



# 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



# Chance Unfallreparatur

*Wie man gut strukturiert und organisiert mehr Geschäft realisieren kann*

06

SESSION

**Daniel Brachmeier**

Geschäftsführer  
Jahn & Partner





A G E N D A

# Professionalisierung durch strukturierte Anwendung vorhandener Dienstleistungen im Umfeld des Kfz-Betriebs

- 
- 01 Unfallreparatur – wie man als Caravan-Werkstattbetrieb “Land gewinnen” kann

---

  - 02 Strukturiertes Handeln im Betrieb

---

  - 03 Ertragsaussichten

---



Unfallreparatur – wie man als Caravan-Werkstattbetrieb “Land gewinnen” kann

# Unfallreparatur

---

Wie man als Caravan-Werkstattbetrieb “Land gewinnen” kann.

79% der Unfallreparaturen sind Versicherungsschäden (Haftpflicht oder Vollkasko, inkl. Elementarschäden), weniger als 10% reine Betriebs- oder Bruchschäden ohne Einwirkung von außen bei Fahrzeugen bis 5 Jahre nach EZ und der Rest wird ohne Versicherung abgewickelt.

(Quelle: 10.2024 J&P Schadenstatistik zu Verträgen mit Vollkasko)



Unfallreparatur – wie man als Caravan-Werkstattbetrieb “Land gewinnen” kann

# Unfallreparatur

---

Wie man als Caravan-Werkstattbetrieb “Land gewinnen” kann.

Voraussetzungen für den Betrieb, um Unfallreparaturen strukturiert annehmen zu können:

- Tagesablauf muss darauf eingestellt sein, oder sogar Priorisierung gegenüber Garantiewerken
- ET-Verfügbarkeit, Elektrik- und Aufbauschiiden sollten aus einer Hand repariert werden können
- Fachlichkeit im Betrieb dient der Kompetenzsteigerung über die Region hinaus (z. B. [www.caravan-fachbetrieb.de](http://www.caravan-fachbetrieb.de))
- Überregionale und kaufkräftige Kunden müssen Mehrwert in Ihrem Betrieb erkennen können, z. B. durch Gasprüfung, Dichtigkeitsprüfung, Urlaubs-CheckUp, “Sorglos-Service für Ihr Freizeitfahrzeug”



Strukturiertes Handeln im Betrieb

# Strukturiertes Handeln im Betrieb

## Handlungsempfehlungen

- **Kooperationen**  
Vereinbare Kooperationen mit spezialisierten Versicherungsdienstleistern, mit überregional aufgestellten Vermittlern und Werkstätten
- **Prozesse**  
Wickle Unfallreparaturen selbst in klarer Prozess-Struktur mit Partnern ab
- **Vereinbarungen / Rahmen setzen**  
Verhandle fixe und planbare Stundenverrechnungssätze, Reparaturfreigaben ohne Gutachter, KVA-Limits,...

Regional stark am Markt, überregionale Kunden – best practice





Ertragsaussichten

# Ertragsaussichten

Auto Reichhardt,  
Stefan Reichhardt

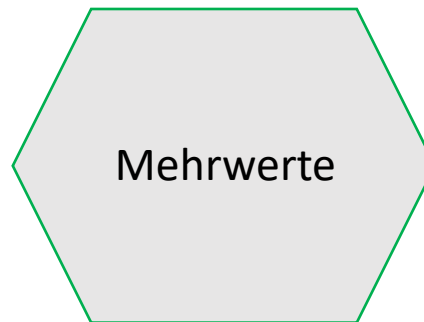
Jahn & Partner,  
Daniel Brachmeier

ertragsoptimierter  
Umsatz →

Neukunde  
Werkstatt + 20%

Shop/Zubehör  
Verkauf + 10%

Hoher Umsatz mit  
Unfallgeschäft (durch  
Versicherung) + 30%



Neukunde  
Verkauf + 15%

Service rund ums  
Freizeitfahrzeug + 20%

An- und  
Umbauten/Technik  
+ 15%



HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

# Chance Unfallreparatur

## 01 Kooperationen / Netzwerk prüfen

Vereinbare Kooperationen mit spezialisierten Versicherungsdienstleistern, mit überregional aufgestellten Vermittlern und Werkstätten

## 02 Abwicklung / Prozesse definieren

Unfallreparaturen selbst in klarer Prozess-Struktur mit Partnern abwickeln

## 03 Rahmen setzen

Verhandle fixe und planbare Stundenverrechnungssätze, Reparaturfreigaben ohne Gutachter, KVA-Limits



# Die Unfallreparatur-Chance im Kfz-Handwerk!

“Mit guten Strukturen & Partnern im gleichen Markt planbar wachsen und Kompetenz sichern im KI-Zeitalter. Für viele wird das eine neue Herausforderung, einige machen es schon, aber noch ist es *die Chance* – bald wird es flächendeckende Netzwerke für Unfallreparaturen in ganz Deutschland geben und dein Betrieb kann dabei sein. Das erscheint mir (positiv) alternativlos!”

---

*Jahn & Partner, Inh. Daniel Brachmeier*



Suchst du den konkreten Ansatz, möchtest du Beispiele oder direkt eine Kooperation?  
Wir beraten gerne dazu → Info an [werkstatt@jahnupartner.de](mailto:werkstatt@jahnupartner.de)

# Vielen Dank.

**Daniel Brachmeier**

Jahn & Partner  
[werkstatt@jahnupartner.de](mailto:werkstatt@jahnupartner.de)  
0171/2340993  
[jahnupartner.de](http://jahnupartner.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](https://shop.focus-caravaning.de) erhältlich**



*Vertiefen Sie das Thema.*

# Der Service macht den Unterschied.

*Werkstatt & Service im Caravaning-Handel 2026.*

**UMFANG**

**> 60 Seiten**

**PREIS**

**489 €\***

**FORMAT**

**PDF-Report**

**JETZT BESTELLEN**

**[www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)**

**FOCUS CARAVANING**

Der Service macht den Unterschied

**2026**

**WERKSTATT & SERVICE  
IM CARAVANING-HANDEL**

**WEITERE STUDIENREPORTS VERFÜGBAR**

Marktreport, B2C-Studien, Business Report — alle  
unter [www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)

# 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](http://www.focus-caravaning.de)



# Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

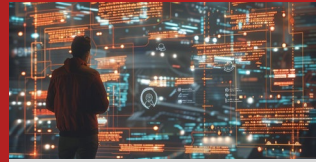
[www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)



**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](mailto:info@focus-caravaning.de)  
+49-911-477-567-75

