



FOCUS CARAVANING IMPULSTAGE 2026

Ab morgen mehr Geschäft.

20. April - 24. April 2026

15 Online-Sessions je 30 Minuten in 5 Tagen



Mios
KNOWLEDGE NOW

gsr
UNTERNEHMENS-
BERATUNG

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON

 **DOMETIC**

Medienpartner

Premiumpartner

jung & digital



caravanmarkt24



KI Pitch

„Kunden erwarten heute deutlich mehr Service und in kürzerer Zeit. Obendrein liest heute kaum jemand mehr Bedienungsanleitungen, aber oft sind diese aber auch unvollständig. Dadurch entsteht Frust beim Kunden, Stress beim Händler und seinen Mitarbeitern und schlechte Rezensionen der Betriebe.

Genau diese Erkenntnis hat mich dazu gebracht, einen Weg zu finden, wie Informationen einfach, jederzeit und kontaktlos für die Campingbranche verfügbar gemacht werden können und so auch Ki Systeme verlässlich integrierbar macht. So ist unter anderem ein Telefonbot in Kooperation mit Pegasus und einer help2camp Integration entstanden.“

03

SESSION



Manuela Brecht

Geschäftsführung:

help2camp GmbH & Brecht Caravan GmbH

DCHV:

Präsidium, Digital Vorstand, Technik-Ausschuss



A G E N D A

Mehr zufriedene Kunden und Umsatz mit dem richtigen Wissen.

-
- 01 Das Problem: Der Service als Flaschenhals

 - 02 Die Lösung: Eine ultimative Wissensdatenbank als Ki Treibstoff

 - 03 Das Ergebnis: Vom Kostenblock zum skalierbaren Service-Asset



Das Problem

Die harte Realität

Die schmerzhaften Ergebnisse der Focus Caravaning Umfrage 04/2026

1. 

50% Abwanderung.
Jeder zweite Kunde meidet seine bisherige Werkstatt.

2. 

Fehlende Erreichbarkeit.
Das Telefon ist ständig besetzt.

3. 

Wartezeiten.
Viel zu lange Reaktionszeiten bei dringenden Problemen.

4. 

Überlastung.
Unfreundliches Personal aufgrund des massiven Stresses.

5. 

Fachkräftemangel.
Kunden bemängeln mangelnde Kompetenz bei Rückfragen.

6. 

Reputationsverlust.
Schlechte Google-Bewertungen schädigen das Geschäft nachhaltig.



Das Problem

Die Ursache des Übels: Der Flaschenhals

Versteckte Kosten durch Bagatell-Anrufe/-fälle





Das Problem

Der Service als Flaschenhals

Ressourcenknappheit trifft auf hohen Erklärungsbedarf.

Blockierte Fachkräfte

Mechaniker werden durch wiederkehrende Bagatell-Anfragen am Telefon gebunden.



Unproduktive Vorbereitung

Fehlende Kapazitäten, um neue Mitarbeiter effizient einzuarbeiten.

Verlorene Wertschöpfung

Lukrative und essenzielle Reparaturen in der Werkstatt bleiben liegen.



Überlastetes Onboarding

Fehlende Kapazitäten, um neue Mitarbeiter effizient einzuarbeiten.



Die Lösung

Die ultimative Wissensdatenbank

Soforthilfe für den Arbeitsalltag. Täglich wachsende valide Inhalte.



Massives Know-how:

Detaillierte Fehlerbilder und Diagnosen, gebündelt an einem Ort.

Sekundenschnelle Diagnose:

Keine wertvolle Arbeitszeit mehr für das Wälzen von Handbüchern verschwenden.

100% Fokussiert:

Keine generische Software, sondern exklusiv für Wohnmobil- & Wohnwagen-Spezialisten entwickelt.



Das Problem

Kompetenz & Freundlichkeit maximieren

Die Second-Level Wissensdatenbank für Ihr Team.

Gigantisches Wissen

Über 6.000+ qualifizierte Einträge für Wohnmobile und Wohnwagen.

Fachkräftemangel ausgleichen

Gleicht fehlendes Spezialpersonal sofort aus. Jeder Mitarbeiter wird auf Knopfdruck handlungsfähig.

Stresslevel senken

Keine panische Suche nach Handbüchern oder Experten mehr. Schnelle, kompetente Antworten sorgen für entspanntes Personal und begeisterte Kunden.



Lösungsbeispiel

Erreichbarkeit & Wartezeit radikal verbessern

24/7 Troubleshooting am Fahrzeug

First-Level-Wissen direkt via QR Code oder Kundenbindungs-App abrufbar.

Kunden lösen Bagatell-Probleme selbstständig direkt am Wohnmobil oder Wohnwagen.

Kein Frust, keine Wartezeit – sofortige Hilfe rund um die Uhr.

Der Telefon-Bot

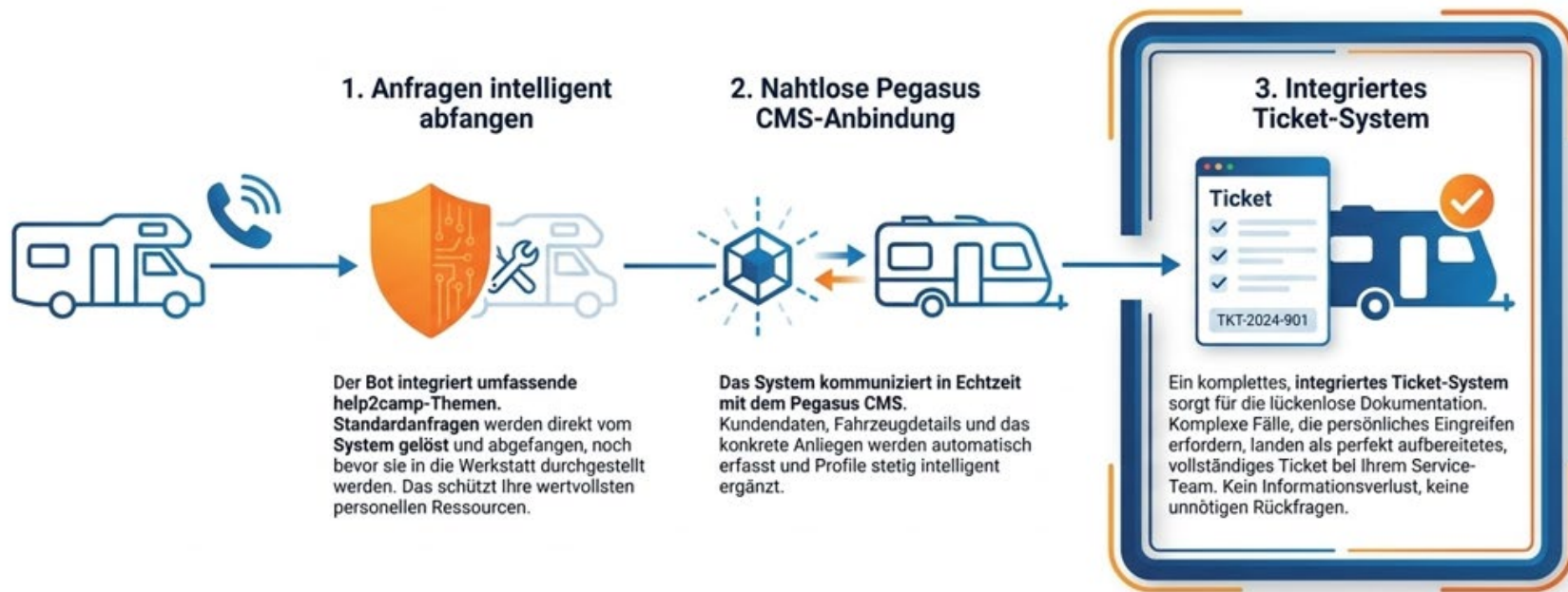
Fängt unnötige Anfragen intelligent ab.

Das Telefon ist nicht mehr dauerbesetzt. Ihre Leitungen bleiben frei für echte, lukrative Werkstatt-Termine.



Lösungsbeispiel

Ein intelligenter Telefon-Bot in Kooperation mit



Lösungsbeispiel

Der interaktive QR-Code Zwilling

Kontaktloser Wissensaustausch, der Ihre Fachkräfte abschirmt.





Die Lösung

Die große Chance: Kunden und Erstkäufer zu Stammkunden und Empfehlungsträgern machen

Exzellenter Service beginnt bei der Fahrzeugübergabe.

4. Die Loyalität
Tiefe Kundenbindung und garantierte Wiederkehrer für zukünftige Käufe und hochpreisigen Service.

3. Das Resultat
Sorgt für exzellente, emotionale Google-Bewertungen.



1. Übergabe
Kundenbindungs-App wird direkt beim Kauf des Wohnmobils/Wohnwagens mitgegeben.

2. Der Urlaub
Verhindert Bedienungs-Frust und Pannen auf der Reise. Der Kunde fühlt sich sicher betreut.



Die Lösung

Daten als KI-Treibstoff





WAS IST ZU TUN UND BIS WANN?

Handlungsempfehlungen





**Mehr zufriedene Kunden. Weniger Anrufe.
Eine Kundenbeziehung, die bleibt.**

Manuela Brecht, Geschäftsführung



“Wachstum im Caravaning Handel darf nicht länger am Service scheitern.”

**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit.**

Manuela Brecht

help2camp GmbH
info@help2camp.de
Tel. 07131/9244101

help2camp-business.com



**FOCUS
CARAVANING**

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

