0 Mio €)	44%
Große Betriebe: Über € 15 Mio. (Ø 76 MA / Ø 52,3 Mio €)	24%

Vertrags-/Servicepartner 2026 / 08



Basis: n=84



A G E N D A

Werkstatt Kompass 2026 / 2027

-
- 01 Der Markt — warum Werkstatt jetzt zählt
 - 02 Kernergebnisse aus der Werkstatt-Kompass-Befragung 2026
 - 03 Q & A
 - 04 Next: 2026 / 2027
-

Stimmung & Ausblick

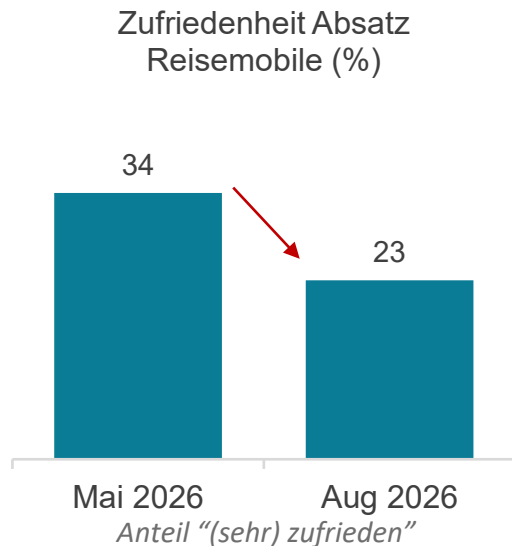
Spezialisierter Handel





Aktuelle Stimmung und Marktausblick zurückhaltend

Stimmung & Geschäftsklima



Geschäftsklima

27 %

erwarten abnehmende /
stark abnehmende
Geschäftsentwicklung bis
2028/29

2026/05: 16 %

Stimmung

- Rückläufige Zufriedenheit mit RM / WW
- Auch Vermietungsgeschäft verliert an Zufriedenheit.

Absatzerwartung

- Absatzzahlen NW bis Ende des Jahres bei **3-5% unter Vorjahr**



Ertragslage im Gesamtbetrieb unter Druck

Kernergebnisse – Aktuelle Situation Gesamtbetrieb

14 %

Sind mit Margen zufrieden

49 % (sehr) unzufrieden —
Tendenz rückläufig

≈ 8 %

negative
Gesamtumsatzrendite

Trend steigend

nur 6 %

erzielen über 4 % Rendite

Trend klar rückläufig

▶ Bei nachlassendem Absatz und sinkenden Margen rückt Werkstattgeschäft verstärkt als Stabilisator in den Vordergrund.

Werkstatt & Service

Steuerung





Chancen zur besseren Steuerung in der Werkstatt

Werkstatt – Kennzahlen

~40 %

führen die Werkstatt
als eigene
Kostenstelle

Rest: teilweise/gar
nicht

23 %

nutzen gar keine
Kennzahlen

Ø nur 3,6 KPIs aktiv
genutzt

17 %

messen nicht den
WS-Umsatzanteil

Transparenzlücke

nur 42 %

nutzen
Kundenzufriedenheit
als KPI

trotz Cross-Selling-
Potenzial



Lange Wartezeiten und hoher Anteil Gewährleistungsfälle

Auslastung & Wartezeit

21 Tage

Wartezeit auf Werkstatttermin
(Median)

bei Ø 92–96 % Werkstattauslastung —
nahezu vollständig ausgelastet

Jede 3.

Reparatur ist ein
Gewährleistungsfall

zu deutlich reduziertem Stundensatz
(Ø 89 €)

14 Tage

Wartezeit auf Herstellerteile

3× länger als bei freien Zubehör-
Lieferanten (5 Tage)

3–4,5 h

PDI-Aufwand je Neufahrzeug

Bindet Kapazität vor Auslieferung

Werkstatt & Service

Prozesse





Prozess- und Zeiteffizienz

Prozesse

61 %

arbeiten nach konkreten Prozessvorgaben bei
Standard-Serviceleistungen

*Vor allem kleine Betriebe sind unstandardisiert —
große Betriebe arbeiten deutlich häufiger nach klaren
Vorgaben.*

Zeitverlust pro Arbeitstag

Serviceberater: Ø 123 Min.

Monteur: Ø 114 Min.

≈ 20–25 % der Arbeitszeit ohne Wertschöpfung —
verloren durch Suchen, Warten und Rückfragen.

Größte Einzelposten: Suchen (Werkzeug/Teile/Auftrag),
Persönliches, Kollegen unterstützen, Rückfragen zum
Auftrag.



Potenziale werden insbesondere in den Bereichen Prozesse und Qualifizierung gesehen – 85% planen Investitionen in 2027

Werkstatt / Service – Potenziale / Investitionen (Top 5)

5 % sehen keine
Potenziale —

15 % investieren
nicht

Bereich	Potenzial	Investition	Gap
Prozessoptimierung	81 % (1)	59 % (1)	-22
Qualifizierung von Mitarbeitenden	69% (2)	57% (2)	-12
Kundenbindung/Serviceerlebnis	52 % (3)	29 % (6)	-23
Personalgewinnung/-bindung	51 % (4)	35 % (3)	-16
Cross-Selling Zubehör	49 % (5)	31 % (5)	-18



Fazit

Key Learnings

1

Interesse an Caravaning ungebrochen hoch – die Schwerpunkte der Kunden verlagern sich

Die Kunden interessieren sich nach wie vor für Caravaning - die Messen sind gut besucht, die Campingplätze ausgebucht. Mit steigenden Haltedauern und sinkender Bereitschaft für Neuinvestitionen wird der Bedarf an Werkstatt, Service und Ausstattung immer größer. Darauf gilt es mit entsprechender Professionalisierung der Werkstätten zu antworten

2

Nutzung von Kennzahlen

Knapp ein Viertel aller Werkstätten nutzt keine Kennzahlen für die Steuerung seiner Werkstatt. Der Stundenverrechnungssatz und die Werkstattauslastung sind die meistgenutzten Kennzahlen. Etwas mehr als die Hälfte der Werkstätten, die mit Kennzahlen arbeiten, hat die Marge im Service auf dem Radar, weniger als die Hälfte sehen Produktivität und Kundenzufriedenheit als wesentliche Größe.



Fazit

Key Learnings

3

Wartezeiten

Die Wartezeiten auf einen Werkstatt-Termin werden von den befragten Händlern mit durchschnittlich 21 Tagen angegeben, auf Teile des Fahrzeug-Herstellers warten sie durchschnittlich 14 Tage, bei Teilen der Zubehör-Spezialisten wird im Durchschnitt fünf Tage gewartet. Von Kundenseite ist die Wartezeit bzw. die Terminverfügbarkeit der größte Kritikpunkt an den Werkstätten im Caravaning-Handel.

4

Prozesse – unproduktive Tätigkeiten

Die Notwendigkeit klar strukturierter Prozesse wird im Handel gesehen: Aktuell arbeiten zwar erst 61 Prozent der Werkstätten mit standardisierten Prozessen, 81 Prozent der befragte Händler sehen hier aber das größte Potential. Bei ca. zwei Stunden unproduktiver Tätigkeiten (Warten, Suchen, Klären) ist hier. Ein großer Hebel zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit.

5

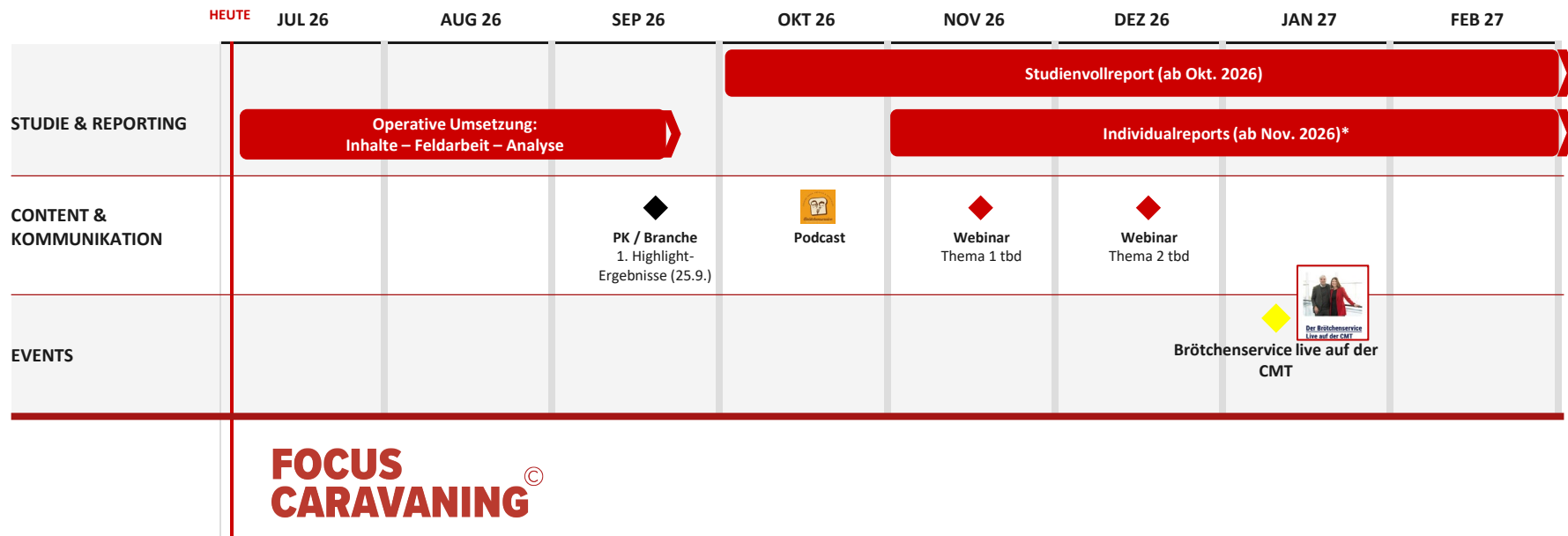
Investitionen

Die größten Investitionen sind für die Optimierung der Prozesse und die Qualifikation des Personals geplant - hier sieht der Handel mit Abstand das größte Potential.



R o a d m a p

Zeitplan: Vom Kickoff mtl. Deep Dives bis zur CMT 2027





Vertiefen Sie das Thema.

Der Service macht den Unterschied.

Werkstatt & Service im Caravaning-Handel 2026.

UMFANG

> 60 Seiten

PREIS

199 €/*/149 €/*

FORMAT

PDF-Report

JETZT BESTELLEN

shop.focus-caravaning.de



WEITERE STUDIENREPORTS VERFÜGBAR

Marktreport, B2C-Studien, Business Report — alle
unter www.focus-caravaning.de

Partner von Focus Caravaning

Premiumpartner



Medienpartner



jung & digital

caravanmarkt24

 **Exklusiver Partner des
Werkstatt-Kompass 2026/2027:**



**Besuchen Sie uns auf:
www.focus-caravaning.de**

Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

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
+49-911-477-567-75



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

