



# 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



# Caravanhandel im Wandel

*Wie lassen sich bis zu 80 % Förderung für Beratung nutzen & Welche Beratungsprojekte sind dabei förderfähig?*

08

SESSION

**Björn Kießwetter**

Managing Partner  
vegesta Dorner&Kießwetter GbR

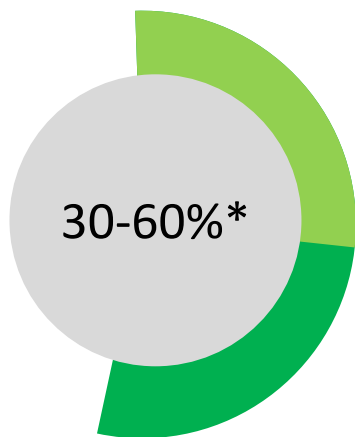


Einstieg

# Geschätzte Ausschöpfung von KMU Fördermitteln



bis zu 70 %  
unausgeschöpfte  
Fördermittel



## Ursachen/ Wahrnehmungen:

- „Ich weiß gar nicht, dass es das gibt“
- „Zu kompliziert für das bisschen Zuschuss“
- „Habe Angst vor Fehlern und vor Rückforderungen“
- „Beratung bringt mir vielleicht nichts“
- „Ich mache das lieber intern“

**➔ Nicht die Förderlandschaft ist das Problem – sondern der fehlende Einstieg.**

\*Abgeleitete Marktbeobachtung aus verschiedenen Programmen



A G E N D A

# Mehr Geschäft durch Optimierung – mit bis zu 80 % Förderung

- 
- 01 **Umsatzpotenziale im Caravaning erkennen**  
→ Welche konkreten Hebel steigern Umsatz und Marge?

---

  - 02 **Passende Fördermittel auswählen**  
→ Welche Programme passen speziell zu meinem Caravan-Handelsbetrieb?

---

  - 03 **Förderung erfolgreich umsetzen**  
→ Wie Sie BAFA & KfW aber auch regionale Förderung nutzen können
-



Umsatzpotenziale im Caravaning erkennen

# Umsatzhebel und Förderung zusammenbringen



## Herausforderungen erkennen

- steigende Bestände & Standzeiten
- Margendruck
- verändertes Kaufverhalten
- höhere Vergleichbarkeit/  
Preissensibilität



## Klarheit was sind “meine Umsatzhebel”!

„Nicht alles machen – nur das,  
was gezielt Umsatz bringt.“  
z.B.

- **Leadmanagement strukturieren**
- **Basis-Vertriebsprozesse ausbauen**
- **Mehr Abschlüsse aus bestehenden Anfragen erzielen**
- **Warenkorbwert pro Kunde erhöhen (Upselling)**
- **Zubehörshop (Markise, Solar, Navi etc.) aufbauen**
- **Digitalisierung vorantreiben**
- **KPI-Steuerung integrieren**



## Fördertöpfe maximal nutzen

- Förderung folgt den Umsatzhebeln – nicht umgekehrt
- Programme sinnvoll kombinieren
- Eigeninvest gezielt minimieren
- Mehrere Maßnahmen gleichzeitig umsetzen

Passende Fördermittel auswählen

# Förderbereiche speziell für Caravanhandel interessant:

## 01 E-Mobilität & Ladeinfrastruktur

- E-Auto-Kaufprämie (ab Mai 2026)
- Förderung für Ladeinfrastruktur sowie für Ausstellungsflächen und Kundenparkplätze

**„Umsatztreiber“:**

## 02 Prozesse, digitalisierte Tools

- Digitale Tools für Probefahrten, Zulassung und Lagerverwaltung
- Strategie- und Prozess-Beratung
- E-Commerce-, Suchmaschinen- und Online-Marketing-Beratung
- Systemlösungen: DMS, Konfigurator, 360°-Ansichten, CRM, digitale Fahrzeugakte

**Achtung: nicht gefördert: Umsetzung/ Schulung**

## 05 Personalqualifizierung



- Qualifizierung von Servicepersonal für E-Reisemobile (HV-Technik)
- Vertriebst raining für neue Zielgruppen

## 03 Gebäude & Energieeffizienz

- Installation einer PV-Anlage (inkl. Ladeinfrastruktur)/ Optimierung der Druckluftkompressoren
- Energetische Maßnahmen im Showroom/Halle



## 04 Innovation & Forschung

- Interne Entwicklung von Konfiguratoren, Tools zur Fahrzeugbewertung sowie Lösungen zur Zubehörintegration
- Entwicklung innovativer Zusatzleistungen (z. B. Reisemobil-Abomodelle sowie Apps für Fahrzeugdiagnose und Wartung)



Passende Fördermittel auswählen

# Förderprogramme - Beispiele 1/3

Auch regionale Fördertöpfe (Bundesländer) verfügbar!

Themenfeld	Maßnahmen im Caravanhandel	BAFA Unternehmensberatung	KfW Digitalisierung
Strategie & Positionierung	Zielgruppenstrategie (Vanlife, Premium, Vermietung)	✓ förderfähig	✗ nicht förderfähig
	Preis- & Margenstrategie (Zubehör, Fahrzeuge)	✓	✗
	Standortstrategie / Flächenkonzept	✓	✗
Vertrieb & Prozesse	Leadmanagement strukturieren	✓	✗
	Verkaufsprozesse (Follow-up, Abschlusslogik)	✓	✗
	Bestandssteuerung / Standzeiten reduzieren	✓	✗

Hinweis: Beispielhafte Darstellung – Förderfähigkeit abhängig von individuellen Voraussetzungen und Programmrichtlinien



Passende Fördermittel auswählen

# Förderprogramme - Beispiele 2/3

Auch regionale Fördertöpfe (Bundesländer) verfügbar!

Themenfeld	Maßnahmen im Caravanhandel	BAFA Unternehmensberatung	KfW Digitalisierung
KPI & Steuerung	KPI-System (Conversion, Zubehörquote, Pipeline)	✓	✗
	Reporting-Logik / Steuerung	✓	✗
Digitalisierung (Konzeption)	CRM-Konzept / Auswahl / Lastenheft	✓	⚠ teilweise
	Digitalstrategie (Online-Vertrieb, Plattformen)	✓	✗
Digitalisierung (Umsetzung)	CRM-System einführen	✗	✓
	Online-Konfigurator / 360°-Fahrzeugansichten	✗	✓
	Terminbuchung-Tools	✗	✓
	Lagerverwaltungssysteme	✗	✓

Hinweis: Beispielhafte Darstellung – Förderfähigkeit abhängig von individuellen Voraussetzungen und Programmrichtlinien



Passende Fördermittel auswählen

# Förderpr. - Beispiele 3/3

**BAFA Unternehmensberatung**

•BAFA – Förderung unternehmerischen Know-hows

👉 <https://www.bafa.de>

•Richtlinie „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU“

**KfW Digitalisierung**

•KfW ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit

👉 <https://www.kfw.de>

•KfW Zuschussprogramme (je nach Bundesland / Ergänzung)

Themenfeld	Maßnahmen im Caravanhandel	BAFA Unternehmensberatung	KfW Digitalisierung
Marketing & Kundengewinnung	Suchmaschinenoptimierung	✓	✗
	Digitale Kundenakquise (Strategie)	✓	✗
	Website-Relaunch (Umsetzung)	✗	✓
After-Sales & Zusatzgeschäft	Zubehörstrategie / Bundles	✓	✗
	Servicepakete & Kundenbindung	✓	✗
	Digitale Service-Tools (z. B. Wartungsapps)	✗	✓
Organisation & Personal	Organisationsentwicklung	✓	✗
	Vertrieb	✓	✗
	Rollen- & Verantwortlichkeitsmodelle	✓	✗

Hinweis: Beispielhafte Darstellung – Förderfähigkeit abhängig von individuellen Voraussetzungen und Programmrichtlinien



Wie lassen sich Fördermittel konkret nutzen?



# Programm "BAFA Unternehmensberatung" in 2026

Gefördert werden für 2026 **2 Beratungen** in Höhe bis zu **7.000€**

### Voraussetzungen:

< 50 Mio. € Jahresumsatz

< 250 Mitarbeiter

Sitz in Deutschland

**Nach Bewilligung**



Für Unternehmen in den **neuen** Bundesländern, Region Lüneburg & Region Trier



Für Unternehmen in den **alten** Bundesländern (ohne Region Lüneburg, ohne Region Trier), Land Berlin & Region Leipzig

Ihr Vorteil: Sie zahlen lediglich:

**1.400€**

**3.500€**

Hinweis: Beispielhafte Darstellung – Förderfähigkeit abhängig von individuellen Voraussetzungen und Programmrichtlinien



Wie lassen sich Fördermittel konkret nutzen?



# KfW Digitalisierung – Förderung für 2026

z.B. Digitalisierungsvorhaben **100.000€**

## Voraussetzungen:

- Sitz in Deutschland
- Gewerbliches Unternehmen
- Projekt Digitalisierung
- Antrag über Hausbank

**Nach Bewilligung**



Ihr Vorteil:

**+97.000€ Sofort-Liquidität zur Umsetzung**

Die konkrete Förderwirkung hängt von Programmstufe, Bankprüfung und Zusage ab.

Passende Fördermittel auswählen

# Regionale Fördertöpfe (Bundesländer) verfügbar und kombinierbar!



NRW, Rheinisches Revier + Nördliches Ruhrgebiet:  
z.B. für Personalentwicklung/ Digitalisierung

„Fit für die Zukunft“

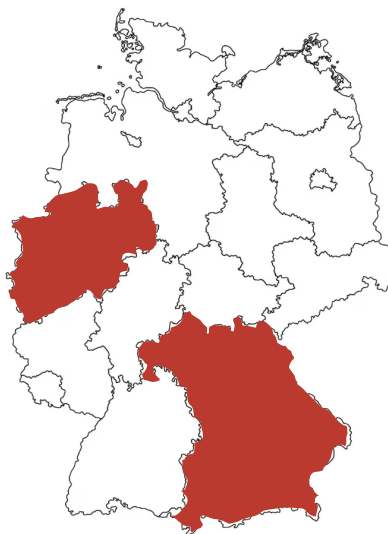
<https://www.mags.nrw/fit-fuer-zukunft>

- Zuschuss von bis zu **12.000 Euro** (anteilig 80% von 15.000 der Beratungskosten/ für bis zu 15 BT)

Voraussetzungen:

- < 50 Mio. € Jahresumsatz
- < 250 Mitarbeiter
- Sitz in Deutschland

Nach Bewilligung



Bayern:

z.B. für Webshop über **Digitalbonus Plus**

<https://www.digitalbonus.bayern/haeufige-fragen/>

- Zuschuss von bis zu **30.000 Euro** für Maßnahmen mit besonderem Innovationsgehalt.
- Der Fördersatz beträgt bis zu **50%** der förderfähigen Ausgaben.
- Nur einmal pro Unternehmen!

Voraussetzungen:

- < 10 Mio. € Jahresumsatz
- < 50 Mitarbeiter
- Sitz in Deutschland

Nach Bewilligung



Förderung erfolgreich umsetzen

# Ablauf

## 01 Umsatzhebel/ Thema definieren

- Beratungsthema
- Digitalisierungs-Projekt

## 02 Fördertöpfe auswählen und internen Förderplan erstellen (Kombinierbarkeit prüfen)

## 03 Antragstellung ( a ) direkt ( b ) über Berater ( c ) über Hausbank

## 04 Bewilligung abwarten (**zwingend erforderlich**)

## 05 Beratung durchführen/ Projekt umsetzen

## 06 Nachweis über Beratung/ Projekt einreichen

## 07 Zuschuss erhalten/ Kreditvoraussetzung erfüllen



Förderung erfolgreich umsetzen

## Unterstützung durch zertifizierte Unternehmensberater

01

### Erstgespräch:

Zertifizierte Unternehmensberater prüfen, ob Ihr Unternehmen förderfähig ist und welche Themen für relevant sind.

02

### Antragstellung:

Sie übernehmen die Formalitäten und stellen sicher, dass alle Voraussetzungen erfüllt sind.

03

### Beratung & Umsetzung:

Nach der Bewilligung setzen sie die vereinbarten Maßnahmen gemeinsam mit Ihnen um.

04

### Nachbetreuung:

Auch nach Abschluss stehen sie Ihnen weiterhin zur Seite, damit Ihr Unternehmen langfristig von der Beratung profitiert

*Gut zu wissen:*

Auch unsere Leistungen sind förderfähig, da die **vegesta** als eine BAFA-zertifizierbare Unternehmensberatung für Sie tätig sein kann.



HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

# Von der Umsatzidee zur Förderung

## 01 Konkrete Maßnahmen definieren

### Umsatzhebel & Digitalisierungsprojekte festlegen

- Was bringt echten Mehrwert und unmittelbare Umsatzsteigerung?
- Beratung vs. Investition

## 02 Förderfähigkeit klären

### Förder-Quick-Check durchführen

- Bin ich grundsätzlich förderfähig?
- Welche Programme könnten grundsätzlich infrage kommen?

## 03 Förderstrategie festlegen

### Maßnahmen den richtigen Programmen zuordnen

- BAFA für Strategie & Vorbereitung
- KfW für Umsetzung & Finanzierung
- Regionale Förderung erfragen und im Auge behalten

## 04 Jetzt handeln (entscheidend!)

### Antrag stellen & Umsetzung starten

- keine Projekte vor Antrag beginnen!
- Bank / zertifizierten Berater frühzeitig einbinden



„Die größten Umsatzpotenziale liegen in Vertrieb, Prozessen und Digitalisierung – und genau diese Beratungen sind förderfähig.“

---

*Björn Kießwetter*, Managing Partner  
vegesta Dorner&Kießwetter GbR



# Vielen Dank.

„Die richtigen Optimierungen entscheiden über Ihren Umsatzerfolg im Caravanhandel – und genau diese lassen sich in 2026 mit bis zu 80 % fördern.“

---

## Björn Kießwetter

vegesta Dorner&Kießwetter GbR  
b.kiesswetter@vegesta.de  
+49 30 319 96 718

[vegesta.de](https://www.vegesta.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**

# 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

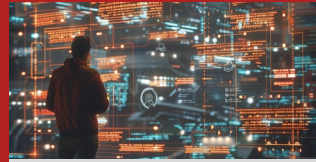
[www.focus-caravaning.de](http://www.focus-caravaning.de)



**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

