06.10.2021

WEB-TV: WIE LÄUFT DAS GESCHÄFT MIT CARAVAN UND CAMPERN?

Derzeit entsteht ein wahrer Hype um das Caravan-Geschäft. Die Frage ist: Wie können K&L-Betriebe von dem wohl länger anhaltenden Trend profitieren? In der nächsten Web-TV Sendung am 14. Oktober diskutieren Experten und erfahrene Betriebsinhaber ab 17 Uhr über Entwicklungen und Möglichkeiten, um in das Geschäft mit Service und Reparatur von Caravan und Campern einzusteigen.

DIE THEMEN DER TALKRUNDE

Der Branchetalk im Web-TV klärt wesentliche Fragen und liefern konkrete Fakten. Welche Voraussetzungen muss ein Betrieb überhaupt erfüllen? Wo liegen die Herausforderungen genau – im Kundenservice, bei der Ersatzteilversorgung und der Instandsetzung? Und ab wann ist das Caravan-Geschäft tatsächlich wirtschaftlich erfolgreich? Die Sendung zeigt, welcher Aufwand tatsächlich betrieben werden muss, um sich als K&L-Betrieb in diesem Markt zu etablieren.

NETZWERKER IM CARAVAN-GESCHÄFT

Die Prozesse sind anders organisiert, die Instandsetzung erfordert viel mehr Know-how und die Kunden ticken anders – Service und Reparatur von Freizeitfahrzeugen sind mit der Unfallschadeninstandsetzung kaum vergleichbar. Doch wo genau liegt der Unterschied? Beim Schadentalk diskutieren Kai Gräper, Stratetic Account Manager bei AkzoNobel und Acoat Selected, sowie Klaus Lindner, Geschäftsführer beim Spezialisten carSN, über Anforderungen eines Netzwerkes, Ersatzteilbeschaffung, Schadensteuerung und die Schadenregulierung der Versicherer.

BETRIEBSINHABER STELLEN SICH ERFOLGREICH AUF

Als Talkgäste nehmen auch die Betriebsinhaber Torsten Stüting und Heinz Heymann an der Sendung teil. Die Geschäftsführer bieten bereits seit Jahren Service und Instandsetzung für Wohnmobile, Wohnwagen und Camping-Vans. Beide Betriebe sind als Caravan-Spezialist zertifiziert und arbeiten

mit dem Acoat Selected Caravan Network zusammen. Beim Schadentalk im Web-TV erklären die Unternehmer, wie sich K&L-Betriebe erfolgreich in diesem Geschäftsfeld aufstellen.

Christian Simmert