



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



Differenzierung mit Abstellfläche:

Wie Kunden mit Lösungen gewonnen werden

Dirk Lehmacher

Geschäftsführer
Stellplatzmeister GmbH

13

SESSION



A G E N D A

Differenzierung mit Abstellfläche

-
- 01 Ausgangssituation
 - 02 Auswirkung
 - 03 Problemlösung: Der perfekte Hebel
 - 04 Handlungsempfehlungen für „ab morgen mehr Geschäft“
-





KAPITEL 01

Status Quo

„Wie viele Kunden verlieren Sie aktuell ohne es zu merken?“

01

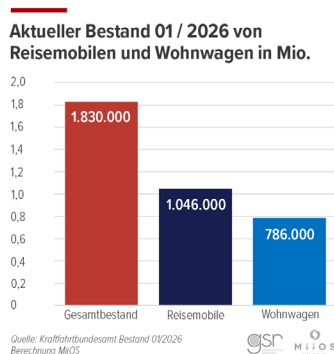




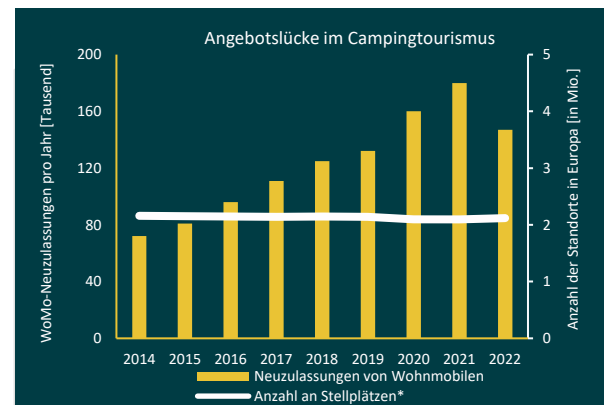
KAPITEL 01 · Ausgangssituation

Markt wächst: Fehlender Stellplatz = verlorener Verkauf

- Bestand auf Rekordniveau: 1,83 Mio. Fahrzeuge 01/2026
- Neuzulassungen Reisemobile im Plus, Wohnwagen mit Seitwärtsbewegung
- Der Markt wächst immer weiter – aber der Platz nicht.



- Der Stellplatz entscheidet den Verkauf.
- Wir sorgen dafür, dass Ihre Kunden kaufen können.



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





KAPITEL 01 · Ausgangssituation

Herausforderung 1: Hoher Bestand – wenig Parkraum

- Fahrzeuge stehen im öffentlichen Raum.
- Und dann passiert das, was immer passiert: Beschwerden von Anwohnern, Einschränkungen durch Behörden – Zunehmende Parkeinschränkungen (nur PKW)
- Verdrängung aus dem öffentlichen Raum
- Steigendes Risiko: Diebstahl & Vandalismus



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





KAPITEL 01 · Ausgangssituation

Herausforderung 2: Fahrzeuge brauchen Schutz

Premium-Fahrzeuge im Bestand

- Werte von 200.000 € bis 500.000 €
- Steigender Anteil an hochwertigen Fahrzeugen

Freistehen kostet Wert

- Witterung (Sonne, Regen, Hagel)
- Tiere (z. B. Marder)
- Technischer & optischer Verschleiß
- Einbruch
- Diebstahl
- Vandalismus





KAPITEL 01 · Ausgangssituation

Status Quo: Der Kunde wird mit dem Problem häufig alleingelassen

Ergebnis

- „Ohne geschützten Stellplatz verliert das Fahrzeug messbar an Wert.“
- „Beim Liner stärker, beim Wohnwagen etwas weniger – aber das Prinzip ist immer gleich.“



KAPITEL 02

Welche Auswirkungen

02





Auswirkung: Folgen für Händler und Kunden

Auswirkung für Handel: Kaufbarriere

- Kunden kaufen nicht
- Unsicherheit wegen Stellplatz
- Entscheidung wird verschoben

→ Kein Stellplatz – Kein Verkauf

*„Wir wollen einen Wohnwagen kaufen
aber erst, wenn wir einen Stellplatz haben.“*

Frust für Bestandskunden

- Nutzung macht keinen Spaß mehr & Empfehlung für Neueinsteiger bleibt aus
- Ärger statt Freizeit
- Aufgabe des Hobbys

→ Fehlender Stellplatz kostet Umsatz und Kunden





KAPITEL 03

Problemlösung

Der perfekte Hebel

03





KAPITEL 03 · Problemlösung: Der perfekte Hebel

58 % der Kauf-Intender sind Erstkäufer

FOCUS CARAVANING 2025

- 1 Kurzfristiges Potential: 58% der Kauf-Interessierten sind Erstkäufer – Anteil im Vergleich zum Vorjahr gesunken.
- 2 Potentielle Erstkäufer - Kauf-Intender
Haben Sie vor Ihrem aktuellen Wohnwagen/ Wohnwagen bzw. vor Ihrem aktuellen Kaufvorhaben bereits einen Wohnwagen oder ein Wohnmobil besessen?

58%

2024: 67%

... der Kaufinteressierten haben zuvor noch kein Reisemobil oder Wohnwagen besessen

+ Basis: n=679 (Kauf-Intender)

FOCUS CARAVANING 2025 (B2C)
COPYRIGHT BY GSR UNTERNEHMENSBERATUNG UND MIOS
SEITE 15

WAS DIE DATEN ZEIGEN

58 %

der Kauf-Intender haben weder Wohnwagen noch Reisemobil besessen. Das Erstkäufer-Fenster ist offen.

A u s s a g e

- **Erstkäufer haben keine Erfahrung mit der Stellplatzsuche**

Original aus Focus Caravaning B2C 2025 · Erstkäufer-Quote

Quelle: Focus Caravaning B2C 2025 · n = 679 Kauf-Intender





Option für den Handel: Kooperation

Kooperationsbeispiel Iserlohn

- Neuer Standort Iserlohn mit möglichen 300 Plätzen
- Warum ist das wirtschaftlich:
 - 1) Kunde kauft Fahrzeug
 - 2) Höherer Werterhalt
- Wir schaffen und organisieren Stellflächen.
- Schnell, pragmatisch, skalierbar.





Stellplatzmeister

> 120.000 m²

Eigene Fläche

> +15.000 m²

Partner

> 1.000

Zufriedene Kunden





Ansatz

Ansatz am Beispiel Stellplatzmeister

- Fokus auf sofort nutzbare Flächen
- Unterstützung bei komplizierten Genehmigungen
- Praxisorientiert - aus Täglicher Erfahrung





HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Was jetzt? Wir bleiben dran

01 Neueröffnung: Leverkusen Centrum ab
01.06.2026

02 Weitere Flächen in Vorbereitung/Planung:
Düsseldorf-Reisholz
Duisburg (Grenze zu Oberhausen)
Herne

03 Neuer Firmensitz:
Anfang 2026 von Rommerskirchen nach
Grevenbroich verlegt

04 Es wäre für alle gut wenn wir aus der Caravan
Branche weitere unterstützung bekommen
würden z.b.
Ausschau nach geeigneten Flächen halten oder Sie
haben noch Flächen die sich eignen würden oder
kennen Leute die noch Platz haben usw.





HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Was jetzt? 4 Handlungsempfehlungen

01 Analyse: Wie ist die Situation im Umfeld des Handesstandorts

02 Ansprache in der Bedarfsermittlung

03 Lokale Potenziale identifizieren: Landwirte, Tennis- und Sportflächen, Industriebrachen,...

→ Experten-Einbindung (Stellplatzmeister)

04 Aktives Marketing mit Stellflächen





Vielen Dank.

Dirk Lehmacher

Geschäftsführer
Stellplatzmeister GmbH
Telefon

Hier die website



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



**Quantitativer
Research**



**Qualitativer
Research**



KI-Ansätze



POS-Research



**Research
Analytics**



Qualification



Strategy



Performance



Management



POS



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

