

¿Quién paga la factura de la luz?

« Medir es conocer », para muchos campings la nueva norma



de ACSI, el especialista en campings: edición primavera 2023



El Mundo ACSI



Más valor para los huéspedes del camping

Cinco consejos para ofrecer un mejor servicio a los campistas y aumentar el volumen de ventas.

► Siga leyendo en las **páginas 2-3**

La política energética del camping

Los contadores inteligentes y la autosuficiencia son el futuro.

► Siga leyendo en las **páginas 6-9**

Ganadores de los ACSI Awards 2023

Un resumen completo de todos los campings ganadores.

► Siga leyendo en las **páginas 10-11**

5 consejos para una mejor



Dé a los campistas la posibilidad de realizar pedidos donde y cuando quieran.

Los directores de camping siempre están buscando opciones para obtener más beneficios de los campistas. Aumentar la facturación suele ser el primer objetivo que se cita. La cuestión es que no siempre hay que enfocarlo directamente en eso. El hecho de ofrecer un servicio excelente merece sobradamente la pena. Si la experiencia de acampada es positiva, los huéspedes son más propensos a gastar más en el camping. Por otra parte, aumentan las probabilidades de repetir destino en otra ocasión. ACSI le ofrece cinco consejos para obtener más beneficios de los campistas.

Consejo 1: Realizar pedidos desde donde quiera

Da igual que sean panecillos recién hechos para desayunar o una pizza para la cena: dé a sus huéspedes la opción de hacer su pedido desde cualquier sitio. Puede ser en el restaurante del camping, pero también desde un sistema de pedidos en línea. Realizar pedidos en línea ofrece un servicio adicional para los campistas y les resulta más cómodo. Ya no tendrán que hacer cola, sino que ahora podrán hacer su pedido cómodamente desde su tienda o caravana. La ventaja para el camping es que los pedidos van entrando escalonadamente, lo que permite aprovechar de manera óptima la capacidad de la cocina.

Ian Vermeulen, director de tres campings de Luxemburgo, Camping Du Nord, Camping de la Sûre y Camping Reisdorf, lleva ya dos temporadas utilizando un sistema de pedidos en línea. «Esto es para lo que utilizo la app Camping Comfort», asegura. «Nuestros huéspedes pueden realizar sus pedidos de panecillos desde la app. Solo con esto, hemos aumentado nuestra facturación en un 20 %, aproximadamente. El motivo es, sobre todo, que la gente puede hacer sus pedidos incluso cuando las instalaciones están cerradas. Como por la noche, sentados a la puerta de su tienda. Por otra parte, me ahorra una cantidad increíble de tiempo. Por la mañana

me ahorro unas dos horas, ya que únicamente tengo que colocar los bocadillos en el estante».

Consejo 2: Pago digital

El segundo consejo está estrechamente ligado al primero. No solo debe ocuparse de que se puedan realizar pedidos en línea, sino que además debe ofrecer la opción a los campistas de pagar también por este medio. De esta forma, todo el proceso es más rápido y sencillo. Si es posible pagar directamente, se reducen los obstáculos para hacer un pedido, por lo que hay una mayor probabilidad de que los campistas realicen pedidos más rápidamente y con mayor frecuencia.

Esto también ofrece ventajas a los empresarios del camping. Evidentemente, la facturación aumenta, pero además reduce las cargas administrativas y la probabilidad de que se produzcan errores durante el proceso de pago. Por otra parte, puede contribuir a reducir la cantidad de dinero en metálico que hay en el camping, lo que aumenta la seguridad del personal.

Consejo 3: Comuníquese en el idioma del cliente

Los campistas buscan disfrutar de esa sensación de vacaciones, pero a la vez les gusta que algunas cosas les resulten conocidas. Como su idioma, por ejemplo. Puede

cuyo idioma no hable el dueño del establecimiento», asegura Botter.

Profesionalización

Mandy van Duivenboden utiliza la app desde 2020. «La app Camping Comfort ha realizado una gran contribución al esfuerzo de profesionalización de Club les Ormes. Ahora todo es digital, hemos dejado de usar las normas del establecimiento o folletos informativos en papel. Además hemos notado que esto influye positivamente en nuestros huéspedes. La diversión de las vacaciones empieza desde el mismo momento en que se descargan la app, incluso antes de iniciarlas. La gente se suele preparar bien y puede ver desde casa

las actividades que pueden realizar en el camping o incluso hacer un pedido de bocadillos».

Aumento de la facturación y ahorro de costes

Botter indica que la app ya ha propiciado en numerosos campings un ahorro de tiempo y costes y un incremento en la facturación. «Según nuestros cálculos*, un camping o parque vacacional de 25 parcelas o alojamientos percibe anualmente 1350 € más de facturación gracias a los pedidos desde la app. Ahorran 67 horas mediante el uso de mensajes push y 100 horas por los pedidos de pan desde la app. Asimismo, se ahorran 347 € en folletos informativos».

pueden pagarlo directamente por la misma vía».

La simplificación de la comunicación con los huéspedes es otra ventaja importante. «Los mensajes push y una práctica función de avisos permiten mantener a los huéspedes directamente al tanto de información importante, como pueden ser actividades en el camping y ofertas en tiendas o restaurantes. En realidad, toda la

comunicación con los huéspedes se puede realizar a través de la app. De este modo, el empresario no necesita tener a un empleado en todo momento en la recepción para responder preguntas».

Por otra parte, ya no es un problema comunicarse en varios idiomas. «Los textos de la app se pueden traducir automáticamente a múltiples idiomas. Esto hace que sea más accesible para los huéspedes

Descubra la app Camping Comfort

En gran parte de las recomendaciones anteriores, la digitalización desempeña un papel esencial. Existen diversas apps que ayudan a los empresarios del sector del ocio a digitalizar y organizar sus procesos de manera más eficiente. Una de las más utilizadas en el sector del camping es la app Camping Comfort. En 2019 fue lanzada la app, ahora conocida como «Camping Comfort – Powered by ACSI» por Sjoerd Botter y Hans van der Sluis. Un beneficio importante para los empresarios del camping: al usar la app, dispondrán de más tiempo que dedicar a la hospitalidad.

Sjoerd Botter explica las ventajas de la app Camping Comfort. «Los huéspedes pueden realizar fácilmente su pedido desde la app, ya sean bocadillos recién hechos o algo rico de la cafetería para comer. El empresario puede ver en todo momento la lista completa de pedidos y enviarlos al proveedor, que puede ser el panadero de la zona que le lleva los bocadillos. Los campistas que realizan su pedido a través de la app también

experiencia de los huéspedes

parecer evidente, pero la mayoría de clientes valoran muy positivamente poder comunicarse en su propia lengua. El resultado es una mayor comodidad, mayor comprensión y la sensación de sentirse bien recibidos. Asegúrese de que toda la información sobre el camping, los menús y las ofertas estén disponibles en los idiomas de los grupos objetivo más importantes. El campista lo percibirá de manera positiva y reduce los obstáculos a la hora de hacer un pedido o realizar una compra.

Consejo 4: Utilice mensajes push

Una forma muy práctica de informar rápidamente a todos

los huéspedes del camping de novedades importantes es mediante un mensaje push digital. Ni que decir tiene que viene muy bien en situaciones de emergencia o de mal tiempo, pero también permite aumentar la facturación. Por ejemplo, puede enviar una oferta del restaurante a la hora de comer o informar de las actividades de pago que se organizan en el camping y dónde se pueden inscribir los clientes. Los mensajes push son específicos y se envían rápidamente, lo que permite a los campistas actuar directamente.

Willem y Helen Wagenveld-Lodder, directores del Camping

Domaine Bonneblond, en Francia, organizan periódicamente noches de barbacoa y pizza. «Los días que vamos a organizar una velada de este tipo, enviamos un mensaje push a nuestros huéspedes por la mañana, unas 11 horas antes, para que puedan apuntarse directamente en línea. Hemos observado que facilita las cosas a los huéspedes y estas noches son siempre un éxito».

Mandy van Duivenboden, directora del Club les Ormes, en Francia, también usa los mensajes push. «Enviamos entre dos y tres mensajes push al día, distinguiendo entre la información necesaria y la que

simplemente viene bien conocer. Por ejemplo, todos los días enviamos un mensaje con el menú del día, de forma que el público puede hacer al instante su reserva mediante la función de chat de la app. Por otra parte, también comunicamos otras circunstancias, como puede ser que se aproxime mal tiempo o que se vaya a prolongar el horario de apertura de la piscina si hace mucho calor».

Consejo 5: Logre la implicación de los empresarios de la zona

A muchos campistas les gusta sumergirse en el ambiente de la región en sus vacaciones. Los campings y parques vacacionales

suponen un reclamo perfecto para atraer turistas a una zona, una circunstancia de la que puede aprovecharse toda la región. Por ejemplo, los empresarios locales del sector de la hostelería y la venta minorista. Sirva productos de agricultores y ganaderos de la zona en el restaurante para que los campistas puedan experimentar los sabores de la región. O también puede promocionar a los empresarios locales entre los huéspedes del camping. Puede hacerlo de diversas maneras. Desde una recomendación hasta una campaña conjunta que dé lugar a una situación beneficiosa para las dos partes.



¿Noche de barbacoa en el camping? Comparta noticias relevantes del camping mediante una notificación que llegue a todos los huéspedes.

Nuevas funciones

Perfeccionamos constantemente la app Camping Comfort a fin de seguir satisfaciendo los deseos de los empresarios del sector del camping. La siguiente adaptación será la conexión a los sistemas de reservas. «Esto ofrece numerosas ventajas, tanto para el director del camping como para los huéspedes. Para empezar, esta conexión permite ahorrar tiempo y dinero, lo que contribuye también a lograr mayores beneficios. Al cliente le ofrece una mejor experiencia en su acampada», explica Botter.

«Esta nueva función abre todo un abanico de opciones adicionales. Como, por ejemplo, que los huéspedes puedan iniciar sesión con un número de reserva y un correo electrónico, recuperando así automáticamente la información de su estancia. Los huéspedes

pueden consultar directamente un resumen de los datos de su reserva, mientras que los propietarios de los campings pueden enviar un mensaje personal a sus clientes».

Botter añade: «además, próximamente los huéspedes podrán iniciar sesión de manera automática a través de un enlace que les llegará por correo electrónico. Lo recibirán después de realizar la reserva y al hacer clic en el enlace iniciarán sesión directamente en la app. Existe la posibilidad de mostrar un mensaje personal de bienvenida». La liquidación final también se simplifica. «Dentro de poco, los pedidos y las actividades en las que hayan participado se añadirán a la cuenta en el sistema de reservas. El campista podrá pagar todo al final de las vacaciones».

Prueba gratuita de tres meses

Muchos empresarios deberán integrar la app en el proceso de trabajo. «Entendemos que los propietarios querrán averiguar antes qué puede suponer para ellos la app Camping Comfort», declara Botter. «Por ello, ahora les ofrecemos un período de prueba gratuito de tres meses. La app está lista para usar en menos de un minuto. Cargue directamente su propio logo y otros datos y la información estará disponible en cinco idiomas».

Escanee el código QR para probar gratis la app Camping Comfort. Puede obtener más información escribiendo a sales@acsi.eu.



*Solicite información a ACSI de lo que implica para su rendimiento.



Recomendaciones de un gurú del camping

Un concepto único en el sector de los viajes

El touroperador ofrece un servicio extra a los usuarios de suncamp.nl y suncamp.de. Desde este año existe la posibilidad de pedir consejo a un gurú del camping. Es decir, una persona que lo sabe todo sobre uno o varios campings. En 200 de los 300 campings de Suncamp, los visitantes ya pueden plantear sus preguntas en directo a un gurú del camping las 24 horas.

Único en el sector de los viajes

El concepto de gurú del camping es simple, pero no tiene parangón en el sector de los viajes. Cualquier persona que conozca muy bien un camping determinado de la red Suncamp puede apuntarse para ser designado gurú del camping. Gracias al personal de oficina de ACSI, a los inspectores y a los administradores, ACSI ya cuenta con abundantes conocimientos sobre campings de manera interna. Sin embargo, personas ajenas a ACSI también pueden inscribirse como gurús del camping.

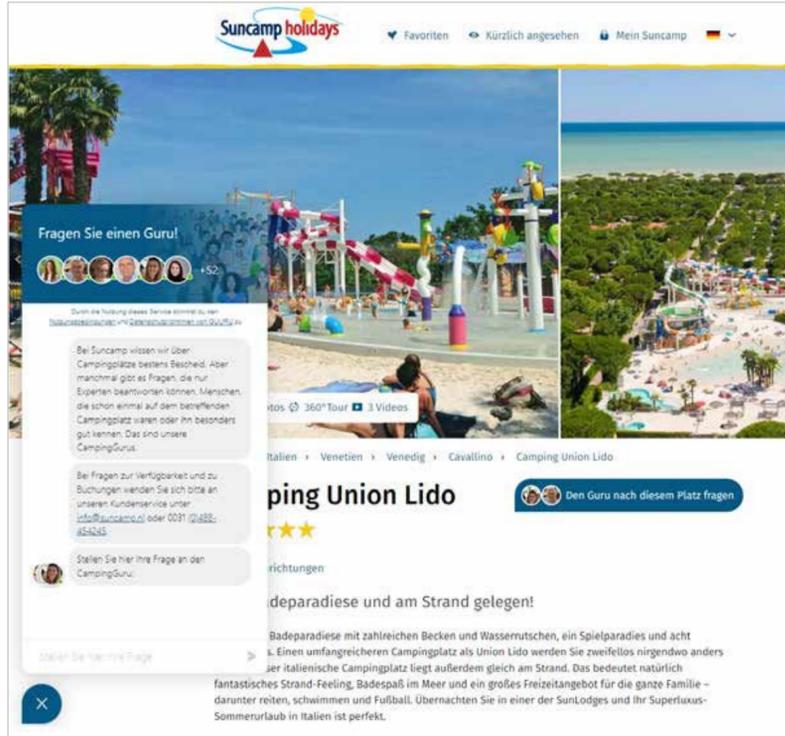
Preguntas concretas sobre campings

El gurú del camping no está ahí para responder a preguntas relacionadas con reservas o disponibilidad. Suncamp ya dispone de una función de chat para ello, con empleados del centro de atención al cliente. La

función del gurú del camping es responder a cuestiones específicas sobre un camping concreto. Por ejemplo, ¿a qué distancia a pie se encuentra la caravana fija tipo Gold de la piscina? ¿O qué porcentaje de los huéspedes del camping provienen del mismo país en temporada alta? En este tipo de preguntas, sobre todo, representa un valor añadido que las respuesta alguien que se haya alojado realmente en el camping.

Una situación beneficiosa para todas las partes

Lo que hace que este concepto sea único es que tanto la persona que plantea la pregunta como la que responde resultan beneficiadas. Los gurús del camping perciben 2 € por cada respuesta. Para inscribirse como candidato/a a gurú de camping, escriba a campingguru@acsi.eu.



ACSI camping.info Booking sigue creciendo

La alianza de ACSI y camping.info en 2021 se ha traducido claramente en las cifras de la plataforma de reservas ACSI camping.info Booking. Gracias en parte a su mayor alcance, el número de reservas creció mucho en 2022. Por otra parte, esta alianza genera una mejor distribución de los campistas que reservan.

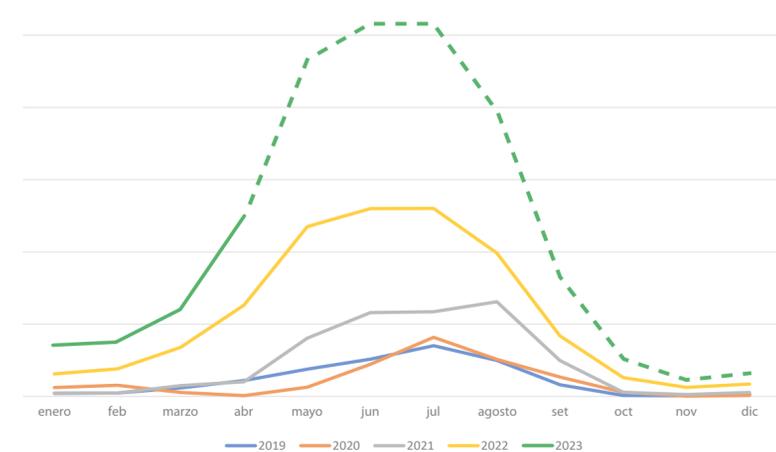
Más reservas
En comparación con 2021, el número de reservas realizadas a través de ACSI camping.info

Booking aumentó considerablemente en 2022. Y pese a la situación de incertidumbre política y económica, se espera que siga creciendo en 2023. Los primeros meses de este año no han hecho sino confirmar las expectativas. La plataforma de reservas constituye una importante fuente de información para los campistas gracias a su extensa información sobre miles de campings de toda Europa.

Mayor distribución
El hecho de que haya crecido la

cuota de mercado alemana ha propiciado un cambio en la distribución de las reservas. Un 38 % de ellas proceden de Alemania, a la que siguen los Países Bajos, con un 31 %. Se ha mantenido el porcentaje de reservas de Gran Bretaña (11 %), Bélgica (6 %) y Francia (4 %). Llama la atención que apenas ha cambiado la distribución por destinos con respecto a 2022. Francia sigue encabezando la lista con un 33 %, seguida por Italia (25 %), Alemania (11 %), España (8 %) y los Países Bajos (6 %).

Número de reservas a través de ACSI camping.info Booking (de 2019 al 2023)



Noticias breves

Dos becas ACSI gratis
ACSI lleva la acampada impresa en su ADN y en calidad de especialista en campings de Europa, a ACSI le gusta invertir en la formación de la futura generación de directores de camping. En una época en la que gestionar un camping abarca cada vez más cosas, esta formación específica en el ámbito de la gestión de campings es muy bienvenida. ACSI es consciente de la importancia de la formación. Gracias al programa de becas, la BUAs ayu

da a dos estudiantes que quieran realizar el Máster Sustainable Outdoor Hospitality Management 2023-2025 y que cumplan las condiciones.

Reconocimiento de clics de referencia
Desde este año, se pueden rastrear fácilmente todos los clics de referencia de ACSI en Google Analytics. Los clics se reconocen por su dirección digital cpc.acsi.eu.

Buen arranque para Suncamp

El touroperador Suncamp ha empezado 2023 con buen pie. El número de reservas ha aumentado y se está invirtiendo en nuevos SunLodges.

Incremento del 20 % en enero
En enero se produjo un aumento en el número de reservas del 20 %. Estamos hablando de un aspecto espectacular en comparación con 2021. Sin embargo, durante los meses de febrero y marzo se volvió a observar una estabilización con respecto a 2022. En términos generales, durante el primer trimestre se ha registrado un aumento del 10 % en la facturación y del 5 % en las estancias frente a 2022.

Nuevos SunLodges
Suncamp ha iniciado este año una

colaboración con dos grandes agencias de viajes alemanas: Best-Reisen y DER Reiseburos. Por otra parte, se está invirtiendo en nuevas caravanas fijas de SunLodge en los campings italianos de Pradelle Torri, Union Lido y Marina Di Venezia.

ACSI Kampeerreizen también crece
Siguiendo la estela de Suncamp, ACSI Kampeerreizen también está teniendo un año excelente. Las excursiones organizadas para campistas holandeses y alemanes gozan de una gran aceptación. El número de reservas se ha visto incrementado en un 15 %, lo que supone un aumento de la facturación del 25 %. El mercado alemán está creciendo especialmente, por lo que ACSI está buscando más guías germanoparlantes.



Estimado director o gerente de camping:

«Nunca desperdicies una buena crisis». Este histórico aforismo viene como anillo al dedo a nuestro sector. La temporada de acampada de

2022 puso de manifiesto que hemos dado por superada la crisis del coronavirus y que el sector no ha salido malparado. Como podrá comprobar en esta página, los campistas europeos vuelven a tener muchos planes de vacaciones para esta

temporada. El número de campistas no deja de aumentar. La acampada es cada vez más el modelo de vacaciones más adecuado para la época que vivimos, en la que se presta más atención a la sostenibilidad, la libertad y la naturaleza. En este sentido, nuestra industria afronta aún muchos retos, pero no cabe duda que el camping saca ventaja a las vacaciones que implican viajar en avión o alojarse en hoteles, por ejemplo.

Uno de los retos lo encontramos en el ámbito de la sostenibilidad y la energía. Podrá leer todo acerca de este tema en las páginas 6-9 de esta edición de El Mundo ACSI. Todo el mundo se ha dado cuenta últimamente de que los precios de la energía pueden subir o bajar drásticamente. Por ello, los directores de camping se ven obligados a fijar una política energética clara que permita afrontar estas subidas y bajadas de los precios. Contar con

una política clara permitirá evitar problemas con los campistas que posteriormente tengan que pagar un recargo por su consumo extra.

En ACSI también hemos aprendido mucho en estos últimos años y hemos agilizado algunos avances. Uno de ellos es el proceso de digitalización. Para ello, nos hemos centrado aún más en nuestros sitios web y apps. En las páginas 2-3 ya ha podido leer cómo ayuda la app Camping Comfort a los empresarios del sector del ocio a lograr una mayor eficiencia en los procesos de los negocios, así como a incrementar la facturación. Más adelante podrá leer toda la información acerca de la tarjeta de descuento CampingCard ACSI digital que estará disponible para los campistas a partir de 2024.

Las opciones digitales aumentan el grado de comodidad tanto para los campistas como para los campings.

Sin embargo, ACSI no se olvida tampoco de su exitoso producto básico. Una vez más, la tirada de las guías de camping ACSI ha vuelto a aumentar y la segunda edición de los ACSI Awards ha sido recibida positivamente.

Así pues, ACSI sigue comprometida con una renovación satisfactoria asentada en la extensa base existente y de la que se benefician desde hace muchos años los campings. Espero como siempre que esta edición de El Mundo ACSI le sirva de inspiración y le deseo una buena temporada de acampada.

Ramon van Reine
CEO ACSI



Los campistas, con muchos planes de vacaciones para 2023

Aumenta la popularidad de España, Italia y Austria

Los campistas europeos tienen la agenda llena de planes de vacaciones para 2023. Así se desprende de una gran encuesta de ACSI realizada entre 12 000 campistas de toda Europa. Ya están listos para ponerse en marcha en primavera. En su país, pero cada vez más al extranjero, también.

Temporada alta y baja
Los campistas europeos saben cómo ir de camping durante todo el año. Para aquellos con hijos, los mejores meses para ir de vacaciones son agosto y julio. Los campistas que viajan sin niños prefieren los meses de mayo, junio y septiembre. Aunque también les gusta hacer escapadas en abril y octubre.

> Véanse las gráficas 1 y 2

El extranjero, cada vez más popular

Pese a que pasar las vacaciones en el propio país sigue siendo muy habitual, vuelve a aumentar el atractivo de pasar las vacaciones en otro país. De esta manera estamos volviendo gradualmente a la situación anterior a la pandemia. Los principales destinos son Francia, Alemania y los Países Bajos. La popularidad de Dinamarca, Austria, Italia y España como destino está aumentando entre los campistas europeos.

> Véanse las gráficas 3 y 4

Más tiempo de vacaciones
La creciente popularidad de las vacaciones en otro país lleva aparejada una estancia más prolongada. La duración y la frecuencia dependen de con quién se viaja.

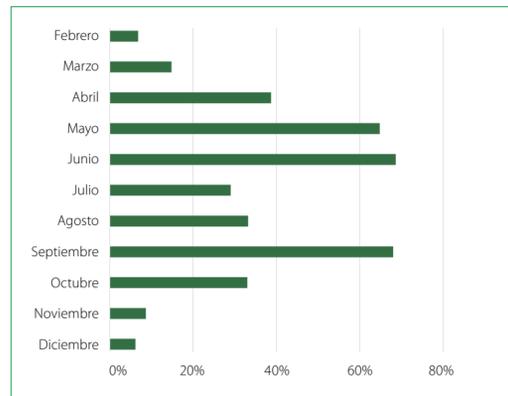
Los campistas que lo hacen con niños pequeños y bebés tienen previsto salir de vacaciones cuatro

veces de media en 2023 durante un total de 37 días. En los casos en los que no hay niños pequeños ni bebés,

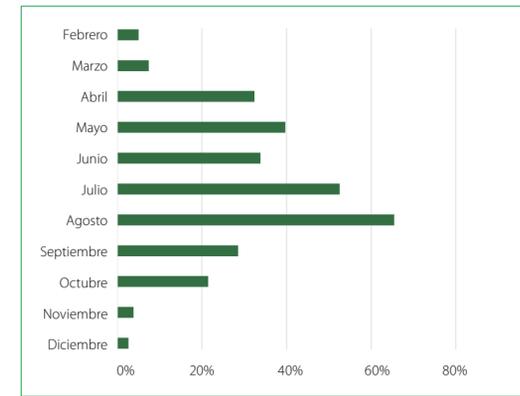
los planes de vacaciones aumentan a cinco veces de media, distribuidos entre 64 días. En ambos casos, la

duración de las vacaciones se ve incrementada en algunos días con respecto a 2021 y 2022.

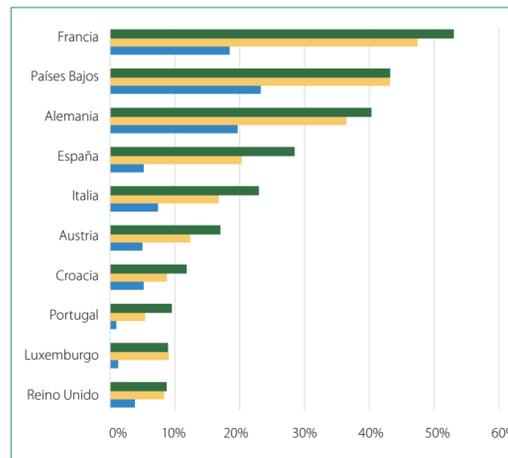
Gráfica 1 Mes preferido para ir de vacaciones (sin hijos)



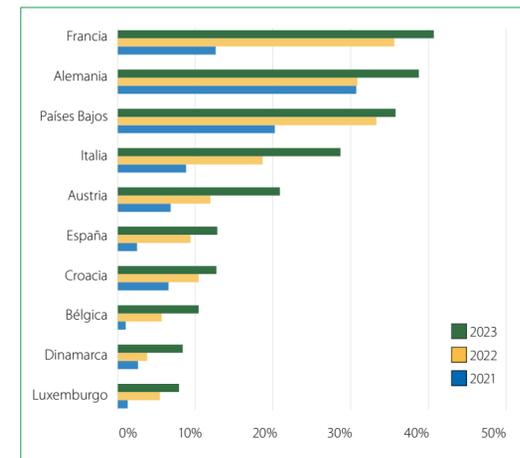
Gráfica 2 Mes preferido para ir de vacaciones (con hijos)



Gráfica 3 Destino preferido de vacaciones (sin hijos)



Gráfica 4 Destino preferido de vacaciones (con hijos)



«Medir es saber», así reza la nueva política de los campings

«El consumo de energía se reduce en más de un 30 % al medir el consumo de los campistas»

«Cuando hace unos años empezamos a medir el consumo de energía por campista, otros directores de camping pensaron que nos habíamos vuelto locos». En 2023, Eline Buehre, directora del camping Nommerlayen, en Luxemburgo, parece que supo adelantarse a su tiempo. Desde el rápido incremento de los precios de la energía en 2022, los directores de camping han tenido que estudiar críticamente el consumo de energía en su establecimiento, también desde el punto de vista financiero. Después de una ronda de visitas de ACSI, parece que la antigua política del todo incluido está cambiando cada vez más por otra encaminada al pago según el consumo.

La influencia del gas

«Los precios de la electricidad aumentaron considerablemente en Europa en 2022. El motivo principal es el fortísimo incremento en el precio del gas, ya que en muchos casos se necesita gas para generar electricidad. Esta es la razón de que el precio del gas afecta al de la electricidad». Así lo explica Jilles van den Beukel, especialista en energía del Centro de Estudios Estratégicos de La Haya.

No es difícil entrever el por qué del incremento en el precio del gas. «El origen está en que se

cortaron la mayor parte de las importaciones de gas procedentes de Rusia. Putin ha cerrado prácticamente del todo el grifo, por lo que hay escasez de gas. Pese a que los precios han bajado de nuevo con respecto a 2022, se mantienen en récords históricos. La energía se vende en un entorno de mercado libre, que viene dado por la oferta y la demanda. Y los distribuidores de electricidad compran la electricidad por adelantado, por lo que tiene que pasar un tiempo antes de que los mayoristas de este sector vuelvan a bajar los precios. Este proceso funciona de manera similar en

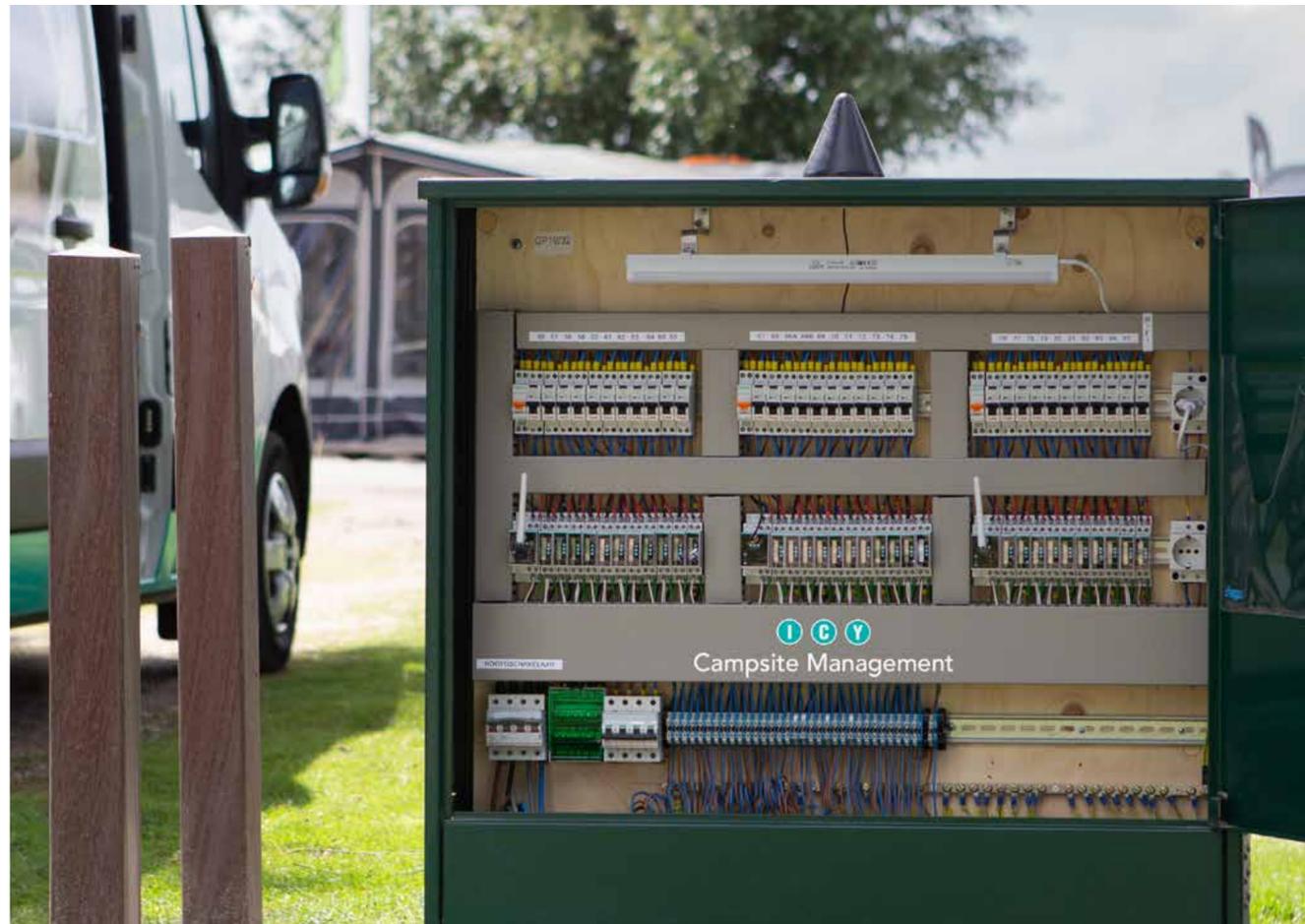
todos los países europeos. Por otra parte, el modo de generar electricidad es diferente de un país a otro. Además, en algunos países existe un tope para el precio de la electricidad, como en Francia».

Buscar la combinación adecuada

Al igual que han hecho los consumidores, los directores de camping también han tenido que afrontar los elevados precios de la energía. Sin embargo, es importante aplicar una buena política energética en el camping, incluso en momentos como el actual, en que el mercado de la



Eline Buehre cambió a una política de pago por uso en el camping Nommerlayen hace siete años.



Desde el rápido incremento de los precios de la energía en 2022, los directores de camping han tenido que estudiar críticamente el consumo de energía en su establecimiento, también desde el punto de vista financiero.



El contador de kWh de HomeWizard se instala fácilmente y la aplicación correspondiente proporciona información rápida acerca del uso.

electricidad ha vuelto a calmarse. Al fin y al cabo, este tipo de variaciones en los precios pueden volver a darse en el futuro. «La inseguridad política puede seguir provocando inestabilidad en los próximos meses. No nos queda otro remedio que esperar para ver cómo van las cosas», sentencia van den Beukel. Disponer de una buena política energética ofrece claridad a los campistas y evita que los campings deban afrontar costes inesperadamente altos. Los directores de camping tienen ante sí el desafío de lograr una buena combinación entre un precio establecido y el pago según el consumo.

Sensación de injusticia

En el camping Nommerlayen de Luxemburgo, los campistas ya llevan siete años pagando por lo que consumen. Según explica su directora, Eline Buehre, empezaron a hacerlo cuando comenzó a aumentar la demanda de energía por la llegada del coche eléctrico. Además, observó que el consumo de energía variaba enormemente entre campistas, lo cual era injusto. «Antes se pagaban 3,75 € al día por la electricidad en el camping. Mientras una persona se tomaba un café delante de la tienda, otra se podía pasar de la mañana a la noche con la estufa encendida a la puerta. Y too el mundo pagaba exactamente la misma tarifa».

Desde que medimos el consumo por campista, ha cambiado la política de energía del camping. «Al hacer su reserva, cada campista paga un anticipo de energía de 6 kWh por hora y día. Si consumen más, abonan 0,70 € por kWh y si no llegan a este consumo, se les

devuelve dinero». La lectura de los contadores se puede realizar cómodamente desde la recepción. «En las parcelas vacías desconectamos los postes eléctricos».

El consumo de energía se ha reducido en un 40 %

En los primeros años después de instalar los contadores, Buehre asistía a menudo a reacciones de sorpresa. «A la gente le parecía ridículo tener que pagar por lo que consumía. Y otros directores de camping pensaban que era una locura». Actualmente, en 2023, cada vez es más habitual por lo que consume cada uno. «Lo que nos ha llamado mucho la atención es que ha caído el consumo total de energía en el camping. Desde que la gente paga por lo que consume, tiene más cuidado. Ahora mismo consumimos un 40 % menos de energía que cuando estaba todo incluido en el precio.

En opinión de Buehre, cobrar lo que consume cada cliente es la solución frente al elevado precio de la energía y para fomentar la sostenibilidad. «Especialmente ahora que la gente también carga el coche eléctrico en el camping. Si no le pones freno, estás tirando piedras contra tu propio tejado, así de simple».

Medir es saber

En ICY también se han dado cuenta de que pagar por el consumo propio va a ser cada vez más habitual. Esta empresa suministra sistemas de gestión de energía desde 2016 a campings y ha ayudado al camping Nommerlayen a instalarlo. «Ciertamente, al principio era un producto muy rompedor, pero ahora estamos viendo crecer su popularidad entre

directores de camping», asegura su director, René Nederhoed.

La empresa ha visto cómo la demanda de sistemas de medición ha aumentado considerablemente en los últimos años. «La principal ventaja de este tipo de sistemas es que el director de un camping puede comprobar con exactitud la cantidad de kWh que consume cada parcela. Luego ya corresponde a cada director decidir cómo repercutírselo al campista. Nuestro sistema se puede ajustar según las necesidades del campings».

Instalación de sistemas de gestión de energía

En opinión de Nederhoed, instalar un sistema de gestión de energía no resulta especialmente complicado. Nos cuenta que ICY participa en el proceso desde el principio hasta el fin. «Cuando un camping nos pide un sistema de gestión de energía, analizamos qué necesitamos para hacerlo. Colocar los contadores es, en principio, un proceso fácil porque se comunican de manera inalámbrica con el sistema de ICY. Va a través de una red propia que siempre está operativa, incluso si, por ejemplo, la wifi deja de funcionar. Sin embargo, con frecuencia nos ocurre que los campings aprovechan esta inversión para modernizar la red completa de energía del camping. Por lo general, el propio técnico del camping suele ocuparse de la instalación de nuestros contadores, aunque también podemos hacerlo nosotros».

Los contadores de ICY cuestan entre 100 € y 150 € cada uno. Si hay que hacer otros ajustes en la red, los costes pueden incre-

mentarse. «Observamos que, con frecuencia, la inversión se amortiza en un año, aunque depende de la política de energía de cada camping, lógicamente. Por ejemplo, un camping que cobre 0,30 € por kWh tardará más en hacerlo que otro que cobre 0,50 €. Eso sí, hemos constatado que el consumo de energía descende en todos ellos. En general, se ahorra entre un 25 y un 30 %, lo que también permite ahorrar costes».

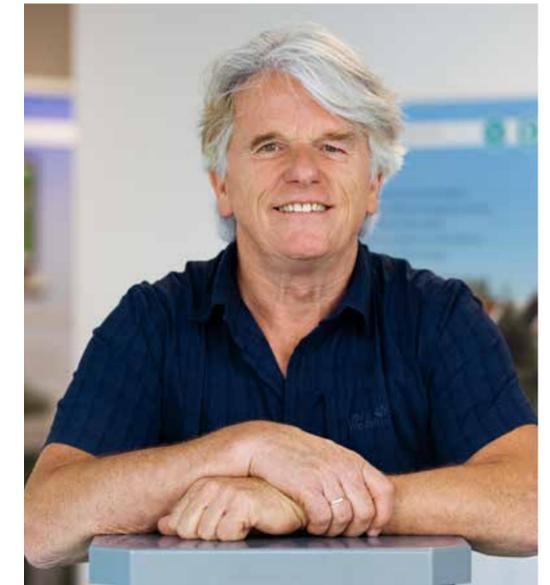
Instalar un contador por su cuenta

HomeWizard, al igual que ICY, está especializada en la medición de gas, agua y luz. Tradicionalmente la empresa está enfocada a los consumidores, aunque la demanda por parte de campings no hace más que aumentar. «Al principio vendíamos nuestro producto a personas concienciadas que querían medir su consumo por razones ecológicas. En este último año han acudido a nosotros sobre todo personas que querían disponer de más información sobre el consumo a causa del incremento de los costes de energía», explica el director, Paul Straathof.

El contador de kWh de la empresa cuesta 59 €, funciona por wifi y se puede instalar fácilmente en cualquier consumidor de electricidad de Europa. «Los contadores son inalámbricos y se comunican por wifi. Puede instalarlos su propio técnico, aunque en general la mayoría de directores de camping son lo suficientemente diestros para hacerlo ellos mismos», indica Straathof.

Del todo incluido a medir el consumo

Mientras que el Camping Nommerlayen ya lleva varios años midiendo el consumo por campista, el Camping De Molenhof no ha hecho más que echar a andar en este viaje. Este camping situado en Reutum (Twente) aún aplica una tarifa de todo incluido.



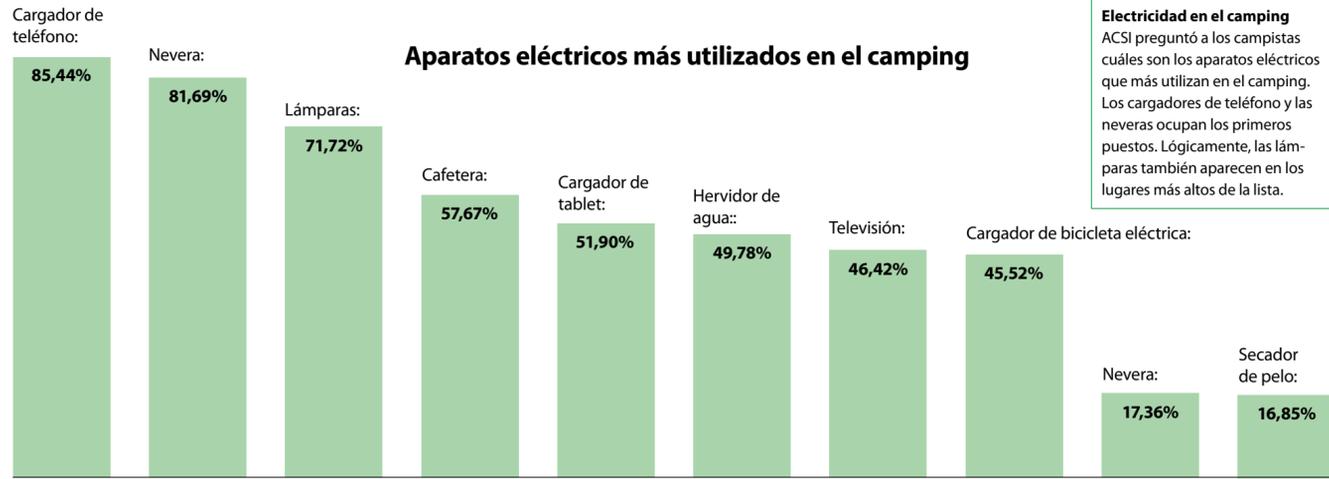
René Nederhoed es director de ICY. «A menudo la inversión se amortiza antes del año».

Sin embargo, a partir del año que viene se pasará a un sistema de medición de energía. «A finales de año sustituiremos todos los postes de electricidad de las parcelas e integraremos el sistema de Smart-Camping. Esto nos permitirá conocer fácilmente el consumo que hace cada campista durante su estancia en el camping», asegura el director del camping, Gerbert Kleijns.

«En 2024 pasaremos a tarifas variables parcialmente. La tarifa básica que recibirán los campistas incluirá 6 amperios de electricidad y 5 kWh. La cantidad de amperios se puede aumentar a 10 o 16 amperios por un suplemento. Los kWh consumidos adicionalmente se cobrarán aparte. Asimismo, pretendemos ofrecer la opción de no comprar nada de electricidad. Es ideal para los campistas que se alojan en tienda y para los que son autosuficientes, sobre todo». Kleijns supedita la tarifa del kWh al precio de mercado en cada momento. «En nuestro pueblo tenemos un poste de recarga situado delante del ayuntamiento. Mantendremos el mismo precio que el de este poste».

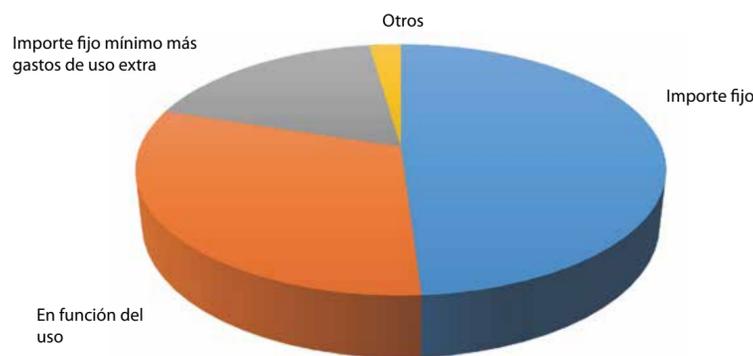
Comprar electricidad por adelantado

Kleijns es un gran defensor de una política que considere sobre todo el consumo real del campista. «Es justo porque cada uno paga ahora por lo que consume. De esta forma se evita que aquellos campistas con un consumo reducido tengan que pagar indirectamente por los costes de energía de otros que llevan todo tipo de aparatos eléctricos». Prevé que en el futuro los campistas del Camping De Molenhof comprarán la electricidad de manera anticipada. «Así, las personas podrán comprar una cantidad X de kWh y recibirán un aviso automáticamente cuando hayan consumido un 80 %. Posteriormente podrán decidir si comprar más horas o reducir su consumo». Lo que pre-



Electricidad en el camping
ACSI preguntó a los campistas cuáles son los aparatos eléctricos que más utilizan en el camping. Los cargadores de teléfono y las neveras ocupan los primeros puestos. Lógicamente, las lámparas también aparecen en los lugares más altos de la lista.

¿Cómo prefieren los campistas pagar la electricidad?



tende Kleijisen al cobrar la energía por adelantado es evitar que luego tengan que pagar de más al final. «Creemos que es una locura tener que cobrar otros 8 € a una persona que se ha pasado tres semanas en el camping por el consumo extra de energía. Y esperamos evitarlo con el pago por anticipado».

Los campistas se muestran comprensivos
Un estudio realizado por ACSI entre campistas parece corroborar la opinión de Straathof. Casi un 60 % de los encuestados indicaron que es «razonablemente aceptable» pagar por la energía que cada uno consume. Incluso un 30 % declaró entenderlo «(muy) bien».

Justicia gracias a contadores de kWh

Existe una buena razón para pasarse a un sistema de medición, además del ahorro en el consumo de energía. El incremento del número de coches (y caravanas y autocaravanas) eléctricos hace que cada sea más necesario un cambio. «Estamos observando que hay gente que carga el coche desde el poste de electricidad de su parcela. Aparte del hecho de que se sobrecarga la red, esto supone un coste inmediato muy elevado», apunta Straathof. En su opinión, un contador de kWh se amortiza muy rápido. «Recargar una vez un coche eléctrico en la parcela supone un coste aproximado de 25 €. Es fácil calcular lo rápido que se amortiza el contador. Si se aplica una tarifa fija de energía, es prácticamente imposible cubrir costes. Al cobrar el consumo por persona se ahorran muchos costes y, por otra parte, es justo para todos», apostilla Straathof. Su colega Nederhoed está totalmente de acuerdo con que sea el usuario el que pague. «De esta forma, aquellos que consumen mucho pagarán un poco más que las personas que tan solo cargan el teléfono».

La comodidad del todo incluido

Muchos campings se han percatado de la urgencia de medir y cobrar el consumo de electricidad. Y pese a que los campistas parecen mostrarse comprensivos, prefieren pagar un precio fijo por su consumo de energía. El estudio de ACSI ha puesto de manifiesto que casi la mitad de los campistas encuestados preferirían pagar una tarifa de todo incluido que incluyera los costes de energía en la parcela. A la mayoría le parece razonable un importe comprendido entre 2 € y 3,99 € por el consumo de energía. También se observa concienciación acerca del consumo energético. Un 47 % de los campistas aseguran que cuidarían más su consumo de electricidad si tuvieran que pagar más. Un 72 % de ellos asegura cuidar más su consumo en casa por el notable incremento de los costes.

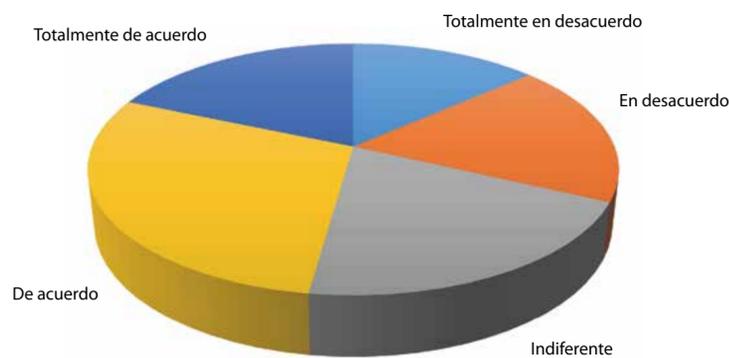
«El futuro es verde»

Mientras cada vez son más los campings que optan por medir el consumo de energía y repercutirlo al campista, el camping inglés Woodovis Park ha seguido otra vía. Su director, Anthony Ell, explica que el camping ha optado por una solución sostenible. Desde finales de 2022 es completamente autosuficiente. Gracias a ello, el camping puede seguir ofreciendo una tarifa todo incluido sin estar sujeto a las enormes variaciones en los precios de la energía. «Generamos toda la electricidad del camping mediante 202 paneles solares y la almacenamos en grandes baterías, lo que nos permite mantener bajos los precios y mantener todas las instalaciones al mismo tiempo, como una piscina, sauna y jacuzzi». El agua de la piscina se calienta con una bomba de calor. En el bloque de sanitarios se encuentra un sistema

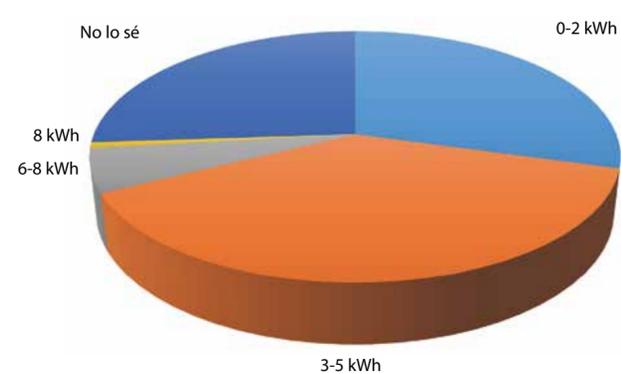
El paso lógico a cobrar por el consumo

Cada vez son más los campings que deciden pasarse al pago por uso. Sin embargo, hay que saber qué piensan los campistas de esto. En opinión de Straathof, los campistas lo aceptan bien. «Cada vez más consumidores miden su consumo de energía. Sin duda, después de este invierno son plenamente conscientes de que la energía es muy cara. Por ello, pensamos que repercutir los costes de energía no supone ningún problema. No es más que un paso lógico».

Cuestión: "Consumo menos de lo que tengo que pagar por kWh"



Estimación de los campistas de su propio consumo (al día)



Gerbert Kleijisen pondrá contadores de energía inteligentes en el Camping De Molenhof.

especial de paneles solares para calentar el agua. «También somos totalmente autosuficientes en cuanto al agua, al contar con nuestro propio pozo».

Ser sostenibles para ahorrar dinero

La sostenibilidad es la máxima prioridad para Anthony Ell, aunque también ha permitido al camping un gran ahorro de costes. «Hemos invertido 150 000 € para conseguir que el camping fuera completamente autosuficiente. El proceso nos ha llevado más de un año, incluyendo todos los preparativos, la solicitud de licencias y la instalación de los paneles solares. Preveíamos no tener ningún coste al cabo de dos años, pero parece que va a ser mucho antes». En opinión de Ell, la autosuficiencia es la solución para todos los campings. «Yo recomiendo a todo el mundo generar su propia electricidad mediante la energía

solar o eólica. En lo referente al agua, contar con un pozo propio viene muy bien. Representa una solución sostenible y se ahorran muchísimos costes. En un camping, el agua y la electricidad suponen normalmente un gasto considerable».

Pagar por el consumo, la nueva norma

Pese a que los campistas siguen prefiriendo una tarifa todo incluido, parece que pagar por lo que consuma cada uno se está convirtiendo en lo más habitual en el camping. De este modo, los campistas influyen sobre su propio consumo (y, por tanto, sobre los costes), mientras que los directores de camping pueden cobrarlo de una manera equitativa. Y aunque no es la mejor opción para ellos, los campistas se muestran comprensivos con este método. Asimismo, se reduce el consumo de energía en general,

lo que supone un efecto positivo sobre el medioambiente.

Aumento de la demanda

Para Van den Beukel, experto en energía, aún queda un problema. Advierte de la creciente demanda de electricidad en el camping. «Con la transición a los vehículos eléctricos por parte de los campistas (no solo coches, sino también autocaravanas), la demanda de la energía aumentará. Representa todo un desafío ampliar con la suficiente rapidez la red eléctrica. Simultáneamente, la proporción de energía generada a partir del sol y del viento irá aumentando poco a poco en la combinación de electricidad». Por ello no me parece ninguna tontería generar tu propia energía sostenible, como lo está haciendo el camping Woodovis Park. Sus paneles solares y el pozo les permiten ser independientes de los precios de

electricidad y agua. Ahora bien, el camping tiene que disponer de las posibilidades para ello, evidentemente.

¿Y qué pasa con el agua?

Mientras que los contadores de kWh y la generación propia de energía sostenible parecen ofrecer la solución a las tremendas oscilaciones en los precios de la energía, existe otra complicación para los directores de camping a la vuelta de la esquina. La escasez de agua, junto con los costes derivados de ella, dan lugar a otros problemas. Straathof ha notado que los precios del agua están aumentando considerablemente en diversos países europeos. «Por ejemplo, en Bélgica ya se paga mucho más por un metro cúbico de agua que lo que se paga en los Países Bajos. Ya he visto precios de más de 10 euros mientras que en los Países Bajos rondan el euro.»

Cuando los directores de camping hayan establecido su política en materia de energía, parece sensato que empiecen a darle vueltas a lo que harán con el agua.

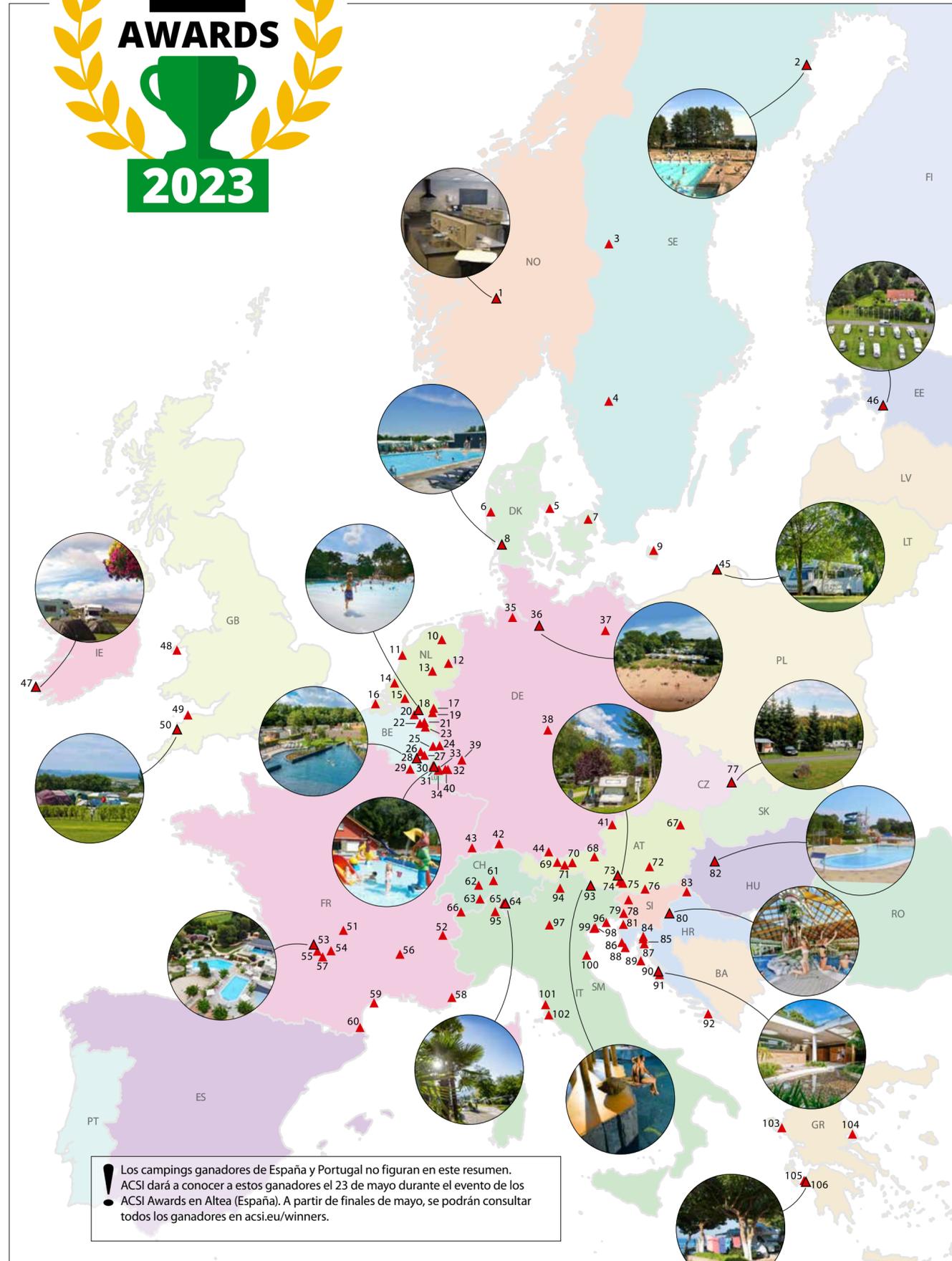
Contadores con certificación MID

Los campings que optan por medir y cobrar el consumo por campista deben asegurarse de utilizar un sistema de medición que cuente con certificación MID. Solamente está permitido el uso de sistemas de medición certificados para facturar el consumo. Tanto los contadores de ICY como los de Homewizard cuentan con esta certificación MID. Homewizard e ICY operan sobre todo en el mercado holandés, aunque las dos empresas sirven sus productos por toda Europa.



Toda la energía del camping Woodovis Park se genera mediante 202 paneles solares y se almacena en grandes baterías. La carga de estas bicicletas eléctricas es totalmente sostenible.

Ganadores 2023



! Los campings ganadores de España y Portugal no figuran en este resumen. ACSI dará a conocer a estos ganadores el 23 de mayo durante el evento de los ACSI Awards en Altea (España). A partir de finales de mayo, se podrán consultar todos los ganadores en acsi.eu/winners.

NORUEGA	
1 Topcamping Hallingdal	Best campsite
SUECIA	
2 Byske Havsbud	Best campsite
3 Särna Camping	Best campsite restaurant
4 Kronocamping Lidköping	Best location for a campsite
DINAMARCA	
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
PAÍSES BAJOS	
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
BÉLGICA	
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
LUXEMBURGO	
30 Camping Bissen	Best location for a campsite
31 Camping Fuussekaul	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
ALEMANIA	
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
POLONIA	
45 Camping Leśny nr 51	Best campsite
ESTONIA	
46 Solar Caravan Park	Best campsite
IRLANDA	
47 Valentia Island Caravan & Camping Park	Best campsite
REINO UNIDO	
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

FRANCIA	
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 Méditerranéées - Beach Garden	Campsite with the best toilet facilities
60 Camping Le Haras	Best campsite restaurant
SUIZA	
61 Camping Eienwäldli	Best campsite swimming pool
62 Camping MANOR FARM 1	Most sports-loving campsite
63 Camping/Schwimmbad Mühleye	Nicest 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
AUSTRIA	
67 Donaupark Camping Tulln	Most sports-loving campsite
68 Tirol Camp	Best campsite swimming pool
69 Sonnenplateau Camping Gerhardtshof	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
REPÚBLICA CHECA	
77 Camping Rožnov	Best campsite
ESLOVENIA	
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
HUNGRÍA	
82 Thermal Camping Pápa	Best campsite
CROACIA	
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
ITALIA	
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
GRECIA	
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

Un honor personal

Otros cuatro ganadores del ACSI Camping Personality Award 2022 reciben su premio

En 2022, ACSI organizó por primera vez con gran éxito los ACSI Awards. Aparte de los 120 campings que se han llevado algún premio, también se ha hecho entrega de los ACSI Camping Personality Awards a personas que han realizado una aportación importante al sector del camping. En la anterior edición de El Mundo ACSI se presentó a los tres primeros ganadores. El director ejecutivo de ACSI, Ramon van Reine, y el desarrollador de negocio Frank Jacobs han visitado personalmente a los otros cuatro ganadores para agradecerles su trabajo, entrega y dedicación a este sector.

Estas cuatro personas han recibido un ACSI Camping Personality Award 2022:



Cees Slager
Dr. Gunter Riechey
Roger Pla
Linda Gedink

Los ganadores de 2023 se darán a conocer a lo largo de este año. No se pierda nada y siga [linkedin.com/company/acsi-publishing](https://www.linkedin.com/company/acsi-publishing).

Cees Slager
Cees Slager es un empresario nato del sector del ocio. Es miembro de RECRON desde hace décadas, la asociación neerlandesa del sector de empresas de ocio. Asimismo, es director del Grupo Molecaten, que agrupa a múltiples campings y parques vacacionales. En el plano internacional, también trabaja para el sector turístico recreativo, como asesor para diversos comités de la UE, entre otras funciones.

bro y empleados al presentar un plan para llevar a RECRON a la siguiente fase.

Fusión con HISWA
Durante esta nueva etapa, una de las prioridades era lograr la fusión con la asociación HISWA. El plan salió bien y la fusión se completó el 1 de enero de 2020. La fusión ha sido muy satisfactoria, ya que ambas partes se complementan y fortalecen mutuamente. Actualmente, Slager es vicepresidente de HISWA-RECRON. Durante la Asamblea General de Socios de 2021 fue nombrado miembro de honor de HISWA-RECRON.

Líder en tiempos difíciles
Durante los complicados años de la reorganización, 2017 y 2018, Slager tomó la iniciativa y dirigió a miembros y trabajadores de RECRON hasta salir de este difícil periodo. Se le encomendó la dirección administrativa de la organización y desde el mismo momento en que llegó al cargo ofreció confianza a los miembros



Roger Pla es el propietario de Yelloh Village Le Brasilia y fundador de la PLA FAMILY Foundation.

Roger Pla
Los padres de Roger Pla fundaron Yelloh Village Le Brasilia en 1964. Actualmente, este camping es uno de los más importantes de toda Francia en Europa y Roger Pla es su propietario. Por otra parte, tuvo un papel protagonista como vicepresidente de la federación regional de hoteles de Languedoc-Rosellón, así como concejal del municipio de Canet-en-Roussillon. En 2021 puso en marcha la Fundación PLA FAMILY.

Camping de importancia
Pla participa activamente en el Yelloh Village Le Brasilia desde 1973. Al principio se ocupaba sobre todo del marketing. Pero con el paso de los años ha ido adoptando una función cada vez más prominente. En 2000 fundó la cadena Yelloh Village, en colaboración con algunos amigos también propietarios de campings. Actualmente Yelloh Village se ha convertido en una conocida cadena que tiene 93 campings. Después de más de 60 años, el carácter familiar sigue siendo una de las principales características del camping.

Bueno para el medioambiente y las personas
La fundación PLA FAMILY tiene por objeto lograr un compromiso sostenible y permanente con una política social y local respetuosa con el medioambiente. De este modo, Pla desea crear un entorno laboral responsable desde el punto de vista ecológico para todos los compañeros y trabajadores de temporada de Le Brasilia. La fundación se ha comprometido con diversos proyectos centrados en el medioambiente y en las personas.

Dr. Gunter Riechey
El Dr. Gunter Riechey ha desempeñado un papel muy relevante en el desarrollo del sector del camping en Alemania. Fue presidente de la BVCD, la Asociación Federal del Sector del Camping en Alemania, por sus siglas en alemán. En 2010 resultó elegido por sus conocimientos especializados y por el papel de enlace que podría tener en la por aquel entonces aún joven organización. Riechey también es el fundador de Haveltourist, un grupo formado por ocho campings de la región de los lagos de Mecklenburg.

gobierno federal veía a la BVCD cada vez más como un representante serio de un sector importante. Una de las iniciativas de mayor calado que impulsó fue conseguir la reducción del IVA para las estancias en campings. El 1 de marzo de 2022 dejó la presidencia y dio paso a su sucesor.

Campings en una reserva natural
En la actualidad, Riechey es empresario a tiempo completo y es responsable de Haveltourist. Este proyecto natural ha unido a ocho campings del Parque Nacional de Müritz. Los abundantes bosques, brezales y lagos hacen que este entorno sea ideal para amantes de la naturaleza y de los deportes acuáticos. Probablemente, el camping más conocido es el Havelberge, junto al lago de Woblitz, con cinco estrellas.



El Dr. Gunter Riechey ha contribuido activamente a la profesionalización del ramo del camping alemán.

Profesionalización del sector
Durante su mandato como presidente de la BVCD, Riechey contribuyó activamente a la profesionalización del sector en mercado muy floreciente en Alemania. El

20 años de CampingCard ACSI

En 2024 se presentará la tarjeta de descuento digital

CampingCard ACSI cumple ya su 20º aniversario. ACSI lanzó el sistema de descuentos para la temporada baja en 2003 y tanto los campistas como los campings ha disfrutado de sus ventajas desde entonces. Gracias a la tarjeta de descuento, que actualmente se acepta en 3000 campings, los campistas pueden ahorrarse hasta un 60 % en sus estancias en las temporadas de primavera y otoño.

Pero los campings también se benefician. Aceptar la CampingCard ACSI hace que los campings aumenten su atractivo en temporada baja. Muchos campings participantes experimentan un fuerte aumento de la ocupación en temporada baja. Uno de los motivos son las campañas de marketing y promoción que realiza ACSI para la CampingCard ACSI. Gracias a ellas, los campings participantes también salen ganando.

Una revolución
Al mirar en retrospectiva a los 20 años de la CampingCard ACSI, Frank Jacobs, desarrollador de negocio de ACSI, dibuja una evolución muy satisfactoria. «CampingCard ACSI ha resultado ser una revolución. El sistema no solo aporta muchas ventajas a los campistas en temporada baja, sino que además es mucho más claro sobre las tarifas. En consecuencia, el número de noches que pasan en los campings partici-

pantes se visto incrementado de manera espectacular».

Prolongación de la temporada de acampada
Willeke Verbeek, que lleva más de 15 años trabajando en la redacción de CampingCard ACSI, también echa la vista atrás. «Antes de la introducción del sistema de descuentos, los campings solían contarme que en la temporada de primavera y otoño apenas recibían visitantes. Pero la llegada de la CampingCard ACSI hizo que todo cambiara. Los campings reciben a muchos más campistas en temporada baja».

Verbeek destaca que, gracias a la CampingCard ACSI, la temporada de acampada se ha alargado un poco. «Con el paso de los años, observamos que los vecinos de los campings participantes también querían adherirse al año siguiente, ya que querían incrementar su grado de ocupación

durante la temporada baja. La gran mayoría de campings están muy satisfechos con el valor añadido que les ofrecemos».

Con la vista puesta en el futuro
Desde que se puso en marcha la CampingCard ACSI, hemos seguido trabajando sin descanso para perfeccionar la idea y ampliar el número de campings participantes. Con el paso de los años se han ido añadiendo nuevas funciones, como la posibilidad de reservar en línea desde el sitio web y la app de CampingCard ACSI y el acceso a ofertas y descuentos especiales para los usuarios.

Hay más novedades en el horizonte. En 2024, ACSI lanzará la versión digital de la tarjeta de descuento CampingCard ACSI. Con ello, el sistema de descuentos se adapta a los tiempos y a partir de ahora será aún más accesible tanto para campings como para campistas.

La tarjeta de descuento digital: sencillez, rapidez y seguridad

A partir de 2024, la tarjeta de descuento CampingCard ACSI también estará disponible en versión digital. Los campistas que opten por ella, podrán ver la tarjeta de descuento en la app CampingCard ACSI. Podrán mostrar la tarjeta de descuento en recepción desde su teléfono o tableta.

El director ejecutivo de ACSI, Ramon van Reine, está convencido de que la introducción de una tarjeta de descuento digital supone un avance positivo tanto para los campistas como para los campings. «Se trata de una alternativa sostenible, evidentemente, y va acorde a los tiempos en que vivimos. Para el campista es muy sencillo. Así siempre tendrá a mano la tarjeta de descuento digital. Por otra parte, se reduce el riesgo de daños o pérdida. Para los campings es igual de fácil aceptar la tarjeta de descuento y procesar directamente los datos del cliente en el sistema de reservas. De este modo, el registro

de entrada resultará más rápido». Van Reine explica cómo funciona. «En la tarjeta de descuento aparece un código QR que se puede escanear con la cámara de cualquier teléfono, tableta, ordenador portátil o de sobremesa. Al escanear el código QR, se abren los datos del campista en el ACSI Campsite Portal. Desde ahí se pueden transferir fácilmente los datos al sistema del camping. También se pueden enviar por correo electrónico para poder procesar todas las reservas al final de la jornada. Por lo tanto, ya no es necesario copiar a mano los datos. Y si no tiene disponible ninguna cámara cerca, se puede recurrir al código único que figura en la tarjeta de descuento. De esta manera, podrá acceder rápidamente a todos los datos».

También hemos tenido en cuenta la seguridad. «El código QR digital se actualiza cada cinco minutos, de modo que resulta prácticamente

imposible copiarlo». Pero ACSI no se despidió de la guía en papel que incluye la tarjeta de descuento física. «Será el campista quien decida», indica Van Reine.

Algo sí cambiará en la tarjeta de descuento física. «En ella aparecerá un código QR y un código numérico único. Esto hará que el registro de entrada se agilice de ahora en adelante».

Puede consultar toda la información sobre el lanzamiento de la tarjeta de descuento digital en [acsi.eu/digital-cca](https://www.acsi.eu/digital-cca).



¿Sabía que...

...hay 774 000 usuarios de la CampingCard ACSI en total?

...los campistas con la CampingCard ACSI utilizan la tarjeta de descuento 28 noches al año de media?

...el campista promedio se va de vacaciones 3,71 veces al año de media?

...los campings amortizan su participación en la CampingCard ACSI en 64 noches de media?

2003 Lanzamiento del sitio web de CampingCard ACSI

2004 La primera guía CampingCard ACSI en neerlandés, alemán e inglés

2005 Introducción Guía CampingCard ACSI en francés y danés

2009 Introducción Guía CampingCard ACSI en sueco

2012 Introducción Guía ACSI CampingCard & Camperplaatsengids en neerlandés y alemán

2014 App CampingCard ACSI disponible en 13 idiomas

2015 Renovación del sitio web de CampingCard ACSI disponible en 7 idiomas

2016 Introducción Guía CampingCard ACSI en español

2019 Introducción Guía ACSI CampingCard & Camperplaatsengids en francés

2024 Lanzamiento tarjeta de descuento CampingCard ACSI digital

Un recorrido por la historia del camping

Hay muchos campings europeos que llevan funcionando decenas de años y acompañando a varias generaciones. ACSI ha escuchado la dilatada historia de dos campings, que se extiende durante varias generaciones. Por otra parte, el exitoso sistema de descuentos CampingCard ACSI ya lleva bastante tiempo funcionando, nada menos que veinte años. Ambos campings nos cuentan su experiencia con CampingCard ACSI.

Camping Leï Suves, Roquebrune-sur-Argens, Francia

De un camping campesino a un hotel al aire libre

En 1980, hace más de 40 años, Patrick fundó el camping Leï Suves en un terreno de la granja familiar en el que se cultivaban fresas. La granja todavía se encontraba en funcionamiento cuando llegaron aquí los primeros campistas a pasar sus vacaciones. Sin embargo, pronto se dieron cuenta de que había una gran demanda de parcelas de acampada. Patrick y su mujer, Cathérine, aún siguen relacionados con el camping, aunque ahora las riendas las llevan sus hijos Maud y Nicolas.

La finca se encuentra en un emplazamiento precioso, en medio de bosques de alcornoques. De ahí el nombre del camping, Leï Suves, que significa alcornoque en Provençal. En el momento en que

se inauguró el camping ya había varios campings en el municipio de Roquebrune-sur-Argens, situado cerca del mar Mediterráneo. Pero al camping le fue bien desde el principio. Todavía quedaba mucho camino por recorrer y

cosas por mejorar, pero los campistas quedaban contentos con los servicios de Leï Suves.

Desde entonces, el terreno junto a la finca de fresas ha crecido hasta convertirse en un camping de cuatro estrellas con extensas instalaciones, unas 160 parcelas

«Conservar el ambiente familiar sigue siendo uno de los objetivos»

de acampada y un número similar de alojamientos de alquiler. El camping es un destino vacacional muy solicitado para familias procedentes de toda Europa

Hotel al aire libre

Muchas cosas han cambiado en la gestión desde 1980, como es natural. A los huéspedes se les sigue recibiendo igual, pero todo lo demás es distinto. El proceso de reserva se ha automatizado por completo y hace tiempo que



los campistas dejaron de realizar sus reservas por correo postal. Ahora ellos mismos buscan un camping por Internet y lo reservan de inmediato en línea. Por otra parte, los requisitos que los clientes exigen de un camping han cambiado, mientras que las expectativas que albergan sobre las parcelas y los alojamientos de alquiler son mucho más elevadas. El camping se ha convertido en realidad en un hotel «en plein air», un hotel al aire libre.

Conservar el ambiente familiar
Ahora bien, una cosa que no ha cambiado es el ambiente familiar. El camping sigue en manos de la misma familia. Los hijos Maud y Nicolas quieren que el camping crezca y trabajan para que Leï Suves siga desarrollándose. En este sentido, uno de los objetivos para el futuro no es otro que conservar esta atmósfera familiar. Esto supone todo un desafío en una época en la que los campings y la acampada son cada vez más un modelo lucrativo para grandes compañías.



Acerca de CampingCard ACSI

«Nos adherimos en seguida al por aquel entonces novedoso sistema de descuentos CampingCard ACSI. Nos ayudó muchísimo a atraer más visitantes en la temporada de primavera y otoño. Es cierto que las tarifas con CampingCard son inferiores a las habituales, pero gracias a la tarjeta de descuento también llegan más clientes en temporada alta. Los visitantes que vienen con CampingCard en temporada baja, jubilados en su mayor parte, nos devuelven el favor recomendándonos a familias que luego nos visitan en temporada alta».



Camping de terrazas Osebos, Gulpen, Países Bajos

Ya son sesenta años disfrutando del placer de acampada en las colinas de Limburgo

Hace más de sesenta años, concretamente en 1962, al granjero Hubert Pinckaers le concedieron una licencia para recibir a campistas. Su camping, situado en la región de colinas del sur de Limburgo, no ha dejado de crecer. Por suerte, hay algo que no ha cambiado: los directores del camping de terrazas Osebos disfrutan de su trabajo. Actualmente se encarga Jo, nieto de Hubert.



En aquellos primeros años del camping de terrazas Osebos, dirigir un camping era completamente distinto a como es ahora. La temporada de acampada era mucho más corta. Había dos semanas muy ajetreadas en verano, pero el resto del tiempo era más tranquilo. En la actualidad, la gestión del camping es

un empleo a tiempo completo, con empleados fijos contratados para que la empresa siga funcionando durante todo el año. Por otra parte, los campistas también disponen de mucho más tiempo libre que entonces. Ahora mismo es bastante habitual irse de vacaciones varias veces al año. Antiguamente, irse dos semanas

en verano ya era algo fuera de lo normal. Esta diferencia se observa claramente en el camping de terrazas Osebos. La temporada de acampada se inicia en abril y se extiende hasta finales de octubre.

Una piscina marca la diferencia, sin duda

Entre los principales cambios se incluye la construcción de la actual bloque principal y de la piscina. En los primeros años, esta última supuso una diferencia considerable. Aún hoy, la piscina exterior sigue siendo una instalación importante. En opinión del camping, una piscina te permite destacar realmente. Actualmente no hay muchos más campings en la zona que tengan una piscina. Por lo tanto, para el camping supone una ventaja notable.

Visión a largo plazo

Otro cambio menos agradable fue el fallecimiento de los padres de Jo. Esto alteró por completo la estructura de la organización. Pese a que los grandes cambios llaman mucho la atención, los

pequeños pasos también han sido cruciales para el desarrollo del camping. Son varias las personas que han dejado su sello personal. La familia ha ido invirtiendo año a año en mejoras, algunas visibles y otras no tanto.

«Para los campings cada vez es más complicado dar servicio simultáneamente a todos los públicos»

Jo ya advirtió el potencial del camping cuando era totalmente distinto. Esta visión a largo plazo es extraordinariamente importante. La hija de Jo, Emmy, también ayuda en la gestión del camping. Sus padres le enseñaron que a veces hay que hacer algo. Uno puede aprender mucho con solo intentarlo. Y siempre hay alguien dispuesto a ayudarte.

Valora a tu equipo

La lección más importante que han aprendido Jo y Emmy de sus predecesores es que siempre hay que disfrutar del trabajo. En su opinión, si lo único que te mueve al dirigir un camping es ganar dinero, la cosa no funciona. Tienes que disfrutar afrontando nuevos retos y ser capaz de saber qué se necesita. Y la última lección importante: valora a las personas que te rodean. Un camping no se gestiona solo. Es crucial contar con un equipo en el que puedas confiar.

Para el futuro, Jo y Emmy esperan que el espacio y la calidad cobren cada vez más importancia para el campista, cuyas exigencias no hacen más que aumentar. Incluso para los huéspedes que disponen de vehículo de acampada propio, acampar será más lujoso de lo que es ahora. El camping debe elegir, puesto que ya no es posible atender simultáneamente a todos los públicos. Por otra parte, la sostenibilidad y la digitalización tendrán un papel cada vez más relevante.

Acerca de CampingCard ACSI

«Nos adherimos al programa CampingCard ACSI desde el principio, cuando éramos el único camping del sur de Limburgo. Esto nos ha permitido recibir a muchos huéspedes y ha hecho que nuestro establecimiento sea muy conocido. Y sigue siendo así a día de hoy. A los holandeses les vuelven locos las ofertas y los descuentos y la CampingCard ACSI es un buen producto. En el caso de las personas mayores, sobre todo, la tarjeta de descuento no puede faltar en su equipaje cuando salen de acampada. Todos los años llegan nuevos clientes gracias a ACSI. Además, haber ganado un ACSI Award y participar en la campaña de San Valentín nos permite mantenernos en el radar de los campistas gracias a ACSI».



Colofón

Edición

ACSI Publishing BV | Geurdeland 9, 6673 DR Andelst - Países Bajos | Postbus 34, 6670 AA Zetten - Países Bajos | Tel. +31 (0)488-452055 | Correo electrónico: info@acsi.eu | Sitio web: acsi.eu

Dirección: Ramon van Reine | **Jefe de redacción:** Frank Jacobs | **Coordinación/redacción final:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

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

Venta de publicidad: Departamento de ventas de ACSI | **Redacción de imágenes:** Maurice van Meteren | **Diseño:** Ton Oppers | **Maquetación:** Peter Dellepoort, Rein Driessens

Guía de impresión: Ronnie Witjes | **Impresión:** Rodi Rotatiedruk

LA APLICACIÓN IDEAL PARA SUS CLIENTES



Powered by



Todas las ventajas a simple vista:

- Más tiempo para la hospitalidad
- Comparta noticias importantes mediante notificaciones push
- Más ingresos a través de pedidos in-app
- Reducción de los costes de impresión de folletos informativos
- Ahorra tiempo con los pedidos automáticos (pan)
- Con rendimientos de hasta el 500%, esta aplicación es una buena inversión para un mayor volumen de negocio y ahorro de tiempo*

Varios vínculos con sistemas PMS:

- Stripe (pagos)
- DeepL (traducciones)

* Pregunte a ACSI qué significa esto para sus rendimientos.

1

Hable con su inspector de las ventajas a las que tiene acceso con Camping Comfort

2

Escanee el código QR



3

Introduzca el nombre de su camping y vea la app

4

Pruebe gratis la app durante tres meses!

5

Si queda satisfecho/a, contrate una suscripción (cancelable mes a mes)