

EDITIE VOORJAAR 2019

ACSI Handelsblad wordt uitgebracht door dé toonaangevende campingspecialist van Europa. In deze nieuwe editie leest u onder meer over de receptie van de toekomst, praat Marco Walter u bij over duurzaamheid en kamperen en gaan we dieper in op wat de opmars van de elektrische auto betekent voor u als campinghouder.

WET EN REGELGEVING BOUWWERKZAAMHEDEN

Wat zijn de obstakels in regelgeving waar een camping tegenaan loopt bij bouwwerkzaamheden?

► Lees meer op [pagina 4](#)

CAMPINGCARD ACSI

Meer en meer kampeersers gaan op pad met CampingCard ACSI. Ook neemt het aantal kampeervakanties per klant toe. Hoe profiteren campings van deze ontwikkelingen?

► Lees meer op [pagina 5](#)

ACSI-INSPECTEUR GAAT DIGITAAL

Met twee nieuwe portals kan de ACSI-inspecteur nog efficiënter, nauwkeuriger en veiliger uw campinginformatie verwerken.

► Lees meer op [pagina 6](#)

PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM

Een Property Management System (PMS) kan u veel werk uit handen nemen. Hoe werkt het precies en wat zijn de nieuwste toepassingen?

► Lees meer op [pagina 9](#)

KAMPEERTRENDS 2019

In welk land gaat men kamperen in 2019? Wat is de grootste ergernis op een camping? Deze en andere vragen legden wij voor aan Nederlandse, Duitse, Engelse, Franse, Spaanse en Italiaanse kampeersers.

► Lees meer op [pagina 10](#)

BOUWEN MET PASSIE

Een compleet nieuwe camping beginnen, een camping verplaatsen of een bestaande camping vernieuwen brengt veel uitdagingen met zich mee. Vier campinghouders vertellen over hun ervaringen.

► Lees meer op [pagina 12](#)

NIEUWE GENERATIE SUNLODGES

De beschikbare ruimte opnieuw uitvinden. Dat is de strategie van SunLodge. Zo ook met de generatie mobilhomes van 2019.

► Lees meer op [pagina 15](#)

Is uw camping klaar voor elektrische auto's?

Laden vraagt veel van infrastructuur

Als je op de Europese ambities af moet gaan, dan rijden er over vijf jaar misschien al miljoenen elektrische auto's rond op ons continent. Of het zo snel zal gaan moet nog blijken, maar je kunt er donder op zeggen dat er zich binnenkort al elektrische auto's zullen melden aan de poort van uw camping. Bent u daar klaar voor?

De eerste elektrische auto's verschenen een jaar of tien geleden, maar waren klein en hadden geen bruikbare actieradius. Tot Tesla in 2012 op de markt kwam met het Model S, de eerste EV (electric vehicle) waarmee je in de praktijk 350 tot 400 kilometer ver kon komen op een volle accu. Inmiddels is er forse concurrentie voor Tesla, want bijna elk automerk brengt dit of volgend jaar een elektrische auto uit. En de

► [vervolg op pagina 2](#)



Naast elektrische auto's zijn er ook al elektrische campers op de markt.

Receptie van de toekomst

Hoe ziet de receptie van de toekomst eruit? Nieuwe technologie en automatisering veranderen mogelijk de functie en daardoor de inrichting, locatie en uitstraling. Het centrale aanspreekpunt voor vragen zal ongetwijfeld overleind blijven. Maar blijven de wachtrijen op de incheckdagen een noodzakelijk kwaad?

De belangrijkste rol van een receptie nu is het in- en uitchecken. Het incheckmoment is het eerste contact met de gast die op een park arriveert. Deze eerste ervaring betekent vaak: wachten in de rij voordat alle formaliteiten

zijn geregeld en je naar je kampeerplek wordt verwezen. Die wachtrij is voor veel kampeersers en ondernemers een doorn in het oog. In dit artikel komen diverse alternatieven aan bod die dat incheckmoment aantrekkelijker



Incheckpost Vakantiepark Stoetenslagh (Nederland)

maken of zelfs helemaal wegnemen. Er ontstaat dan ook weer ruimte voor andere functies die de gastvrijheid bevorderen en het rendement verbeteren. We bekijken enkele concepten in de praktijk.

De receptieloze aankomst

Een receptieloze aankomst kan op meerdere manieren worden georganiseerd. De incheck kan bijvoorbeeld thuis al online gebeuren. Bij aankomst kan een slagboom, voorzien van een kentekenherkenning, automatisch worden geopend. Een plattegrond met de locatie van het verblijf kan digitaal worden meegestuurd. Als de sloten van de huuraccommodatie voorzien zijn van een kaartlezer, dan kan van tevoren een kaart worden opgestuurd. Ook een slot met een pincode kan een oplossing zijn. Het Nederlandse Marveld Recreatie in Groenlo maakt hiervan gebruik. Een andere mogelijkheid is een polsbandje met een rfid-code die toegang geeft tot het vakantieverblijf en accommodaties op het park. Zelfs een digitale portemonnee kan hieraan worden gekoppeld.

Incheck-kiosk

Een andere methode is de incheck kiosk. Op de Franse camping Les 4 Saisons in Grane wordt daarvan gebruikgemaakt. De eigenaren zeggen dat ze daardoor meer tijd hebben gekregen om de gasten persoonlijk te woord te staan. Kiosken zijn ook handig voor camperplekken. Na aanmelding kan o.a. stroom en water worden vrijgegeven op de camperplek. Het Nederlandse Vakantiepark Stoetenslagh werkt sinds 2017 met een incheckpost bij de slagboom. Ondernemer Jan van Veen licht het systeem toe: 'Gasten komen nu aan en rijden direct door naar de receptielodge, waar ze alle spullen ontvangen voor hun verblijf, zoals informatie over het park en omgeving, activiteitenprogramma, douche, zwembad en slagboomkaarten. Direct daarna kunnen ze doorrijden naar de kampeerplek of accommodatie.'

Receptie op de app

Een andere oplossing is de park-app. Hiermee kan de gast vooraf op de mobiele telefoon inchecken.

► [vervolg op pagina 2](#)

► *vervolg van pagina 1*

volledig elektrische Jaguar I-Pace werd recent uitgeroepen tot Auto van het Jaar.

Stroom van 40 staanplaatsen

Misschien is er in de voorbije jaren al eens een Tesla bij u op de camping geweest en vroeg de eigenaar of u een oplaadpunt had. Zo'n auto aan de elektra van de camping leggen is niet echt een optie, want de doorgaans minstens 85 kilowatt grote accu heeft aan een met 6 of 10 ampère gezekeerd 230 volt-stopcontact bijna 40 uur nodig om volledig te worden opgeladen. Als je het opladen tot acceptabele tijden wilt terugbrengen, zul je minstens een driefase-installatie (400 volt) met 16 ampère-zekeringen moeten aanbieden. Dan duurt het opladen circa tien uur. De elektrische auto heeft in die tijd net zoveel stroom opgenomen als 40 staanplaatsen op uw camping. En dan hebben we het over het volledig laden van één elektrische auto. De kans dat u over vijf jaar veel meer elektrisch rijdende kampeers op uw camping hebt staan is zeer groot.



Het opladen van één elektrische auto kost evenveel stroom als het verbruik van 40 staanplaatsen.

Linda Gedink, president van de EFCO & HPA (de Europese koepel van landelijke campingfederaties), ziet nog meer uitdagingen voor campings. 'Je zult niet alleen moeten bedenken hoe je een kampeerder laadfaciliteiten aanbiedt, maar bijvoorbeeld ook wat je in rekening moet brengen voor het opladen van zijn elektrische auto. Het kan afhangen van het tijdstip van laden en bijvoorbeeld duurder zijn aan het eind van de dag, als er meerdere auto's tegelijk willen laden die terugkomen van een dagtripje. En dan

heb je nog de infrastructuur op de camping. Een 3,6 kW-aansluiting laadt traag en is alleen geschikt voor 's nachts laden van een elektrische auto met een kleine accu. 11 kW wordt het meest toegepast, maar vergt wel driefasestroom met een 16 ampère-zekering en 22 kW nog eens de dubbele capaciteit. Afgezien van de investering van ruim 1.000 tot meer dan 3.000 euro per laadpunt, moet ook het lokale elektriciteitsnet voldoende capaciteit hebben. Een andere optie is het creëren van extra capaciteit door hernieuw-

bare energie van zonnepanelen of een windmolen.'

Zonnepanelen ontlasten het net

Voor die laatste optie koos de Noord-Spaanse camping La Ballena Alegre in Sant Pere Pescador. 'We hebben een nieuw bungalowgebied gecreëerd waar elke bungalow is uitgerust met zonnepanelen en een accu om ongebruikte zonnestroom op te slaan', vertelt algemeen directeur Alex Trias. 'De energie die overdag over is kan 's nachts worden gebruikt, maar elke bungalow krijgt ook een lader voor een elektrische auto om het surplus aan stroom te benutten. De 39 bungalows zijn met elkaar verbonden,

zodat ze de stroom met elkaar kunnen delen. Elektrische auto's zullen we zo altijd met groene stroom kunnen laden. Voor wie snel zijn elektrische auto wil opladen hebben we bij de ingang van de camping een snellere lader.' 'We hebben deze oplossing bedacht omdat we bezorgd waren over het stroomvolume dat we zouden moeten gaan leveren als er veel elektrische auto's tegelijk op de camping komen', licht Trias de keuze voor eigen zonnepanelen toe. 'Met eigen panelen kunnen we deze service aanbieden zonder dat de totale externe energiebehoefte van de camping stijgt, terwijl er ook mogelijkheden zijn voor wie direct sneller wil laden.'

Snellader geen optie

Een echt snellaadstation zoals langs snelwegen te vinden is, lijkt geen echte optie voor een camping. Het Nederlandse bedrijf Fastned is gespecialiseerd in het installeren van snelladers en spreekt van bedragen van circa 80.000 euro per laadpunt voor een 50 kW-snellader en bijna het dubbele voor de nieuwere 175 kW-snellader. 'Afgezien van deze moeilijk terug te verdienen investering, heb je voor een snellaadstation een aansluiting nodig op het 'medium voltage grid' met voltages tussen de 3 en 30 kiloVolt', vertelt Fastned-woordvoester Kyra Hartlief.



Comfortabel inchecken bij Camping & Resort Sangulí (Spanje).

► *vervolg van pagina 1*

Maar er zijn nog meer kansen op het gebied van upselling en het bieden van informatie over de omgeving. Hier is dan ook geen receptiemedewerker-tijd voor nodig. Nog een voordeel van een app is dat deze vaak ook nog na het verblijf op de telefoon blijft staan en ingezet kan worden voor marketingdoeleinden.

De huiskamerontvangst

Een trend die volledig haaks staat op de receptieloze aankomst is de huiskamerontvangst. Daar wordt juist de tijd genomen om de gast welkom te heten. Hier wordt de wachttijd juist aangenaam ingevuld op een comfortabele plek met bijvoorbeeld een hapje en drankje. Dit soort ontvangst zien we bijvoorbeeld bij de receptie van Camping De Lakens

(Nederland). Bij deze strandcamping is de receptielounge omgetoerd in een beach-zitje. Camping & Resort Sangulí (Spanje) probeert het wachten aangenaam te maken met luxe zitjes. Ook kiest een campingondernemer soms voor een combinatie van receptie en bar. In de periodes dat de receptie niet echt nodig is, kan dezelfde balie 'gewoon' als bar dienen.

De receptie als bemiddelaar

Als standaarddienstverlening wordt geautomatiseerd, komt er tijd vrij voor andere functies en upselling. De gasten die vaak de omgeving nog niet goed kennen, beslissen vaak ter plekke welke activiteiten zij tijdens hun verblijf willen ondernemen. Activiteiten op het park of daarbuiten kunnen op de receptie onder de aandacht worden gebracht. Persoonlijk

door de receptiemedewerker, via beeldschermen, maar ook via de ouderwetse folders worden gasten op ideeën gebracht. Bij verkoop van excursies of arrangementen in de regio kan op provisiebasis worden gewerkt. De receptie krijgt daarmee steeds meer de rol van toeristenbureau.

De toegankelijke receptie

In Europa zijn er afspraken over toegankelijkheid. Op recepties zijn fysieke aanpassingen om de balie voor iedereen bruikbaar en toegankelijk te maken wenselijk. Denk daarbij aan een verlaagd gedeelte van de balie voor mensen in een rolstoel en een mobiel pinapparaat. Maar vergeet ook andere beperkingen zoals visueel (voldoende licht, leesbrillen beschikbaar) of auditief (ringleiding voor mensen met een hoortoestel) niet.



Mobiel pinnen voor gasten in een rolstoel.



Receptielounge op Camping De Lakens (Nederland).



Beste campingeigenaar of -manager,

Sommigen van u hebben er al een druk winterseizoen op zitten, terwijl andere campings hun poorten nog moeten openen. Voor iedereen is het hoe dan ook weer spannend hoe het kampeerseizoen zal gaan verlopen. De zeer warme en zonnige zomer van 2018 in Noord-Europa en het Verenigd Koninkrijk hebben in die landen geleid tot een spectaculaire groei van het aantal overnachtingen. Op Duitse campings was de groei afgelopen jaar maar liefst 11,3%. Ook Nederlandse en Scandinavische campings laten mooie groeicijfers zien en er is daar optimisme over de boekingen voor 2019. Ook de Alpenlanden en Frankrijk zijn positief gestemd, in de mediterrane regio's zijn de campings voorzigtiger met hun voorspellingen. Het weer van 2018 heeft voor wat verwarring gezorgd, maar het positieve nieuws is dat kamperen in heel

Europa ongekend populair is. Voor ACSI reden voor een groot kampeeronderzoek onder ruim 27.000 Nederlandse, Duitse, Franse, Engelse, Spaanse en Italiaanse kampeersers. De belangrijkste uitkomsten kunt u lezen op pagina 10 en 11. Marco Walter van ECOCAMPING neemt ons deze keer als trendwatcher mee in zijn waarnemingen: de kampeerder die steeds meer oog heeft voor duurzaamheid en de camping als veilige haven in een onrustige wereld. Hoe een camping om kan gaan met de veranderende gast leest u in het artikel op de voorpagina over elektrische auto's op de camping. Diezelfde kampeerder wil volgens Marco Walter graag op één plek kunnen zien waar er nog plaats is. Dat is precies wat we met ACSI Booking doen. Daarmee tonen we op Eurocampings.eu, CampingCard.com en kleinenfijn-campings.nl de beschikbaarheid

op meer dan 1.000 campings, die je dan direct kunt boeken. De inspecteurs van ACSI staan weer te popelen om met u alle voorzieningen te controleren en te kijken naar alle mogelijkheden voor het komende jaar. Dat doen zij dit jaar volledig digitaal en ook u kunt voortaan in de ACSI Campsite Portal veel zelf regelen en overzien. Een grote verandering voor u en ons waarover u op pagina 6 en 7 alles kunt lezen. Uiteraard blijven wij klaarstaan om u overal bij te assisteren.

Ik wens u een succesvol kampeerseizoen toe.

Ramon van Reine
CEO

Duurzaamheid heeft de toekomst!

Kamperen zit in de lift, kamperen heeft toekomst! Daar zijn we het snel over eens. Het verlangen van mensen naar een leven in harmonie en in de ongerepte natuur neemt immers verder toe. Kamperen kan de perfecte wereld zijn die de dagelijkse wereld steeds minder is. Kamperen laat je nieuwe dingen ervaren. Want tijdens een kampeertrip hebben mensen de tijd en staan ze open voor iets nieuws. Daarmee krijgt de kleine kampeerwereld de kans om de grote dagelijkse wereld een beetje beter te maken: ecologischer, socialer, bewuster.

De toekomst van het kamperen zit in duurzaamheid. Campings die hun marktpositie willen behouden of willen versterken, investeren in duurzaamheid en zetten in op sociale cohesie. Vooral geëngageerde campings laten dit graag zien door deelname aan een milieucertificaat zoals ECOCAMPING of het Europese ecolabel.



Kampeertreinen moeten zich aan nieuwe omstandigheden aanpassen. Bijvoorbeeld aan klimaatverandering, om orkanen, droogtes en overstromingen te doorstaan. Maar ook aan de toenemende diversificatie van



Zonnepanelen, een investering voor de toekomst van uw camping.

behoeftes moet worden gedacht. Kampeersers hebben door de digitalisering de mogelijkheid een camping uit te zoeken die precies bij hun wensen past. Bijvoorbeeld via boekings- en beoordelingsplatformen die flexibele prijsmodellen zullen introduceren. Campings zullen moeten kiezen of ze juist een grote markt willen bedienen of zich op specifieke doelgroepen richten. Zo zal bijvoorbeeld het 'gezondheids- en gevoelstoerisme' toenemen. Vegetariërs en veganisten geven de voorkeur aan natuurlijke kampeertreinen, die hun goede verzorging bieden. Mensen met een handicap zoeken een camping zonder hindernissen. Honden- of

kattenliefhebbers, wielierliefhebbers, alleenstaanden of bezitters van elektrische auto's zijn nog zo wat voorbeelden van specifieke doelgroepen waarmee u rekening zou kunnen houden. Mensen die voorheen niet gingen kamperen, kunnen het beste met hoogwaardige en bij voorkeur duurzame onderkomens naar uw camping worden gelokt. Spontane kampeersers willen altijd een vrij plekje kunnen vinden. Daarvoor heb je een actueel online overzicht nodig van alle vrije kampeerplekken in Europa. Zoiets wordt momenteel getest aan de Bodensee. Kampeersers kunnen direct zien welke campings aan de Bodensee vandaag en morgen

nog ruimte hebben. Daarmee vermijd je onnodig verkeer en de teleurstelling afgewezen te worden. Ook de medewerkers van de camping besparen daar-

door tijd en stress. Het is dus een win-win-situatie voor iedereen. Kijk voor meer informatie op: www.campingleitsystem.de

De auteur: Marco Walter is mede-oprichter van ECOCAMPING, een Europees initiatief voor duurzaam kampeertoerisme. Al 20 jaar ondersteunt hij met zijn team campings in hun streven naar meer duurzaamheid. De best presterende campings krijgen de ECOCAMPING erkenning. Op dit moment zijn dat meer dan 220 campings in zes landen: www.ecocamping.de



Wet- en regelgeving

Vergunningen en bouwvoorschriften



Bouwwerkzaamheden bij Falkensteiner Premium Camping Zadar (Kroatië).

In december 2018 werd ACSI met enkele andere consumentenorganisaties uitgenodigd door de Catalaanse overheid voor een hoorzitting over nieuwe wet- en regelgeving voor campings. De Catalaanse overheid kondigde in november 2018 namelijk een stop af van 18 maanden voor alle nieuwe en uitbreidende campings, vanwege een opvallend aantal vergunningsaanvragen voor nieuwe campings. Wat is er aan de hand, wat zijn de gevolgen en tegen welke bureaucratische regels lopen campings aan in andere landen?

De situatie in Catalonië is opvallend. De overheid wil de regels voor de bouw van nieuwe en de uitbreiding van bestaande campings eens tegen het licht houden en de campingsector is daar begrijpelijkerwijs erg bezorgd over. ACSI werd tijdens de hoorzitting gevraagd naar de wensen van de Europese kampeerders om daarmee ook rekening te kunnen houden in de besluitvorming. Ward Wijngaert, directeur van de Associació Càmpings de Girona en lid van de Catalaanse Camping Federatie, is er niet gerust op. 'De nieuwe situatie beperkt in ernstige mate de investeringsmogelijkheden voor bestaande en toekomstige campings in

Catalonië en daarmee dreigen we onze leidende positie in Europa te verliezen.' De nieuw ontstane situatie in Catalonië komt boven op het besluit van de Catalaanse overheid om verschillende delen van de regio aan te wijzen als risicogebied voor overstromingen. Ook dat beperkt de mogelijkheden van campings aan de kust in die gebieden bij het realiseren van uitbreidingen of renovaties. Ward Wijngaert is ervan overtuigd dat de situatie wat betreft regelgeving in Catalonië momenteel veel moeilijker is dan in andere landen. 'Na onze studiereizen naar campings in Nederland en Kroatië bleek al snel dat zowel Noord-Europese als Zuid-Europese landen een veel soepelere wetgeving hebben voor het realiseren en uitbreiden van campings'.

Effectonderzoeken

Christian Günther, directeur van de BVCD, legt uit dat ook de situatie in Duitsland complex is. 'De federale structuur maakt de zaak er voor camping-eigenaren niet gemakkelijker op. Er zijn 16 Bundesländer en daardoor ook 16 verschillende Bundesbauverordnungen (bouwvoorschriften). Wat betreft de Campingplatzverordnungen

(bouwvoorschriften voor campings) is de situatie nog meer gedifferentieerd, aangezien niet elk Bundesland er een heeft. Dat zorgt met name voor problemen bij campings die campers willen plaatsen op hun terrein.' In Nederland is de situatie voor ondernemers tijdrovend en ook kostbaar. Ondanks de toezegging van de overheid om de regelgeving voor ondernemers te beperken merkt de campingeigenaar dat nog niet. Volgens Marcel Tap van RECRON kost het veel geld en moeite om grote verbouwingen op campings te realiseren. 'Het gaat daarbij ook vaak om aanpassing van bestemmingsplannen, het verkrijgen van omgevingsvergunningen en dergelijke. Daarvoor

moet de ondernemer regelmatig talloze (effect)onderzoeken laten uitvoeren (bodem, geluid, natuur) tegen hoge kosten. Het kan daardoor vele jaren duren voordat de schop in de grond kan.'

Administratieve rompslomp

De obstakels in regelgeving waar een camping tegenaan loopt hangen sterk af van de omvang en het karakter van de bouwwerkzaamheden. Franco Vitali, president van FAITA Emilia Romagna, is van mening dat er te veel autoriteiten zich bezighouden met de vergunningen. Toch is hij van mening dat campings niet extreem veel last hebben van de administratieve rompslomp, maar een vergunning krijgen voor verbou-

wingen kost wel minimaal twee jaar. Franco is van mening dat de situatie in Italië niet problematischer is dan in andere Europese landen.

Campings hebben overal te maken met allerlei wet- en regelgeving en vergunningen die van invloed zijn op de mogelijkheden en de timing van bouwwerkzaamheden. Niet alleen als er een nieuwe camping gebouwd wordt, maar ook als er nieuwe sanitairgebouwen, een zwembad of restaurant gepland staan. Op pagina 12 van ACSI Handelsblad leest u de ervaringen van een aantal ondernemers die een nieuwe camping hebben gebouwd of uitgebreid. Zij vertellen daarbij ook waar ze zoal tegenaan zijn gelopen.



In december 2018 zat ACSI met de Catalaanse overheid aan tafel om te praten over nieuwe wet- en regelgeving voor campings.



Meer kampeerdere, meer rendement

De ontwikkeling van CampingCard ACSI

Ieder jaar gaan er meer kampeerdere op pad met CampingCard ACSI. Ook neemt het aantal kampeervakanties per klant toe. Profiteren campings die deelnemen aan het CampingCard ACSI-kortingssysteem van deze ontwikkelingen? Ieder jaar vraagt ACSI de campings die deelnemen aan CampingCard ACSI naar hun mening en ervaringen. De enquête resultaten van de afgelopen jaren zijn zeer positief.

ACSI weet met de CampingCard ACSI-kortingskaart nog steeds een groeiend aantal kampeerdere aan zich te binden. In 2018 kochten 512.500 Europese kampeerdere een CampingCard ACSI of ACSI CampingCard &

Camperplaatsen, een stijging van maar liefst 46% in vergelijking met 2014. Daarnaast steeg het aantal campings in de CampingCard ACSI-gids in diezelfde periode naar 3.330 campings, een toename van 22%. Het aantal gebruikers van CampingCard ACSI groeide dus veel harder dan het aantal deelnemende campings.

Voor- naseizoen

Dat zien we ook terug in de resultaten per camping. Zo vroegen we naar het aantal CampingCard ACSI-gebruikers in het voor- en naseizoen. Was in het voorseizoen van 2014 het gemiddelde aantal gebruikers nog 449, in het voorseizoen van 2018 waren dit er al 471. Het aantal gebruikers in het naseizoen groeide ook: van gemiddeld 254 in 2014 naar 313 in 2018. Zo zien we dus het aantal gebruikers van CampingCard ACSI toenemen en blijft eveneens het aantal gasten met de kaart per camping groeien. Meer campings, meer gasten en meer nachten.

Klantenbinding

We vroegen ook naar het percentage CampingCard ACSI-gebruikers die alleen op de campings verblijven tijdens de periode waarin het CampingCard ACSI-tarief geldig is. In 2014 gaf 56,8% van de campings aan dat de CampingCard ACSI-gebruikers alleen tijdens de acceptatieperiode op de camping verblijven. In 2018 is dit percentage gedaald naar 48,6%. Meer dan de helft van de campings stelt dus vast dat CampingCard ACSI-kampeerdere ook komen kamperen voor het normale tarief. Deelname aan CampingCard ACSI blijkt dus een goed middel om klanten aan een camping te binden.



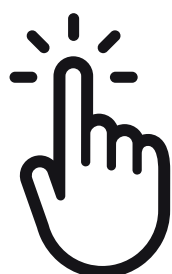
Scherpe CPC-tarieven bij ACSI-media

Binnen de online-marketingafdeling van ACSI en Suncamp holidays hebben wij, net als u in de rol van promotor van uw camping, jarenlange ervaring op het gebied van inkoop van online promotie. We hebben het dan bijvoorbeeld over verwijzingen naar uw website via cost per click (CPC). Het zal u wellicht verbazen, maar als online-marketeers kijken wij met jaloezie en verbazing naar de lage clickprijzen op Eurocampings.eu en CampingCard.com.

Om dit standpunt te onderbouwen is het belangrijk om te begrijpen hoe wij binnen ACSI en Suncamp holidays bepalen of een online campagne succesvol is. Hiervoor kijken wij naar meerdere Key Performance Indicators (KPI's). Onze belangrijkste KPI omtrent het maken van boekingen is de Effective Revenue Share (ERS). De ERS geeft het percentage aan van de omzet dat wordt gebruikt voor marketingkosten: kosten gedeeld door de omzet. Hoe lager dit percentage is hoe lager de advertentiekosten zijn geweest ten opzichte van de omzet die deze heeft opgeleverd.

Goede metingen

Om goed te kunnen bepalen hoe een campagne rendert is het zeer belangrijk dat u goede metingen heeft ingesteld. Wij adviseren u om Google Analytics of een ander analytisch pakket te gebruiken bij uw website. U kunt hierover meer informatie vinden op acsi-media.com of uw websitebouwer om hulp vragen.



Bij ACSI vinden wij een campagne succesvol wanneer de ERS lager is dan 8%. Blijft de ERS onder de 8% dan is ons budget eindeloos: er is dan echt geen grens aan de te maken kosten omdat deze omzet opleveren.

Conversiepercentage

Wij weten van campings dat zij via CPC op Eurocampings.eu en CampingCard.com een conversiepercentage op boekingen halen van 1%. Dat houdt in dat 1 op de 100 mensen die de link naar de campingwebsite aanklikken een boeking maakt. Met een ACSI CPC van bijvoorbeeld 23 cent betekent dit dat een boeking € 23 kost. Bij een boekingsbedrag van € 600 is de ERS 3,8%. Echt een topresultaat vinden wij.

Campinggerelateerde clicks kosten ons bij Google Ads gemiddeld 44 cent per klik. De CPC bij Zoover (Nederlandse reviewsite) ligt tussen de 35 cent en 1 euro. Wij behalen via onze campagnes daar een conversieratio van 0,5% maar ons gemiddeld boekbedrag ligt wat hoger: € 950. Dat betekent dat wij een ERS behalen van 7% tot 10%. U zult begrijpen dat deze ERS intern tot discussie leidt.

Het zou mooi zijn als er voor de promotie van onze producten vergelijkbare sites als Eurocampings.eu en Campingcard.com zouden zijn, waar wij ook voor zulke gunstige CPC kunnen adverteren. Midden in de juiste doelgroep.

ADVERTENTIE

Discovery 300/500

Modellen:
300 - 2 personen
500 - 4/5 personen



Een unieke kampeerbeleving voor gasten op uw festival, event of camping? De Discovery tipitent zorgt daarvoor. De Discovery is een tipitent gemaakt van hoogwaardig Ten Cate KD tentdoek. Personaliseren van uw tipitent is altijd mogelijk. Laat u verrassen!



www.redazeilmakerij.nl - T +31 342 473 351

Digitaal jasje voor de

Binnenkort gaan 340 ACSI-inspecteurs weer op pad om meer dan 10.000 campings in heel Europa te bezoeken en te inspecteren. Ze komen ook op uw camping langs, controleren of er zaken veranderd zijn en nemen dat met u door. Tijdens het bezoek komen ook de promotiemogelijkheden aan bod om uw camping beter onder de aandacht te brengen binnen ACSI Media met als doel meer kampeers naar uw camping te krijgen. Dat zal dit jaar anders gebeuren dan u gewend bent. We nemen u graag even mee in alle veranderingen.

Met twee nieuwe portals (de Inspector Portal en de Campsite Portal) heeft ACSI platforms ontwikkeld waar zowel de camping als de inspecteur en ACSI van zullen profiteren. In deze online én offline omgevingen kan namelijk effectiever, nauwkeuriger en veiliger informatie verwerkt worden. Een fijn vooruitzicht voor alle partijen. Wat houdt dit voor u als campingeigenaar in?

Inspector Portal

De ACSI-inspecteurs hebben jarenlang de controle van alle voorzieningen op de camping op papier gedaan. De laptop met daarop de Inspector Portal gaat die taak verlichten en zal de kwaliteit van de gegevens verbeteren. Tijdens het gesprek met u op de camping zal de inspecteur zo min mogelijk zijn of haar laptop gebruiken. Het gaat immers om een uitwisseling van informatie met u, zoals nieuwe faciliteiten en wijzigingen in bepaalde voorzieningen, en het inventariseren van uw wensen. Dat doen we zo veel mogelijk op papier, waarna de inspecteur alles later zelf digitaal verwerkt. Maar omwille van de zorgvuldigheid ontkomen we er niet aan dat de inspecteur met u op de laptop de eventuele wensen vastlegt op het gebied van diverse promotiemogelijkheden bij ACSI:



voor advertenties in de camping-gidsen, CampingCard ACSI, Mediapakketten, CPC of ACSI Booking.

Papieren contracten verdwijnen

In het verleden kwam het wel eens voor dat papieren overeenkomsten niet volledig waren of dat er na wijzigingen verschillende versies circuleerden. Onduidelijk voor u en voor de redactie, met bovendien het risico op fouten. Door de gewenste promotie digitaal af te sluiten kunnen we het meest nauwkeurig werken. Daarvoor zou het fijn zijn als de inspecteur even gebruik mag maken van de wifi. De inspecteur voert de door

u gewenste promotie bij u op kantoor, op de receptie of op een rustig terras digitaal in, waarna u een e-mailbericht van ons ontvangt met daarin een link naar een beveiligde omge-

ving (*Afbeelding 1*). Hier krijgt u de opdrachtbevestiging met alle door u gewenste promotie te zien (*Afbeelding 2*). Alleen u als tekenbevoegde kan middels een verificatiecode akkoord geven.

Die verificatiecode ontvangt u apart op uw eigen mobiele telefoon (*Afbeelding 3*). Uw mobiele telefoonnummer wordt door ACSI uitsluitend voor deze verificatiecode gebruikt.

Digitale handtekening

Deze procedure met verificatiecode wordt gefaciliteerd door Evidos, een platform dat voldoet aan de hoogste beveiligingssei-

1

Om alle afspraken vastgelegd in het contract te kunnen zien, klikt u hier. Daarna kunt u uw digitale handtekening zetten.

[Klik hier om het document 'Orderbevestiging' te bekijken en bij akkoord digitaal te ondertekenen.](#)

Het document staat tot 4-5-2019 tot uw beschikking.

Nadat het document 'Orderbevestiging' digitaal is ondertekend, ontvangt u een e-mail met het getekende document.

© Ondertekenen.nl is een dienst van Evidos.nl.

Link naar beveiligde omgeving.

2

Contractnummer: 24-04-2019
Datum: 24-04-2019

Opdrachtbevestiging

ACSI Publishing BV (opdrachtnemer) en Camping (opdrachtgever) zijn overeengekomen dat de opdrachtnemer de in bijgevoegde specificatie vastgelegde marketingactiviteiten voor de opdrachtgever uit zal voeren in de online en offline media van de opdrachtgever in kalenderjaar 2020.

Opdrachtgever

Camping 'De Houtland' (opdrachtgever)
J. Uurlings
Postbus 34 NL 6670 AA Zetten Nederland
T: +31 488452055 E: info@acsi.eu I: www.acsi-media.com

Opdrachtnemer

ACSI Publishing BV Geurdeland 9, NL 6673 DR Andelst
Postbus 34 NL 6670 AA Zetten Nederland
T: +31 488452055 E: info@acsi.eu I: www.acsi-media.com
Handelsregistratienummer: 10142919

Bezoekt door inspecteur

J. Uurlings
ACSI nummer: 933
Bezoekdatum: 2 april 2019

www.instagram.com/acsi_nl
www.facebook.com/ACSI.EUR

ACSI Publishing BV

Bevestiging van de gewenste promotie.

3

Bericht:
Vandaag 12:33

Verificatiecode voor het ondertekenen van ACSI document: 978070

De verificatiecode ontvangt u op uw mobiele telefoon.

campinginspectie

sen, zoals SOC en ISO 27001 (Afbeelding 4). De digitale handtekeningen en digitale identificatie voldoen uiteraard aan de Europese eIDAS regelgeving. Evidos werkt dagelijks duizenden digitale handtekeningen van gerenommeerde organisaties. Hiermee zijn beide partijen, u en ACSI, gegarandeerd van een waterdichte en veilige afhandeling van de overeenkomst.

Campsite Portal
Uiteraard ontvangt u, nadat u akkoord hebt gegeven, een bevestiging van hetgeen is overeengekomen. Daarna heeft u in de Campsite Portal altijd inzage in de overeenkomst en kunt u deze ook tot aan de in de overeenkomst genoemde einddatum zelf aanpassen. In dat geval zal er een aangepaste overeenkomst worden gemaakt en volgt opnieuw de procedure met de verificatiecode. Zo blijft u zelf altijd de regie houden over uw documenten en de afgesproken promotie. Uiteraard is alle informatie op de Campsite Portal in uw eigen aangegeven taal beschikbaar. Een goed voorbeeld om bepaalde gegevens na het inspectiebezoek nog aan te passen in de Campsite Portal zijn de acceptatiedata van CampingCard ACSI. Tijdens het bezoek van de ACSI-inspecteur is het goed mogelijk dat u graag

wilt deelnemen aan CampingCard ACSI, maar dat u de acceptatiedata nog niet weet. Hierbij kunnen wellicht bepaalde feestdagen een rol spelen. In dit geval klikt de inspecteur op de laptop op ‘Voorstel’ bij het onderwerp CampingCard ACSI, en vult verder alle gegevens in die u al wel weet. Later in het seizoen weet u wellicht meer en kunt u de acceptatiedata alsnog invullen in de Campsite Portal, waarna u de hierboven genoemde procedure met de verificatiecode herhaalt. Nadat u de overeenkomst hebt geaccordeerd, ontvangt u van ACSI een verzoek om zelf nieuw of ontbrekend materiaal (bijvoorbeeld advertentiemateriaal, sfeerteksten, foto’s, video’s en logo’s) te uploaden in de Campsite Portal. Ook hiermee heeft u altijd het volledige overzicht en behoudt u de regie over het eigen promotiemateriaal waarvoor u heeft gekozen.

Eén centrale plek
We hebben met de Campsite Portal één centrale plek voor u gerealiseerd waar alle communicatie tussen uw camping en ACSI kan worden geregeld. Zo krijgt u door in te loggen met uw gebruikersnaam en wachtwoord toegang tot alle voor u relevante gegevens. In deze omgeving kunt u bovendien zelf het materiaal uploaden dat ACSI nodig heeft om de afge-

sproken opdrachten uit te voeren. U ziet hier ook gemakkelijk op hoeveel foto’s u mag plaatsen en welke foto’s en welk advertentiemateriaal er momenteel bij ACSI aanwezig zijn (Afbeelding 5). Dit geeft voor beide partijen veel duidelijkheid. Wanneer wij nog gegevens van uw kant missen, dan kunnen wij u daar gemakkelijk van op de hoogte stellen. Zo kunnen we er sneller voor zorgen dat het juiste materiaal bij ons aanwezig is.

Gedegen voorbereiding
Deze digitalisering in de werkwijze van de ACSI-inspecteurs is een grote verandering voor ons en voor u. Om dit proces zo goed mogelijk te laten verlopen, bereiden we de inspecteurs hier grondig op voor. In maart/april vonden op het ACSI-kantoor de trainingsdagen plaats waarbij de werking van de portals duidelijk is uitgelegd. Maar we vergeten u natuurlijk ook niet. Daarom zal ACSI voorafgaand aan de inspectie aan alle campings een uitgebreide nieuwsbrief sturen met daarin de bezoekaankondiging en een link naar de nieuwe mediabrochure. Zo bent u dus al vóór de inspectie op de hoogte van alle promotiemogelijkheden om uw camping nog beter onder de aandacht te brengen.

Alle wijzigingen nog eens op een rijtje:

- ✓ Geen papieren overeenkomsten meer.
- ✓ Beveiligde digitale ondertekening via een verificatiecode.
- ✓ Digitale opdrachtbevestiging.
- ✓ Mogelijkheid om uw opdracht tot aan de in de opdrachtbevestiging genoemde deadline zelf of in overleg met ACSI te wijzigen.
- ✓ Zelf uploaden en verwijderen van foto’s, sfeerteksten, video’s, logo’s en advertentiemateriaal in de Campsite Portal.
- ✓ Materiaal kan niet meer per mail, WeTransfer of op andere wijze naar ACSI worden gestuurd.

Camping centraal
Met de portals stellen wij u in de gelegenheid om op elk moment de regie over uw communicatie bij ACSI in te zien. Ook zal het risico op fouten flink geminima-

liseerd worden. U en uw camping staan daarbij centraal voor ons. De ACSI-inspecteur en ons team op het ACSI-kantoor zullen u natuurlijk daarbij helpen waar we kunnen.

4

Ondertekenen met SMS-code

U gaat het document "Orderbevestiging" ondertekenen.

Voor de verificatiecode in die u via uw telefoon heeft ontvangen om te bevestigen.

Telefoonnummer

+31

Verificatiecode

versturen

onderweg

afgeleverd

Geen code ontvangen?

Nederlands

Bekijken

Ondertekenen

Afronden

Ondertekenen

Wat is een digitale handtekening?

De digitale handtekeningen en digitale identificatie.

5

ACSI

Campsite Portal - Camping Les Ulèzes

Startscherm

Promotie [Niet ondertekend]

Materiaal [Recieved]

Control Panel

Booking Extranet

Algemene informatie

Materiaal

U vindt hier een opsomming van de door u bestelde promotie. U kunt per product de materialen uploaden en opslaan.

Online Photos [Open]

Inspector Photos [Open]

Foto's

U hebt aangegeven nieuwe foto(s) te willen aanleveren voor de Online Photos

Upload Photo

3 afbeeldingen opnemen in promotie 2020

☒ Opnemen in promotie 2020

☐ Niet opnemen in promotie 2020

☒ Opnemen in promotie 2020

☐ Niet opnemen in promotie 2020

☒ Opnemen in promotie 2020

☐ Niet opnemen in promotie 2020

☐ Opnemen in promotie 2020

☒ Niet opnemen in promotie 2020

Volgende

Zelf het materiaal uploaden dat ACSI nodig heeft.

Zo bedient u de **kampeerder met hond**

Maar liefst 24% van de CampingCard-gebruikers gaat met de hond op vakantie. Lekker in de natuur, veel ruimte en vrijheid. Er zijn campings die alles uit de kast halen om de hondenbezitter optimaal te kunnen bedienen. Denk aan een hondenwellness of een speciaal hondenstrand. We zetten enkele van die ultieme hondenparadijzen op een rijtje én geven tips waar hondenbezitters zoal op letten bij de keuze voor een camping.

1. Camping Slatina, Kroatië

In de zomermaanden is er een hondentrainer op de camping aanwezig die verschillende gratis trainingen aanbiedt. Je kunt ook bij de trainer terecht als je hond gedragsproblemen heeft. De camping wil er zo voor zorgen dat kampeersers met en zonder honden in harmonie met elkaar om kunnen gaan. Over de hele camping zijn verschillende zones waar de hond uitgelaten kan worden en losgelaten kan worden. Ook op het strand is een speciaal gedeelte waar honden kunnen zwemmen.

2. Tiliguerta Camping Village, Italië

In de zomer worden er hondenshows georganiseerd en is er een speciaal strand waar honden kunnen rennen, spelen en zwemmen. Tiliguerta Dog Beach is volledig ingericht op honden. Er zijn parasols en ligbedden, drinkbakken, drijvende speeltjes voor in het water, er is een hondendouche, dierenarts, dogsitter en hondentrainer en snacks. Toegang tot het strand is mogelijk op vertoon van het Europese hondenpaspoort of van een bewijs van inenting. Tiliguerta Camping Village ligt op Sardinië.

3. Camping Besthmenerberg, Nederland

Op deze camping in de bossen van het Overijsselse Vechtdal mag je tot vier honden gratis meenemen. Er zijn volop faciliteiten. Denk aan het huren van een omheining



Hondenpark Union Lido (Italië).

voor de kampeerplek, een hondendouche en een hondenspeelveld waar honden los mogen lopen. Er is zelfs een opvang waar de hond goed wordt verzorgd terwijl de kampeerder een frisse duik in het zwembad neemt. En in het Hondencentrum Wraf kan men met eigen hond cursussen, trainingen of speciale activiteiten volgen.

4. Union Lido, Italië

Union Lido in Cavallino (Venetië) opende in 2016 een speciaal Dog Camp met 220 kampeerplekken en heel veel faciliteiten voor de viervoeter. Zo kunnen kampeersers hun huisdier verwennen met een heuse hondenwellness, een lekker drankje in de Dog Bar, een frisse duik in de Dog Pool of een speelsessie op de Dog Beach. Wil je als eigenaar even vakantie nemen van het uitlaten? Dan neemt de Dogsitter de hond mee voor een wandeling. Voor noodgevallen is er de hondendokter of de hondenambulance.

5. Recreatiepark Samoja, Nederland

Na een wandeling door de bossen van de Veluwe kan de hond waarschijnlijk wel een douchebeurt gebruiken. Speciaal daarvoor heeft de camping een hondendouche waar de kampeerder gratis gebruik van kan maken. Je kunt tot 4 honden gratis meenemen en deelnemen aan activiteiten van Hondencentrum Wraf. Denk aan een fotoshoot of behendigheidstraining. De camping organiseert af en toe hondendagen met extra activiteiten voor honden en hun baasjes.

6. Camping Lanterna, Kroatië

Lanterna Premium Camping Resort in het Kroatische Istrië herbergt het Happy Dog Premium Village dat volledig is aangepast aan huisdieren. De voorzieningen lopen uiteen van hondenmassage en -wellness tot een bar met speciaal hondenbier, een apart

hondenveld, een hondendouche en een hondvriendelijk strand. Ook bestaat de mogelijkheid om

in dit themadorp te overnachten in 18 modern ingerichte camping homes.

Punten waar de hondenbezitter op let

- Hondenbezitters zoeken vaak een camping in een natuurlijke omgeving, zodat ze met hun vrolijke viervoeter lekker de natuur in kunnen gaan.
- Voor een hondeneigenaar zijn plekken met schaduw heel belangrijk. Zeker in een warm klimaat, waar het gevaar van oververhitting van de hond op de loer ligt.
- Niet alle honden zijn even sociaal richting soortgenoten of mensen. Dus voor hondenbezitters is het fijn als ze hun plek kunnen afschermen met een hek. De meeste kampeersers nemen dit zelf mee, maar het is een fijne service als de camping het aanbiedt.
- Het is voor hondenbezitters belangrijk om de regels te weten die gelden op de camping en in het land van hun keuze. Ook is het belangrijk dat de regels met betrekking tot honden duidelijk op de campingwebsite staan vermeld.
- Hondenliefhebbers kiezen het vaakst een camping die in de buurt ligt van zee, meer of rivier.
- Hondenbezitters staan het liefst niet te dicht bij kinderen of kindervoorzieningen.



Recreatiepark Samoja (Nederland).



Tiliguerta Camping Village (Italië).

De spin in het web

Property Management System

Boekingen afhandelen via de website, de slagboom automatisch aansturen, in een paar seconden de rekening opmaken bij vertrek: een Property Management System (PMS) kan u veel werk uit handen nemen. Hoe werkt het precies en wat zijn de nieuwste toepassingen? ACSI licht het toe.

Voor kampeerders is het niet meer dan normaal dat de camping een website heeft, dat ze er een indruk kunnen krijgen van de sfeer en het aanbod, dat ze kunnen zien of er in hun gewenste periode plek is en dat ze er kunnen boeken. Ze zijn zelfs vaak niet meer verbaasd dat de slagboom automatisch opengaat als ze op de camping aankomen en dat ze al weten naar welke kampeerplaats ze moeten. Bij vertrek wordt met één druk op de knop de rekening opgemaakt, inclusief de kosten voor het elektriciteitsverbruik. Natuurlijk is dan ook al alles verwerkt in de boekhouding van de camping, wordt er een uitnodiging voor een review verstuurd en krijgen de klanten een aantal maanden na hun vertrek automatisch een leuke aanbieding voor het volgende seizoen. Wat kampeerders niet weten, is wat zich achter de schermen afspeelt en wat een Property Management System (PMS) en een channelmanager doen. Voor veel professionals uit de campingwereld is dit gesneden koek, maar voor andere campingeigenaren een onbekende wereld.

Dynamic pricing
Oorspronkelijk was de primaire functie van een PMS het zo gunstig mogelijk verdelen van de gasten over de camping. Tegenwoordig zijn de boekings-, sales- en marketingtools mis-schien wel de belangrijkste onderdelen van een PMS. Dat loopt van verschillende boekingswidgets /-funnels tot integratie van Google Ads.

De laatste uitbreiding hierbij is de mogelijkheid van ‘dynamic pricing’ (prijzen die afhangen van het moment van boeken) en ‘revenue management’ (tools om zoveel mogelijk automatisch de hoogst mogelijke prijs te krijgen: het systeem probeert uit te vinden wat de ‘optimale’ prijs is op elk moment waarop kampeerders willen boeken). Steeds meer PMS’en ondersteunen inmiddels dynamic pricing. Revenuemanagement komt erop neer dat zolang het aantal boekingen en de boekingsbedragen niet dalen, de prijzen steeds een beetje verhoogd worden en

historische boekingsdata, het seizoenspatroon, het land van de klant en alles wat van invloed is op de boekingen, bijvoorbeeld het weer. Dit zijn technieken die in de luchtvaart en de hotelindustrie al gebruikelijk zijn. Phobs biedt dit type tools al enkele jaren aan. Master heeft net revenuemanagement geïntroduceerd. Veel nadruk ligt op marketing. PMS’en voegen steeds nieuwe tools toe of bieden oplossingen aan van partners. Zo werkt Tommy samen met een partij die plattegronden levert en heeft het meerdere kant-en-klare boekingswidgets. Ook wordt nog steeds

Camping runnen zonder PMS

Een PMS kost geld en dat is voor een aantal campings een van de redenen om alles handmatig te blijven doen. Zolang de camping nog niet online geboekt kan worden is dat wel te doen, maar de kampeerder verwacht 24/7 te kunnen boeken. Voor campings die een boekbare site hebben en die willen deelnemen aan boekingssites zoals die van ACSI is het bijna onvermijdelijk om met een PMS te gaan werken. De camping wint er ook een heleboel productiviteit mee: een groot deel van de telefoontjes met de vraag of er nog plek is en wat het kost vervallen hiermee. Klanten die zonder reservering langskomen, kunnen van tevoren kijken of er nog plek is, bijvoorbeeld op een van de sites van ACSI.

opslag (voor de aansturing van slagbomen, kassa’s etc.) en de cloud (de boekingsgegevens).

pings volledig ondersteunt in het beheren en optimaliseren van hun boekingen en yielding. Daarnaast zijn zij een channelmanager naar de boekingsplatforms. Phobs is wel gekoppeld met een twintigtal PMS’en.

Nieuwkomers

Van PMS veranderen is niet gemakkelijk. Toch gebeurt dat regelmatig en komen er steeds nieuwe aanbieders en producten op de markt die betaalbaar zijn voor kleinere campings. Zo slagen nieuwkomers als Inaxel, Camping.Care en Booking Experts erin om relatief grote aantallen campings aan zich te binden. Dat geldt ook voor nieuwe producten van bekende namen in de PMS-wereld, zoals het programma Tommy 2.0 van AICN. De tendens is meer gebruiksgemak en een opzet waarbij zo weinig mogelijk ondersteuning nodig is en campings dus minder betalen voor de diensten. Goede integratiemogelijkheden met populaire softwarepakketten – denk daarbij aan boekhoudpakketten, CRM- en mailpakketten – is onmisbaar.



Gebruik van een PMS voor het verwerken van een telefonische booking. Property Management System kan veel werk uit handen nemen.

dat wanneer resultaten weer iets omlaag gaan, de prijzen steeds een beetje omlaag gaan tot de resultaten weer stijgen. In een revenuemanagementtool wordt ook rekening gehouden met de

gewerkt aan meer hardwarekoppelingen. Stratech integreert met externe kassasystemen en Erdmann Edv Service met een restaurantsysteem.

Alles naar de cloud
Veel PMS-aanbieders waren eerst beperkt tot andere accommodatievormen, vaak hotels, en zijn later ook campings gaan doen. Andersom gebeurt ook. Erdmann Edv Service begon als aanbieder van een camping-PMS en heeft zijn aanbod uitgebreid naar andere accommodatievormen. Vóór het internettijdperk draaiden de PMS’en volledig lokaal op de camping. Later gingen de gegevens naar een centrale server bij de leverancier. De opslag op centrale servers maakte het ook mogelijk de camping via internet te boeken. Inmiddels staat er zoveel mogelijk in de cloud en zijn veel PMS’en al volledig webbased. Grotere campings met gekoppelde hardware kiezen vaak voor een combinatie van lokale

Verschillen per land
Opvallend zijn de grote verschillen in Europa in het percentage campings dat een PMS gebruikt en de grootte van de PMS’en per land. In Spanje beheersen twee grote aanbieders de hele markt, Mastercamping en Sequoiasoft (Thelis). In Italië is er een enorme versnippering. Frankrijk heeft als grootste kampeerland ook de grootste PMS’en: Sequoiasoft (Thelis) en Inaxel. In aantallen zijn de twee marktleiders in Frankrijk ook marktleiders in Europa. In Duitsland werken relatief nog weinig campings met een PMS, maar daar groeit het aantal snel. Daar zijn met name Compusoft, Easycamp en Erdmann Edv Service dominant. Ook in Nederland hebben de meeste campings een PMS. De grootste aanbieders zijn Stratech en AICN (met onder meer Tommy 2.0). In Kroatië is Phobs toonaangevend, maar zij zijn geen PMS. Zij noemen zichzelf een ‘virtual sales office’, een systeem dat cam-

De rol van channelmanagers

In het spel om tegen zo weinig mogelijk kosten zoveel mogelijk reserveringen binnen te halen speelt ook channelmanagement een rol: de mogelijkheid om per kanaal (bijvoorbeeld ACSI Booking), per type kampeerplaats of huuraccommodatie aan te geven welk aanbod via dat kanaal mag lopen. Veel PMS’en hebben een ingebouwde channelmanagerfunctie en koppelingen met externe channelmanagers. Voorbeelden zijn Ctoutvert Channel Manager (ruim 30 ontsloten PMS’en en channelmanagers), Phobs (90% van de Kroatische markt), Nextpax (Tommy, Maxxton), Qenner (Stratech, Maxxton) en Siteminder (Mastercamping). Sommige channelmanagers zijn ook weer onderling verbonden.

Naam	Url	Belangrijkste markten
AICN / Tommy 2.0	www.aicn.nl	Nederland
Booking Experts	www.bookingexperts.nl	Nederland
Camping.Care	camping.care	Nederland, Duitsland, Italië
Compusoft	www.compusoft.dk	Denemarken, Duitsland
Easycamp	www.easycamp.info	Duitsland, Oostenrijk, Italië
Erdmann Edv Service	www.erdmann-edv-service.de	Duitsland
Inaxel	www.inaxel.com	Frankrijk
Master Camping	www.mastercamping.com	Spanje
Maxxton	www.maxxton.com	Nederland, België
Sequoiasoft (Thelis)	camping.sequoiasoft.com	Frankrijk, Spanje
Stratech	www.stratech.nl	Nederland, België, Luxemburg
Ctoutvert	www.ctoutvert.com	Meerdere landen
Phobs	www.phobs.net	Meerdere landen
Qenner	qenner.com	Meerdere landen
Nextpax	nextpax.com	Meerdere landen
Siteminder	www.siteminder.com	Meerdere landen

Europeanen houden van kamperen



In welk land gaat men kamperen in 2019? Wat is de grootste ergernis op een camping? En naar wat voor een type camping gaat de voorkeur uit? Deze en andere vragen legden wij voor aan Nederlandse, Duitse, Engelse, Franse, Spaanse en Italiaanse kampeersers.

We zijn in Europa dol op kamperen. Vooral in de zomer valt het op. Campers, caravans, vouwvagens en auto's met volgeladen dakkoffers rollen allemaal over de Europese snelwegen. Op naar een kampeerplekje onder de zon. ACSI verkoopt niet voor niets campinggidsen en andere kampeergerelateerde producten in heel Europa. Daardoor kennen we veel Europese kampeersers. Maar we vonden het de hoogste tijd om ze nog beter te leren kennen door te vragen hoe ze het liefst kamperen. We hebben via onze Europese sites (Eurocampings.eu, CampingCard.com en KleinenFijnCampings.nl) kampeersers bereikt die aan het grote Internationale ACSI Kampeeronderzoek hebben meegedaan. Het onderzoek is in twee delen uitgezet waarbij 18.683 kampeersers het eerste deel van het onderzoek ingevoerd hebben en 9.130 kampeersers het tweede deel. Hierbij delen we graag de meest opvallende resultaten.

De respondenten van onderzoek deel 1 waren gemiddeld 54 jaar oud, 56% is man en 62% kampeert als 2 volwassenen zonder kinderen. De respondenten van onderzoek deel 2 waren gemiddeld 57 jaar oud, 59% is man en 69% kampeert als 2 volwassenen zonder kinderen.

Lekker weg in eigen land
Een opvallende overeenkomst tussen de verschillende nationaliteiten is dat het merendeel in 2018 voornamelijk gekampeerd heeft in eigen land. De Engelsen hebben echter in 2018 meer gekampeerd in Frankrijk dan in eigen land. Ook voor de plannen in 2019 verkiezen zij Frankrijk boven hun eigen land.

Afstand
De Nederlanders leggen van alle nationaliteiten de meeste kilome-

ters af om op de kampeerbestemming te komen. Meer dan de helft van de Nederlandse kampeersers reist zelfs meer dan 1.000 kilometer om op de camping te komen. Spanjaarden blijven het dichtste bij huis: 55% van de Spanjaarden reist niet verder dan 500 kilometer.

Voorkeur
De Duitse kampeersers geeft de voorkeur aan een camping die direct aan zee ligt (73%). Zij kiezen beduidend vaker voor een

kustcamping dan andere nationaliteiten. Kleine campings zijn het populairst onder Nederlanders (63%) en Engelsen (62%). Spanjaarden trekken daarentegen het liefst de natuur in (56%).

Favoriete kampeermiddel
De camper is duidelijk in opmars. Onder Fransen wint de camper (53%) het veruit van de caravan (27%). Dit zie je ook bij de Italianen. Daar kampeert 57% met de camper en slechts 16% met de caravan of met de tent (21%).

Naast de Franse en de Italiaanse kampeersers is het ook de Engelse kampeersers die meer gebruik maakt van de camper (46%) dan van de caravan (28%). Echter, het tentgebruik is onder de Engelsen nog aanzienlijk: 20% kampeert met een tent.

Duitse kampeersers zitten nog in een tweestrijd, want zowel het aantal respondenten met een camper (43%) als met een caravan (46%) gaat nagenoeg gelijk op.

De grootste schrik van kampeersers
Kampeersers van alle nationaliteiten zijn unaniem als het gaat



DE TOP-5 BESTEMMINGEN VOOR DE NEDERLANDSE KAMPEERSERS

	2018	2019
1.	Nederland	Nederland
2.	Frankrijk	Frankrijk
3.	Duitsland	Duitsland
4.	België	Italië
5.	Italië	Spanje



De Nederlandse kampeersers gaat in 2019 nog altijd het liefst in Nederland of Frankrijk kamperen. Spanje wint daarnaast aan populariteit en krijgt een plek in de top-5 waardoor België hier niet meer in staat.

DE TOP-5 BESTEMMINGEN VOOR DE DUITSE KAMPEERSERS

	2018	2019
1.	Duitsland	Duitsland
2.	Italië	Italië
3.	Oostenrijk	Frankrijk
4.	Frankrijk	Oostenrijk
5.	Nederland	Kroatië



De Duitse kampeersers verkiest in 2019 kamperen in Frankrijk boven Oostenrijk. En Kroatië neemt in de top-5 van kampeerbestemmingen in 2019 de plek van Nederland in.

DE TOP-5 KAMPEERBESTEMMINGEN VOOR DE ENGELSE KAMPEERSER

	2018	2019
1.	Frankrijk	Frankrijk
2.	Engeland	Engeland
3.	Spanje	Spanje
4.	Duitsland	Italië
5.	Italië	Duitsland



De Engelse kampeersers verkiest kamperen in Frankrijk in 2018 en in 2019 boven kamperen in eigen land. Italië blijkt in 2019 populairder te zijn en wint het in de top-5 van Duitsland.

DE TOP-5 KAMPEERBESTEMMINGEN VOOR DE FRANSE KAMPEERSER

	2018	2019
1.	Frankrijk	Frankrijk
2.	Spanje	Spanje
3.	Italië	Italië
4.	Duitsland	Duitsland
5.	België	België



De Franse kampeersers houdt vast aan de favoriete bestemmingen van 2018. De top-5 is in 2019 onveranderd ten op zichte van de top-5 in 2018.



Wilt u de Europese kampeerder nog beter leren begrijpen? Wat vindt men bijvoorbeeld van naturistencampings? Wat eet men tijdens de vakantie? Welke voedingsmiddelen neemt men van huis mee? Waarvoor gebruikt men internet op de camping?

U kunt het complete onderzoeksrapport downloaden via www.eurocampings.nl/kampeeronderzoek

om hun grootste irritatie op de camping. Dat is toch echt een vuil toilet of een vieze douche. Hiernaast is opvallend dat Zuid-Europese kampeers (Spaans, Italiaans en Frans) zich dubbel zoveel ergeren aan slecht weer tijdens de vakantie dan de andere nationaliteiten (Nederlands, Duits en Engels). Met name zij lijken dus erg gesteld te zijn op kamperen met mooi weer.

Er zijn echter ook klusjes op de camping zelf die de kampeerder als vervelend kan ervaren. Op nummer één staat onder de kampeers met verschillende nationaliteiten vaak het reinigen van het (chemisch) toilet. Italianen vinden het kampeermiddel gereed maken echter het meest vervelende klusje (35%). Boodschappen doen tijdens de vakantie? Dat vinden van alle nationaliteiten de Fransen het meest vervelende klusje.



Beoordelingen

Kampeers hechten waarde aan wat andere kampeers vinden van de camping. De meeste kampeers lezen campingbeoordelingen van anderen. Vooral Spanjaarden lijken zich te laten leiden door deze informatie. 64% leest vaak of altijd de beoordeling van andere kampeers over een camping. Van alle nationaliteiten trekken de Fransen zich het minst aan van de mening van anderen.

De belangrijkste onderwerpen bij een campingbeoordeling zijn voor de meeste nationaliteiten het sanitair en de hygiëne. Omgeving en de prijs-kwaliteitverhouding zijn hiernaast belangrijke onderwerpen.

ACSI Widgets

Laat uw websitebezoekers weten dat u staat voor kwaliteit

Als ACSI-camping heeft u de mogelijkheid om een ACSI-widget op uw website te plaatsen. Zo kunt u optimaal gebruikmaken van ACSI als kwaliteitskeurmerk.

Een widget is een klein, grafisch element dat u eenvoudig kunt toevoegen aan uw website en nuttige informatie bevat voor de websitebezoeker. Denk bijvoorbeeld aan het ACSI-logo of het cijfer dat u krijgt van kampeers die beoordelingen hebben achtergelaten op onze websites of via onze apps.

Herkenbaar keurmerk voor miljoenen kampeers

Het logo van ACSI is een kwaliteitskeurmerk en is zeer herkenbaar voor miljoenen kampeers in heel Europa. Door op uw website het ACSI-logo te plaatsen, toont u aan uw bezoekers de waardevolle samenwerking met ACSI. Dat geeft uw toekomstige gasten vertrouwen.

Toon de beoordelingen van uw camping

Naast het ACSI-logo zijn de beoordelingen over uw camping ook van belang voor uw toekomstige campinggasten. Door het ACSI-beoordelingscijfer op uw website te tonen, met een link naar de beoordelingen, helpt u uw gasten te kiezen voor uw camping.

1. Beoordeling-widget

Toon de beoordelingcijfers van echte kampeers. U mag er trots op zijn!

Kies Beoordeling-widget

2. Logo-widget

Laat zien dat u samenwerkt met ons!

Kies Logo-widget

3. Inspectie-widget

Geef aandacht aan het feit dat uw camping jaarlijks geïnspecteerd wordt door ons!

Kies Inspectie-widget

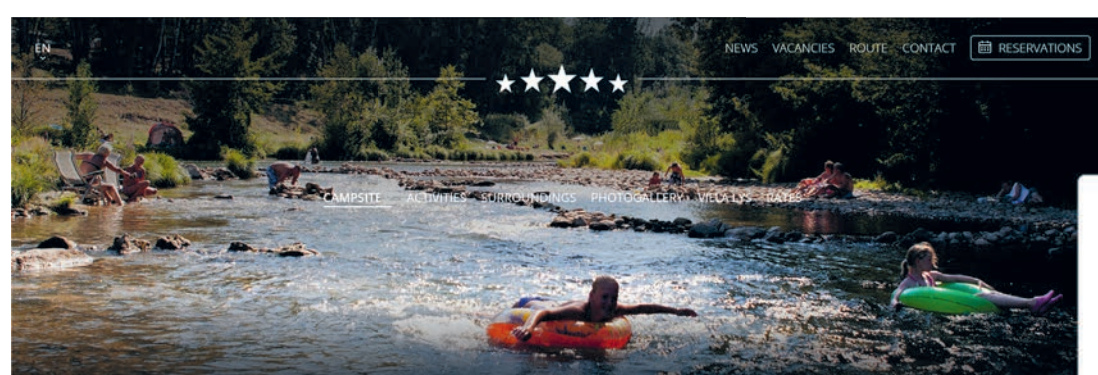
U kunt 3 soorten widgets downloaden:

1. ACSI-beoordelingscijfer
2. ACSI logo-widget
3. ACSI logo-widget + inspectiejaar

Kijk voor meer informatie op www.eurocampings.nl/widget

ACSI Widgets:

- ✓ Heel eenvoudig samen te stellen
- ✓ Makkelijk op uw website te plaatsen
- ✓ Hoge attentiewaarde voor bezoekers
- ✓ Laat zien dat u samenwerkt met ACSI



CAMPSITE

UNIQUE

La Belle is a terraced camp site positioned next to a wooded hillside and set in 36 hectares of grounds. The site can only be accessed along a 1 km track. The site is positioned right by the River Cèze, one of the tributaries of the de Rhône.

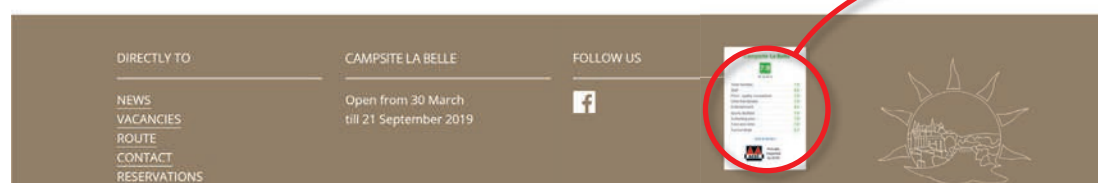
The camp site is under Dutch management. You will receive a warm and personal welcome and a motivated team is at your service. You can get the utmost enjoyment from your holiday!



OPENING CAMPING

The campsite is open from 30 March till 21 September 2019. Our reception is open daily from 8.30 till 17h. (After opening hours you can check in at the bar).

A part of the campsite has an access to handicapped persons or reduced mobility.



Campsite La Belle

7.9

30 reviews

Toilet facilities	7.9
Staff	8.0
Price - quality comparison	7.8
Child friendliness	7.8
Entertainment	8.2
Sports facilities	7.8
Swimming pool	7.8
Food and drink	7.8
Surroundings	8.5

Add a review



Annually inspected by ACSI

Bouwen met passie

Een compleet nieuwe camping beginnen, een camping verplaatsen of een bestaande camping geheel vernieuwen brengt veel uitdagingen met zich mee. We spraken hierover met vier campings en met de

Baia Holiday Group. Ze vertellen dat er veel passie en doorzettingsvermogen nodig is om een nieuwe camping op te bouwen. Luisteren naar je klanten én je eigen visie hebben, is essentieel.

Camping Cisano/San Vito in Bardolino (Italië)

‘Ons geduld werd beloond’

Aan het Gardameer ligt Camping Cisano/San Vito. We spraken met directeur Umberto Borsotti over de grootschalige vernieuwing.

‘In november 2018 zijn we gestart met een grote uitbreiding met onder meer een nieuw zwemparadijs, 130 nieuwe kampeerplaatsen en een hotel. De capaciteit wordt met 20 procent vergroot. Dat vraagt om een goede organisatie. We hebben veel technisch en architectonisch onderzoek laten verrichten en rekening gehouden met richtlijnen van Italiaanse en Noord-Europese organisaties. Het is belangrijk om die richtlijnen al in de ontwerpfase mee te nemen, omdat we zo de service voor klanten kunnen verbeteren. We willen niet alleen voldoen aan de minimumeisen en voorschriften, maar een hoge standaard neerzetten in een markt die continu in beweging is.’

Zonnepanelen

Borsotti wil een innovatief en milieuvriendelijk ontwerp realiseren. ‘Hiervoor zijn allerlei specialisten geraadpleegd. We hebben zonnepanelen aangelegd die 30 procent van de energie voor het hotel gaan leveren. Ook vangen we regenwater op in een tank, waarmee we planten besproeien in drogere periodes. Bij de nieuwe toiletten is het spoelsysteem aangepast waardoor er veel minder water nodig is.’

“WE WILLEN
EEN HOGE
STANDAARD
NEERZETTEN”

Zeer tevreden

Over de planning vertelt Borsotti: ‘De planning nam meerdere jaren in beslag omdat we met veel



partijen te maken hadden, zoals de gemeente Bardolino, de provincie Verona, de regio Veneto en de Soprintendenza Archeologia Belle Arti e Paesaggio, een organisatie die zorg draagt voor het in stand

houden van het landschap. De reacties van de bestuurders lieten in sommige gevallen even op zich wachten. Maar ons geduld werd beloond. Inmiddels is de bouw bijna afgerond en we zijn

zeer tevreden met het resultaat. Als straks de bodem en het gras hersteld zijn en de beplanting in bloei staat, zie je niet meer dat er verbouwd is. Nu nog wachten op de reacties van onze gasten!’

Camping Resort Bodenmais in Bodenmais (Duitsland)

‘We blijken de tijdgeest goed aan te voelen’

Camping Resort Bodenmais is een nieuwe camping in aanbouw. Een lang gekoesterde wens van een groep Duitse ondernemers die nieuw zijn in de kampeerbranche.

Diane Heigl, hoofd marketing: ‘We hadden al jaren de wens en de visie om een camping te beginnen en we hebben de kampeermarkt goed in de gaten gehouden. Wij hebben veel deskundigheid op het

gebied van technologie, automatisering, de bouw en de industrie. Al vanaf het begin hebben wij klanten in de toeristische branche. We waren dus al bekend met de mogelijkheden en uitdagingen

van deze wereld. De stap naar een eigen camping is goed doordacht en lang van tevoren gepland.’

En door het Granderwasser is er minder chloor nodig en hebben we minder last van kalk.’

“EEN EIGEN
CAMPING WAS DE
LOGISCHE STAP”

Feelgood-place

Het concept voor Bodenmais is een ‘feelgood-place’ met een rustieke en exclusieve sfeer en alle comfort. De camping krijgt wellnessfaciliteiten, een Skypool en op het hele terrein is er Granderwasser (speciaal behandeld, heilzaam water). Ook duurzaamheid speelt een belangrijke rol. Heigl: ‘We gebruiken elektrische voertuigen en halen onze energie grotendeels uit zonnepanelen. We zijn aangesloten op het regionale houtgestookte verwarmingssysteem.

Kwaliteit boven kwantiteit

‘Veel expertise voor het plannen en bouwen van de camping hadden we al in huis’, aldus Heigl. ‘We hebben onderzoek gedaan naar kampeertrends en wensen van kampeersers en ons hierbij de vraag gesteld of dit aansluit bij het concept dat wij zelf voor ogen hadden. Gelukkig blijken we de tijdgeest goed aan te voelen en zijn we vooruitstrevend. Ook de relatief kleine schaal van de camping is een groot pluspunt. Wij vinden dat kwaliteit boven kwantiteit staat.’ De opening van de camping staat gepland voor april 2020. Vanaf augustus 2019 kan er geboekt worden. ‘Wij leren nog veel en zijn benieuwd naar onze ervaringen over een paar jaar’, zegt Heigl. ‘We verheugen ons erg op dit nieuwe project.’



Camping Waterhout in Almere (Nederland)

‘De wensen van kampeers zie je terug’

Camping Waterhout in Almere maakte een bijzonder proces mee. Deze camping moest in zijn geheel verplaatst worden naar een andere locatie. Wij spraken met eigenares Tineke Fokkens.

‘Onze camping moest verhuizen omdat de gemeente Almere op onze plek de Wereldtuinbouwtentoonstelling Floriade en een nieuwe woonwijk had gepland. De gemeente hield tot en met 2016

vol dat de camping kon blijven, maar later bleek dat dit nooit de bedoeling is geweest. Wij hebben er alles aan gedaan om te kunnen blijven, maar tegen de overheid kun je niet op.’

Zes maanden

‘Voor de nieuwe camping hebben we zelf een plan gemaakt en dat laten uittekenen’, vertelt Fokkens. ‘De aanleg moest in een halfjaar gebeuren en dat is een hele opgave. We konden pas begin september starten door een traag werkende gemeente en voor Pasen moesten we open zijn. Het is ook slecht weer geweest met veel regen en storm, dat gaf wel hinder. Maar we zijn naar oplossingen blijven zoeken om voor Pasen klaar te zijn.’

Ronde vorm

‘Bij de nieuwe camping is rekening gehouden met de wensen van de kampeers’, aldus Fokkens. ‘De oude camping had een ronde vorm die de gasten waardeerden. Dit komt terug in de nieuwe camping. We hebben ruime plaatsen met elektra, water en afvoer. Ook zijn er mooie camperplaatsen, lodges, glampingtenten en

een kampeervlot. We hebben de gebouwen duurzaam ontworpen en zonneboilers en zonnepanelen geplaatst. Ook wordt het afval gescheiden, hebben we een eigen moestuin, fruitbomen en is de beplanting duurzaam.’

Met plezier

Over het hele proces vertelt Fokkens: ‘Bedenk van tevoren goed wat je wil en begin op tijd als dat mogelijk is. Dat scheelt veel stress. Ook goede afspraken maken met aannemers is belangrijk. Het valt niet mee om in zo’n korte tijd een hele nieuwe camping op te zetten. Dit lukt ons omdat we erin geloven en het met plezier doen. Ook kunnen we hierna wat rustiger aandoen omdat onze kinderen de camping gaan voortzetten.’ De gasten van Waterhout steunen de camping. De familie Fokkens verheugt zich op het nieuwe seizoen en staat klaar om de gasten te begroeten en te verwennen.



Kamp Omišalj in Omišalj (Kroatië)

‘Iedere gast moet zich welkom voelen’

Kamp Omišalj op het Kroatische eiland Krk is geheel vernieuwd. Aan het woord is Iva Biskupi, manager sales & marketing.

‘Op Omišalj kun je terecht voor een luxe vakantie in een mediterrane omgeving’, vertelt Biskupi. ‘Iedere gast moet hier zijn of haar favoriete kampeerplaats of accommodatie kunnen vinden. De toerplaatsen voldoen aan de hoogste standaard. Ook het sanitair voldoet aan de hoogste eisen op het gebied van hygiëne.’

Klantonderzoek

Biskupi vertelt dat de bouw twee jaar in beslag nam. ‘Tijdens de hele periode was er een team

van experts aanwezig. We liepen wel tegen wat problemen aan. Zo moesten we de bouw stilleggen in de zomer van 2017. In de herfst konden we weer verder gaan.’ Om goed te voldoen aan de wensen van de gasten, is er veel gecommuniceerd met de kampeers over hun ideeën en wensen. Ook is er klantonderzoek gedaan. ‘Elke gast is belangrijk voor ons en we willen dat iedereen zich welkom voelt’, vertelt Biskupi. ‘Na het inchecken worden gasten persoonlijk begeleid naar

hun kampeerplaats. Ook hebben we informatiemomenten over evenementen op de camping. We hebben veel geïnvesteerd in een persoonlijke benadering. Verder zijn alle faciliteiten voor campinggasten gratis toegankelijk.’

Eco-actions

Ook duurzaamheid heeft de aandacht. Biskupi: ‘Het water wordt verwarmd met zonne-energie, we scheiden afval en er worden ‘eco-actions’ georganiseerd om de zee ook onder water schoon te houden. Hierbij wordt er vaak samengewerkt tussen lokale organisaties en buitenlandse duikclubs.’



Vernieuwing volgens Baia Holiday Travels & Leisure

Hoe gaat een grote organisatie als de Baia Holiday Group – met vakantieparken in Italië, Kroatië en Frankrijk – aan de slag met vernieuwing? Luca Neboli, manager marketing en communicatie bij de Italiaanse tak van de Baia Holiday Group: ‘Wij willen het beste bieden voor elk seizoen en elk type klant. Daarom investeren wij veel in interne training, nieuwe methoden voor onderzoek en ontwikkeling en ondersteuning door gespecialiseerde technici en consultants.’

“JE HEBT PASSIE NODIG OM SUCCESSEN TE BEHALEN”

Het doel van dat alles: het ‘wow-effect’ bereiken. Vergunningen en bureaucratische procedures kosten soms veel tijd en energie. Die zouden we liever steken in het verbeteren van de vakantie-ervaring van onze gasten. De projecten hebben dan ook een lange looptijd. Dankzij de vasthoudendheid van medewerkers, zoals onze voorzitter Mario Vezzola, hebben we een project als Camping Village Roma Capitol (een gloednieuw campingpark vlak bij Rome, red.) kunnen realiseren. Dit project wordt in 2019 eindelijk afgerond. Duurzaamheid en ecologie hebben een hoge prioriteit. We volgen een strikt ecologisch beleid om ecosystemen intact te houden en vervuiling te minimaliseren. Ook zetten we in op duurzame energie en zonnepanelen. Het belangrijkste ingrediënt om succesvol te vernieuwen is passie. Dit ondernemerschap is niet voor iedereen weggelegd, maar volgens ons is passie noodzakelijk om in deze branche successen te behalen.’



Nóg dichterbij de natuur

Nieuws van de verhuurmarkt

De veeleisende kampeerder wenst beleving, dat begrijpen producenten van huuraccommodaties maar al te goed. Het aanbod van luxe chalets in de natuur en comfortabele glampingtenten die opgaan in de omgeving groeit. Een greep uit de inspirerende ontwerpen die vanaf dit kampeerseizoen op de markt zijn.



De Safari Adria Adriatic heeft een heerlijk terras.

Voor het eerst was Crippa-Concept aanwezig op de prestigieuze Milaan Design Week die in april werd gehouden. Met een groot glamping-terrein presenteerde de Italiaanse fabrikant van huuraccommodaties de toekomst van outdoorvakanties aan publiek, pers en ontwerpers van over de hele wereld. Centraal in het

getoonde toekomstconcept Nuovi Sogni, ‘nieuwe dromen’, stonden twee topontwerpen van het merk. Voor de mobilhome Queenslander heeft de Milanese architect Luca Colombo zich laten inspireren door de nautische wereld. Dat is onder meer terug te zien aan de gevelbekleding van zink, koper en titanium en aan een interieur

dat doet denken aan het dek van een luxe jacht. Het andere ontwerp, de A-Luxury Lodge van architect Roberto Perego, is een glampinglodge met twee verdiepingen. De ontwerpen van CrippaConcept zorgen voor een ultieme vakantie-ervaring, vertelt directeur Sergio Redaelli: ‘We besteden veel aandacht aan duurzaamheid en design, en creëren een wellness-beleving die voor iedereen toegankelijk is.’

Basis én luxe
Luxetenten.com viert het 10-jarig jubileum met een gloednieuw ontwerp, de Romanov Residence. Dit exclusieve model is het eerste in een nieuwe lijn. Door een extra verdieping toe te voegen is er in de glampingtent ruimte genoeg voor onder meer een luxe badkamer, een keuken en twee slaapkamers. Ook is er een



Romanov is het eerste model in een nieuwe lijn.



De Queenslander is geïnspireerd op een jacht.

ruim terras. Het uitgangspunt van dit ontwerp is volgens Luxetenten.com ‘terug naar de basis en dichterbij de natuur, maar met de luxe van een vijfsterrenhotel’. Het bedrijf werkt sinds kort samen met het Belgische designbureau Black Sheep Productions voor het ontwikkelen van nieuwe glampingconcepten.

Verskillende opties
In de vorige editie van ACSI Handelsblad lieten we al Adria’s nieuwe ontwerpen Alpline (modulair bergchalet), Floating Resort (drijvende mobilhome) en

Safari Loft (grote glampingtent) zien. Dit seizoen presenteert het merk ook een compleet nieuwe SLine-serie van mobilhomes met bijzondere designdetails zoals een voorgevel waar een fotoprint op kan. De series MLine en XLine hebben een make-over gehad, met verschillende opties voor onder meer gevelbekleding, dak en terraspu. Ook nieuw is de Safari Adriatic, een glampingtent die keuze biedt uit verschillende uitrustingsniveaus, van basis tot zeer luxe. Door het grote terras voor de entree blijven kampeers dicht bij de natuur.



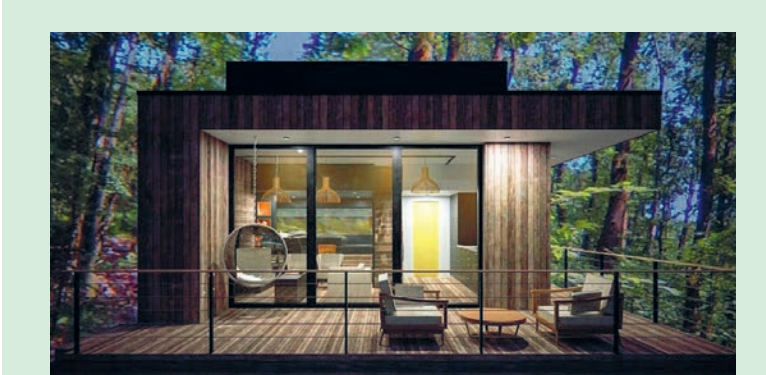
Luxe in de natuur: A-Luxury lodge.

Inspiratie: natuurbeleving op vakantieparken

Niet alleen campings, ook vakantieparken investeren in concepten om de gasten of eigenaren van vakantiewoningen een luxe natuurbeleving te kunnen bieden. Zo presenteert online platform 2HB in de Belgische Ardennen zogenoemde Forest Cubes aan consumenten die op zoek zijn naar een tweede huis. Deze moderne boomhutten zijn van alle gemakken voorzien en moeten zorgen voor een comfortabel buitenlevengevoel. Quirios Holiday Retreats ontwikkelt een nieuw soort accommodatie in het zuiden van Nederland. De nieuwe groepswoningen zijn geschikt voor tien tot twaalf personen en worden rondom een boom gebouwd voor de ultieme natuurbeleving.



Groepswoningen van Quirios



Forest Cube in de Belgische Ardennen.

(Bron: www.pretwerk.nl)

Een nieuwe generatie SunLodges



Iets creëren wat niemand anders doet, dat is de visie van Ramon van Reine (CEO ACSI) en daarmee de strategie van SunLodge. We proberen met de SunLodge mobilhomes vooral de beschikbare ruimte opnieuw uit te vinden, beleving te bieden en te verrassen. Zo ook met de generatie van 2019.

De nieuw ontwikkelde en moderne mobilhomes doen eigenlijk in niets denken aan een stacaravan. De inspiratie blijft natuur en dat is terug te zien in een avontuurlijke leefstijl met gebruik van

hoogwaardige materialen en unieke kleuren en stoffen. Met het omheinde, overdekte terras en de afwerking van larixhout lijkt het eerder op een luxe vakantiewoning. De huidige mobilhomes van

SunLodge staan al bekend om de grote bedden, het luxe beddengoed, de keukens met vaatwasser, het bluetooth-audiosysteem en het overdekte terras met fraaie hanglamp. De nieuwe types hebben daarnaast een badkamer met regendouche en een bijzondere jungle-look met onder meer een boomstamtafel, zitjes met bekleding in safaridessin en Afrikaanse dierenprints op de wanden.

Bijzondere boomsoorten
De nieuwe namen zijn weer afgeleid van bijzondere boom-

soorten met enerzijds de BigLeaf (te vergelijken met de Aspen met 3 slaapkamers) en daarnaast de Catalpa (te vergelijken met de RedWood met 2 badkamers). De Catalpa heeft zelfs een uniek kookeiland en uiteraard weer de gescheiden badkamer met toiletcombinatie. Het (overdekte) terras is misschien wel het belangrijkste onderdeel van de vakantiebeleving, dus ook daar is extra aandacht aan besteed met onder meer een DuoLounger terrasbank met dikke kussens.

Duo-combinatie
Daarnaast zijn er voor 2019 nieuwe tentlodges aangeschaft waarbij

Colofon

Uitgave

ACSI Publishing BV
Geurdeland 9
NL-6673 DR Andelst - Nederland
Postbus 34
NL-6670 AA Zetten - Nederland
Tel. +31 (0)488-452055
E-mail: info@acsi.eu
Internet: www.acsi.eu

Directie

Ramon van Reine

Hoofredactie

Timo de Boer en Frank Jacobs

Eindredactie

Margot Eggenhuizen

Redactie

Richelle Alewijn, Raymond ten Barge, Joyce Broekhuis, Femmy Hesseling, Marieke Krämer, Pieter Melieste, Hans Pijnenburg, Katinka Schippers, Hubertus Seyffardt, Guido van den Tillaart, Jeroen Timmermans, Mario Vos

Advertentieverkoop

Salesafdeling ACSI

Beeldredactie

Bobo Freeke, Maurice van Meteren

Layout

Suzanne Bas, Jet Bouwmans, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Maurice van Meteren, Ton Oppers, Rick Reijntjes, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Esther Schoonderbeek, Tina van Welie

Vormgeving

Ton Oppers

Druk

Rodi Rotatiedruk

Drukwerkbegeleiding

Ronnie Witjes

het paradepaardje een unieke duo-combinatie is. De Pamoja met drie slaapkamers, waarvan een met bedstee met onderliggende speelhoek, is via een terras verbonden met het tweepersoons minitype Kambi. Daarmee is deze combinatie met in totaal vier slaapkamers geschikt voor maar liefst acht personen. Het andere type, de Taiga, is net zo luxe afgewerkt met onder meer een hemelbed en separaat toilet, heeft twee slaapkamers en is geschikt voor vijf personen.

Waar zijn ze te bewonderen?

Op Camping Terme Čatež (Slovenië) vindt u alle nieuwe types. Bij Camping San Vito (Italië) staan ze bijna allemaal, alleen de Pamoja niet. En bij Camping Roma (Italië) en Camping Poljana (Kroatië) vindt u alleen de mobilhomes. Het plan is uiteraard om de nieuwe types vanaf 2020 op nog meer campings te plaatsen.

De moderne mobilhomes lijken op luxe vakantiewoningen.





Media 2020

Your European Media Specialist

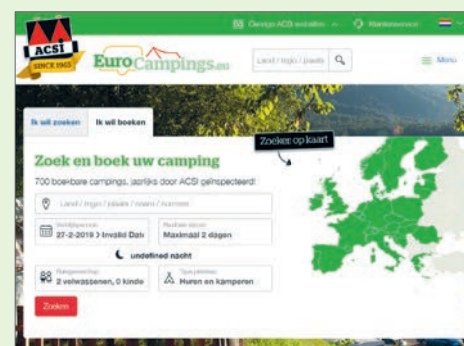
ACSI Campinggidsen

Alle jaarlijks geïnspecteerde campings worden gratis vermeld in diverse ACSI Campinggidsen, die in meerdere landen worden verkocht. In 2020 is de totale oplage van de gidsen 710.500. Met een advertentie profiteert u van nog meer promotie op onder andere de online kanalen van ACSI.



Eurocampings.eu

Uw uitgebreide campinginformatie wordt gratis vermeld op de best bezochte kampeersite van Europa, beschikbaar in 14 talen. De 10.000.000+ bezoekers van Eurocampings.eu zijn uw potentiële klanten! Wilt u extra opvallen? Als adverteerder komt uw vermelding nog beter onder de aandacht van de Europese kampeerder.



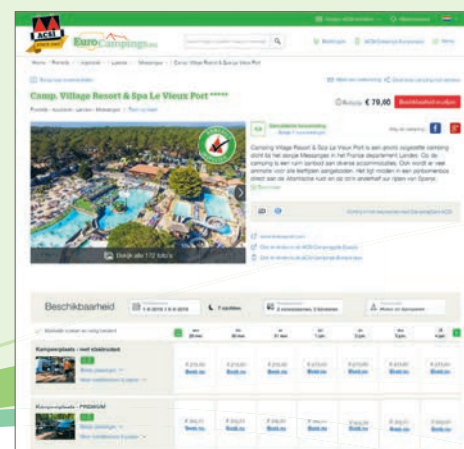
ACSI Campings Europa-app

Uw uitgebreide campinginformatie wordt ook gratis doorgeplaatst in de ACSI Campings Europa-app. Deze app wordt 2.500.000 keer per jaar bezocht, is online én offline te gebruiken en is beschikbaar in 13 talen. Als adverteerder profiteert u ook hier van extra aandacht.



ACSI Booking

Met ACSI Booking kunt u uw campinaanbod beschikbaar stellen op de sites en in de apps van ACSI. Wilt u profiteren van dit handige reserveringssysteem? Het koppelen van uw camping is eenvoudig, u betaalt altijd een lage commissie, bepaalt zelf het aanbod en de kampeerder betaalt de officiële prijs van de camping.



Kijk voor alle promotiemogelijkheden op:

www.ACSI-MEDIA.com