

Wer zahlt die Energierechnung?

Messen ist Wissen:
So lautet für viele Campingplätze die neue Norm



von ACSI dem Campingspezialisten: **Ausgabe Frühjahr 2023**



Die ACSI Zeit



Mehrwert für Campinggäste

5 Tipps, um Campern einen besseren Service zu bieten und gleichzeitig den Umsatz zu steigern

► Fortsetzung auf den **Seiten 2-3**

Die Energiepolitik auf dem Campingplatz

Intelligente Zähler und Selbstversorgung sind die Zukunft

► Fortsetzung auf den **Seiten 6-9**

Gewinner der ACSI Awards 2023

Eine vollständige Übersicht über alle ausgezeichneten Campingplätze

► Fortsetzung auf den **Seiten 10-11**

5 Tipps für ein besseres



Geben Sie Campinggästen die Möglichkeit, Bestellungen aufzugeben, wo und wann sie möchten.

Campingplatzbetreiber sind immer auf der Suche nach Möglichkeiten, den Gästen ein noch besseres Erlebnis zu bieten. Umsatzsteigerung ist dafür oft das erstgenannte Ziel. Dabei muss der Fokus nicht immer direkt darauf liegen. Ausgezeichneter Service zahlt sich aus. Ein positives Camperlebnis sorgt dafür, dass die Gäste auf dem Campingplatz tendenziell mehr Geld ausgeben. Außerdem steigt so die Wahrscheinlichkeit, dass sie wiederkommen. ACSEI gibt fünf Tipps für ein besseres Gästeerlebnis.

Tipp 1: Bestellungen jederzeit möglich

Ob frische Brötchen zum Frühstück oder eine Pizza zum Abendessen: Geben Sie Ihren Gästen die Möglichkeit, zu bestellen, wann immer sie wollen. Das kann vor Ort im Restaurant des Campingplatzes sein oder über ein Online-Bestellsystem. Die Online-Bestellung bietet den Campern einen zusätzlichen Service und mehr Komfort. Sie müssen sich nicht in eine Warteschlange stellen, sondern können ganz einfach von ihrem Zelt oder Wohnwagen aus eine Bestellung aufgeben. Für den Campingplatz hat dies den Vorteil, dass die Bestellungen zeitlich verteilt eintreffen und die Küchenkapazität optimal genutzt werden kann.

Ian Vermeulen ist Betreiber dreier Campingplätze in Luxemburg – Camping Du Nord, Camping de la Sûre und Camping Reisdorf – und verwendet seit zwei Jahren ein Online-Bestellsystem. „Hierfür nutze ich die Camping Comfort-App“, erzählt er. „Unsere Gäste können die Brötchenbestellung über die App durchgeben. Allein dadurch haben wir etwa 20% mehr Umsatz generiert. Das liegt vor allem daran, dass die Gäste auch bestellen können, wenn die Einrichtungen geschlossen sind. Zum Beispiel, wenn sie abends in ihrem Vorzelt sitzen. Außerdem spare ich dadurch unglaublich viel Zeit. Morgens spare ich

ganze zwei Stunden, weil ich die Brötchentüten nur noch fertig ins Regal stellen muss.“

Tipp 2: Digitale Bezahlung

Der zweite Tipp schließt an den ersten an. Stellen Sie sicher, dass Bestellungen nicht nur online aufgegeben werden können, sondern dass die Camper auch die Möglichkeit haben, direkt online zu bezahlen. Das macht den gesamten Prozess einfacher und schneller. Die Möglichkeit, direkt zu bezahlen, senkt die Hemmschwelle, eine Bestellung aufzugeben, und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Camper schneller und häufiger bestellen. Das hat auch für Campingplatzbetreiber klare Vorteile. Natürlich steigt der Umsatz, es verringert jedoch auch den Verwaltungsaufwand und das Fehlerpotenzial beim Zahlungsvorgang. Außerdem kann digitales Bezahlen dazu beitragen, den Bargeldbestand auf dem Campingplatz zu verringern und dadurch die Sicherheit des Personals zu erhöhen.

Tipp 3: Kommunikation in der Sprache des Gastes

Camper sind auf der Suche nach dem ultimativen Urlaubsgefühl, aber es gibt auch Dinge, die sie gerne beibehalten möchten. Zum Beispiel ihre Sprache. Es mag eine Selbstverständlichkeit sein, aber die meisten Gäste schätzen es wirklich sehr, wenn sie sich in

spricht, sehr einfach“, so Botter abschließend.

Professionalisierung

Mandy van Duivenboden nutzt die Gäste-App seit 2020. „Die Camping Comfort-App hat einen großen Beitrag dazu geleistet, dass der Club les Ormes professioneller geworden ist. Alles ist jetzt digital, bei uns gibt es keine Hausordnung, Flyer oder Informationsbroschüren mehr auf Papier. Wir bemerken außerdem einen positiven Effekt bei unseren Gästen: Die Urlaubsfreude beginnt schon vor dem Urlaub in dem Moment, in dem sie die App herunterladen. Viele Menschen bereiten sich gerne vor und können schon zu Hause sehen,

welche Aktivitäten im Ferienpark angeboten werden und sogar schon Brötchen bestellen.“

Umsatzsteigerung und Kosteneinsparungen

Laut Botter spart die App bereits auf vielen Campingplätzen Zeit und Kosten und steigert den Umsatz. „Unsere Berechnung* zeigt, dass ein Campingplatz oder Ferienpark mit 25 Stellplätzen oder Unterkünften durch In-App-Bestellungen jährlich 1 350 Euro mehr Umsatz macht. Außerdem spart das Unternehmen 67 Stunden durch die Nutzung von Push-Nachrichten und hundert Stunden durch In-App-Brötchenbestellungen. Darüber hinaus werden 347 Euro

Entdecken Sie die Camping Comfort-App

Bei vielen der oben genannten Tipps spielt Digitalisierung eine wichtige Rolle. Es gibt verschiedene Apps, die Freizeitunternehmern helfen, Prozesse zu digitalisieren und effizienter zu gestalten. Eine in der Campingbranche weit verbreitete App ist die Camping Comfort-App. 2019 wurde diese App, die nun „Camping Comfort – Powered by ACSEI“ heißt, von Sjoerd Botter und Hans van der Sluis auf den Markt gebracht. Wichtiger Vorteil für Campingplatzbetreiber: Durch die Nutzung der App bleibt ihnen Zeit für noch mehr Gastfreundschaft.

Sjoerd Botter erläutert die Vorteile der Camping Comfort-App: „Gäste können über diese App einfach Bestellungen aufgeben, beispielsweise für frische Brötchen oder einen Snack beim Imbiss. Der Unternehmer hat jederzeit einen Überblick über alle Bestellungen und kann sie bei Bedarf an einen Lieferanten weiterleiten. Das kann zum Beispiel die Bäckerei in der Nähe sein, die die Brötchen liefert. Camper, die eine Bestellung über die App

aufgeben, können auch direkt über die App bezahlen.“ Ein weiterer wichtiger Vorteil liegt in der Vereinfachung der Kommunikation mit den Campinggästen. „Durch Push-Benachrichtigungen und eine bequeme Messaging-Funktion können die Gäste sofort über wichtige Neuigkeiten informiert werden. Zum Beispiel über Aktivitäten auf dem Campingplatz und Angebote in Geschäften oder Restaurants.

Tatsächlich kann die gesamte Gästekomunikation über die App erfolgen. So muss der Campingplatzbetreiber nicht immer die Rezeption besetzen, um Fragen zu beantworten.“ Auch die Kommunikation in mehreren Sprachen stellt kein Hindernis mehr dar. „Die Texte in der App können automatisch in mehrere Sprachen übersetzt werden. Das macht die Nutzung für Gäste, deren Sprache der Freizeitunternehmer nicht

Gästeerlebnis

ihrer eigenen Sprache verständigen können. Das ist bequemer, sorgt für mehr Verständnis und vermittelt das Gefühl, willkommen zu sein. Machen Sie zum Beispiel alle wichtigen Informationen, Speisekarten und Angebote des Campingplatzes in den Sprachen der wichtigsten Zielgruppen verfügbar. Das schafft eine positive Erfahrung bei den Campinggästen und wirkt verkaufsfördernd.

Tipp 4: Nutzung von Push-Benachrichtigungen

Eine praktische Möglichkeit, alle Gäste des Campingplatzes schnell über wichtige Neuigkeiten

zu informieren, ist eine digitale Push-Nachricht. Das ist natürlich in Notfällen oder bei extremen Wetterbedingungen sehr hilfreich, kann aber auch zur Umsatzsteigerung genutzt werden. So können Sie beispielsweise zur Essenszeit ein Restaurantangebot versenden oder aufzeigen, welche kostenpflichtigen Aktivitäten auf dem Campingplatz organisiert werden und wo man sich dafür anmelden kann. Push-Nachrichten können gezielt und schnell versendet werden, sodass die Camper sofort handeln können. Willem und Helen Wagenveld-Lodder, Betreiber des

Campingplatzes Domaine Bonneblond in Frankreich, veranstalten regelmäßig Barbecue- und Pizzabende. „An den Tagen, an denen wir einen solchen Abend veranstalten, schicken wir um 11 Uhr eine Push-Nachricht an unsere Gäste. Sie können sich dann sofort digital anmelden. Wir stellen fest, dass dies bei den Gästen sehr gut ankommt und die Abende immer ausgebucht sind.“ Auch Mandy van Duivenboden, Betreiberin des Platzes Club les Ormes in Frankreich, nutzt die Funktion der Push-Nachrichten. „Wir verschicken ungefähr zwei bis drei Push-Nachrichten am Tag, und wir unterscheiden bei

den Informationen zwischen „Gut zu wissen“ und „Wichtig zu wissen“. Wir verschicken zum Beispiel täglich eine Nachricht mit dem Tagesmenü, das man direkt über die Chatfunktion in der App buchen kann. Aber auch Dinge wie ein bevorstehendes Unwetter oder dass der Pool wegen extremer Hitze länger geöffnet ist, werden kommuniziert.“

Tipp 5: Einbindung lokaler Unternehmer

Viele Camper wollen in ihrem Urlaub das Flair der Region erleben, in der sie sich aufhalten. Campingplätze und

Ferienparks sind ein idealer Anziehungspunkt für ein Gebiet und die ganze Region kann davon profitieren, wie z.B. lokale Unternehmer in der Gastronomie und im Einzelhandel. Bieten Sie im Restaurant Produkte von örtlichen Landwirten und Erzeugern an, damit die Gäste einen Eindruck von der Region bekommen. Oder werben Sie bei den Campinggästen für die örtlichen Unternehmer. Dies kann auf verschiedene Weise geschehen: von einer herzlichen Empfehlung bis hin zu einer gemeinsamen Aktion, die für beide Seiten eine Win-Win-Situation schafft.



Wird auf dem Campingplatz ein Grillabend veranstaltet? Informieren Sie per Push-Nachricht über relevante (Campingplatz-)Neuigkeiten und erreichen Sie alle Gäste mit einer einzigen Nachricht.

für Informationsbroschüren eingespart.“

Neue Funktionen

Um den Bedürfnissen der Campingplatzbetreiber auch künftig gerecht zu werden, wird die Camping Comfort-App ständig verbessert. Die nächste Anpassung ist die Verknüpfung mit Buchungssystemen. „Dies hat viele Vorteile sowohl für den Campingplatzbetreiber als auch für den Gast. Zunächst einmal spart die Verknüpfung natürlich Zeit und Geld. Und das steigert gleichzeitig den Gewinn. Für den Gast bedeutet es ein besseres Camperlebnis“, betont Botter. „Diese neue Funktion bietet nämlich viele zusätzliche Optionen. Zum Beispiel können sich die Gäste mit einer Reservierungs- oder Buchungsnummer und einer E-Mail-Adresse

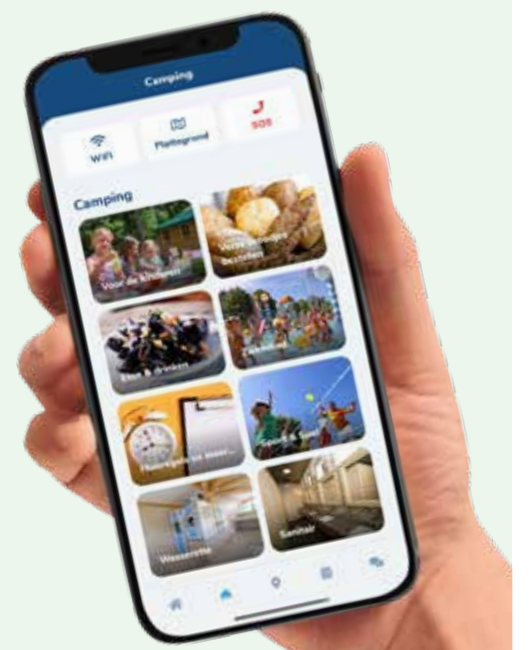
anmelden. Dadurch werden die Informationen zum Aufenthalt automatisch abgerufen. Der Gast sieht sofort eine Übersicht über die Buchungsdaten, und die Unternehmer können ihren Gästen eine persönliche Nachricht schicken.“ Botter weiter: „Außerdem können sich die Gäste bald automatisch über einen Link in einer E-Mail anmelden. Diese Nachricht erhalten sie nach der Buchung und über den Link sind sie sofort in der App eingeloggt. Dort besteht die Möglichkeit, eine persönliche Begrüßung einzublenden“. Auch die Endabrechnung soll einfacher werden. „Die Bestellungen und die Aktivitäten, an denen die Gäste teilgenommen haben, werden demnächst automatisch zur Endabrechnung im Buchungssystem hinzugefügt. Die Campinggäste können

dann alles am Ende des Urlaubs abrechnen.“

Drei Monate lang kostenlos testen

Viele Freizeitunternehmer werden die App in ihren Arbeitsprozess integrieren müssen. „Wir verstehen, dass Unternehmer deshalb erst einmal selbst erfahren möchten, was Ihnen die Camping Comfort-App bringt“, betont Botter. „Deshalb bieten wir jetzt eine dreimonatige kostenlose Testphase an. Innerhalb einer Minute ist die App bereits einsatzbereit. Das eigene Logo und andere Daten werden sofort eingefügt und die Informationen sind in fünf verschiedenen Sprachen verfügbar.“

Scannen Sie den QR-Code, um die Camping Comfort-App kostenlos zu testen. Weitere Informationen sind per E-Mail an sales@acsi.eu erhältlich.



* Informieren Sie sich bei ACSEI, was das für Ihren Gewinn bedeutet.

Tipps von einem CampingGuru

Einzigartiges Konzept in der Reisebranche

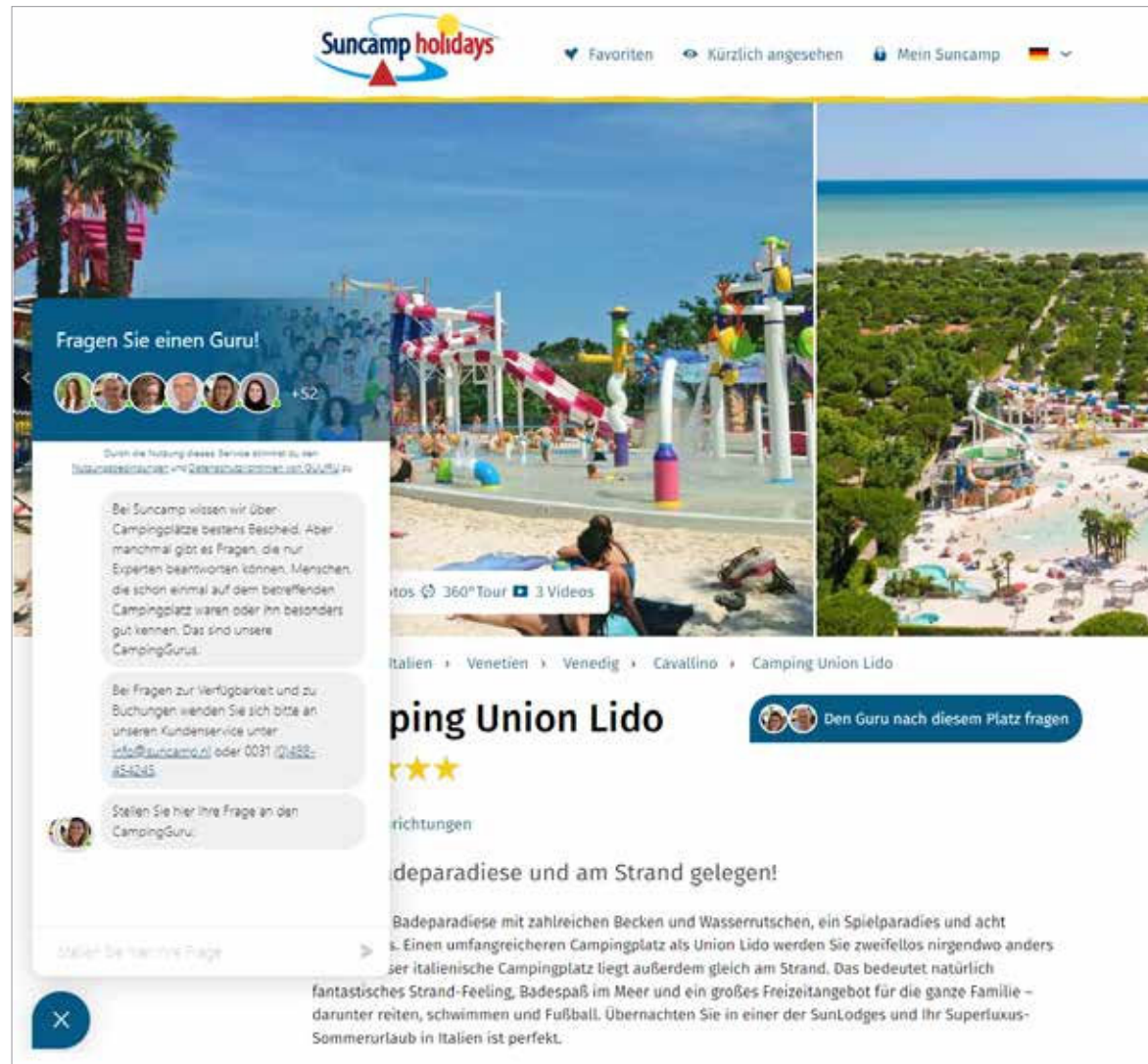
Der Reiseveranstalter Suncamp bietet Besuchern auf suncamp.nl und suncamp.de einen besonderen Service. Seit diesem Jahr besteht die Möglichkeit, einen CampingGuru um Rat zu fragen. Das ist eine Person, die alles über einen oder mehrere Campingplätze weiß. Zu 200 von insgesamt 300 Suncamp-Campingplätzen können Besucher jetzt 24 Stunden am Tag einen CampingGuru live befragen.

Einzigartig in der Reisebranche
Das Konzept des CampingGurus ist einfach, aber dennoch einzigartig in der Reisebranche. Jeder, der viel über einen bestimmten Campingplatz aus dem Suncamp-Angebot weiß, kann sich als CampingGuru bewerben. Mit den ACSI-Büromitarbeitern, Inspektoren und Verwaltern verfügt ACSI bereits über eine Menge Campingplatzwissen. Aber es gibt Dinge, die man nur weiß, wenn man selbst auf einem Campingplatz Urlaub gemacht hat.

Spezifische Fragen zum Campingplatz
Der CampingGuru beantwortet keine Fragen zur Buchung oder Verfügbarkeit. Dafür gibt es bei Suncamp eine Chat-Funktion mit Mitarbeitern vom Kundenservice.

Der CampingGuru beantwortet vielmehr spezifische Fragen zu einem bestimmten Campingplatz. Zum Beispiel, wie weit es zu Fuß von einem Mobilheim Typ Gold bis zum Pool ist. Oder wie beliebt der Campingplatz in der Hochsaison bei Landsleuten ist. Bei solchen Fragen ist es von großem Wert, wenn die Person, die sie beantwortet, tatsächlich auf dem Campingplatz gewesen ist.

Win-Win-Situation
Das Besondere an diesem Konzept ist, dass sowohl der Fragensteller als auch der Antwortende davon profitieren. Denn die CampingGurus erhalten zwei Euro pro Antwort. Angehende CampingGurus können sich per E-Mail an campingguru@acsi.eu bewerben.



ACSI camping.info Booking wächst weiter

Der Zusammenschluss von ACSI und camping.info im Jahr 2021 spiegelt sich in den Zahlen der Buchungsplattform ACSI camping.info Booking deutlich wider. Unter anderem aufgrund der größeren Reichweite ist die Zahl der Buchungen 2022 stark gestiegen. Außerdem sorgt die Zusammenarbeit für eine bessere Verteilung der buchenden Campinggäste.

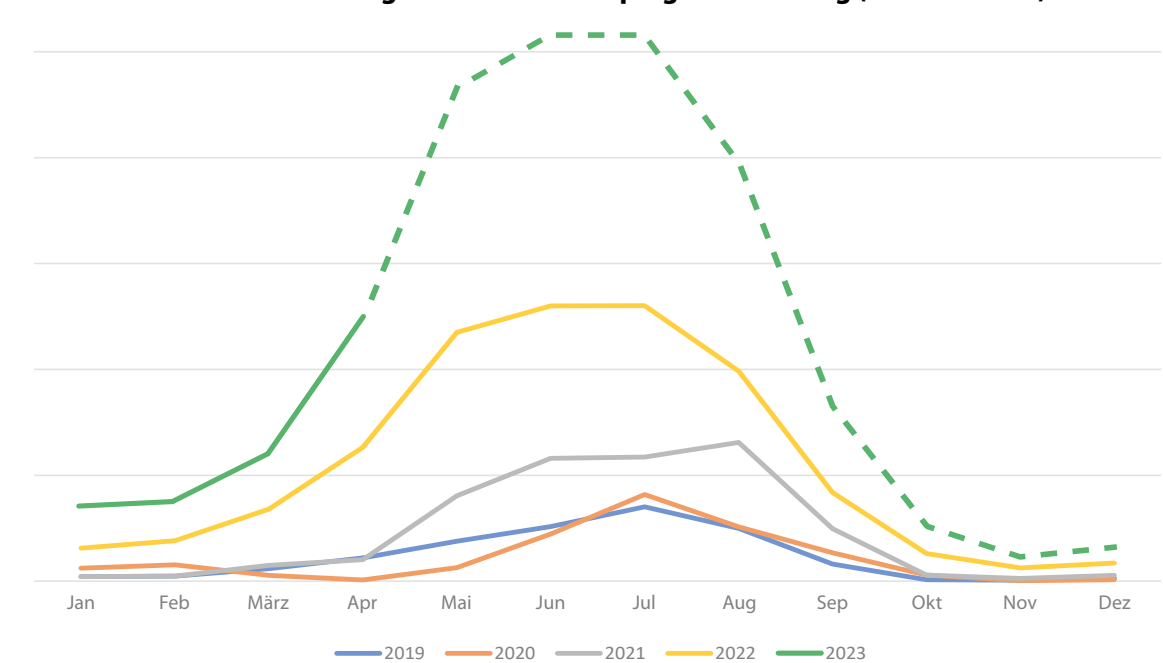
Mehr Buchungen
Im Vergleich zu 2021 sind die Buchungen über ACSI camping.info Booking

im Jahr 2022 stark gestiegen. Und trotz politischer und wirtschaftlicher Unwägbarkeiten wird für 2023 ein weiteres Wachstum erwartet. Die ersten Monate dieses Jahres bestätigen diese Prognose. Dank umfangreicher Informationen über Tausende von Campingplätzen in ganz Europa wird die Buchungsplattform auch in Zukunft eine wichtige Informationsquelle für Camper sein.

Bessere Verteilung
Ein größerer deutscher

Marktanteil hat die Verteilung der Buchungen verändert. 38% der Buchungen kommen aus Deutschland, gefolgt von 31% aus den Niederlanden. Der Anteil der Buchungen aus Großbritannien (11%), Belgien (6%) und Frankreich (4%) ist gleichgeblieben. Bemerkenswert ist, dass sich die Verteilung auf die einzelnen Reiseziele seit 2022 nur geringfügig verändert hat. Frankreich führt mit 33%, gefolgt von Italien (25%), Deutschland (11%), Spanien (8%) und den Niederlanden (6%).

Anzahl der Buchungen über ACSI camping.info Booking (2019 bis 2023)



Kurzmeldungen

Zwei kostenlose ACSI-Stipendien
Ausbildung bewusst. Mit dem Camping liegt ACSI im Blut und als Europas führender Campingspezialist möchte ACSI in die Ausbildung der künftigen Generation von Campingplatzbetreibern investieren. In einer Zeit, in der die Leitung eines Campingplatzes zu einer immer umfassenderen Aufgabe wird, ist diese erste spezifische Ausbildung auf dem Gebiet des Campingplatz-Managements eine willkommene Ergänzung. ACSI ist sich der Bedeutung der

Ausbildung bewusst. Mit dem Camping liegt ACSI im Blut und als Europas führender Campingspezialist möchte ACSI in die Ausbildung der künftigen Generation von Campingplatzbetreibern investieren. In einer Zeit, in der die Leitung eines Campingplatzes zu einer immer umfassenderen Aufgabe wird, ist diese erste spezifische Ausbildung auf dem Gebiet des Campingplatz-Managements eine willkommene Ergänzung. ACSI ist sich der Bedeutung der

Erkennbare Referral-Klicks
Seit diesem Jahr können alle Referral-Klicks von ACSI leicht in Google Analytics gefunden werden. Die Klicks sind an der digitalen Adresse cpc.acsi.eu zu erkennen.

Guter Start für Suncamp

Der Reiseanbieter Suncamp ist gut in das Jahr 2023 gestartet. Die Zahl der Buchungen ist gestiegen und es wird in neue SunLodges investiert.

Anstieg um 20% im Januar
Der Buchungsmonat Januar wies einen Anstieg der Buchungen um 20% auf. Das sind deutlich mehr Buchungen als im Jahr 2021. In den Monaten Februar und März war eine mit 2022 vergleichbare Stabilisierung zu verzeichnen. Insgesamt zeigt das erste Quartal im Vergleich zu 2022 einen Anstieg von 10% beim Umsatz und 5% bei den Übernachtungen.

Neue SunLodges
In diesem Jahr ist Suncamp eine Kooperation mit zwei großen deut-

schen Reisebüroketten eingegangen: Best-Reisen und DER Reisebüros. Außerdem wurden Investitionen in neue SunLodge-Mobilheime beschlossen: auf den italienischen Campingplätzen Pradelle Torri, Union Lido und Marina Di Venezia.

ACSI-Campingreisen wächst mit
Ebenso wie Suncamp erlebt auch ACSI-Campingreisen ein gutes Jahr. Die organisierten Rundreisen für niederländische und deutsche Camper sind sehr gefragt. Die Zahl der Buchungen ist um 15% gestiegen. Das bedeutet eine Umsatzsteigerung von 25%. Vor allem der deutsche Markt wächst stark, was ACSI dazu veranlasst, zusätzliche deutschsprachige Reiseleiter zu rekrutieren.



Liebe Campingplatzbesitzer und -manager,
„Never let a good crisis go to waste.“ Dieser historische Ausspruch trifft wohl auch auf unsere Branche zu. Die Campingsaison 2022 hat gezeigt, dass die Corona-Krise hin-

ter uns liegt und der Branche nicht geschadet hat. Und wie Sie unten auf dieser Seite sehen können, haben die europäischen Camper auch für diese Saison wieder jede Menge Urlaubspläne. Die Zahl der Camper steigt nach

wie vor. Camping entwickelt sich mehr und mehr zu einer besonders zeitgemäßen Urlaubsform – in einer Welt, in der Nachhaltigkeit, Freiheit und Natur immer stärker in den Fokus rücken. Auch für unsere Branche gibt es in diesem Bereich noch Herausforderungen, aber unbestreitbar hat Camping Vorteile beispielsweise gegenüber Flugreisen und Hotels.

Eine dieser Herausforderungen liegt im Bereich der Nachhaltigkeit und Energie. Lesen Sie alles darüber auf den Seiten 6-9 dieser Ausgabe der ACSI Zeit. In letzter Zeit hat jeder die Erfahrung gemacht, dass die Energiepreise schnell steigen und fallen können. Das zwingt Campingplatzbesitzer dazu, eine klare Energiepolitik zu verfolgen, die sowohl Preissteigerungen als auch -senkungen berücksichtigt. Klare Regelungen verhindern Diskussionen mit Campern, die

möglicherweise im Nachhinein für ihren Mehrverbrauch zusätzlich zahlen müssen.

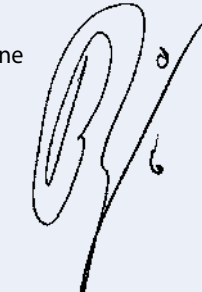
Auch bei ACSI haben wir viel aus den letzten Jahren gelernt und bestimmte Entwicklungen beschleunigt – beispielsweise den Digitalisierungsprozess. Der Fokus hat sich bei uns noch stärker auf unsere Websites und Apps verlagert. Auf den Seiten 2-3 konnten Sie bereits lesen, wie die digitale CampingCard ACSI-Ermäßigungskarte, die Campern ab 2024 zur Verfügung stehen wird.

Die digitalen Möglichkeiten erhöhen den Komfort für beide Seiten: Camper und Campingplätze. Aber gleichzeitig verliert ACSI die erfolg-

reiche Basis nicht aus dem Auge. Die Auflage der ACSI-Campingführer ist erneut gestiegen und auch die zweite Ausgabe der ACSI Awards trifft auf positive Resonanz.

Auf diese Weise treibt ACSI weiterhin erfolgreiche Innovationen voran, die auf dem breiten Fundament aufbauen, das bereits vorhanden ist und von dem die Campingplätze seit Jahren profitieren. Ich hoffe, Sie lassen sich auch von dieser Ausgabe der ACSI Zeit wieder inspirieren, und freue mich mit Ihnen auf ein erfolgreiches Campingjahr.

Ramon van Reine
CEO ACSI



Camper voller Urlaubspläne für 2023

Spanien, Italien und Österreich gewinnen an Beliebtheit

Die europäischen Camper haben zahlreiche Urlaubspläne für das Jahr 2023. Das geht aus einer großen Umfrage hervor, die ACSI unter 12 000 Campern aus ganz Europa durchgeführt hat. Die Camper stehen schon in den Startlöchern für einen Urlaub im Frühjahr: in ihrem eigenen Land, aber auch zunehmend wieder im Ausland.

Hoch- und Nebensaison
Europäische Camper zieht es das ganze Jahr über auf den Campingplatz. Für Camper mit Kindern sind die beliebtesten Ferienmonate der Juli und der August. Camper, die ohne Kinder verreisen, bevorzugen die Monate Mai, Juni und September. Aber auch im April und Oktober werden gerne Campingreisen unternommen. > siehe Grafik 1 und 2

Das Ausland ist gefragt
Obwohl Urlaub im eigenen Land weiterhin beliebt ist, nimmt auch die Attraktivität eines Auslandsurlaubs wieder zu. Damit kehrt allmählich der Zustand aus der Zeit vor der Corona-Pandemie zurück. Besonders populäre Reiseziele sind Frankreich, Deutschland und die Niederlande. Dänemark, Österreich, Italien und Spanien gewinnen bei europäischen Campern als Urlaubsländer an Beliebtheit. > siehe Grafik 3 und 4

Längerer Urlaub
Die zunehmende Beliebtheit von Auslandsurlaubs geht Hand in Hand mit einer längeren Urlaubsdauer. Wie lange

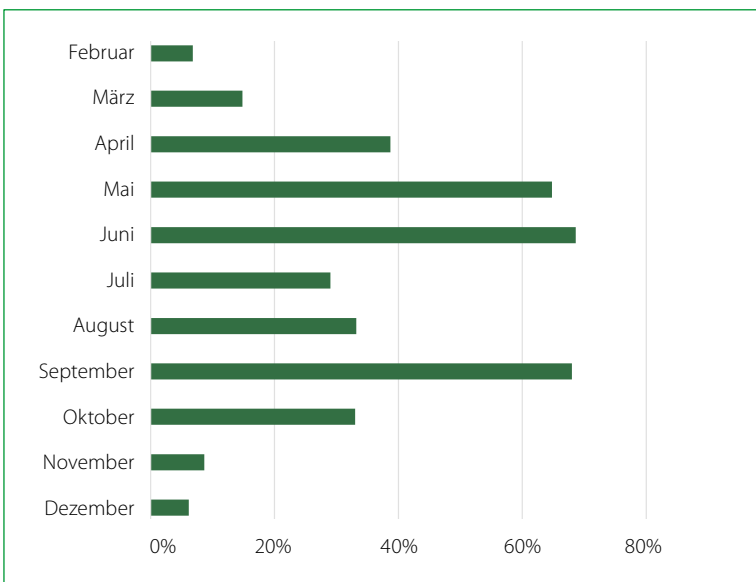
und wie oft man verreist, hängt von der Zusammensetzung der Urlaubsgruppe ab. Camper, die mit (Enkel-)Kindern Urlaub

machen, planen, 2023 durchschnittlich viermal in den Urlaub zu fahren, für eine Gesamtdauer von 37 Tagen. Wenn keine

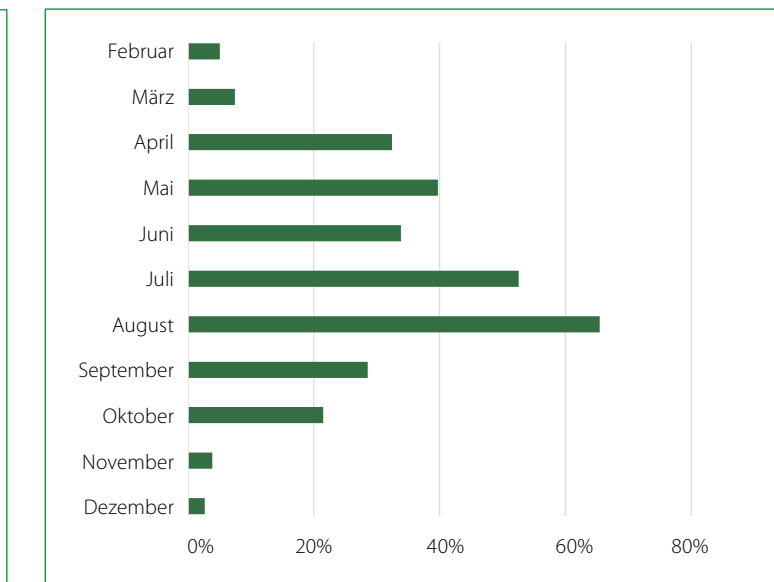
(Enkel-)Kinder mitreisen, werden im Durchschnitt fünf Urlaube, verteilt auf 64 Tage, geplant. In beiden Fällen steigt

die Dauer des Urlaubs im Vergleich zu 2021 und 2022 um mehrere Tage.

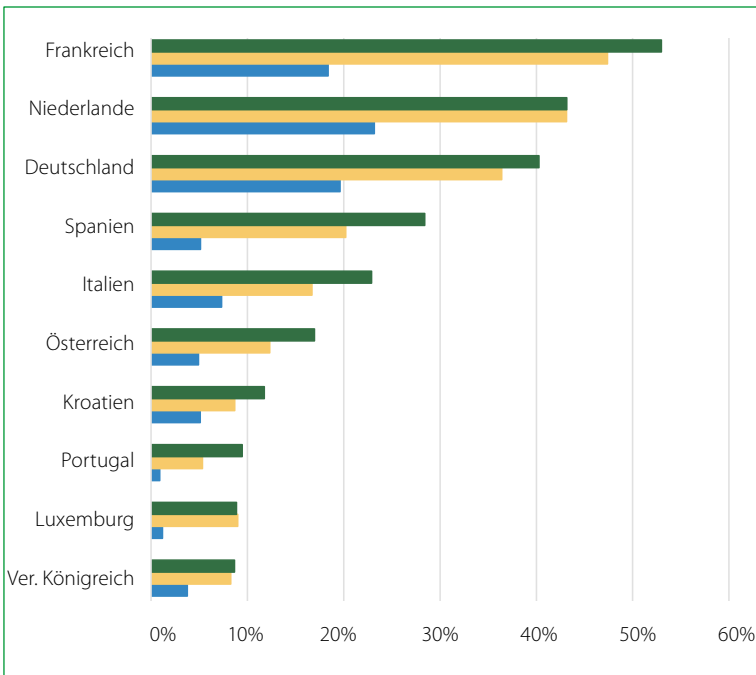
Grafik 1 Bevorzugter Urlaubsmonat (ohne Kinder)



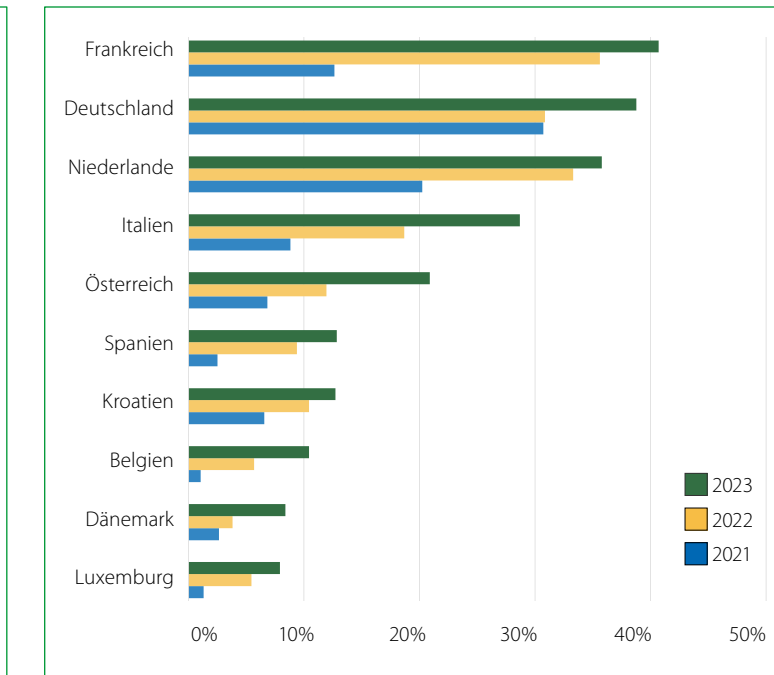
Grafik 2 Bevorzugter Urlaubsmonat (mit Kindern)



Grafik 3 Bevorzugtes Urlaubsziel (ohne Kinder)



Grafik 4 Bevorzugtes Urlaubsziel (mit Kindern)



Messen ist Wissen - das ist auf vielen Campingplätzen der neue Standard

„Energieverbrauch sinkt um gut 30% durch Messung des Verbrauchs pro Camper“

„Als wir vor Jahren anfangen, den Energieverbrauch pro Camper zu messen, wurden wir von anderen Campingplatzbesitzern schief angeschaut.“ Im Jahr 2023 scheint es, als wäre Eline Buehre, Managerin des luxemburgischen Campingplatzes Nommerlayen, ihrer Zeit weit voraus gewesen. Seit dem rasanten Anstieg der Energiepreise im Jahr 2022 sind Campingplatzbesitzer gezwungen, den Energieverbrauch ihres Betriebs auch unter finanziellen Gesichtspunkten kritisch zu betrachten. Eine Recherche von ACSi zeigt, dass der Pauschalpreis zunehmend durch eine verbrauchsabhängige Abrechnung ersetzt wird.

Der Einfluss von Erdgas

„Im Jahr 2022 sind in Europa die Preise für Strom in die Höhe geschossen. Das ist vor allem auf den stark gestiegenen Gaspreis zurückzuführen. Denn da zur Stromerzeugung in vielen Fällen Gas verwendet wird, wirkt sich der Gaspreis auch auf den Strompreis aus.“ Dies erklärt Jilles van den Beukel, Energiespezialist am The Hague Centre for Strategic Studies.

Der Grund für den gestiegenen Gaspreis ist offensichtlich. „Dies ist auf den Wegfall eines Großteils der Gasimporte aus Russland

zurückzuführen. Putin hat den Hahn weitgehend zugekehrt, sodass Gas knapp geworden ist. Obwohl die Preise jetzt wieder niedriger sind als 2022, sind sie immer noch historisch hoch. Der Energiemarkt ist ein freier Markt, der durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird. Und da viele Anbieter den Strom im Voraus kaufen, wird es einige Zeit dauern, bis die Energiegroßhändler die Preise wieder senken. Dieser Prozess funktioniert in allen europäischen Ländern ähnlich. Die Art und Weise, wie Strom erzeugt wird, ist jedoch von Land zu Land unterschiedlich. Und es gibt

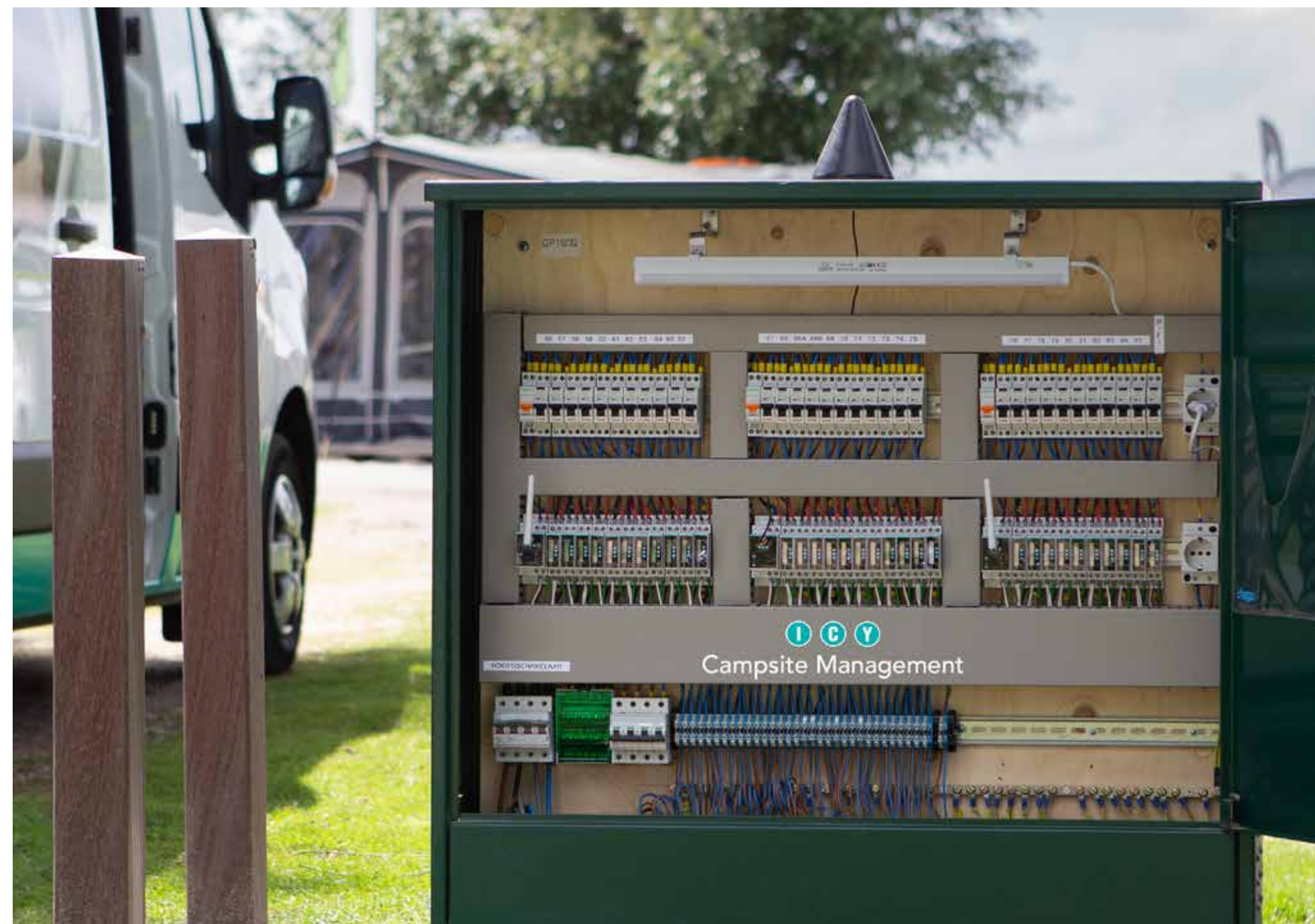
Länder, in denen ein Höchstpreis für Strom vorgeschrieben wird. Frankreich ist ein Beispiel dafür.“

Die Suche nach der richtigen Mischung

Wie die Verbraucher mussten sich auch die Campingplatzbetreiber im vergangenen Jahr auf hohe Energiepreise einstellen. Aber selbst jetzt, wo sich der Strommarkt wieder etwas entspannt hat, ist es wichtig, die Energiepolitik eines Campingplatzes bewusst zu steuern. Denn diese Art von Preisschwankungen kann in Zukunft immer wieder auf-



Eline Buehre hat vor sieben Jahren auf dem Campingplatz Nommerlayen auf ein Bezahlssystem umgestellt.



Seit dem rasanten Anstieg der Energiepreise im Jahr 2022 sind Campingplatzbesitzer gezwungen, den Energieverbrauch ihres Betriebs auch unter finanziellen Gesichtspunkten kritisch zu betrachten.



Der kWh-Zähler von HomeWizard ist einfach zu installieren und mithilfe der dazugehörigen App lässt sich der Verbrauch leicht nachvollziehen.

treten. „Ungewissheit über politische Faktoren kann auch in der kommenden Zeit für Turbulenzen sorgen. Wir müssen abwarten, wie sich das entwickelt“, erläutert van den Beukel. Durch eine gute Energiepolitik wird sichergestellt, dass für die Camper Klarheit herrscht und dass die Campingplätze nicht plötzlich mit unerwartet hohen Kosten konfrontiert werden. Campingplatzbesitzer stehen vor der Herausforderung, die richtige Mischung aus einem Pauschalpreis und der Bezahlung nach Verbrauch zu finden.

Das Gefühl der Ungerechtigkeit

Auf dem luxemburgischen Campingplatz Nommerlayen zahlen Camper schon seit sieben Jahren verbrauchsabhängige Beträge für Strom. Managerin Eline Buehre erklärt, dass der Campingplatz mit dieser Abrechnungsmethode begonnen hat, als mit dem Aufkommen von Elektroautos die Stromnachfrage stieg. Außerdem war ihr aufgefallen, dass der Energieverbrauch pro Camper sehr unterschiedlich war. Das empfand sie als ungerecht. „Früher zahlte man auf unserem Campingplatz 3,75 Euro pro Tag für Strom. Der eine kochte sich lediglich eine Tasse Kaffee vor seinem Zelt, während der andere von früh bis spät einen Heizstrahler im Vorzelt brennen ließ. Und beide zahlten den gleichen Preis.“

Seitdem der Verbrauch pro Camper gemessen wird, hat sich die Energiepolitik des Campingplatzes geändert. „Jeder Camper entrichtet bei der Buchung eine Vorauszahlung

für Energie für sechs Kilowattstunden pro Tag. Wer mehr verbraucht, zahlt zusätzlich 0,70 Euro pro Kilowattstunde, und wer weniger verbraucht, bekommt Geld zurück.“ Die Stromzähler können ganz einfach von der Rezeption abgelesen werden. „Und da, wo niemand steht, schalten wir den Strom einfach ab.“

Energieverbrauch um 40% gesunken

In den Anfangsjahren der Stromzähler erntete Buehre oft empörte Reaktionen. „Die Leute fanden es schlicht lächerlich, dass sie für ihren eigenen Verbrauch bezahlen sollten. Und auch andere Campingplatzbesitzer hielten das für verrückt.“ Heutzutage ist es zunehmend normal, für den Eigenverbrauch zu zahlen. „Was wir sehr bemerkenswert finden, ist, dass der Gesamtenergieverbrauch auf dem Campingplatz gesunken ist. Seitdem die Gäste verbrauchsabhängig zahlen, sind sie viel sparsamer geworden. Derzeit verbrauchen wir 40% weniger Energie als zu der Zeit, als wir einen Pauschalpreis hatten.“

Für Buehre ist die Weitergabe der Kosten für den eigenen Stromverbrauch die Lösung für hohe Energiepreise und Nachhaltigkeit. „Besonders jetzt, wo die Gäste auch ihre Elektroautos auf dem Campingplatz laden. Man schneidet sich ins eigene Fleisch, wenn man das nicht eindämmt.“

Messen ist Wissen

Dass die verbrauchsgerechte Abrechnung nichts

Außergewöhnliches mehr ist, stellt man auch bei ICY fest. Dieses Unternehmen liefert seit 2016 Energiemanagementsysteme für Campingplätze und hat auch dem Campingplatz Nommerlayen bei der Installation geholfen. „Am Anfang war es ein wirklich innovatives Produkt, aber wir beobachten, dass es bei Campingplatzbesitzern immer beliebter wird“, erzählt Geschäftsführer René Nederhoed.

Die Nachfrage nach Messsystemen ist in den letzten Jahren erheblich gestiegen. „Der größte Vorteil eines solchen Systems ist, dass ein Campingplatzbesitzer genau sehen kann, wie viele Kilowattstunden auf einem Stellplatz verbraucht werden. Es liegt dann in seinem Ermessen, wie er dem Camper den Strom in Rechnung stellt. Unser System kann ganz nach den Wünschen des Campingplatzes eingerichtet werden.“

Installation eines Energiemanagementsystems

Laut Nederhoed ist die Einrichtung eines Energiemanagementsystems nicht kompliziert. Er erklärt, wie ICY von A bis Z in den Prozess eingebunden ist. „Wenn ein Campingplatz ein Energiemanagementsystem anfragt, schauen wir uns an, was für die Umsetzung erforderlich ist. Die Installation der Zähler ist eigentlich ganz einfach, denn diese kommunizieren drahtlos mit dem System von ICY. Das geschieht über ein eigenes Netzwerk, das immer funktioniert, auch wenn z.B. das WLAN

ausfällt. Allerdings erleben wir oft, dass Campingplätze diese Investition zum Anlass nehmen, ihr gesamtes Energienetz zu modernisieren. Die Installation unserer Zähler wird oft vom Installateur des Campingplatzes vorgenommen, aber wir bieten dies auch an.“

Energiezähler von ICY kosten etwa 100 bis 150 Euro. Wenn noch weitere Anpassungen am Netzwerk vorgenommen werden müssen, können die Kosten höher ausfallen. „Wir machen häufig die Erfahrung, dass sich die Investition innerhalb eines Jahres amortisiert. Aber das hängt natürlich von der Energiepolitik des Campingplatzes ab. Ein Campingplatzbesitzer, der 0,30 Euro pro Kilowattstunde verlangt, braucht länger, bis er die Kosten wieder drin hat, als jemand, der 0,50 Euro verlangt. Grundsätzlich ist zu beobachten, dass der Energieverbrauch auf allen Campingplätzen sinkt. Im Allgemeinen werden 25-30% eingespart und auch das senkt die Kosten.“

Zähler selbst installieren

Wie ICY ist auch HomeWizard auf die Messung von Gas, Wasser und Licht spezialisiert. Das Unternehmen hat sich ursprünglich vor allem auf private Verbraucher konzentriert, verzeichnet aber eine steigende Nachfrage von Campingplätzen. „Am Anfang haben wir unser Produkt hauptsächlich an Hausbesitzer verkauft, die ihren Verbrauch unter ökologischen Gesichtspunkten messen wollten. Im letzten Jahr ging es unseren Kunden eher darum, sich wegen der gestiegenen Energiekosten einen Überblick über ihren Verbrauch zu verschaffen“, erklärt Geschäftsführer Paul Straathof.

Der kWh-Zähler des Unternehmens kostet 59 Euro, läuft über WLAN und ist bei allen Stromverbrauchern in Europa



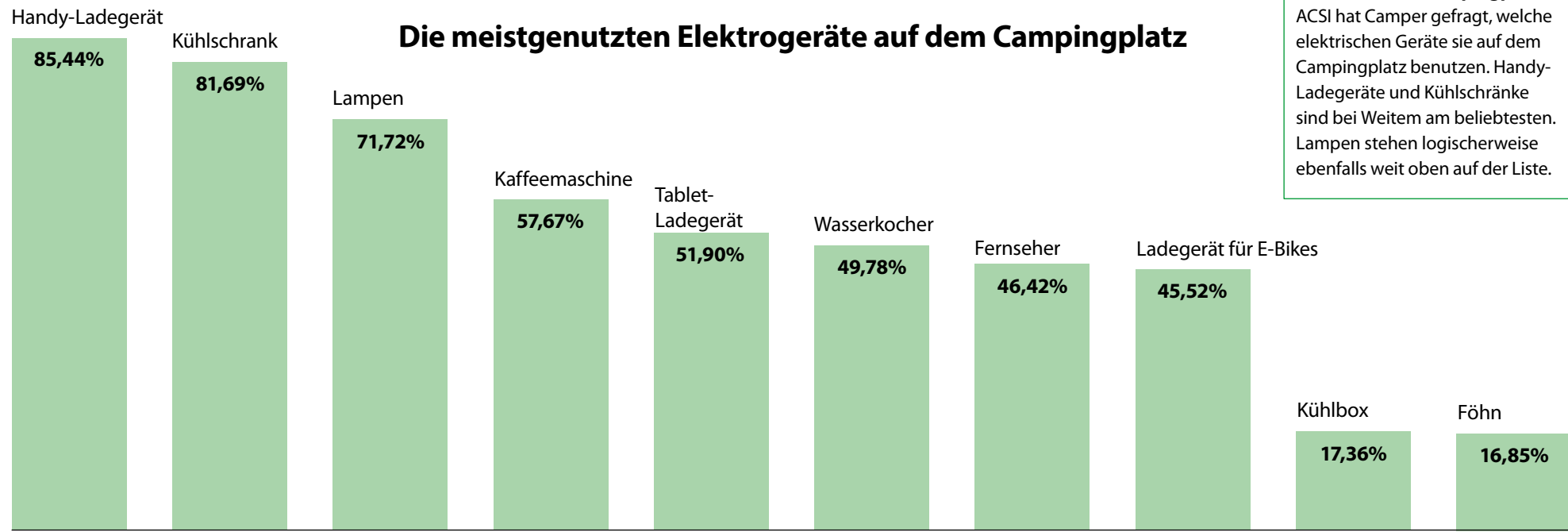
René Nederhoed ist Geschäftsführer von ICY. „Die Investition macht sich oft schon innerhalb eines Jahres bezahlt.“

leicht zu installieren. „Die Zähler haben keine Kabel, sondern kommunizieren über WLAN. Sie können sie von Ihrem eigenen Installateur einbauen lassen, aber im Allgemeinen sind die meisten Campingplatzbesitzer geschickt genug, sie selbst zu installieren“, weiß Straathof.

Vom Pauschalpreis zur Verbrauchsmessung

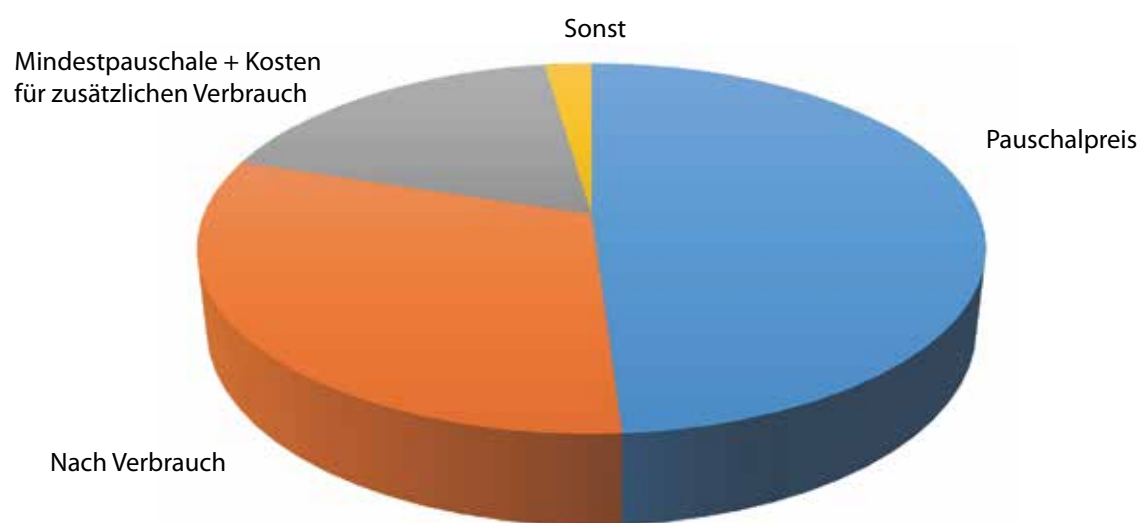
Während Camping Nommerlayen schon seit Jahren den Verbrauch pro Camper misst, steht Camping De Molenhof noch am Anfang dieser Entwicklung. Der Campingplatz in dem niederländischen Ort Reutum (Twente) arbeitet derzeit noch mit einem Pauschalpreis. Aber ab dem nächsten Jahr wird auch dieser Campingplatz auf ein Energiemesssystem umsteigen. „Ende dieses Jahres werden wir alle Stromsäulen auf den Stellplätzen austauschen und das System von Smart-Camping integrieren. Auf diese Weise können wir ganz leicht sehen, wieviel die Gäste während ihres Aufenthalts auf dem Campingplatz verbrauchen“, erklärt Campingplatzbesitzer Gerbert Kleijns.

„Ab 2024 stellen wir auf teilweise variable Preise um. Camper zahlen einen Basistarif, in dem 6 Ampere Strom und 5 Kilowattstunden enthalten sind. Die Amperezahl kann gegen einen Aufpreis auf 10 oder 16 Ampere erhöht werden. Alle zusätzlichen Kilowattstunden werden separat berechnet. Wir möchten unseren Gästen außerdem die Möglichkeit bieten, ganz auf Strom zu verzichten. Das ist besonders für Zeltcamper und Selbstversorger attraktiv.“ Kleijns macht den Preis für eine Kilowattstunde Strom vom jeweiligen Marktpreis abhängig. „In unserem Dorf gibt es eine Ladestation vor dem Rathaus. Wir halten uns an den Preis, der dort verlangt wird.“



Strom auf dem Campingplatz
ACSI hat Camper gefragt, welche elektrischen Geräte sie auf dem Campingplatz benutzen. Handy-Ladegeräte und Kühlschränke sind bei Weitem am beliebtesten. Lampen stehen logischerweise ebenfalls weit oben auf der Liste.

Wie bezahlen Camper am liebsten für Strom?



Strom im Voraus kaufen
Kleijns befürwortet eindeutig die verbrauchsabhängige Abrechnung pro Camper. „Wenn die Gäste künftig für ihren eigenen Verbrauch zahlen, ist das eine faire Angelegenheit. So verhindert man, dass Camper mit geringem Verbrauch indirekt die Energiekosten von anderen mittragen, die jede Menge Elektrogeräte mitbringen.“ Für die Zukunft stellt er sich vor, dass die Gäste von De Molenhof ihren Strom im Voraus bezahlen. „Sie können eine bestimmte Anzahl von Kilowattstunden erwerben und werden automatisch benachrichtigt, wenn sie 80% verbraucht haben. Dann liegt es an ihnen, ob sie für zusätzliche Stunden bezahlen oder weniger verbrauchen.“ Indem er den Strom im Voraus abrechnet, will Kleijns vermeiden, dass Gäste am Ende nachzahlen müssen. „Wir finden die Vorstellung befriedlich, dass jemand, der drei Wochen lang bei uns gecamp hat, noch 8 Euro für zusätzlichen Energieverbrauch zahlen muss. Indem die Gäste im Voraus bezahlen, hoffen wir, das zu vermeiden.“

zusammen. Auch sein Konkurrent Nederhoed befürwortet die verbrauchsabhängige Abrechnung voll und ganz. „Auf diese Weise zahlen Großverbraucher deutlich mehr als diejenigen, die nur ihr Handy aufladen.“

Weitergabe der Kosten ein logischer Schritt

Für immer mehr Campingplätze ist die Umstellung auf Pay-per-Use ein logischer Schritt. Es stellt sich jedoch die Frage, wie Camper darüber denken. Straathof ist der Meinung, dass es dafür bei Campinggästen durchaus ein gewisses Verständnis gibt. „Immer mehr Verbraucher messen ihren Energieverbrauch zu Hause. Sie sind sich bewusst, vor allem nach diesem Winter, dass Energie sehr teuer ist. Wir denken daher, dass die Weitergabe der Energiekosten überhaupt kein Problem ist. Es ist ein logischer Schritt.“

Verständnis bei Campern

Eine Umfrage von ACSI unter Campern scheint die Meinung von Straathof zu bestätigen. Fast 60% der Befragten geben an, „ein gewisses Verständnis“ dafür zu haben, für ihren individuellen Stromverbrauch zu zahlen. Etwa 30% haben sogar „(sehr) viel Verständnis“ dafür.

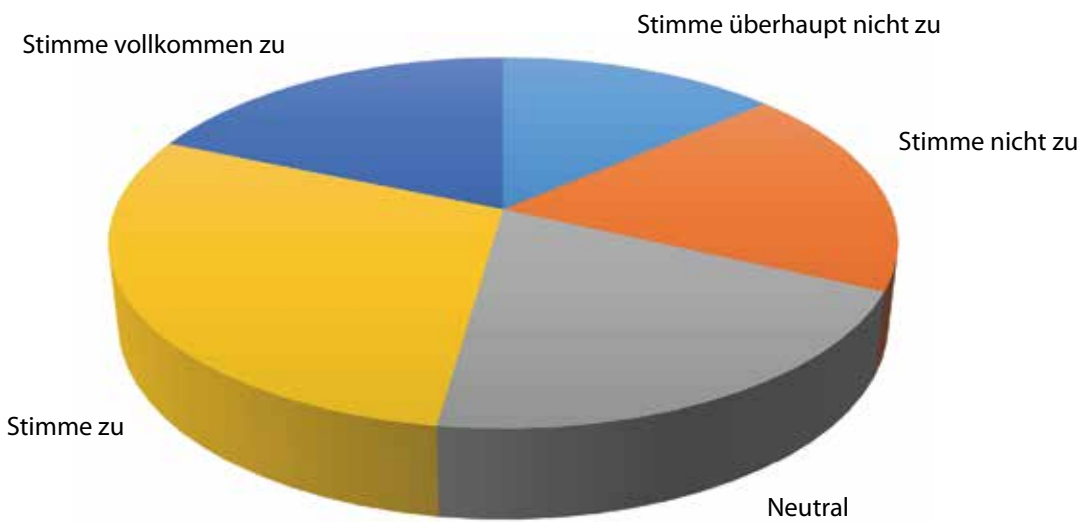
Die Bequemlichkeit von All-in-Preisen

Viele Campingplätze sehen die Dringlichkeit, den Stromverbrauch zu erfassen und verbrauchsgerecht zu berechnen. Und obwohl auch die Camper dies zu verstehen scheinen, zahlen sie doch gerne einen festen Preis für ihren Energieverbrauch. Die ACSI-Umfrage zeigt, dass fast die Hälfte der befragten Camper lieber einen Pauschalpreis zahlen würde, der die Energiekosten auf dem Stellplatz einschließt. Die Mehrheit hält einen Betrag zwischen 2 und 3,99 Euro für Strom für angemessen. Auch ein Bewusstsein für den Energieverbrauch ist vorhanden. 47% der Camper geben an, dass sie sorgfältiger über ihren Stromverbrauch nachdenken würden, wenn sie dafür extra

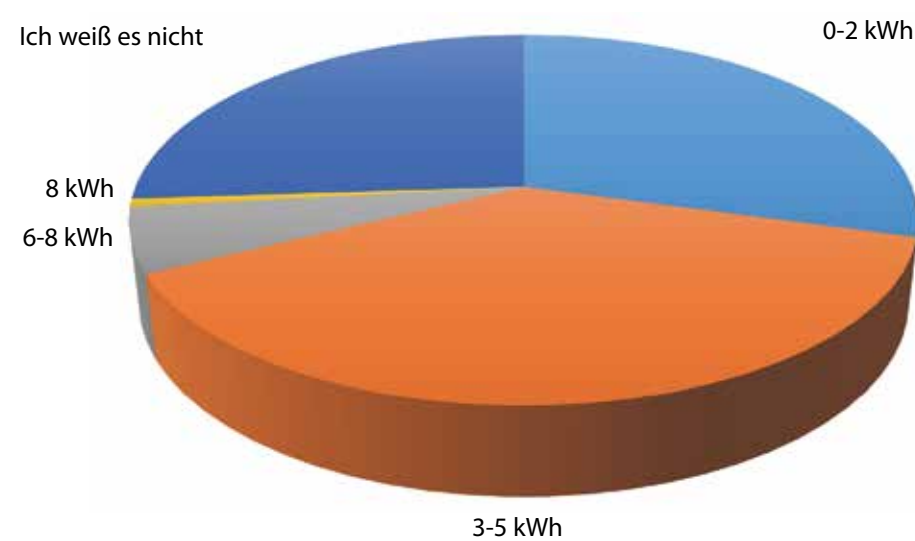
Gerechtigkeit durch kWh-Zähler

Neben den Einsparungen beim Energieverbrauch gibt es noch einen weiteren guten Grund, auf ein Zählersystem umzustellen. Vor allem die wachsende Zahl von elektrischen Pkw (und auch Wohnmobilen und Wohnwagen) macht einen Wechsel notwendig. „Manche Camper laden ihr Auto an der Stromsäule auf dem Stellplatz auf. Abgesehen davon, dass dies das Stromnetz überlastet, kostet es auch eine Menge Geld“, weiß Straathof. Ein kWh-Zähler mache sich daher schnell bezahlt. „Das einmalige Laden eines Elektroautos auf dem Stellplatz kostet etwa 25 Euro. Sie können sich also ausrechnen, wie schnell sich der Zähler amortisiert. Mit einem Pauschalpreis für Strom ist es praktisch unmöglich, kostendeckend zu arbeiten. Indem man den Verbrauch pro Person abrechnet, spart man eine Menge Kosten und es ist außerdem für alle gerecht“, fasst Straathof

Aussage: Ich verbrauche weniger, wenn ich pro kWh bezahlen muss



So schätzen Camper ihren eigenen Stromverbrauch ein (pro Tag)



Gerbert Kleijns wird auf dem Campingplatz De Molenhof intelligente Stromzähler installieren.

bezahlen müssten. 72% erklären, dass sie aufgrund der gestiegenen Kosten jetzt auch zu Hause auf ihren Verbrauch achten.

„Die Zukunft ist grün“

Während sich immer mehr Campingplätze dafür entscheiden, den Energieverbrauch zu messen und dem Camper in Rechnung zu stellen, hat der englische Campingplatz Woodovis Park einen anderen Weg gewählt. Dessen Besitzer Anthony Ell hat sich für eine nachhaltige Lösung entschieden. Seit Ende 2022 ist der Campingplatz völlig autark. So kann Ell weiterhin einen All-in-Preis anbieten, ohne sich um schwankende Strompreise kümmern zu müssen. „Der gesamte Strom auf dem Campingplatz wird von 202 Sonnenkollektoren erzeugt und in großen Batterien gespeichert. So können wir unsere Preise niedrig halten und trotzdem Einrichtungen wie Schwimmbad, Sauna und Whirlpools anbieten.“ Das Poolwasser wird mit einer Wärmepumpe beheizt, im Sanitärgebäude wird das Wasser mit einem speziellen Sonnenkollektoren-System erwärmt. „Wir sind auch bei der Wasserversorgung völlig autark. Wir haben unseren eigenen Brunnen.“

Mit Nachhaltigkeit Geld sparen

Nachhaltigkeit ist die wichtigste Motivation für Anthony Ell, aber der Campingplatz hat auch schon jede Menge Kosten eingespart. „Wir haben 150.000 Pfund investiert, um den Campingplatz völlig autark zu machen. Ein Prozess, der einschließlich aller Vorbereitungen, Genehmigungsanträge und der Installation der

Sonnenkollektoren ein gutes Jahr gedauert hat. Wir hatten erwartet, dass wir die Kosten in zwei Jahren wieder einspielen würden, aber es scheint so, als ob dieser Punkt schon viel früher erreicht wird.“

Für Ell ist Energieautarkie die Lösung für alle Campingplätze. „Ich rate jedem, seinen eigenen Strom durch Solar- oder Windenergie zu erzeugen. Und auch beim Wasser ist es praktisch, einen eigenen Brunnen zu haben. Das ist eine nachhaltige Lösung und spart eine Menge Kosten. Wasser und Strom sind normalerweise ein großer Kostenfaktor für einen Campingplatz.“

Verbrauchsabhängige Abrechnung der neue Standard

Obwohl Camper immer noch einen Pauschalpreis bevorzugen, scheint die verbrauchsgerechte Abrechnung auf Campingplätzen zum neuen Standard zu werden. Camper können auf diese Weise die Kosten selbst beeinflussen (indem sie ihren Verbrauch entsprechend anpassen) und Campingplatzbesitzer können die ihnen entstehenden Kosten auf gerechte Weise weitergeben. Und auch wenn es nicht ihre erste Wahl ist, haben Camper Verständnis für diese Vorgehensweise. Außerdem sinkt dadurch der Energieverbrauch insgesamt und das kommt der Umwelt zugute.

Steigende Nachfrage

Energieexperte van den Beukel sieht allerdings noch eine weitere Herausforderung. Er warnt vor einer steigenden Nachfrage nach Strom auf Campingplätzen. „Wenn Camper auf Elektrofahrzeuge (Autos,

aber auch Wohnmobile) umsteigen, wird der Energiebedarf noch einmal steigen. Die Herausforderung besteht darin, das Stromnetz schnell genug auszubauen. Gleichzeitig wird der Anteil der durch Sonne und Wind erzeugten Energie im Strommix allmählich zunehmen.“ Es ist also keineswegs abwegig, erneuerbare Energie selbst zu erzeugen, wie Woodovis Park es macht. Dank der dortigen Sonnenkollektoren und des Brunnens ist dieser Campingplatz von Strom- und Wasserpreis unabhängig. Aber natürlich muss ein Campingplatz auch die Möglichkeiten dazu haben.

Wie steht es mit Wasser?

Während kWh-Zähler und die Erzeugung eigener nachhaltiger

Energie die Lösung für die stark schwankenden Energiepreise zu sein scheinen, wartet bereits die nächste Aufgabe auf Campingplatzbesitzer. Die Wasserknappheit und die dadurch entstehenden Kosten schaffen neue Probleme. Straathof stellt fest, dass die Wasserpreise in einigen europäischen Ländern bereits stark ansteigen. „In Belgien zahlt man zum Beispiel jetzt schon deutlich mehr für einen Kubikmeter Wasser als im Nachbarland Niederlande. Dort sind mir schon Preise von mehr als 10 Euro begegnet, während der Preis in den Niederlanden bei etwa einem Euro liegt.“

Wenn Campingplatzbesitzer also ihre Energiepolitik festgelegt haben, erscheint es sinn-

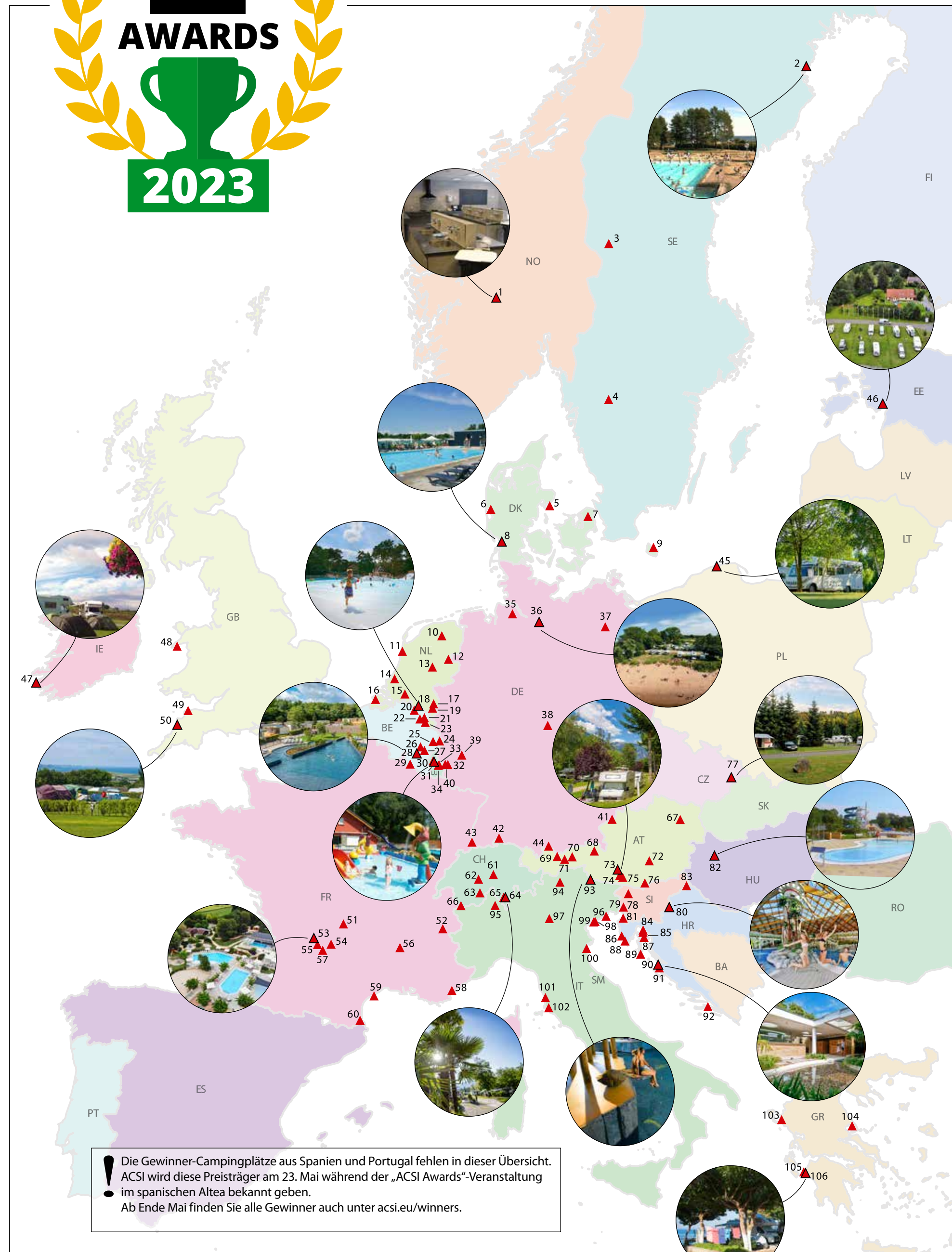
voll, auch über den Umgang mit Wasser bzw. Wasserkosten nachzudenken.

MID-zertifizierte Zähler
Campingplätze, die sich dafür entscheiden, den Verbrauch pro Camper zu messen und abzurechnen, müssen sicherstellen, dass das von ihnen verwendete Messsystem MID-zertifiziert ist. Denn nur zertifizierte Messsysteme dürfen für die Abrechnung des Verbrauchs verwendet werden. Sowohl die Zähler von ICY als auch die von Homewizard sind MID-zertifiziert. Homewizard und ICY sind hauptsächlich auf dem niederländischen Markt tätig, liefern ihre Produkte aber auch europaweit.



Der gesamte Strom für den Campingplatz Woodovis Park wird mit 202 Sonnenkollektoren erzeugt und in großen Batterien gespeichert. Auch das Laden dieser E-Bikes ist also vollkommen nachhaltig.

Gewinner 2023



! Die Gewinner-Campingplätze aus Spanien und Portugal fehlen in dieser Übersicht. ACSI wird diese Preisträger am 23. Mai während der „ACSI Awards“-Veranstaltung im spanischen Altea bekannt geben. Ab Ende Mai finden Sie alle Gewinner auch unter acsi.eu/winners.

NORWEGEN	
1 Topcamping Hallingdal	Best campsite
SCHWEDEN	
2 Byske Havsbud	Best campsite
3 Särna Camping	Best campsite restaurant
4 Kronocamping Lidköping	Best location for a campsite
DÄNEMARK	
5 Blushøj Camping Ebeltoft	Best location for a campsite
6 Ringkøbing Camping	Most dog-friendly campsite
7 Hillerød Camping	Campsite with the best toilet facilities
8 Ribe Camping	Best campsite
9 Gudhjem Camping	Best motorhome pitches
NIEDERLANDE	
10 Camping De Drie Provinciën	Best campsite restaurant
11 Kampeerterein Buitenduin	Best location for a campsite
12 Camping de Pallegarste	Most dog-friendly campsite
13 Camping de Wildhoeve	Nicest campsite for children
14 Vakantiepark Delftse Hout	Campsite with the best toilet facilities
15 Charmecamping De Kleine Abtshoeve	Greatest little campsite
16 Stadscamping Zeeland	Best motorhome pitches
17 Camping de Schatberg	Most sports-loving campsite
18 Camping de Paal	Best campsite
19 Recreatiepark de Leiestert	Best campsite swimming pool
BELGIEN	
20 Provinciaal Recreatiedomein Zilvermeer	Nicest campsite for children
21 Recreatieoord Wilhelm Tell	Best campsite swimming pool
22 Camping Holsteenbron	Most dog-friendly campsite
23 Camping Jocomo Park	Best motorhome pitches
24 Camping Worriken	Most sports-loving campsite
25 Camping de l'Eau Rouge	Campsite with the best toilet facilities
26 Camping Eau Zone	Greatest little campsite
27 Camping Floreal La Roche-en-Ardenne	Best campsite restaurant
28 Camping Sandaya Parc La Clusure	Best campsite
29 Camping Ile de faigneul	Best location for a campsite
LUXEMBURG	
30 Camping Bissen	Best location for a campsite
31 Camping Fusseskaul	Best campsite
32 Camping du Barrage Rosport	Campsite with the best toilet facilities
33 Camping auf Kengert	Best motorhome pitches
34 Europacamping Nommerlayen	Best campsite swimming pool
DEUTSCHLAND	
35 Ferienpark Geesthof	Most dog-friendly campsite
36 Camping Stover Strand International	Best campsite
37 Camping- und Ferienpark Havelberge	Most sports-loving campsite
38 Campingplatz Am Schwimmbad	Greatest little campsite
39 Bären-Camp	Best location for a campsite
40 Campingpark Freibad Echtenacherbrück	Best motorhome pitches
41 Camping Preishof	Best campsite restaurant
42 Hegi Familien Camping	Nicest campsite for children
43 Camping Lug ins Land	Campsite with the best toilet facilities
44 Camping Hopfensee	Best campsite swimming pool
POLEN	
45 Camping Leśny nr 51	Best campsite
ESTLAND	
46 Solar Caravan Park	Best campsite
IRLAND	
47 Valentia Island Caravan & Camping Park	Best campsite
VEREINIGTES KÖNIGREICH	
48 Tyn-y-Mur Touring & Camping Park	Most dog-friendly campsite
49 Little Meadow Camping	Best location for a campsite
50 Wooda Farm Holiday Park	Best campsite

FRANKREICH	
51 Camping Le Soustran	Greatest little campsite
52 Camping des Grands Cols	Most sports-loving campsite
53 Camping Le Paradis	Best campsite
54 Sites & Paysages Le Ventoulou	Most dog-friendly campsite
55 Camping Le Perpetuum	Best motorhome pitches
56 Ardèche Camping	Nicest campsite for children
57 Camping Le Moulin du Bel-Air	Best location for a campsite
58 Camping La Baume/La Palmerie	Best campsite swimming pool
59 Les Méditerranéennes - Beach Garden	Campsite with the best toilet facilities
60 Camping Le Haras	Best campsite restaurant
SCHWEIZ	
61 Camping Eienwäldli	Best campsite swimming pool
62 Camping MANOR FARM 1	Most sports-loving campsite
63 Camping/Schwimmbad Mühleye	Best campsite for children
64 Camping Riarena	Best campsite
65 Campofelice Camping Village	Campsite with the best toilet facilities
66 Camping Des Glaciers	Best location for a campsite
ÖSTERREICH	
67 Donaupark Camping Tulln	Most sports-loving campsite
68 Tirol Camp	Best campsite swimming pool
69 Sonnenplateau Camping Gerhardhof	Best motorhome pitches
70 Alpcamping Mark	Best campsite restaurant
71 Camping Ferienparadies Natterer See	Best location for a campsite
72 Camping Murinsel	Most dog-friendly campsite
73 Terrassencamping Maltatal	Best campsite
74 Camping Gauglerhof	Greatest little campsite
75 Burgstaller Komfort Camping Park	Campsite with the best toilet facilities
76 Sonnencamp am Gösselsdorfersee	Nicest campsite for children
TSCHECHIEN	
77 Camping Rožnov	Best campsite
SLOWENIEN	
78 Kamp Danica Bohinj	Best location for a campsite
79 Saksida Wine and Camping Resort	Best campsite restaurant
80 Camping Terme Catež	Best campsite
81 Camping Adria	Most sports-loving campsite
UNGARN	
82 Thermal Camping Pápa	Best campsite
KROATIEN	
83 Wine camp Hažić	Greatest little campsite
84 Camping Omišalj	Best motorhome pitches
85 Aminess Atea Camping Resort	Most dog-friendly campsite
86 Camping Polari	Nicest campsite for children
87 Krk Premium Camping Resort	Campsite with the best toilet facilities
88 Camping Bi-Village	Best location for a campsite
89 Camping Čikat	Most sports-loving campsite
90 Camping Zaton Holiday Resort	Best campsite
91 Falkensteiner Premium Camping Zadar	Best campsite swimming pool
92 Lavanda Camping	Best campsite restaurant
ITALIEN	
93 Camping Caravan Park Sexten	Best campsite
94 Alpinfitness Waldcamping Völlan	Greatest little campsite
95 Camping Village Isolino	Best location for a campsite
Villaggio Turistico Internazionale	Most sports-loving campsite
97 La Rocca Camping Village	Most dog-friendly campsite
98 Jesolo International Club Camping	Campsite with the best toilet facilities
99 Union Lido	Best campsite swimming pool
100 Holiday Village Florenz	Best campsite restaurant
101 Camping Le Capanne	Nicest campsite for children
102 Pappasole Camping Village	Best motorhome pitches
GRIECHENLAND	
103 Camping Drepanos	Best campsite restaurant
104 Camping Hellas	Campsite with the best toilet facilities
105 Camping Aginara Beach	Best location for a campsite
106 Camping Ionion Beach	Best campsite

Eine persönliche Auszeichnung

Übrige Gewinner des ACSI Camping Personality Award 2022 werden ausgezeichnet

Im Jahr 2022 hat ACSI zum ersten Mal die erfolgreichen ACSI Awards verliehen. Neben den 120 preisgekrönten Campingplätzen wurden auch Personen ausgezeichnet, die einen bedeutenden Beitrag in der Campingbranche leisten. Sie erhielten einen ACSI Camping Personality Award. In der letzten Ausgabe der ACSI Zeit wurden bereits drei Gewinner vorgestellt. ACSI-CEO Ramon van Reine und Business Developer Frank Jacobs haben die anderen vier Sieger persönlich besucht und ihnen für ihren Einsatz und ihr Engagement in der Campingbranche gedankt.

Diese vier Personen wurden mit dem ACSI Camping Personality Award 2022 ausgezeichnet:



Cees Slager
Dr. Gunter Riechey
Roger Pla
Linda Gedink

Die Gewinner von 2023 werden im Laufe dieses Jahres bekannt gegeben. Wenn Sie nichts verpassen möchten, folgen Sie uns auf [linkedin.com/company/acsi-publishing](https://www.linkedin.com/company/acsi-publishing).

Cees Slager
Cees Slager ist mit Leib und Seele Freizeitunternehmer und seit Jahrzehnten Mitglied von RECRON, dem niederländischen Branchenverband für Freizeitunternehmen. Zudem ist er Geschäftsführer der Molecaten-Gruppe, zu der mehrere Campingplätze und Ferienparks gehören. Er setzt sich auch auf internationaler Ebene für den Tourismus- und Erholungssektor ein, u.a. als Berater verschiedener EU-Kommissionen.

Amtsantritt schuf er Vertrauen bei den Mitgliedern und Mitarbeitern, indem er ihnen einen Plan vorlegte, der RECRON den Weg in eine neue Phase weisen sollte.

Fusion mit HISWA
Im Mittelpunkt dieser Neuausrichtung stand eine Fusion mit dem niederländischen Branchenverband der Wassersport-Unternehmen HISWA. Dieser Plan war erfolgreich und die Fusion wurde am 1. Januar 2020 vollzogen. Sie war ein voller Erfolg, denn beide Parteien ergänzen und stärken sich gegenseitig. Slager ist derzeit Vizepräsident des fusionierten Verbandes. Auf der Mitgliederversammlung 2021 wurde er zum Ehrenmitglied von HISWA-RECRON ernannt.

Initiator in schweren Zeiten
In den turbulenten Umstrukturierungsjahren 2017 und 2018 ergriff Slager die Initiative und begleitete die RECRON-Mitglieder und -Mitarbeiter durch diese schwierige Zeit. Die administrative Leitung des Verbandes lag in seinen Händen, und schon bei seinem



Roger Pla ist Eigentümer des Yelloh Village Le Brasilia und Gründer der PLA FAMILY Foundation.

Roger Pla
Die Eltern von Roger Pla gründeten 1964 das Yelloh Village Le Brasilia, das sich zu einem der bedeutendsten Campingplätze in Frankreich entwickelte. Mittlerweile ist Roger Pla selbst dessen Besitzer geworden, spielte aber gleichzeitig eine wichtige Rolle als Vizepräsident des regionalen Hotelverbands Languedoc-Roussillon und als Ratscherr in der Gemeinde Canet-en-Roussillon. Im Jahr 2021 gründete er die PLA FAMILY Foundation.

Führender Campingplatz
Pla ist seit 1973 bei Yelloh Village Le Brasilia tätig. Zunächst konzentrierte er sich vor allem auf das Marketing, erweiterte aber im Laufe der Jahre seinen Aufgabenbereich. Im Jahr 2000 gründete er mit einigen Freunden – ebenfalls Campingplatzbesitzer – die Yelloh-Village-Kette. Seitdem hat sich Yelloh Village zu einem sehr renommierten Anbieter mit 93 Campingplätzen entwickelt. Dennoch ist Pla der familiäre Charakter eines Campingplatzes

auch nach mehr als sechzig Jahren ein wichtiges Anliegen.

Gut für Umwelt und Mensch
Die PLA FAMILY Foundation strebt ein nachhaltiges und langfristiges Engagement für eine lokale, umweltorientierte Sozialpolitik an. Dabei möchte Pla auch ein ökologisch verantwortungsvolles Arbeitsumfeld für alle Kollegen und Saisonmitarbeiter bei Le Brasilia schaffen. Die Stiftung engagiert sich in verschiedenen Projekten, bei denen Umwelt und Mensch im Fokus stehen.

Dr. Gunter Riechey
Dr. Gunter Riechey hat in der Entwicklung der deutschen Campingbranche eine wesentliche Rolle gespielt. Rund zwölf Jahre lang war er Präsident des BVCD, des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland. Er wurde 2010 aufgrund seiner Fachkenntnisse und der verbindenden Rolle, die er im damals noch recht jungen Verband spielen konnte, gewählt. Riechey ist zudem Gründer von Haveltourist, einer Gruppe von acht Campingplätzen in der Mecklenburgischen Seenplatte.

Professionalisierung der Branche
In seinen Jahren als Präsident des BVCD trug Riechey aktiv zur Professionalisierung der Branche in einem stark florierenden Markt in Deutschland bei. Der BVCD

wurde von der Bundesregierung zunehmend als seriöser Vertreter einer bedeutenden Branche angesehen. Eine seiner wichtigsten Initiativen war die Einführung des ermäßigten Mehrwertsteuersatzes für Campingaufenthalte. Am 1. März 2022 übergab Riechey den Vorsitz an seinen Nachfolger.

Campingplätze im Naturschutzgebiet
Heute ist Riechey Vollzeitunternehmer und verantwortlich für Haveltourist. Dieses Naturprojekt vereinigt acht Campingplätze im Müritz-Nationalpark – mit seinen Wäldern, Heidegebieten und Seen ein wahres Paradies für Naturliebhaber und Wassersportler. Der bekannteste Campingplatz ist wahrscheinlich der Fünf-Sterne-Campingplatz Havelberge am Woblitsee.



Dr. Gunter Riechey hat einen aktiven Beitrag zur Professionalisierung der deutschen Campingbranche geleistet.

20 Jahre CampingCard ACSI

Im Jahr 2024: Einführung der digitalen Ermäßigungskarte

Die CampingCard ACSI gibt es bereits seit 20 Jahren. ACSI hat das Ermäßigungssystem für die Nebensaison im Jahr 2003 eingeführt, und seitdem profitieren sowohl Campingplätze als auch Camper von den Vorteilen. Mit der Ermäßigungskarte, die derzeit auf fast 3.000 Campingplätzen akzeptiert wird, können Camper in der Vor- und Nachsaison bei Übernachtungen bis zu 60% sparen.

Auch die Campingplätze profitieren davon. Durch die Akzeptanz der CampingCard ACSI wird ein Campingplatz in der Nebensaison viel attraktiver. Zahlreiche teilnehmende Campingplätze verzeichnen in der Nebensaison einen starken Anstieg der Auslastung. Dies ist zum Teil auf die Marketing- und Werbeaktivitäten zurückzuführen, die ACSI für die CampingCard ACSI durchführt. Diese kommen auch den teilnehmenden Campingplätzen zugute.

den teilnehmenden Campingplätzen spektakulär gestiegen.“

Campingsaison verlängert
Auch Willeke Verbeek, die seit mehr als 15 Jahren im Redaktionsteam der CampingCard ACSI arbeitet, blickt zurück. „Vor der Einführung des Ermäßigungssystems haben mir die Campingplätze oft berichtet, dass sie in der Vor- und Nachsaison kaum belegt waren. Mit der CampingCard ACSI hat sich das komplett geändert. Campingplätze haben in der Nebensaison jetzt viel mehr Gäste.“

meisten Campingplätze sind sehr zufrieden mit dem Mehrwert, den wir bieten.“

Die Zukunft im Blick
Seit der Einführung der CampingCard ACSI wurde kontinuierlich daran gearbeitet, das Konzept zu verbessern und die Zahl der teilnehmenden Campingplätze zu erweitern. Im Laufe der Jahre sind neue Funktionen hinzugekommen, wie z.B. die Möglichkeit, online über die CampingCard ACSI-Website und -App zu buchen, und das Angebot von Sonderangeboten und Vergünstigungen für die Nutzer.

Weitere Entwicklungen sind in Vorbereitung. Im Jahr 2024 wird ACSI die digitale Version der CampingCard ACSI einführen. Auf diese Weise geht das Ermäßigungssystem mit der Zeit und wird für Campingplätze und Camper noch bequemer in der Nutzung.

Gamechanger

Im Rückblick auf 20 Jahre CampingCard ACSI stellt Frank Jacobs, Business Developer bei ACSI, eine erfolgreiche Entwicklung fest. „Die CampingCard ACSI hat sich als Gamechanger erwiesen. Das System bietet Campers in der Nebensaison nicht nur viele Vorteile, sondern auch Klarheit über den Preis. Dadurch ist die Zahl der Übernachtungen auf

Verbeek stellt fest, dass die Campingsaison, nicht zuletzt wegen der CampingCard ACSI, länger geworden ist. „Im Laufe der Jahre haben wir bemerkt, dass die Nachbarn der teilnehmenden Campingplätze im darauffolgenden Jahr ebenfalls mitmachen wollten. Auch sie wollten ihre Belegungsrate in der Nebensaison verbessern. Die

Die digitale Ermäßigungskarte: Komfort, Schnelligkeit, Sicherheit

Ab 2024 wird die CampingCard ACSI auch in digitaler Form erhältlich sein. Camper, die sich dafür entscheiden, haben die Ermäßigungskarte in der CampingCard ACSI-App und können sie mit ihrem Smartphone oder Tablet an der Rezeption vorlegen.

ACSI-CEO Ramon van Reine ist überzeugt, dass die Einführung einer digitalen Ermäßigungskarte sowohl für Camper als auch für Campingplätze eine positive Entwicklung darstellt. „Sie ist eine nachhaltige Alternative und passt in unsere Zeit. Für Camper ist die digitale Version sehr bequem. Sie haben die Ermäßigungskarte immer in digitaler Form zur Hand. Das verringert auch das Risiko von Beschädigungen oder Verlust. Und auch für die Campingplätze ist es sehr einfach, die Ermäßigungskarte zu akzeptieren und die Kundendaten direkt im Buchungssystem zu verarbeiten. Das Einchecken wird dadurch viel schneller gehen.“

Van Reine erklärt, wie das funktioniert. „Auf der Ermäßigungskarte befindet sich ein QR-Code. Dieser kann mit der Kamera eines Smartphones, Tablets, Laptops oder PCs gescannt werden. Sobald der QR-Code gescannt ist, werden die Daten des Campers im ACSI Campsite Portal geöffnet. Von dort können sie problemlos in das eigene System des Campingplatzes übertragen werden. Oder man schickt sie per E-Mail an sich selbst, um am Abend alle Buchungen gebündelt zu verarbeiten. Die manuelle Übertragung von Daten ist somit nicht mehr notwendig. Und wenn keine Kamera zur Verfügung steht, kann der individuelle Code auf der Ermäßigungskarte verwendet werden. Auch auf diesem Weg lassen sich alle Daten schnell erfassen.“

ACSI verabschiedet sich allerdings nicht von der physischen Ermäßigungskarte im Campingführer. „Wir lassen den Campers die Wahl“, betont Van Reine.

Dennoch wird sich auch bei der physischen Ermäßigungskarte etwas ändern. „Sie wird ebenfalls mit einem QR-Code und einem eindeutigen Zahlencode versehen. Auf diese Weise wird das Einchecken auch damit in Zukunft viel schneller gehen.“

Weitere Informationen über die Einführung der digitalen Ermäßigungskarte finden Sie unter [acsi.eu/digital-cca](https://www.acsi.eu/digital-cca).



Haben Sie gewusst, dass ...

- ... es insgesamt 774.000 CampingCard ACSI-Nutzer gibt?
- ... ein CampingCard ACSI-Camper im Durchschnitt 28 Nächte pro Jahr mit der Ermäßigungskarte Urlaub macht?
- ... ein CampingCard ACSI-Camper im Durchschnitt 3,71-mal pro Jahr in Urlaub fährt?
- ... sich die Teilnahme am Ermäßigungssystem CampingCard ACSI für Campingplätze nach durchschnittlich 64 Übernachtungen auszahlt?

- 2003** Livegang Website CampingCard ACSI
- 2004** Erster CampingCard ACSI-Campingführer auf Niederländisch, Deutsch und Englisch
- 2005** Einführung CampingCard ACSI-Campingführer auf Französisch und Dänisch
- 2009** Einführung CampingCard ACSI-Campingführer auf Schwedisch
- 2012** Einführung ACSI CampingCard & Stellplatzführer auf Niederländisch und Deutsch
- 2014** CampingCard ACSI-App in 13 Sprachen verfügbar
- 2015** Erneuerte CampingCard ACSI-Website in 7 Sprachen verfügbar
- 2016** Einführung CampingCard ACSI-Campingführer auf Spanisch
- 2019** Einführung ACSI CampingCard & Stellplatzführer auf Französisch
- 2024** Lancierung digitale CampingCard ACSI-Ermäßigungskarte

Eine Reise durch die Campingplatz-Geschichte

Viele europäische Campingplätze existieren bereits seit mehreren Jahrzehnten und werden seit ihren Anfängen von derselben Familie betrieben. ACSI sprach mit den Besitzern zweier Campingplätze über ihre Geschichte, die sich über mehrere Generationen erstreckt. Auch das erfolgreiche Ermäßigungssystem CampingCard ACSI gibt es schon seit geraumer Zeit: immerhin ganze zwanzig Jahre. Beide Campingplatzbetreiber berichten von ihren Erfahrungen mit der CampingCard ACSI.

Camping Leï Suves, Roquebrune-sur-Argens, Frankreich

Vom Zeltplatz auf dem Bauernhof zum Hotel unter freiem Himmel

Vor mehr als vierzig Jahren, im Jahr 1980, eröffnete Patrick den Campingplatz Leï Suves auf einem Stück Land des Familienbauernhofs, der damals Erdbeeren anbaute. Als die ersten Camper eintrafen, um hier ihren Urlaub zu verbringen, war der Hof noch in Betrieb. Aber es stellte sich bald heraus, dass es eine große Nachfrage nach Stellplätzen gab. Patrick und seine Frau Cathérine sind nach wie vor im Einsatz für den Campingplatz, der aber heute von ihren Kindern Maud und Nicolas geführt wird.

Das Anwesen ist inmitten von Korkeichenwäldern sehr schön gelegen. Darauf bezieht sich auch der Name Leï Suves, das provenzalische Wort für Korkeichen. Als der Campingplatz eröffnet wurde, gab es bereits mehrere andere

Campingplätze in der Gemeinde Roquebrune-sur-Argens, die in der Nähe des Mittelmeers liegt. Trotzdem lief der Campingplatz von Anfang an gut. Es gab damals noch viel zu tun und zu verbessern, aber die Gäste waren zufrieden mit

dem Angebot von Leï Suves. Das Stellplatzgelände auf dem Erdbeerhof hat sich mittlerweile zu einem Vier-Sterne-Campingplatz mit umfangreichen Einrichtungen, ca. 160 Stellplätzen und einer ähnlichen Anzahl von Unterkünften gemauert. Der Campingplatz ist ein beliebtes Urlaubsziel für Familien aus ganz Europa.

„Schwerpunkt bleibt die Bewahrung der familiären Atmosphäre.“

Hotel en p lain air

Natürlich hat sich seit 1980 im Management viel verändert. Die Gäste werden immer noch auf die gleiche Weise willkommen geheißen, aber alles andere hat sich weiterentwickelt. Der Buchungsvorgang ist vollständig automatisiert und Campinggäste buchen nicht mehr per Post. Sie suchen nun selbst im Internet nach einem Campingplatz und buchen



online. Die Anforderungen, die Urlauber an einen Campingplatz stellen, haben sich verändert, und ihre Erwartungen an Stellplätze und Mietunterkünfte sind heute viel höher. Der Campingplatz ist wirklich zu einem Hotel „en plein air“ geworden, zu einem Hotel unter freiem Himmel.

Bewahrung der familiären Atmosphäre

Eines jedoch hat sich nicht geändert, und das ist die familiäre Atmosphäre. Der Campingplatz

wird immer noch von derselben Familie geführt. Auch die Kinder Maud und Nicolas setzen alles daran, dass der Campingplatz floriert, und sorgen dafür, dass sich Leï Suves weiterentwickelt. Ein Schwerpunkt mit Blick auf die Zukunft bleibt daher die Bewahrung dieser familiären Atmosphäre – eine Herausforderung in einer Zeit, in der Campingplätze und Camping immer mehr zu einem Umsatzmodell für große Unternehmen werden.



CampingCard ACSI

„Wir haben uns relativ schnell an dem damals noch neuen Ermäßigungssystem CampingCard ACSI beteiligt. Das hat uns sehr geholfen, in der Vor- und Nachsaison mehr Gäste zu bekommen. Die Preise sind mit der CampingCard niedriger als die sonst üblichen, aber dank der Ermäßigungskarte gibt es auch zusätzliche Gäste in der Hochsaison. Die häufig schon pensionierten Gäste, die uns mit der CampingCard in der Nebensaison besuchen, empfehlen unseren Campingplatz häufig weiter an Familien, die dann in der Hochsaison bei uns Urlaub machen.“



Terrassen-Campingplatz Osebos, Gulpen, Niederlande

Sechzig Jahre Campingspaß in den Hügeln von Limburg

Vor mehr als sechzig Jahren, im Jahr 1962, erhielt der Landwirt Hubert Pinckaers eine Genehmigung zur Aufnahme von Campinggästen. Von diesem Moment an entwickelte sich der Campingplatz in den Hügeln von Südlimburg stets weiter. Glücklicherweise ist eines unverändert geblieben: Der Terrassen-Campingplatz Osebos wird immer noch mit großer Freude betrieben, inzwischen von Jo, Huberts Enkel.



In den Anfangsjahren war der Betrieb eines Campingplatzes völlig anders als heute. So war etwa die Saison früher viel kürzer. Einige Wochen im Sommer herrschte Hochbetrieb, aber ansonsten war es ruhig. Jetzt ist die Leitung des Campingplatzes ein Vollzeitjob und es gibt festangestellte Mitarbeiter, die den Betrieb das ganze Jahr in

Gang halten. Die Gäste verfügen auch über weitaus mehr Freizeit als früher. Mehrmals im Jahr in Urlaub zu fahren, ist mittlerweile ganz normal, während es in der Vergangenheit schon etwas ganz Besonderes war, im Sommer für zwei Wochen wegzufahren. Dieser Unterschied ist auf dem Terrassen-Campingplatz Osebos deutlich spürbar. Die Saison

beginnt im April und dauert bis Ende Oktober.

Ein Pool macht den Unterschied

Wesentliche Veränderungen waren der Bau des heutigen Hauptgebäudes und die Anlage eines Pools. Letzteres machte in den Anfangsjahren einen großen Unterschied. Aber auch heute noch ist das Freibad eine wichtige Einrichtung. Mit einem Pool kann sich ein Campingplatz profilieren, insbesondere dann, wenn es in der näheren Umgebung nicht viele Campingplätze mit Bademöglichkeiten gibt. Für den Campingplatz ist dies also ein echter Pluspunkt.

Langfristige Perspektive

Eine weniger angenehme Wende bedeutete der Tod von Jos Eltern. Dies veränderte die Struktur des Betriebs von Grund auf. Seitdem wurden große Veränderungen durchgeführt, die durchweg deutlich wahrnehmbar sind, aber auch kleine Schritte waren sehr wichtig für die Entwicklung des Campingplatzes. Mehrere Personen waren an dieser Entwicklung maßgeblich betei-

ligt. Jedes Jahr hat die Familie in sichtbare und weniger sichtbare Verbesserungen investiert.

„Für einen Campingplatz wird es immer schwieriger, alle Zielgruppen gleichermaßen zufrieden zu stellen.“

Jo erkannte das Potenzial des Campingplatzes bereits, als dieser noch ganz anders aussah. Dieser langfristige Ansatz ist entscheidend. Emmy, Jos Tochter, ist ebenfalls in leitender Funktion tätig. Sie hat von ihren Eltern gelernt, dass man manchmal einfach die Ärmel hochkrepeln und loslegen muss. Man kann sich in der Regel vieles selbst beibringen, indem man es einfach versucht. Und es gibt immer Menschen, die bereit sind mitzudenken.

Wertschätzung fürs Team

Das Wichtigste, was Jo und

Emmy von ihren Vorgängern gelernt haben, ist, niemals den Spaß an der Arbeit zu verlieren. Einen Campingplatz nur des Geldes wegen zu betreiben, ist ihrer Meinung nach nicht zu schaffen. Man muss es lieben, neue Herausforderungen anzunehmen und ein Gespür dafür haben, was gebraucht wird. Und die letzte wichtige Lektion lautet: Wertschätze die Menschen, mit denen du arbeitest. Ein Campingplatz kann nicht im Alleingang betrieben werden. Ganz entscheidend ist ein gutes Team, auf das man sich verlassen kann.

Für die Zukunft erwarten Jo und Emmy, dass Platz und Qualität für die zunehmend anspruchsvolleren Gäste noch wichtiger werden. Auch für Gäste mit eigener Campingausrüstung wird Camping noch luxuriöser, als es jetzt bereits ist. Ein Campingplatz muss sich entscheiden, denn es ist nicht mehr möglich, alle Zielgruppen gleichermaßen zufriedenzustellen. Auch Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden eine immer wichtigere Rolle spielen.

CampingCard ACSI

„Wir haben uns von Anfang an am Ermäßigungssystem CampingCard ACSI beteiligt, damals als einziger Campingplatz in Südlimburg. Infolgedessen konnten wir viele Gäste begrüßen und sind immer bekannter geworden. Das gilt eigentlich bis heute. Niederländer lieben Sonderangebote und Rabatte, und die CampingCard ACSI ist ein gutes Produkt. Speziell für Senioren gehört diese Ermäßigungskarte zur Standard-Campingausrüstung. Jedes Jahr begrüßen wir neue Gäste durch ACSI. Zudem sind der Gewinn eines ACSI Awards und die Teilnahme an der Valentinstags-Aktion die Gewähr dafür, dass wir über ACSI auch in Zukunft viele Camper erreichen werden.“



Impressum

Herausgeber

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

Geschäftsführung: Ramon van Reine | **Chefredaktion:** Frank Jacobs | **Koordination/Schlussredaktion:** Bram Kuhnens, Robin Peeters

Redaktion: Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Alena Gebel, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Merel Revet, Kristina Schulz

Anzeigen: Salesafdeling ACSI | **Bildredaktion:** Maurice van Meteren | **Gestaltung:** Ton Oppers | **Layout:** Peter Dellepoort, Rein Driessens

Druckkoordination: Ronnie Witjes | **Druck:** Rodi Rotatiedruk

IHRE GÄSTE-APP



Powered by



Alle Vorteile auf einen Blick:

- Mehr Zeit für Gastfreundschaft
- Wichtige Nachrichten über Push-Benachrichtigungen teilen
- Mehr Umsatz durch In-App-Bestellungen
- Geringere Druckkosten für Informationsbroschüren
- Zeitersparnis durch automatische (Brot-)Bestellungen
- Mit Renditen von bis zu 500 % ist diese App eine gute Investition für zusätzliche Einnahmen und Zeitersparnis*

Verschiedene Verbindungen mit PMS-Systemen:

- Stripe (Zahlungen)
- DeepL (Übersetzungen)

* Fragen Sie ACSI, was dies für Ihre Erträge bedeutet.

1

Besprechen Sie mit Ihrem Inspektor, welche Vorteile Ihnen Camping Comfort bietet

2

Scannen Sie den QR-Code



3

Geben Sie den Namen Ihres Campingplatzes ein und sehen Sie sich Ihre App an

4

Testen Sie die App 3 Monate lang kostenlos!

5

Zufrieden? Schließen Sie ein Abonnement ab (monatlich kündbar)