



FOCUS CARAVANING IMPULSTAGE 2026

Ab morgen mehr Geschäft.

20. April - 24. April 2026

15 Online-Sessions je 30 Minuten in 5 Tagen



MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON



Medienpartner

Premiumpartner

jung & digital



caravanmarkt24



Zusammenarbeit mit der Bank

Welche Hebel versprechen mehr Geschäft?

12

SESSION

Peter Nicklas

Gebietsleiter caravanfinanz/autofinanz
akf bank GmbH & Co KG



A G E N D A

Absatzfinanzierung als strukturelles Element im Vertrieb

-
- **01** Auswahl des passenden Finanzierungsproduktes

 - **02** Vorteil für den Handel

 - **03** Vorteil für den Kunden / Verbraucher



KAPITEL 01

Auswahl des passenden Finanzierungsproduktes

Ballonfinanzierung

- Kürzere Laufzeiten
- individuell anpassbar
- Gestaltungsspielraum
- individuelle Schlussrate
- Kunde wird zum Lead

vs.

Lineare Finanzierung

- lange Laufzeiten
- statisch fest, eher unflexibel
- kein Gestaltungsspielraum
- keine Schlussrate
- Kunde lange gebunden / verloren



KAPITEL 02

Vorteile für den Handel

- Verbesserte Kundenbindung durch die Ballonfinanzierung:
 - Drei – Wege – Option
 - Inzahlungnahme in Verbindung mit einem Neukauf
 - Anschlussfinanzierung bedeutet Zusatzgeschäft / Provision
 - Ablösung durch Kunden. Kein Zusatzgeschäft
 - Der bestehende Kunde wird zum Lead, durch aktive Ansprache des Verkäufers.
 - Die Haltedauer des Fahrzeugs wird verkürzt, was zu mehr Verkäufen führen sollte.
- Rücklauf interessanter Gebrauchtfahrzeuge:
 - Erweiterung des Fahrzeugangebotes im mittleren bis unteren Preissegment.
 - Zusätzliche Erträge durch Verkaufserlöse und Provisionen (Finanzierung etc.)
 - Erreichbarkeit einer anderen Käuferschicht (Zweitmarkt)
 - Die Inzahlungnahmen stehen zumeist nicht in Konkurrenz zu Neufahrzeugen da anderes Preisniveau.



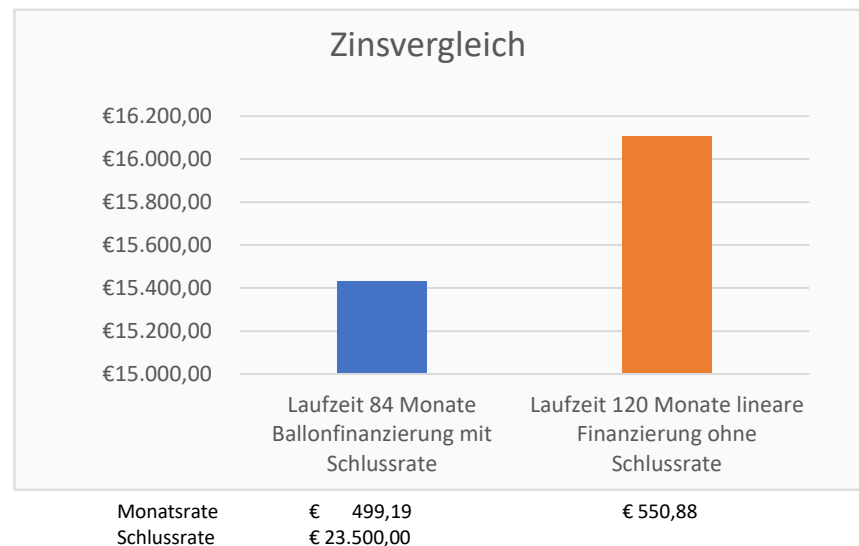
KAPITEL 03

Vorteil für den Kunden / Verbraucher

[Vorteile Ballonfinanzierung]

- Bekanntes Produkt aus dem Automobilbereich
- Ohne Anzahlung, dennoch bezahlbare Monatsraten
- Flexibilität am Laufzeitende
- Keine langen Laufzeiten
 - Kundenwünsche ändern sich oft während der Laufzeit
- Zinersparnis, siehe Beispielrechnung*
 - Finanzierungssumme € 50.000,00
 - eff. Zins 5,99%

Zinersparnis, Beispielrechnung* erstellt durch akf bank GmbH & Co KG





HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Lead Betreuung

01 Terminierung

Fälligkeit der Ballon / Schlussrate auf Termin legen.

02 Proaktivität

proaktiv vor Laufzeitende auf den Kunden zugehen.

03 Bedarf aufdecken / wecken

mit einem maßgeschneiderten Angebot Kaufinteresse wecken

04 Verkauf des Fahrzeugs

Best Case Verkauf eines neuen Fahrzeugs an den Bestandskunden mit Ballonfinanzierung.



**Wer die Absatzfinanzierung strategisch denkt,
kann nachhaltiges Wachstum schaffen.**

Peter Nicklas, Gebietsleiter caravanfinanz · akf bank GmbH & Co KG



Vielen Dank.

Finanzierung schafft nicht nur Kaufmöglichkeiten, sondern Struktur im Vertrieb!

Peter Nicklas

akf bank GmbH & Co KG
p.nicklas@akf.de
+49172 3779456

akf.de



FOCUS
CARAVANING



Alle 15 Sessions noch einmal ansehen.

Zugriff auf alle Video-Aufzeichnungen und Unterlagen der Impulstage 2026 — on demand, jederzeit.

STANDARD

89 €*

Für die Branche

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Zugang über Shop-Code

DCHV-MITGLIED, Intercaravanning, Caravan-Vermieter-Bund

69 €*

Für Mitglieder DCHV, Intercaravanning, CVB

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Vergünstigter Mitglieder-Preis



Zugangscode für Video & Unterlagen erhalten Sie direkt nach dem Kauf im Shop:

In Kürze über shop.focus-caravaning.de erhältlich

Das Moderatoren-Team



SABINE WEBER

Senior Consultant Caravanning
gsr Unternehmensberatung
sweber@gsr-unternehmensberatung.de
+49 151 42 31 13 69



NIKLAS HAUPT

Geschäftsführer
MiiOS GmbH
niklas.haupt@miios.de
+49 911 477 567 75

Partner von Focus Caravaning

Premiumpartner



Medienpartner



jung & digital

caravanmarkt24

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



Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

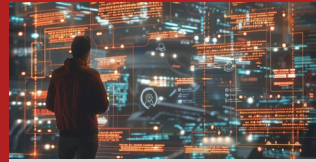
www.focus-caravaning.de



**Quantitativer
Research**



**Qualitativer
Research**



KI-Ansätze



POS-Research



**Research
Analytics**



Qualification



Strategy



Performance



Management



POS



**FOCUS
CARAVANING**®

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

