

## PRESSEMITTEILUNG

Augsburg/Schwaig 25. September 2026

### **Caravaning Werkstatt-Kompass 2026/2027: Absatz und Margen sinken – die Werkstatt rückt als Stabilisator in den Vordergrund**

- **Potenziale sind erkannt, der finanzielle Spielraum fehlt oft:** Bis zu 81 Prozent sehen konkrete Verbesserungsmöglichkeiten – geplante Investitionen bleiben im Schnitt 17 Prozentpunkte dahinter zurück.
- **Wartezeit wird zum Wettbewerbsrisiko:** Kunden warten im Schnitt 21 Tage auf einen Werkstatttermin – über die Hälfte der negativen Google-Bewertungen für Caravaning-Händler betrifft die Werkstatt.
- **Höhere Preise allein lösen das Margenproblem nicht:** Die Stundensätze sind seit 2024 um 20 bis 30 Prozent gestiegen – trotzdem erzielen nur 6 Prozent eine Rendite von über 4 Prozent.

**Der spezialisierte Caravaning-Fachhandel steht unter Druck: Das zeigt der aktuelle „Werkstatt Kompass 2026/2027“ der Initiative Focus Caravaning, eine repräsentative Befragung von knapp 100 spezialisierten Reisemobil- und Wohnwagenhändlern in Deutschland. Der Fahrzeugbestand liegt mit 1,83 Millionen Fahrzeugen auf Rekordniveau, doch der Absatz neuer Fahrzeuge lässt 2026 spürbar nach. Bei sinkenden Verkaufsmargen rückt die Werkstatt als Stabilisator für den Gesamtbetrieb in den Vordergrund – ein Wehrmutstropfen: der hohe Anteil an gering vergüteten Gewährleistungsarbeiten. Jede dritte Reparatur ist laut Studie ein Garantiefall, abgerechnet zu deutlich reduzierten Stundensätzen.**

#### **Höhere Preise, sinkende Marge**

Die Stundenverrechnungssätze sind seit 2024 um 20 bis 30 Prozent gestiegen, aktuell auf durchschnittlich 128 bis 162 Euro je nach Reparaturanlass. Was zunächst positiv anmutet, kann auch schnell zum Problem werden: Wenn Stundensätze kontinuierlich steigen, droht eine Abwanderung der Kunden zu kostengünstigeren Betrieben wie z.B. freien Werkstätten.

„Die Werkstatt ist ein wichtiger Hebel für die Betriebe: Die Stundensätze sind bei nahezu Volllastung in den letzten Jahren spürbar gestiegen, trotzdem bleibt in der Gesamtsicht zu wenig hängen. Wer nicht nur die Preise anpasst, sondern auch Steuerung, Prozesse und Kundenerlebnis konsequent professionalisiert, kann das ändern – und sich gleichzeitig gegen neue Wettbewerber im Servicegeschäft absichern“, sagt Niklas Haupt, Geschäftsführer der MiiOS GmbH.

#### **Potenziale erkannt, Steuerung und Umsetzung hinken hinterher**

Nur rund 40 Prozent führen die Werkstatt als eigene Kostenstelle, 23 Prozent nutzen gar keine Kennzahlen zur Steuerung. Dabei kennt der Fachhandel seine Ansatzpunkte genau: Prozessoptimierung (81 Prozent) und Mitarbeiterqualifizierung (69 Prozent)

## PRESSEMITTEILUNG

werden am häufigsten als Potenzial genannt. 85% der Betriebe planen Investitionen. Besonders auffällig: In Kundenzufriedenheit und damit Kundenbindung und ein positives Serviceerlebnis soll weniger häufig investiert werden – dabei steht die Kundenzufriedenheit an Position 3 der wichtigsten Handlungsfelder.

„Kundenbindung funktioniert vor allem über exzellenten Service. Nur wer die Zufriedenheit seiner Kunden im Blick hat, kann hier für dauerhaft treue Kunden sorgen.“, so Sabine Weber, Senior Consultant der gsr Unternehmensberatung GmbH.

### **Kunde im Mittelpunkt**

Kunden warten 21 Tage und mehr auf einen Werkstatttermin, weil die die Werkstätten mit 92 bis 96 Prozent nahezu voll ausgelastet sind – Ursache sind unter anderem gebundene Kapazität durch Garantiarbeiten und lange Ersatzteil-Lieferzeiten bei den Fahrzeug-Herstellern. Mehr als die Hälfte der kritischen Google-Bewertungen für Caravaning-Händler betrifft bereits heute die Werkstatt. Nur 42 Prozent nutzen die Kundenzufriedenheit als Steuerungskennzahl – dabei sind Werkstattkunden zugleich potenzielle Käufer von Fahrzeugen und Zubehör und damit ein bislang wenig genutzter Absatzkanal.

Steffen Raschig, Head of International Key Account Automotive der Adolf Würth GmbH & Co. KG sieht es so: „Mit einer offenen Kommunikation gegenüber meinen Kunden kann ich viel erreichen – auch die Bereitschaft in den Service zu investieren und Nacharbeiten zu akzeptieren. Denn eines ist klar: Ein Reisemobil ist wie ein Wanderschuh, erst nach zwei Jahren sitzt er richtig.“

### **Vertiefung folgt**

Zu einzelnen Handlungsfeldern bieten MiiOS GmbH und gsr Unternehmensberatung gemeinsam mit den Partnern der Initiative FOCUS CARAVANING sowie dem Projektpartner des Werkstatt Kompass 2026/2027, der Adolf Würth GmbH & Co. KG in den kommenden Monaten vertiefende Webinare an. Termine und Anmeldung unter [www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de).

### **Über die Initiative FOCUS CARAVANING**

Der Werkstatt Kompass 2026/2027 ist eine Befragung der Initiative Focus Caravaning (MiiOS GmbH und gsr Unternehmensberatung) und wird mit freundlicher Unterstützung der Adolf Würth GmbH & Co. KG durchgeführt. Interessierte finden weiterführende Informationen online: [www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)

## PRESSEMITTEILUNG

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

Telefon: +49 151 423 11 369

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](mailto:niklas.haupt@mios.de)

Telefon: +49 173 90 22 934