

# Chi paga la bolletta dell'elettricità?

Per molti camping il nuovo motto è:  
misurare è sapere



Publicato da ACSI, lo specialista del campeggio: **edizione per l'anno 2023**



# La Stampa ACSI



#### **Diamo più valore agli ospiti del campeggio**

5 suggerimenti per offrire ai campeggiatori un servizio migliore e aumentare il fatturato.

► *Continua a leggere a **pagina 2-3***

#### **Politica energetica in campeggio**

I contatori intelligenti e l'autosufficienza sono il futuro.

► *Continua a leggere a **pagina 6-9***

#### **Vincitori ACSI Awards del 2023**

Elenco completo di tutti i campeggi vincenti.

► *Continua a leggere a **pagina 10-11***

# 5 consigli per migliorare



Offrite ai campeggiatori la possibilità di effettuare gli ordini quando vogliono. Questo offre una maggiore comodità e un servizio migliore.

**I gestori di campeggi sono sempre alla ricerca di opportunità per ottenere di più dal campeggiatore. L'aumento del fatturato spesso è il primo obiettivo citato. Tuttavia, non si deve sempre necessariamente focalizzare l'attenzione direttamente su questo. Vale decisamente la pena anche erogare un servizio eccellente. Un'esperienza positiva in campeggio rende gli ospiti più inclini a spendere di più. Aumenta, inoltre, di gran lunga la possibilità che la visita si ripeta. ACSI vi dà cinque consigli per ottenere il massimo dal campeggiatore.**

## Consiglio 1: Può ordinare quando vuole

Che si tratti del pane fresco per la colazione o di una pizza per cena, gli ospiti possono ordinare quando vogliono. Lo possono fare fisicamente presso i punti di ristoro nel campeggio, ma anche tramite un sistema di ordinazione online. L'ordinazione online offre ai campeggiatori un servizio in più e una maggiore comodità. Non devono fare la fila e possono ordinare in tutta facilità direttamente dalla tenda o roulotte. Il vantaggio per il campeggio è dato dal fatto che gli ordini arrivano scaglionati, per cui si può sfruttare al meglio la capacità della cucina.

Ian Vermeulen gestisce tre campeggi lussemburghesi - Camping Du Nord, Camping de la Sûre e Camping Reisdorf - e, da due stagioni, si serve di un sistema di ordinazione online. "Uso l'app Camping Comfort per questo", afferma. "I nostri ospiti possono comunicare l'ordine dei panini con l'app. Soltanto con questo sistema le vendite sono aumentate di circa il 20%. Ciò è dovuto principalmente al fatto che gli ospiti possono ordinare anche quando le strutture sono chiuse. Ad esempio, quando si siedono davanti al camper di sera. Inoltre, mi fa risparmiare un'incredibile quantità di tempo. La mattina risparmio così due ore, dato che devo solo mettere i panini sul ripiano.

## Consiglio 2: Pagamenti digitali

Il secondo suggerimento si ricollega al primo. Assicuratevi che non solo gli ordini si possano effettuare online, ma date ai campeggiatori anche la possibilità di pagare direttamente online. Questo rende l'intera procedura più facile e veloce. Potendo pagare subito, si riducono gli ostacoli quando si ordina e i campeggiatori sono più propensi ad effettuare ordini più velocemente e più frequentemente.

I vantaggi non mancano neppure per gli imprenditori dei campeggi. Naturalmente si registra un aumento del fatturato, ma si riducono anche gli oneri amministrativi e il rischio di errori nella procedura di pagamento. Inoltre, questo strumento può contribuire alla riduzione dei contanti in campeggio, aumentando così la sicurezza del personale.

## Consiglio 3: Comunicare nella lingua dell'ospite

I campeggiatori sono alla ricerca di un'atmosfera di vacanza insuperabile, ma in alcuni casi prediligono la familiarità, ad esempio, per quanto concerne la lingua. Può sembrare che si sfondi una porta aperta, ma la maggior parte degli ospiti apprezza davvero la possibilità di comunicare nella propria lingua. Si sentono più a loro agio, accolti e compresi meglio. Ad esempio, assicuratevi

cui l'imprenditore non conosce la lingua", conclude Botter.

## Professionalizzazione

Mandy van Duivenboden utilizza l'app dal 2020. "La app Camping Comfort ha dato un grande contributo alla modernizzazione del Club Les Ormes. Tutto adesso è digitale, non utilizziamo più regolamenti, dépliant o documenti cartacei. E abbiamo visto che questo approccio ha un effetto positivo sui nostri ospiti. Il piacere della vacanza inizia quando scaricano la app prima di partire. Le persone si preparano bene e già da casa possono vedere quali sono le nostre attività e addirittura ordinare il pane."

## Aumento del giro d'affari e risparmio sui costi

Botter afferma che l'app, in molti campeggi, fa risparmiare tempo e denaro, aumentando il fatturato. "Secondo i nostri calcoli", un campeggio o un parco vacanze con 25 piazzole o sistemazioni può registrare un aumento annuo di € 1.350 di fatturato, grazie agli ordini effettuati con l'app. Si risparmiano 67 ore grazie alle notifiche push e 100 ore con gli ordini di pane fatti con l'app. E poi ci sono € 347 di risparmio sui costi del materiale informativo."

## Nuove funzionalità

Per continuare a esaudire i desideri dei gestori dei campeggi,

tutte le comunicazioni con gli ospiti avvengono tramite l'app. Il gestore del campeggio non deve per forza avere una persona alla reception per rispondere alle domande."

Nemmeno la comunicazione in più lingue è un ostacolo. "I testi dell'app possono essere tradotti automaticamente in diverse lingue. Questa funzione rende l'uso accessibile agli ospiti di

anche pagare direttamente con essa". Un altro vantaggio importante risiede nella semplificazione della comunicazione con gli ospiti del campeggio. "Grazie alle notifiche push e a una comoda funzione di messaggistica, gli ospiti sono sempre al corrente delle informazioni più importanti. Ad esempio, le attività in campeggio e le offerte di negozi o ristoranti. Di fatto,

Sjoerd Botter spiega i vantaggi dell'app Camping Comfort. "Con l'app, gli ospiti possono comunicare facilmente le ordinazioni. Per esempio pane fresco o stuzzichini al bar. L'imprenditore dispone sempre di un comodo quadro completo degli ordini e può, eventualmente, inviarli al fornitore. Ad esempio, al panettiere di zona, che consegna il pane. Gli ospiti che ordinano con l'app, possono

# l'esperienza degli ospiti

che tutte le informazioni del campeggio, i menu e le offerte siano disponibili nelle lingue dei gruppi target principali. Si crea così un'esperienza positiva per il campeggiatore e si riducono gli ostacoli quando si effettuano ordini o acquisti.

## Consiglio 4: Utilizzare le notifiche push

Un modo pratico per informare rapidamente tutti gli ospiti del campeggio delle notizie rilevanti consiste nell'invio di messaggi push digitali. Naturalmente, sono molto pratici in situazioni

di emergenza o in condizioni climatiche estreme, ma possono generare anche un aumento di fatturato. Ad esempio, inviate un'offerta dal ristorante verso l'orario dei pasti o mostrate le attività a pagamento organizzate nel campeggio e dove è possibile registrarsi. I messaggi push sono mirati e veloci da inviare, per cui i campeggiatori possono agire subito.

Willem e Helen Wagenveld-Lodder, proprietari del Camping Domaine Bonneblond in Francia, organizzano regolarmente serate

dedicate al barbecue e alla pizza. "Il giorno in cui organizziamo tali serate, inviamo un messaggio push agli ospiti alle ore 11 del mattino, così possono registrarsi direttamente in digitale. Troviamo che questo agevoli gli ospiti e le serate sono sempre al completo.

Anche Mandy van Duivenboden, proprietaria del club francese Les Ormes, utilizza i messaggi push. "Inviamo due - tre messaggi push al giorno, operando una distinzione tra "buono a sapersi" e "da sapere". Ad esempio, inviamo

quotidianamente un messaggio con il menu del giorno, per cui le persone possono effettuare prenotazioni direttamente tramite la funzione di chat dell'app. Comuniciamo anche se è in arrivo maltempo o se la piscina rimane aperta più a lungo a causa di calore estremo".

## Consiglio 5: Ingaggiare gli imprenditori locali

In vacanza, molti campeggiatori sono alla ricerca dell'atmosfera tipica della regione in cui soggiornano. I campeggi e i parchi vacanze sono un'attrazione perfetta per

attrarre le persone in una zona e l'intera regione può beneficiarne. Ad esempio, gli imprenditori locali del settore alberghiero e della ristorazione, ma anche i punti vendita al dettaglio. Servite i prodotti degli agricoltori e dei coltivatori locali al ristorante, affinché i campeggiatori possano assaggiare le specialità del posto, o promuovete l'imprenditore locale tra gli ospiti del campeggio. Potete farlo in diversi modi. Da una calorosa raccomandazione a una promozione comune per cui si viene a creare una situazione di reciproco vantaggio.



Avvisate gli ospiti di notizie rilevanti tramite notifiche push. Ad esempio, informateli quando state organizzando una serata barbecue.

## Alla scoperta dell'app Camping Comfort

La digitalizzazione svolge un ruolo importante per molti dei suggerimenti sopra riportati. Sono diverse le app a disposizione degli imprenditori del settore ricreativo utili per digitalizzare i processi e renderli più efficienti. Nel settore del campeggio, l'app Camping Comfort è tra le più utilizzate. L'app nota con il nome di "Camping Comfort - Powered by ACSI" è stata lanciata da Sjoerd Botter e Hans van der Sluis nel 2019. Un vantaggio importante per gli imprenditori del settore: utilizzando l'app possono dedicare più tempo all'accoglienza degli ospiti.

l'app Camping Comfort viene migliorata di continuo. Il prossimo passo sarà l'abbinamento ai sistemi di prenotazione. "Questo offrirà molti vantaggi sia al proprietario, che all'ospite. Innanzitutto, naturalmente, l'abbinamento fa risparmiare tempo e denaro, con un conseguente aumento dei guadagni. Migliora, inoltre, l'esperienza degli ospiti del campeggio", rileva Botter.

"Questa nuova funzionalità fornisce anche molte opzioni extra. Basti pensare agli ospiti che possono accedere inserendo un numero di prenotazione e un indirizzo e-mail. In tal caso, le informazioni sul soggiorno vengono caricate automaticamente. L'ospite dispone subito di una panoramica dei dati della prenotazione e gli imprenditori possono inviare messaggi

personalizzati agli ospiti".

Continua Botter: "Gli ospiti, inoltre, a breve potranno accedere automaticamente con un link inviato per e-mail. Ricevono il messaggio dopo la prenotazione e, tramite il link, accedono direttamente all'app. Lì si può visualizzare un messaggio di benvenuto personalizzato". Anche il conto finale diventa più facile. "Gli ordini e le attività alle quali hanno preso parte a breve verranno inseriti automaticamente nel conto finale presente nel sistema di prenotazione. Il campeggiatore può fare il conteggio di tutto alla fine della vacanza."

**Prova gratuita di tre mesi** Molti imprenditori del settore ricreativo dovranno integrare l'app nelle loro procedure di lavoro. "Comprendiamo che gli

imprenditori desiderino prima provare che cosa l'app Camping Comfort possa significare per loro", sostiene Botter. "Per questo offriamo un periodo di test gratuito di tre mesi. L'app è pronta all'uso in un minuto. Il logo e altri dati vengono inseriti direttamente e le informazioni sono disponibili in cinque lingue diverse."

Per provare gratis l'app Camping Comfort, scansionare il QR code. Maggiori informazioni si possono reperire scrivendo all'indirizzo sales@acsi.eu.



\* Chiedete ad ACSI cosa significhi per il vostro rendimento.

# I consigli di un CampingGuru

## Un concept unico nel settore turistico

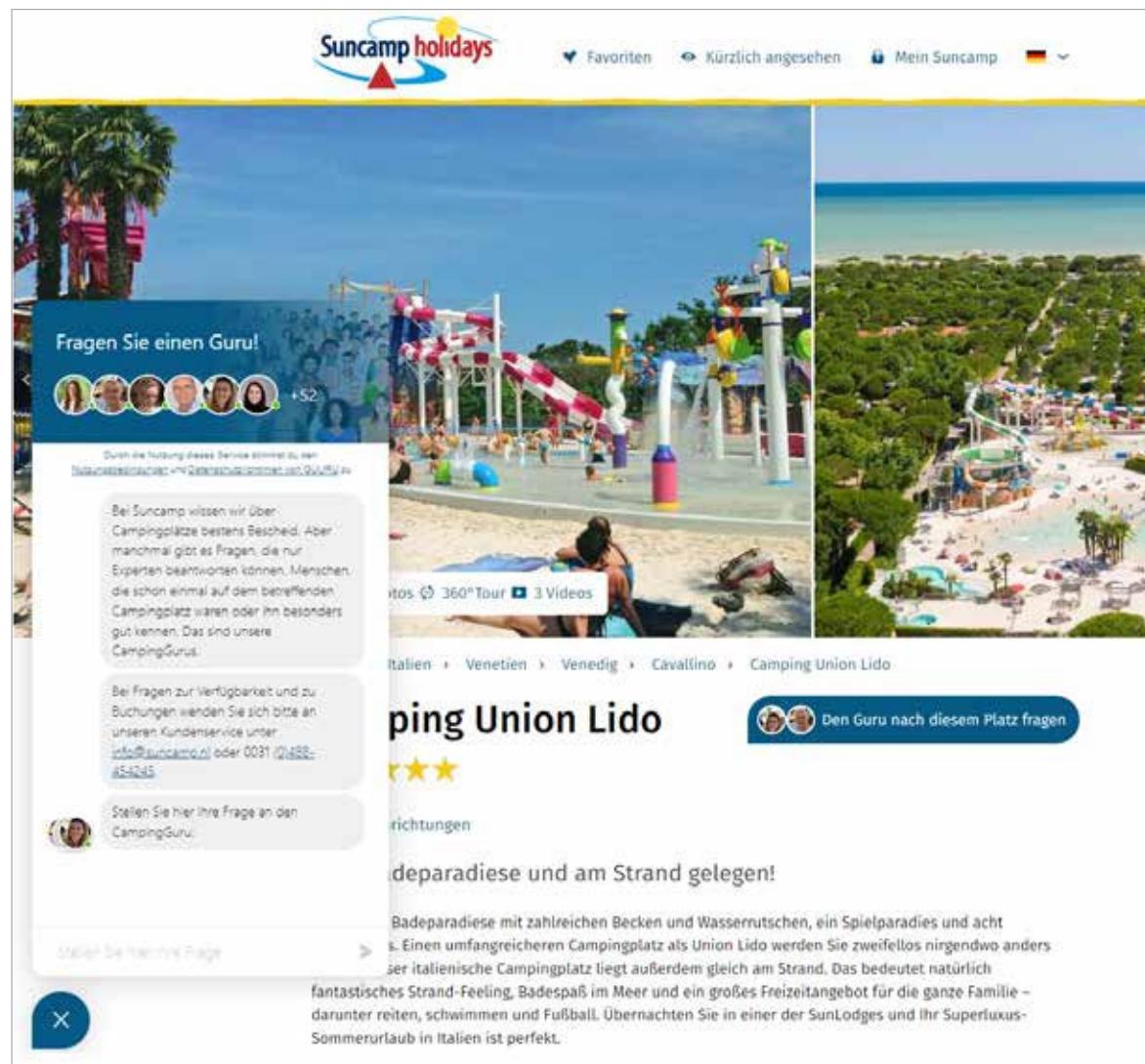
Il tour operator Suncamp offre ai visitatori di suncamp.nl e suncamp.de un servizio extra. Da quest'anno c'è la possibilità di chiedere un consiglio a un CampingGuru. Si tratta di una persona che sa tutto di uno o più campeggi. Chi visita il sito può fare domande 24 ore al giorno a un CampingGuru su 200 dei 300 camping Suncamp.

**Unico nel settore turistico**  
Il concept del CampingGuru è semplice ma unico nel settore turistico. Chiunque abbia una conoscenza approfondita di un determinato campeggio all'interno dell'offerta Suncamp può candidarsi a diventare CampingGuru. Grazie ai suoi collaboratori, agli ispettori e ai gestori, ACSI ha già molte conoscenze, ma anche chi è esterno ad ACSI può candidarsi a diventare CampingGuru.

**Domande specifiche**  
Il CampingGuru non risponde alle domande relative alle prenotazioni o alla disponibilità di posti. Per queste richieste Suncamp ha una chat dedicata con i collaboratori del Customer Contact Center. Il CampingGuru risponde a

domande specifiche relative a un determinato campeggio. Per esempio quanto ci vuole a piedi dalla roulotte fissa modello Gold per arrivare alla piscina? Oppure il campeggio in alta stagione è molto frequentato anche dai propri compatrioti? Proprio per questo tipo di domande rappresenta un valore aggiunto il fatto che chi risponde sia stato personalmente in quel campeggio.

**"Win-win situation"**  
La particolarità del concept è che sia chi chiede sia chi risponde ne traggono vantaggio. I CampingGuru ricevono infatti € 2 per ogni risposta data. Chi desidera candidarsi può farne richiesta scrivendo a [campingguru@acsi.eu](mailto:campingguru@acsi.eu).



## Le prenotazioni ACSI camping.info continuano a crescere

Il fatto che ACSI e camping.info nel 2021 abbiamo unito le forze è chiaramente visibile dai numeri della piattaforma di prenotazione ACSI camping.info Booking. Grazie all'aumento del raggio d'azione, il numero di prenotazioni nel 2022 è cresciuto notevolmente. La collaborazione è inoltre garanzia di una migliore distribuzione dei campeggiatori che prenotano.

**Più prenotazioni**  
Rispetto al 2021, nel 2022 il numero di prenotazioni fatte tramite ACSI

camping.info Booking è aumentato in modo significativo. E nonostante le incertezze politiche ed economiche, per il 2023 si attende una nuova crescita. I primi mesi di quest'anno hanno confermato questa previsione. Grazie all'ampliamento delle informazioni su migliaia di campeggi in tutta Europa, la piattaforma di prenotazione rimane un'importante fonte di notizie per chi va in campeggio.

**Migliore distribuzione**  
La quota crescente del mercato tedesco ha modificato la distribu-

zione delle prenotazioni. Il 38% delle prenotazioni viene dalla Germania, seguita dai Paesi Bassi con il 31%. La percentuale di prenotazioni dalla Gran Bretagna (11%), dal Belgio (6%) e dalla Francia (4%) rimane invariata. Sorprende il fatto che la suddivisione delle destinazioni cambi di poco rispetto al 2022. Al vertice c'è la Francia con il 33%, seguita dall'Italia (25%), dalla Germania (11%), dalla Spagna (8%) e dai Paesi Bassi (6%).

## Notizie in breve

**Due borse di studio ACSI**  
Il campeggio è nel DNA di ACSI che, in quanto leader in Europa, investe con piacere nella formazione delle future generazioni di campeggiatori. In un momento in cui la gestione dei campeggi diventa sempre più sfaccettata, questa prima formazione specifica nell'ambito del management è un'ottima notizia. ACSI riconosce l'importanza della formazione. Con il suo programma di borse di studio, la

facoltà di scienze applicate dell'Università di Breda sosterrà due studenti meritevoli che, dal 2023 al 2025, seguiranno il Master in Sustainable Outdoor Hospitality Management.

**Click di riferimento riconoscibili**  
Da quest'anno, tutti i click di riferimento di ACSI sono facilmente reperibili in Google Analytics. I click sono riconoscibili dall'indirizzo [cpc.acsi.eu](http://cpc.acsi.eu).

## Ottimo inizio per Suncamp

Il 2023 è iniziato bene per il tour operator Suncamp. Il numero di prenotazioni è aumentato e si investe in nuove SunLodge.

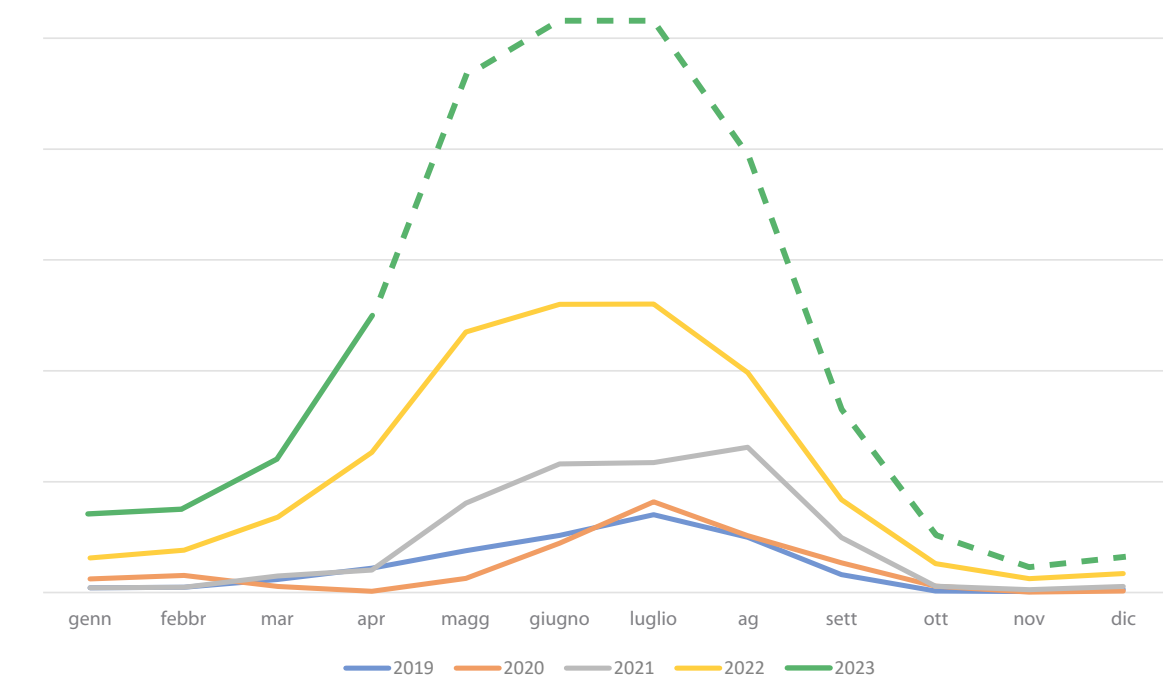
**Aumento del 20% in gennaio**  
Nel mese di gennaio le prenotazioni sono aumentate del 20%. Si tratta di moltissime prenotazioni in più rispetto al 2021. I mesi di febbraio e marzo sono stati più o meno stabili rispetto al 2022. In generale, il primo trimestre ha fatto registrare un aumento del 10% del fatturato e del 5% di prenotazioni rispetto al 2022.

**Nuove SunLodge**  
Quest'anno Suncamp ha avviato la collaborazione con due grandi

catene tedesche: Best-Reisen e DER Reiseburos. Sono poi stati fatti investimenti in nuove case mobili Sunlodge nei campeggi italiani Pra' delle Torri, Union Lido e Marina di Venezia.

**Crescita di ACSI Kampeerreizen**  
In linea con Suncamp anche per ACSI Kampeerreizen è stato un ottimo anno. I viaggi organizzati per i campeggiatori olandesi e tedeschi sono molto richiesti. Il numero delle prenotazioni è aumentato del 15%, il che equivale a un aumento del fatturato del 25%. Cresce molto soprattutto il mercato tedesco e quindi ACSI è alla ricerca di altri tour operator tedeschi.

Numero di prenotazioni tramite ACSI camping.info Booking (dal 2019 al 2023)



**Gentile gestore o proprietario di camping,**

"non tutti i mali vengono per nuocere". Questa saggezza popolare, a quanto pare, si applica anche al nostro settore. La stagione del

camping 2022 ha dimostrato che la crisi del coronavirus ormai è alle spalle e che il settore non ne è uscito compromesso. E come potete vedere in fondo a questa pagina, il campeggiatore europeo ha abbastanza programmi anche

per le vacanze di questa stagione. Il numero di campeggiatori continua a crescere. Il camping si presenta sempre più come la forma di vacanza più adatta a quest'epoca, in cui si dedica particolare attenzione alla sostenibilità, alla libertà e alla natura. Certo, le sfide non mancano per il nostro ramo neppure in tale ambito, ma senza dubbio il camping si trova in vantaggio, ad esempio, rispetto alle vacanze che prevedono voli e hotel.

Una sfida riguarda la sostenibilità e l'energia. Trovate tutte le informazioni alle pagine 6-9 di questa edizione della Stampa ACSI. Negli ultimi tempi, abbiamo sperimentato tutti come i prezzi dell'energia possano aumentare e diminuire rapidamente. Di conseguenza, i proprietari di campeggi sono chiamati a istituire una politica chiara per l'energia, che tenga conto sia degli aumenti, che dei cali

dei prezzi. Una politica chiara evita le discussioni con i campeggiatori che, magari, devono pagare il consumo aggiuntivo in seguito.

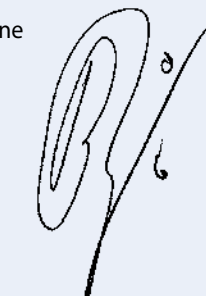
Anche noi di ACSI abbiamo imparato molto dagli ultimi anni e alcuni sviluppi sono stati accelerati, ad esempio il processo di digitalizzazione. L'attenzione è stata rivolta in misura crescente a siti web e app. A pagina 2-3 avete già potuto leggere come l'app Camping Comfort coadiuva gli imprenditori del settore ricreativo, rendendo i processi aziendali più efficienti e incrementando il giro d'affari. Più avanti scoprirete tutto sulla carta sconti CampingCard ACSI digitale, che sarà a disposizione dei campeggiatori dal 2024.

Le possibilità digitali aumentano la comodità sia per il campeggio, che per il campeggiatore. Tuttavia, allo stesso tempo, ACSI non perde di vista la base del suo succes-

so. Ancora una volta, la tiratura delle guide dei campeggi ACSI è aumentata e la seconda edizione degli ACSI Awards è stata accolta con favore.

Ad esempio, ACSI continua a concentrarsi sulle innovazioni riuscite in capo alla vasta base già esistente e di cui i campeggi beneficiano da anni. Attendendo con voi un altro anno di campeggio di successo, spero vivamente che questa edizione della Stampa ACSI sia, ancora una volta, fonte d'ispirazione per tutti.

Ramon van Reine  
CEO ACSI



# Campeggiatori con tanti progetti per le vacanze del 2023

## Spagna, Italia e Austria sempre più gettonate

**I campeggiatori europei hanno tanti progetti per le vacanze del 2023. È quanto risulta da un sondaggio condotto su vasta scala da ACSI tra 12.000 campeggiatori di tutta Europa. Sono tutti pronti a mettersi in viaggio già dalla primavera. Nel proprio paese, ma sempre più spesso anche all'estero.**

**Alta e bassa stagione**  
Il campeggiatore europeo è noto per andare in campeggio tutto l'anno. Per i campeggiatori con bambini, luglio e agosto sono i mesi di vacanza più gettonati. I campeggiatori che si mettono in viaggio senza bambini, invece, preferiscono i mesi di maggio, giugno e settembre. Ma le persone si mettono in viaggio volentieri anche in aprile e ottobre.

con figli (o nipoti), nel 2023 intendono andare in vacanza in media quattro volte, per una

durata totale di 37 giorni. Chi invece va in vacanza senza figli (o nipoti) pensa di andarci in

media cinque volte, ripartite tra 64 giorni. In entrambi i casi, la durata della vacanza aumenta di

qualche giorno rispetto al 2021 e al 2022.

Grafico 1 Mese preferito per la vacanza (senza bambini)

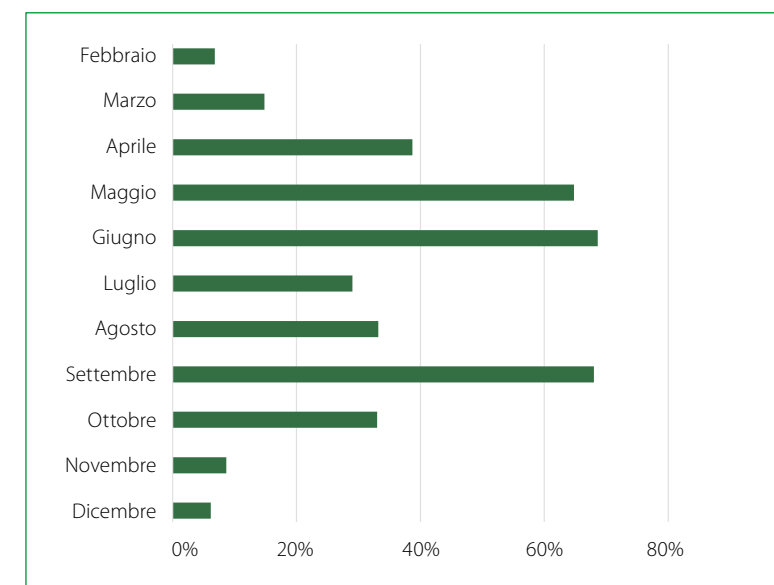


Grafico 2 Mese preferito per la vacanza (con bambini)

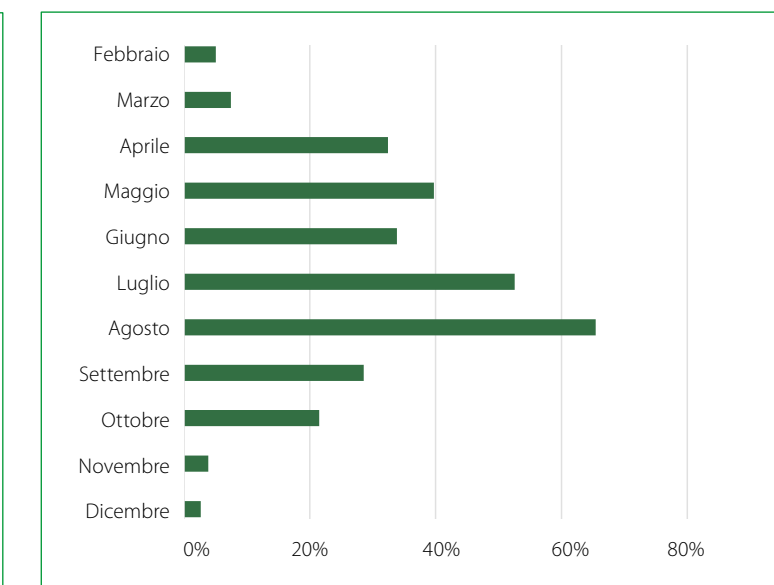


Grafico 3 Destinazione preferita per la vacanza (senza bambini)

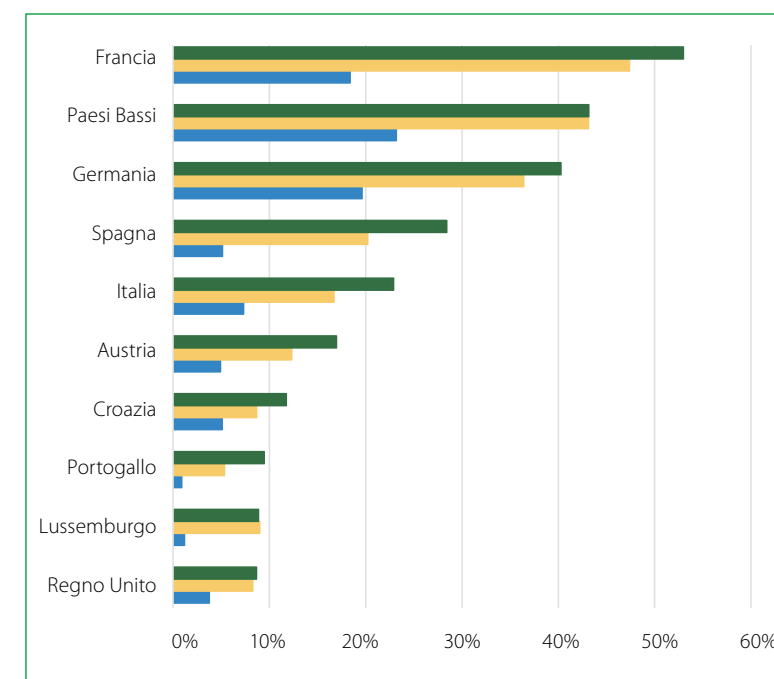
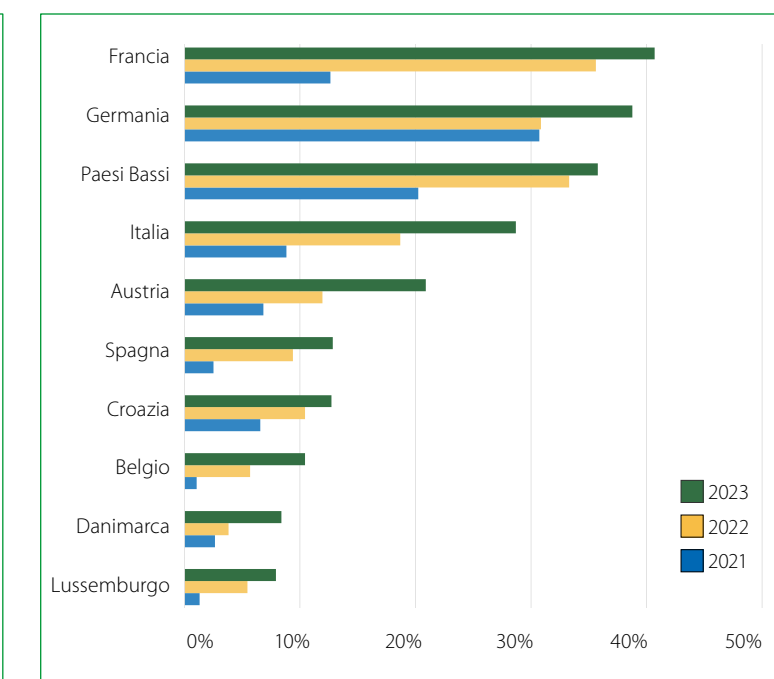


Grafico 4 Destinazione preferita per la vacanza (con bambini)



**In vacanza più a lungo**  
L'aumento della preferenza per le vacanze all'estero va di pari passo con la maggiore durata dei soggiorni. La durata e la frequenza dipendono dalla composizione del gruppo che si sposta. I campeggiatori in partenza

# Misurare per sapere: la nuova norma nei campeggi

“I consumi energetici diminuiscono del 30% se vengono misurati.”

“Quando anni fa abbiamo iniziato a misurare i consumi energetici di ogni singolo ospite, siamo stati considerati dei pazzi dagli altri proprietari di campeggi.” Nel 2023 Eline Buehre, manager del campeggio lussemburghese Nommerlayen dimostra di aver percorso i tempi. Dopo i forti aumenti dei prezzi dell'energia nel 2022, i proprietari sono stati obbligati anche dal punto di vista finanziario a controllare scrupolosamente i consumi energetici nelle loro strutture. Da un'analisi fatta da ACSI risulta che il vecchio prezzo onnicomprensivo viene sempre più spesso sostituito da una politica orientata al pagamento dei consumi effettivi.

## L'effetto del gas

“Nel 2022 i prezzi dell'elettricità in Europa sono aumentati moltissimo. Si tratta di una conseguenza dell'aumento del prezzo del gas. Per produrre elettricità in molti casi infatti serve il gas. Ecco perché il prezzo del gas influisce su quello dell'elettricità.” Ne parliamo con Jilles van den Beukel, esperto di energia presso The Hague Centre for Strategic Studies.

Le ragioni dell'aumento del prezzo del gas sono evidenti. “È stato causato dallo stop alla quasi totalità delle importazioni di gas

dalla Russia. Putin ha chiuso molti dei rubinetti e il gas ha iniziato a scarseggiare. Anche se ora i prezzi sono tornati a livelli inferiori rispetto al 2022, in linea generale sono ancora elevati. Il mercato dell'energia è un mercato libero, che viene regolato dalla domanda e dall'offerta. E poiché molti fornitori acquistano la stessa elettricità di prima, ci vorrà ancora del tempo prima che i prezzi all'ingrosso tornino a scendere. Questo processo è lo stesso più o meno in tutti i paesi d'Europa. Diverso è il modo in cui l'elettricità viene prodotta in ogni paese. E poi ci sono dei

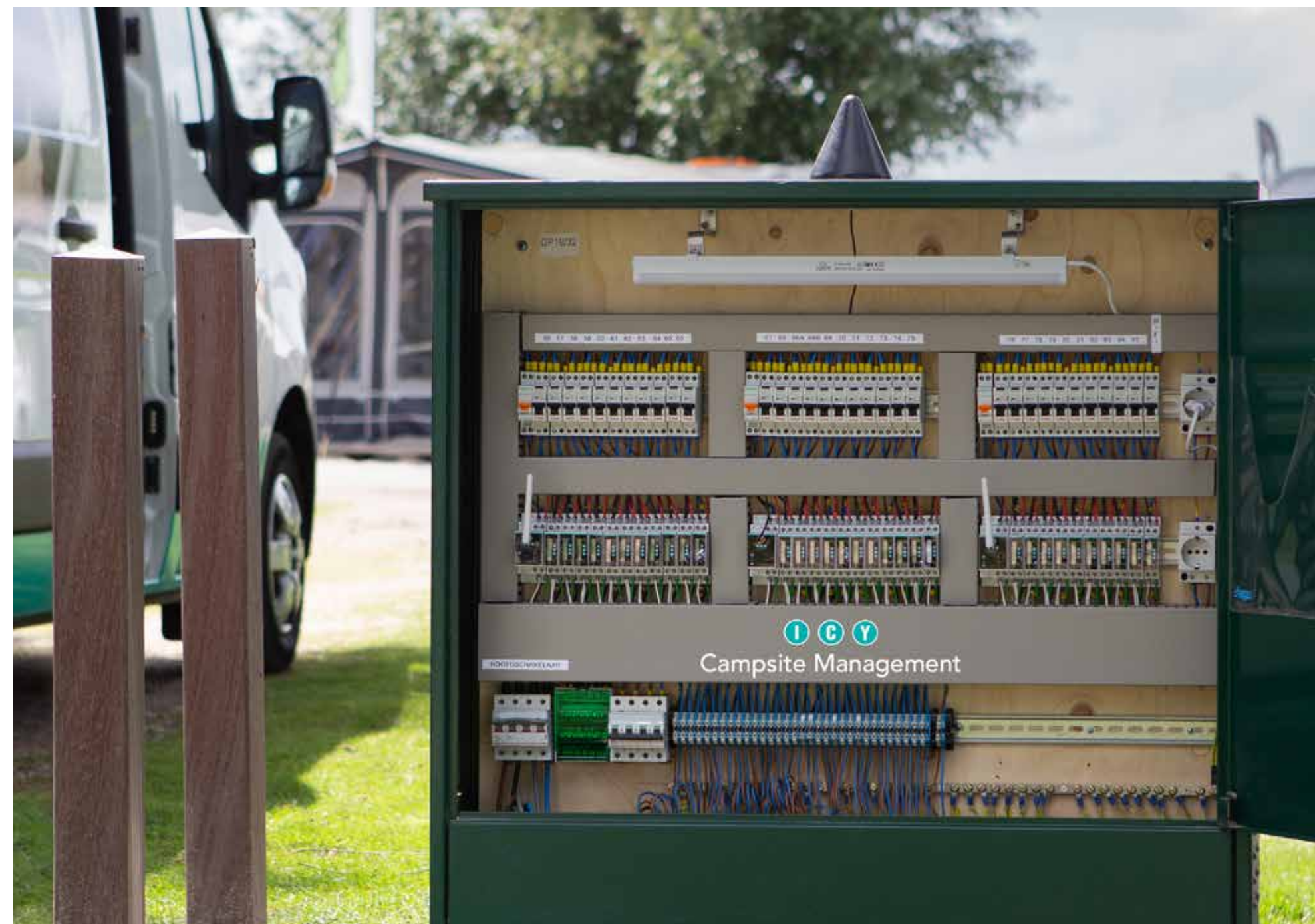
paesi in cui viene imposto un prezzo massimo per l'elettricità. Come per esempio in Francia.”

## Cercare il giusto equilibrio

Esattamente come i consumatori, anche i proprietari di campeggi lo scorso anno hanno dovuto fare i conti con prezzi energetici molto elevati. Ma anche ora che il mercato dell'elettricità è tornato in acque più tranquille è importante per i campeggi avere una buona politica energetica. Perché le fluttuazioni dei prezzi possono ripresentarsi anche in futuro. “L'insicurezza a livello politico può causare ancora diverse preoccupazioni nei mesi che verranno. Dobbiamo vedere quali saranno gli sviluppi della situazione”, secondo van den Beukel. Una buona politica energetica assicura chiarezza agli ospiti e fa sì che i campeggi non debbano trovarsi improvvisamente e inaspettatamente di fronte a costi elevati. I proprietari dei campeggi sono quindi chiamati a trovare il giusto equilibrio tra prezzo fisso e pagamento a consumo.



Eline Buehre è passata alla politica del pay per use al campeggio Nommerlayen sette anni fa...



Dopo il rapido aumento dei prezzi dell'energia nel 2022, i proprietari di campeggi sono stati costretti ad analizzare in modo critico il consumo energetico del loro campeggio anche dal punto di vista finanziario.



Il contatore di kWh di HomeWizard è facile da installare e la sua app consente di avere una visione rapida dell'utilizzo.

cupazioni nei mesi che verranno. Dobbiamo vedere quali saranno gli sviluppi della situazione”, secondo van den Beukel. Una buona politica energetica assicura chiarezza agli ospiti e fa sì che i campeggi non debbano trovarsi improvvisamente e inaspettatamente di fronte a costi elevati. I proprietari dei campeggi sono quindi chiamati a trovare il giusto equilibrio tra prezzo fisso e pagamento a consumo.

## Sensazione di ingiustizia

Nel campeggio lussemburghese Nommerlayen gli ospiti pagano ormai da sette anni per quello che consumano. La direttrice Eline Buehre spiega che hanno iniziato quando la domanda di energia si è fatta sempre maggiore a causa dell'arrivo delle auto elettriche. Aveva notato anche che i consumi energetici variavano da persona a persona. E non era giusto far pagare a tutti la stessa tariffa. “Prima si pagavano € 3,75 al giorno per la fornitura di elettricità in campeggio. Qualcuno si preparava una tazza di caffè in tenda. Qualcun altro lasciava accesa la stufa in veranda dalla mattina presto fino alla sera. E tutti pagavano la stessa tariffa.”

Da quando vengono misurati i consumi di ogni ospite, la politica energetica in campeggio è cambiata. “Ogni campeggiatore al momento della prenotazione paga in anticipo per un consumo di 6 kWh al giorno. Se ne utilizza di più, pagherà € 0,70 per kWh e se consuma di meno, gli verrà restituito il denaro.” La lettura dei contatori può essere fatta alla

reception con estrema semplicità. “E sulle piazzole vuote spegniamo semplicemente la corrente.”

## Consumi energetici giù del 40%

Nei primi anni di utilizzo della misurazione dei consumi Eline ha avuto reazioni negative. “Le persone trovavano ridicolo dover pagare per i propri consumi reali. E anche alcuni proprietari pensavano che fossimo matti.” Nel 2023 però il pagamento a consumo è sempre più normale. “Abbiamo notato con sorpresa che il consumo totale di energia in campeggio è diminuito. Dato che gli ospiti pagano secondo ciò che consumano, sono diventati più attenti. In questo momento consumiamo il 40% in meno di energia di quando avevamo la tariffa onnicomprensiva.”

Secondo Buehre il calcolo del consumo individuale è la soluzione per rispondere ai prezzi elevati e per garantire la sostenibilità. “Adesso le persone caricano anche le auto elettriche in campeggio. Non regimentare anche queste prassi significherebbe quasi rubarsi i soldi da soli.”

## Misurare per sapere

Il fatto che il pagamento a consumo sia sempre più comune si nota anche in ICY. ICY è un'azienda che dal 2016 fornisce sistemi di gestione energetica in campeggio e che ha supportato anche il campeggio Nommerlayen nell'installazione. “All'inizio si trattava di un prodotto davvero innovativo, ma pian piano abbiamo notato come stesse diventando sempre più popolare tra i proprietari dei

fiche, i costi potrebbero essere più elevati. “Spesso notiamo che l'investimento viene ammortizzato entro un anno. Ma ovviamente dipende dalla politica energetica del campeggio. Un proprietario che chiede € 0,30 al chilowattora ci metterà più tempo di uno che ne chiede € 0,50. Notiamo però che i consumi energetici in campeggio si riducono. In generale, si risparmia tra il 25 e il 30% e anche questo influisce sui costi.”

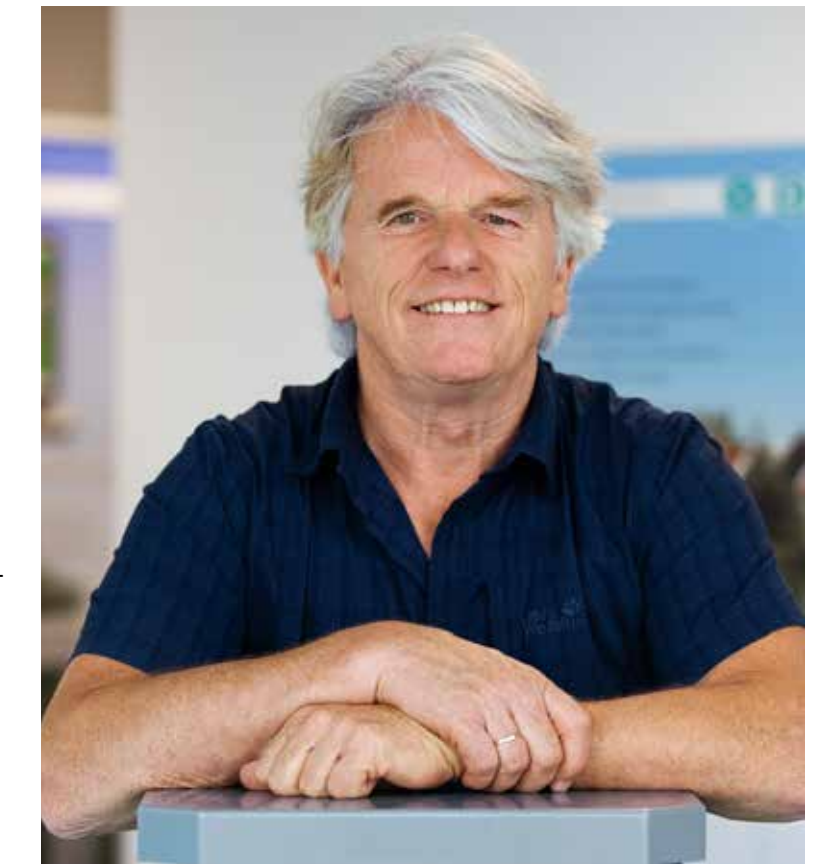
## Installare da soli un contatore

Al pari di ICY, anche HomeWizard è specializzata nella misurazione dei consumi di luce, acqua e gas. L'azienda in generale è rivolta soprattutto ai consumatori, ma registra una domanda sempre maggiore anche da parte dei campeggi. “All'inizio vendevamo i nostri prodotti soprattutto alle persone che desideravano misurare i loro consumi da un punto di vista ecologico. Lo scorso anno abbiamo notato che le persone vogliono soprattutto controllare i consumi per ragioni di costi”, spiega il direttore, Paul Straathof.

Il contatore di kWh dell'azienda costa € 59, funziona con un collegamento wi-fi ed è facile da installare su tutti i dispositivi elettrici d'Europa. “I contatori non hanno cavi e comunicano tramite il wi-fi. È possibile farli installare da un tecnico, ma in generale la maggior parte dei proprietari sono in grado di farlo da soli”, afferma Straathof.

## Dal prezzo tutto compreso alla misurazione dei consumi

L'installazione di un sistema di gestione dell'energia secondo Nederhoed non è complicato. Ci spiega come ICY sia coinvolta nel processo dalla A alla Z. “Se un campeggio chiede un sistema di misurazione, analizziamo ciò che serve per realizzarlo. Installare i misuratori è fondamentalmente un processo semplice perché sono collegati in modalità wireless al sistema ICY. Questa operazione viene eseguita tramite una rete privata sempre in funzione, anche se il Wi-Fi è fuori uso. Spesso però vediamo che i campeggi approfittano di questo investimento per modernizzare tutto il loro impianto elettrico. L'installazione dei nostri contatori viene spesso fatta direttamente dai tecnici del campeggio, ma possiamo farla anche noi.”



René Nederhoed è amministratore delegato di ICY. L'investimento viene spesso recuperato entro un anno.

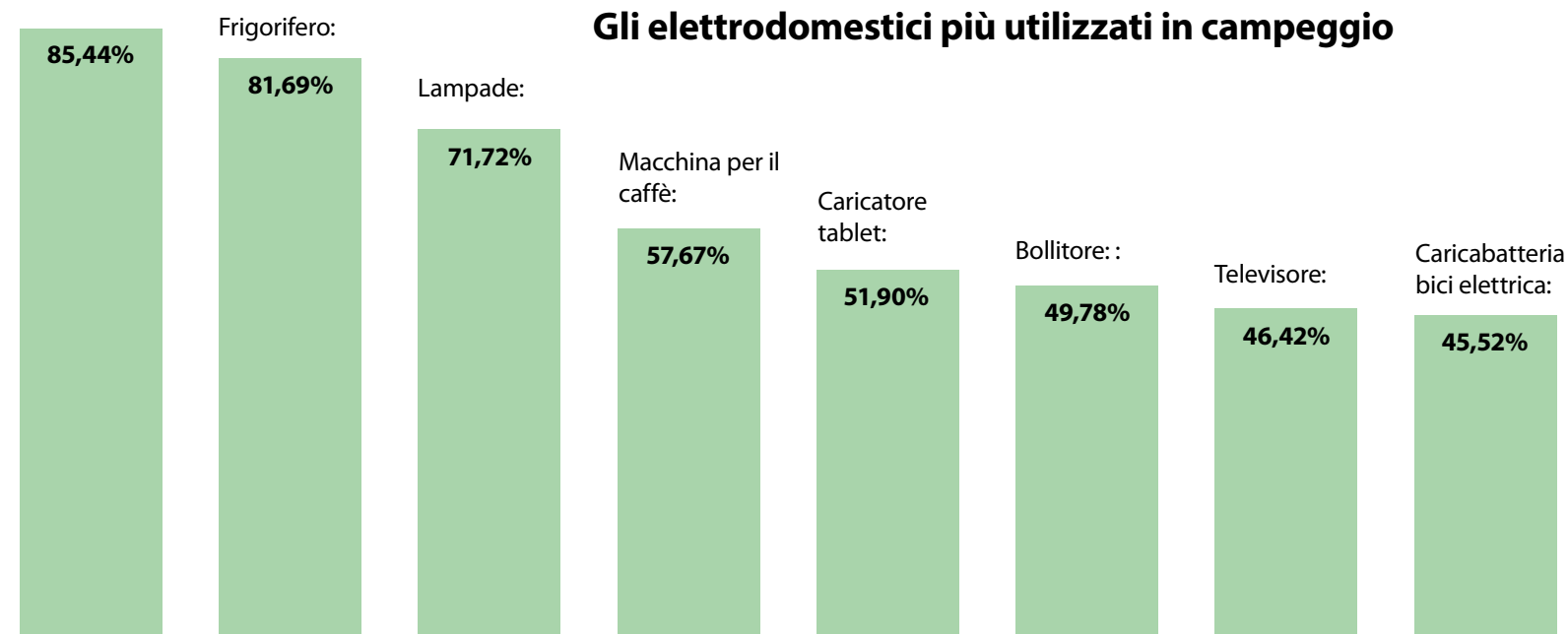
dei consumi energetici. “Alla fine di quest'anno sostituiremo tutte le colonnine dell'elettricità sulle piazzole e integreremo il sistema di Smart Camping. Sarà facile vedere quanta energia consumano gli ospiti durante il loro soggiorno in campeggio”, dice il proprietario Gerbert Kleijsen.

Dal 2024 passiamo a prezzi in parte variabili. I nostri ospiti pagheranno una tariffa base comprensiva di elettricità a 6 ampère e 5 chilowattora. Il numero di ampère può essere aumentato a pagamento a 10 o 16. Tutti i chilowattora extra verranno calcolati a parte. Desideriamo anche offrire la possibilità di non utilizzare l'elettricità. Sarebbe l'ideale per chi viene in tenda o per chi è autonomo dal punto di vista energetico. Il prezzo di un chilowattora di elettricità secondo Kleijsen dipenderà dai prezzi di mercato in quel momento. “Da noi in paese c'è una colonnina di ricarica davanti al comune. Applichiamo lo stesso prezzo di quella colonnina.”

## Acquistare elettricità prima

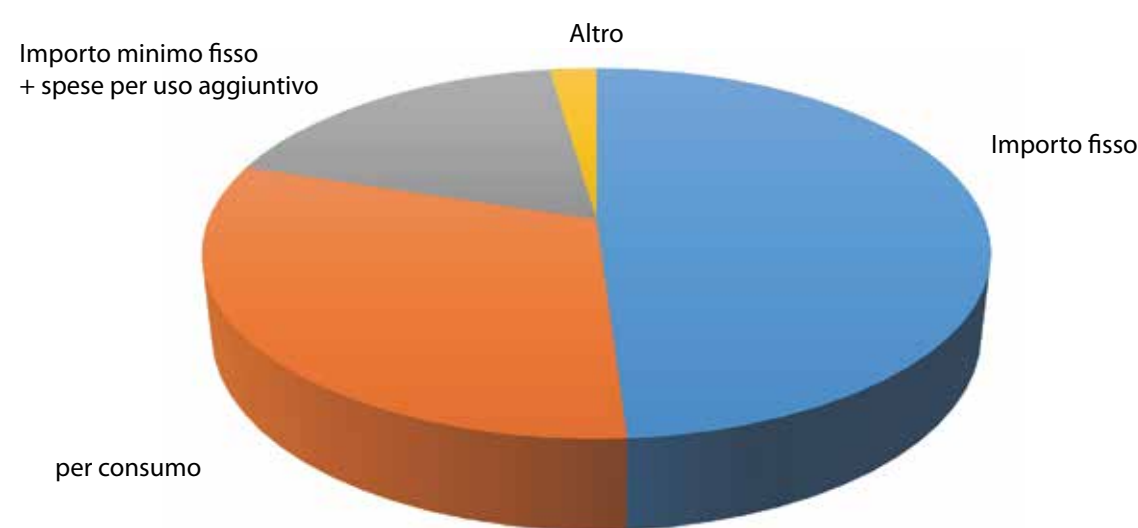
Kleijsen è un grande sostenitore di politiche che guardino soprattutto a quanto i campeggiatori consumano veramente. “Secondo me è corretto ed equo che gli ospiti paghino per ciò che consumano. In questo modo si evita che gli ospiti con consumi bassi paghino indirettamente anche i costi energetici di quelli che utilizzano ogni sorta di apparecchiatura elettrica.” In futuro prevede che gli ospiti del camping De Molenhof acquistino l'energia in anticipo. “Gli ospiti possono acquistare un numero x di chilowattora e ricevono un messaggio automatico quando ne hanno consumato l'80%. Saranno loro poi a decidere se acquistare ore in più o se risparmiare energia.” Calcolando il consumo energetico prima, Kleijsen vuole evitare che le persone debbano pagare di più dopo. “Pensiamo sia folle che una persona che è stata

Caricabatterie del telefono:



**Apparecchiature elettriche in campeggio**  
ACSI ha chiesto ai campeggiatori quali apparecchiature elettriche utilizzano in campeggio. I caricabatterie del telefono e i frigo risultano essere i più usati. Anche le lampade ovviamente sono in cima alla lista.

### Come preferiscono i campeggiatori calcolare il consumo energetico?



in campeggio tre settimane debba pagare ulteriori € 8 per i consumi energetici extra. Pagando in anticipo speriamo di evitarlo.”

**Equità grazie ai contatori di kWh**  
Oltre al risparmio energetico, c'è un'altra buona ragione per passare al sistema di misurazione con i contatori. L'aumento del numero di auto elettriche (e anche di camper e di roulotte) rende evidente la necessità di un cambiamento. “Abbiamo osservato che alcune persone ricaricano l'auto dalla colonnina presente sulla piazzola. Al di là del fatto che queste operazioni sovraccaricano la rete, i costi sono notevoli”, dichiara Straathof. Il costo di un contatore di kWh si ammortizza in fretta, secondo lui. “Ricaricare l'auto una volta sulla piazzola costa circa € 25. Si fa in fretta a calcolare quanto rapidamente si ripaga il contatore. Se applichi una tariffa energetica fissa è abbastanza improbabile essere attenti ai costi. Utilizzando invece il conteggio a consumo per persona, si risparmia moltissimo sui costi ed è più equo per tutti”, afferma Straathof. Anche il collega Nederhoed si dichiara completamente d'accordo con il principio “chi consuma paga”. “In questo modo, i grandi consumatori pagano molto di più di coloro che vogliono solo ricaricare il telefono.”

che hanno risposto dichiarano di essere “abbastanza d'accordo” sul fatto di pagare per i consumi reali. Il 30% si dichiara d'accordo o molto d'accordo.

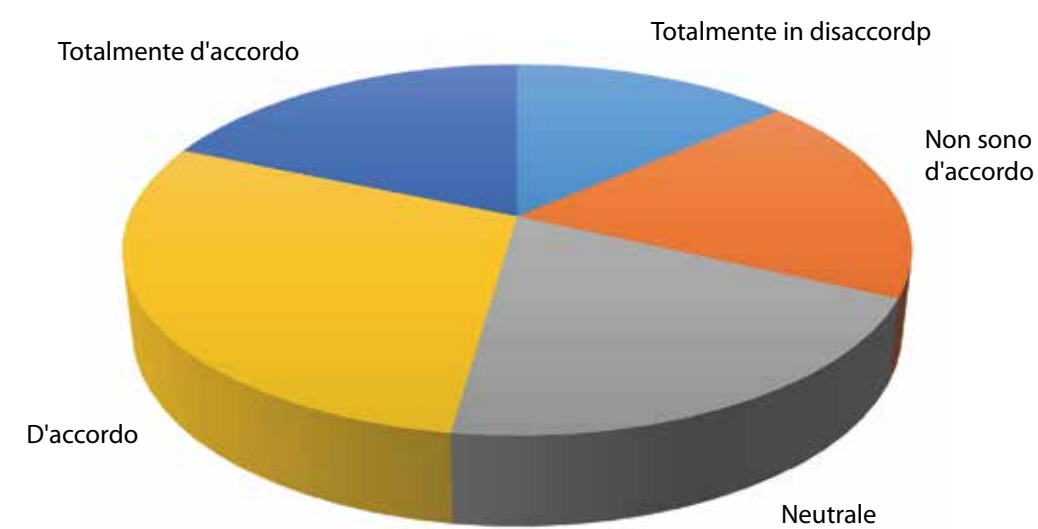
**La comodità della tariffa unica**  
Molti campeggi comprendono l'urgenza della misurazione dei consumi energetici e del pagamento degli stessi a parte. Ma anche se molti campeggiatori dichiarano di essere abbastanza d'accordo, preferiscono ancora la tariffa fissa per i loro consumi energetici. Il sondaggio di ASCI rivela che quasi la metà dei campeggiatori intervistati preferirebbe pagare una tariffa onnicomprensiva, della quale fa parte anche il costo dei consumi energetici sulla piazzola. La maggior parte ritiene ragionevole per il consumo energetico una tariffa che varia da € 2 a € 3,99. C'è comunque anche consapevolezza sui consumi energetici. Il 47% dei campeggiatori afferma di pensare maggiormente ai propri consumi energetici se deve pagare di più. Il 72% dice di fare attenzione anche a casa, ora che i costi sono aumentati così tanto.

**“Il futuro è green”**  
Sempre più campeggi scelgono la misurazione dei consumi energetici facendoli pagare ai loro ospiti, ma il camping inglese Woodovis Park ha optato per un'altra soluzione. Il proprietario, Anthony Ell, ci racconta che il campeggio ha scelto una soluzione sostenibile. Dalla fine del 2022 sono completamente autosufficienti. Il campeggio applica quindi ancora una tariffa onnicomprensiva senza avere problemi dovuti alle oscillazioni dei prezzi. “Tutta la corrente in campeggio viene prodotta da 202 pannelli solari e accumulata in grandi batterie. Siamo quindi in grado di tenere bassi i prezzi e di mantenere comunque tutti i servizi come la piscina, la sauna e l'idromassaggio.” L'acqua della piscina viene riscaldata con una pompa di calore. Nell'edificio che ospita i servizi igienici c'è un sistema speciale di pannelli solari che riscalda l'acqua. “Anche dal punto di vista idrico siamo completamente autosufficienti.

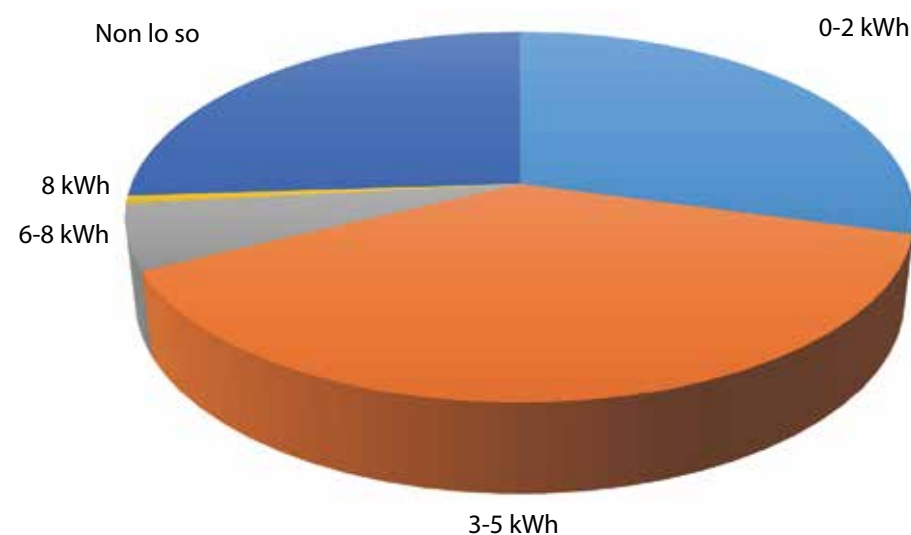
**Tariffa a consumo: un passaggio logico**  
Sempre più campeggi pensano sia un vantaggio passare al sistema “pay per use”. La domanda però è che cosa ne pensano i campeggiatori. Straathof ritiene che le persone capiscano perfettamente. “Sempre più consumatori misurano anche a casa i loro consumi energetici. Dopo l'inverno appena trascorso, si sono resi conto di quanto sia cara l'energia. Noi pensiamo che il calcolo dei costi energetici non sia assolutamente un problema. Si tratta di un passaggio logico.”

**Campeggiatori comprensivi**  
Il sondaggio di ASCI tra i campeggiatori sembra dare ragione a Straathof. Quasi il 60% di coloro

### Domanda: Faccio più attenzione al consumo di energia se pago per kWh



### Stima del consumo energetico dei campeggiatori (al giorno)



Gerbert Kleijssen installerà contatori energetici intelligenti al campeggio De Molenhof

Abbiamo il nostro pozzo.”

**Risparmiare con la sostenibilità**  
La sostenibilità è la motivazione principale di Anthony Ell, ma il campeggio è riuscito a risparmiare anche molto sui costi. “Abbiamo investito £ 150.000 per rendere completamente autosufficiente il campeggio. Un processo che è durato un anno, comprensivo di tutti i lavori preparatori, delle richieste di autorizzazione e dell'installazione dei pannelli solari. Secondo i conteggi che abbiamo fatto, dovremmo riuscire a rientrare delle spese in due anni, ma pare che ce la faremo anche prima.”

Secondo Ell, essere completamente autosufficienti è la soluzione ideale per tutti i campeggi. “Consiglio a tutti di produrre la

propria energia, con il sole o con il vento. E anche dal punto di vista dell'acqua è comodo avere la propria fonte di approvvigionamento. È una soluzione sostenibile e si risparmia moltissimo sui costi. L'acqua e l'elettricità sono in genere voci di costo importanti per i campeggi.”

**Pagare a consumo: la nuova norma**  
Anche se i campeggiatori preferiscono ancora la tariffa onnicomprensiva, sembra che il pagamento a consumo stia diventando la norma. I campeggiatori in questo modo tengono sotto controllo i consumi (e quindi i costi), mentre i proprietari calcolano in modo più equo quanto fare pagare. E anche se non è la loro prima opzione, i campeggiatori comprendono benissimo questo metodo di

lavoro. Inoltre calano i consumi energetici e questo ha un impatto positivo sull'ambiente.

**Domanda in aumento**  
L'esperto energetico Van den Beukel vede però anche un piccolo problema. Mette in guardia contro il possibile aumento della domanda di elettricità in campeggio. “Il fatto che gli ospiti passino a veicoli elettrici (auto, ma anche camper) avrà come conseguenza un aumento della richiesta energetica in campeggio. Si tratta di una sfida: è necessario potenziare piuttosto in fretta la rete elettrica. Allo stesso tempo, aumenterà la quota di energia prodotta dal sole e dal vento.” Produrre energia sostenibile in campeggio, come fanno al Woodovis Park, non è una cattiva idea. Grazie ai suoi pannelli solari e al pozzo, non

sono più dipendenti dai prezzi dell'elettricità e dell'acqua. Ma ovviamente i campeggi devono averne la possibilità.

**E l'acqua?**  
Se i contatori di kWh e la produzione in proprio di energia sembrano essere le soluzioni alle grandi variazioni di prezzo, i proprietari dei campeggi si trovano comunque a dover affrontare un'altra sfida. La scarsità d'acqua e i costi che ne derivano sono causa di nuovi problemi. Straathof ha notato che i prezzi dell'acqua in alcuni paesi europei stanno già aumentando molto. “In Belgio, ad esempio, si paga già molto di più per un metro cubo di acqua rispetto ai Paesi Bassi. Ho visto che i prezzi superano i dieci euro, mentre nei Paesi Bassi si aggirano attorno a un euro”

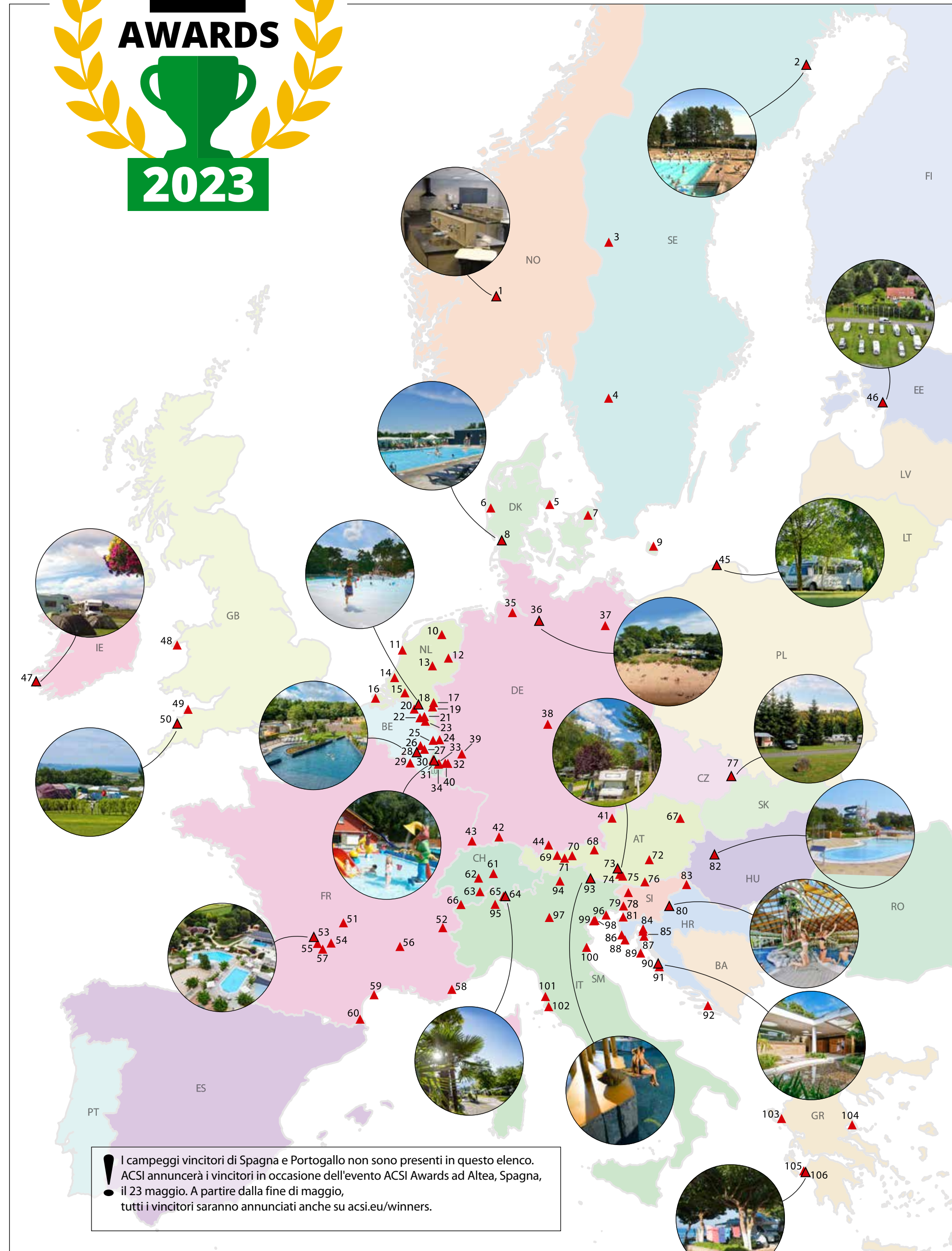
I proprietari dei campeggi hanno appena modificato la loro politica energetica ed ecco che devono pensare alla politica idrica, a quanto sembra.

**Contatori certificati MID**  
I campeggi che scelgono di misurare i consumi per persona e farli pagare devono sapere che il sistema di misurazione che utilizzano ha la certificazione MID. Infatti, solo sistemi di misurazione certificati possono essere utilizzati per fatturare i consumi. Sia i contatori di ICY che quelli di HomeWizard sono certificati MID. HomeWizard e ICY sono aziende attive soprattutto sul mercato olandese, ma entrambe forniscono i loro prodotti in tutta Europa.



Tutta l'elettricità del campeggio Woodovis Park è generata da 202 pannelli solari e immagazzinata in grandi batterie. Anche la ricarica di queste biciclette elettriche è completamente sostenibile.

# Vincitori 2023



! I campeggi vincitori di Spagna e Portogallo non sono presenti in questo elenco. ACSI annuncerà i vincitori in occasione dell'evento ACSI Awards ad Altea, Spagna, il 23 maggio. A partire dalla fine di maggio, tutti i vincitori saranno annunciati anche su [acsi.eu/winners](http://acsi.eu/winners).

<b>NORVEGIA</b>	
1 Topcamping Hallingdal	<b>Best campsite</b>
<b>SVEZIA</b>	
2 Byske Havsbud	<b>Best campsite</b>
3 Särna Camping	Best campsite restaurant
4 Kronocamping Lidköping	Best location for a campsite
<b>DANIMARCA</b>	
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	<b>Best campsite</b>
9 Gudhjem Camping	Best motorhome pitches
<b>PAESI BASSI</b>	
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	<b>Best campsite</b>
19 Recreatiepark de Leistert	Best campsite swimming pool
<b>BELGIO</b>	
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	<b>Best campsite</b>
29 Camping Ile de faigneul	Best location for a campsite
<b>LUSSEMBURGO</b>	
30 Camping Bissen	Best location for a campsite
31 Camping Fuussekaul	<b>Best campsite</b>
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
<b>GERMANIA</b>	
35 Ferienpark Geesthof	Most dog-friendly campsite
36 Camping Stover Strand International	<b>Best campsite</b>
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
<b>POLONIA</b>	
45 Camping Leśny nr 51	<b>Best campsite</b>
<b>ESTONIA</b>	
46 Solar Caravan Park	<b>Best campsite</b>
<b>IRLANDA</b>	
47 Valentia Island Caravan & Camping Park	<b>Best campsite</b>
<b>REGNO UNITO</b>	
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	<b>Best campsite</b>

<b>FRANCIA</b>	
51 Camping Le Soustran	Greatest little campsite
52 Camping des Grands Cols	Most sports-loving campsite
53 Camping Le Paradis	<b>Best campsite</b>
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
<b>SVIZZERA</b>	
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	<b>Best campsite</b>
65 Campofelice Camping Village	Campsite with the best toilet facilities
66 Camping Des Glaciers	Best location for a campsite
<b>AUSTRIA</b>	
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	<b>Best campsite</b>
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
<b>REPUBBLICA CECA</b>	
77 Camping Rožnov	<b>Best campsite</b>
<b>SLOVENIA</b>	
78 Kamp Danica Bohinj	Best location for a campsite
79 Saksida Wine and Camping Resort	Best campsite restaurant
80 Camping Terme Catež	<b>Best campsite</b>
81 Camping Adria	Most sports-loving campsite
<b>UNGHERIA</b>	
82 Thermal Camping Pápa	<b>Best campsite</b>
<b>CROAZIA</b>	
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	<b>Best campsite</b>
91 Falkensteiner Premium Camping Zadar	Best campsite swimming pool
92 Lavanda Camping	Best campsite restaurant
<b>ITALIA</b>	
93 Camping Caravan Park Sexten	<b>Best campsite</b>
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
<b>GRECIA</b>	
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	<b>Best campsite</b>

# Un riconoscimento personale

## Altri quattro vincitori si aggiudicano il premio ACSI Camping Personality 2022

Nel 2022, ACSI ha organizzato per la prima gli ambiti ACSI Awards. Oltre ai 120 campeggi che hanno vinto un premio, sono stati assegnati anche gli ACSI Camping Personality Awards alle figure che hanno dato un contributo significativo nel settore. Nella precedente edizione della Stampa ACSI sono stati presentati i primi tre vincitori. Ramon van Reine, CEO di ACSI, e Frank Jacobs, Business Developer, hanno fatto visita di persona agli altri quattro vincitori per ringraziarli per il loro impegno, coinvolgimento e dedizione nel settore del camping.

Ecco i quattro vincitori degli ACSI Camping Personality Awards 2022:



I vincitori del 2023 saranno annunciati nel corso dell'anno. Non perdetevi nulla: seguiteci su [linkedin.com/company/acsi-publishing](https://www.linkedin.com/company/acsi-publishing).

### Cees Slager

Cees Slager è un vero imprenditore, che si dedica anima e corpo al settore ricreativo. Membro ormai da decenni di RECRON, l'Associazione olandese degli imprenditori di tale ramo, è anche Direttore del Gruppo Molecaten, che comprende diversi campeggi e parchi vacanze. Inoltre, è attivo a livello internazionale nel settore del turismo ricreativo, tra l'altro come consulente di diversi comitati dell'UE.

un piano per condurre RECRON nella fase successiva.

### La fusione con HISWA

Nel nuovo corso di eventi, la fusione con l'Associazione HISWA è stata cruciale. Il piano è stato coronato dal successo e la fusione ha avuto luogo il 1° gennaio 2020. Non poteva essere più azzeccata: le parti si completano e rafforzano a vicenda. Attualmente, Slager ricopre il ruolo di Vicepresidente di HISWA-RECRON. All'Assemblea generale dei membri nel 2021, è stato nominato Membro d'Onore di HISWA-RECRON.

### Indefesso nei momenti bui

Durante gli anni turbolenti di riorganizzazione 2017 e 2018, Slager ha preso il timone e guidato i membri e i collaboratori di RECRON in un periodo difficile. Presa in mano la Direzione amministrativa dell'organizzazione, fin dal suo debutto ha saputo conquistarsi la fiducia dei membri e dei collaboratori, presentando



Roger Pla è proprietario del Yelloh Village Le Brasilia e fondatore della Fondazione PLA FAMILY.

### Roger Pla

I genitori di Roger Pla hanno fondato il Yelloh Village Le Brasilia nel 1964. Ormai il camping figura tra i più importanti in Francia e in Europa e Roger Pla è il proprietario. Ha svolto un ruolo fondamentale anche come Vicepresidente della Federazione alberghiera regionale Languedoc-Roussillon nonché in veste di Assessore del Comune di Canet-en-Roussillon. Nel 2021, ha fondato la PLA FAMILY Foundation.

### Un camping di spicco

Dal 1973, Pla è coinvolto nelle attività del Yelloh Village Le Brasilia. In primo luogo, si è concentrato essenzialmente sul marketing e, negli anni, ha svolto un ruolo sempre più prominente. Nel 2000, ha costituito la catena Yelloh Village, assieme ad alcuni amici proprietari di campeggi. Nel frattempo, Yelloh Village è diventato una catena famosissima di ben 93 camping. Dopo più di 60 anni, il carattere familiare è ancora un tratto essenziale del campeggio.

### Rispetto per l'uomo e l'ambiente

La PLA FAMILY Foundation mira a un impegno sostenibile a lungo termine verso una politica socio-ambientale locale. In tale ottica, Pla intende creare anche un ambiente di lavoro rispettoso dell'ambiente per tutti i colleghi e i lavoratori stagionali di Le Brasilia. La Fondazione è impegnata in diversi progetti a favore dell'uomo e dell'ambiente.

### Dr. Gunter Riechey

Il Dr. Gunter Riechey ha svolto un ruolo importante nello sviluppo del settore del camping tedesco. Per più di 12 anni è stato Presidente dell'Associazione federale tedesca del settore del camping (Bundesverband der Campingwirtschaft, BVCD). Nel 2010, stato eletto per la sua perizia e per la forza di coesione che poteva apportare all'organizzazione allora agli esordi. Inoltre, Riechey è il fondatore di Haveltourist, un gruppo di otto campeggi nella Terra dei laghi del Meclemburgo.

### La professionalizzazione del settore

Negli anni in cui è stato Presidente della BVCD, Riechey ha contribuito attivamente alla professionalizzazione del ramo in un mercato in forte espansione in Germania.

Il governo federale considerava la BVCD sempre più seria e rappresentativa di un settore di grande rilievo. Una delle sue iniziative principali riguarda il conseguimento dell'aliquota IVA agevolata per i pernottamenti in campeggio. Il 1° marzo 2022 ha ceduto la Presidenza al suo successore.

### Camping in una riserva naturale

Oggi, Riechey è un imprenditore a tempo pieno nonché responsabile di Haveltourist, un progetto naturalistico che riunisce otto campeggi nel Parco Nazionale di Müritz. Ricco di boschi, laghi e brughiere, è un ambiente ideale per gli amanti della natura e degli sport acquatici. Probabilmente il più famoso è il campeggio a cinque stelle Havelberge sul lago Woblitzsee.



Dr. Gunter Riechey ha contribuito attivamente alla professionalizzazione dell'industria del camping in Germania.



# La CampingCard ACSI compie 20 anni

## Introduzione della carta sconti digitale nel 2024

La CampingCard ACSI festeggia 20 anni. ACSI ha introdotto il sistema di sconti per la bassa stagione nel 2003 e, da allora, hanno potuto sperimentarne i vantaggi tanto i campeggi, quanto i campeggiatori. Con questa carta sconti, accettata attualmente in 3.000 campeggi, i campeggiatori possono risparmiare fino al 60% sui pernottamenti nel periodo precedente e successivo all'alta stagione.

Anche i campeggi ne traggono vantaggio. Accettando la CampingCard ACSI, il campeggio diventa molto più allettante in bassa stagione. Molti camping aderenti constatano un'impennata del tasso di occupazione in bassa stagione. Questo si deve, in parte, alle attività promozionali e di marketing messe in atto da ACSI per la CampingCard ACSI. Ne beneficiano anche i campeggi aderenti.

**Le regole del gioco cambiano**  
Ripensando ai 20 anni della CampingCard ACSI, Frank Jacobs, Business Developer di ACSI, ritrae uno sviluppo di successo. "La CampingCard ACSI si è dimostrata rivoluzionaria. Il sistema non offre solo molti vantaggi ai campeggiatori in bassa stagione, ma anche una grande trasparenza sui prezzi. Questo ha portato a un aumento spettacolare

del numero di notti che trascorrono nei campeggi aderenti".

### La stagione del campeggio si allunga

Anche Willeke Verbeek, che lavora da oltre quindici anni nella redazione della CampingCard ACSI, ripensa al passato. "Prima dell'introduzione del sistema di sconti, spesso i camping mi raccontavano di essere a stento al completo prima e dopo l'alta stagione. Con l'arrivo della CampingCard ACSI, è cambiato tutto. I camping ricevono molti più campeggiatori in bassa stagione".

Verbeek rileva che, grazie alla CampingCard ACSI, la stagione del campeggio si è molto allungata. "Nel corso degli anni abbiamo notato che anche i campeggi aderenti vicini volevano partecipare l'anno successivo. Anche loro,

infatti, desideravano migliorare il tasso di occupazione in bassa stagione. La maggior parte dei campeggi è molto lieta del valore aggiunto che offriamo".

### Sguardo rivolto al futuro

Dal lancio della CampingCard ACSI si è lavorato costantemente per migliorare l'idea e ampliare il numero di campeggi aderenti. Negli anni, sono state aggiunte nuove funzioni, come la possibilità di prenotare online tramite il sito web e l'app CampingCard ACSI o l'accesso a sconti e offerte speciali per gli utenti.

Sono in arrivo ulteriori sviluppi. Nel 2024, ACSI lancerà la versione digitale della carta sconti CampingCard ACSI. In tal modo, il sistema resterà al passo coi tempi e verrà reso ancora più accessibile per camping e campeggiatori.

## La carta sconti digitale: semplice, veloce e sicura

Dal 2024, la carta sconti CampingCard ACSI sarà disponibile anche in formato digitale. I campeggiatori che la sceglieranno, la vedranno nell'app CampingCard ACSI e potranno esibirla alla reception sullo smartphone o sul tablet.

Il CEO di ACSI Ramon van Reine è convinto che l'introduzione di una carta sconti digitale rappresenti uno sviluppo positivo sia per il camping, sia per il campeggiatore. "Ovviamente è un'alternativa sostenibile e in sintonia con i tempi in cui viviamo. Per il campeggiatore è molto semplice: ce l'ha sempre a portata di mano in digitale. Si riduce così anche il rischio di danni o smarrimento. Per i campeggi è facilissimo accettare la carta ed elaborare i dati dei clienti direttamente nel sistema di prenotazione. Il check-in risulterà molto più veloce". Van Reine ci spiega come

funziona. "Sulla carta sconti è riportato un QR code, che si può scansionare con la fotocamera di smartphone, tablet, pc e portatili. Scansionando il codice, i dati del campeggiatore si aprono nell'ACSI Campsite Portal. Da lì, i dati possono essere trasferiti facilmente al proprio sistema oppure inviati a sé stessi per e-mail per poter elaborare tutte le prenotazioni alla fine della giornata. Non è più necessario, quindi, inserire manualmente i dati. Inoltre, se non si dispone di fotocamera, si può utilizzare il codice univoco riportato sulla carta sconti. Anche in questo modo si vedono subito tutti i dati.

Si è pensato poi alla sicurezza. "Il QR code digitale viene aggiornato ogni cinque minuti, rendendo pressoché impossibile la copia". ACSI non può dire addio definitivamente alla guida fisica, carta sconti inclusa.

"Lasciamo la scelta al campeggiatore", afferma Van Reine.

Tuttavia, anche la carta fisica cambierà. Riporterà anch'essa un QR code e un codice numerico univoco. In tal modo, il check-in sarà molto più veloce in futuro".

Ulteriori informazioni sull'introduzione della carta sconti digitale su [acsi.eu/digital-cca](https://www.acsi.eu/digital-cca).



## Buono a sapersi...

...In tutto gli utenti della CampingCard ACSI sono 774.000.

...Un campeggiatore munito di CampingCard ACSI utilizza la carta sconti mediamente per 28 pernottamenti all'anno.

...Un campeggiatore munito di CampingCard ACSI va in vacanza in media 3,71 volte all'anno.

...I campeggi hanno recuperato il costo dell'adesione alla CampingCard ACSI mediamente con 64 pernottamenti.



# Un viaggio nella storia del campeggio

Molti campeggi europei esistono ormai da decenni, con diverse generazioni alle spalle. ACSI ha affrontato con due campeggi il tema di una ricca storia, che abbraccia diverse generazioni. Anche il sistema di sconti, di grande successo, CampingCard ACSI esiste già da un bel po': ben vent'anni. I due campeggi ci raccontano le loro esperienze con la carta CampingCard ACSI.

**Camping Leï Suves, Roquebrune-sur-Argens, Francia**

## Da camping agriturismo a hotel all'aria aperta

Più di quarant'anni fa, nel 1980, Patrick diede il via al campeggio Leï Suves su un appezzamento di terreno dell'azienda agricola di famiglia dove venivano coltivate fragole. Quando i primi campeggiatori vennero qui in vacanza, l'azienda agricola era ancora attiva. Ben presto, tuttavia, la grande domanda di camping si manifestò in tutta la sua evidenza. Patrick e la moglie Cathérine sono ancora coinvolti nelle attività del campeggio, che ora è gestito dai figli Maud e Nicolas.

La splendida tenuta si trova in una posizione incantevole, tra boschi di querce da sughero. Il nome del camping Leï Suves, termine provenzale che designa la quercia da sughero appunto, si riferisce

proprio a questo. Quando aprì il campeggio, c'erano già diversi camping nel Comune di

Roquebrune-sur-Argens, vicino al Mar Mediterraneo. Il campeggio

si rivelò un successo fin dall'inizio. Certo, c'era ancora molto da fare e da migliorare, ma i campeggiatori erano soddisfatti dei servizi offerti da Leï Suves.

Nel tempo, il campeggio dell'azienda di coltivazione di fragole si è trasformato in un camping

"Il mantenimento dell'atmosfera familiare resta una priorità"

a quattro stelle, dotato di vaste strutture, circa 160 piazzole e quasi altrettanti alloggi in locazione. È una meta di villeggiatura molto apprezzata dalle famiglie di tutta Europa.

### Hotel all'aria aperta

Naturalmente, la gestione è molto cambiata dal 1980. Gli ospiti vengono accolti sempre nello stesso modo, ma per il resto la metamorfosi è stata totale. La procedura di prenotazione è completamente automatica e, già da molto tempo, i campeggiatori non prenotano più



per posta. Ora cercano autonomamente un campeggio su Internet e prenotano direttamente online. I requisiti posti dai vacanzieri a un campeggio sono cambiati e le aspettative che nutrono verso le piazzole e gli alloggi in locazione sono molto più alte. Il camping è diventato un vero e proprio hotel "en plein air": un albergo all'aperto.

### Il calore familiare è stato conservato

Ma una cosa non è cambiata: il calore familiare. Il campeggio è

gestito tuttora dalla stessa famiglia. Anche i figli Maud e Nicolas vogliono farlo fiorire, proprio per questo fanno di tutto per portare avanti lo sviluppo di Leï Suves. Una delle priorità per il futuro, quindi, rimarrà proprio il mantenimento dell'atmosfera familiare. Una sfida non da poco in un'epoca in cui campeggi e camping stanno diventando sempre più un modello di business per le grandi imprese.



## Informazioni sulla CampingCard ACSI

"Abbiamo abbracciato piuttosto rapidamente il sistema di sconti CampingCard ACSI, che al tempo era ancora una novità. È stato di grande aiuto nell'acquisizione di un maggior numero di visitatori nel periodo antecedente e successivo all'alta stagione. Con la CampingCard le tariffe sono inferiori rispetto a quelle abituali. Inoltre, la carta sconti prevede una visita supplementare in alta stagione. I visitatori per lo più in pensione muniti di CampingCard in bassa stagione consigliano il campeggio alle famiglie in arrivo in alta stagione.



**Il campeggio terrazzato Osebos, Gulpen, Paesi Bassi**

## Ormai da sessant'anni sinonimo di divertimento in campeggio sulle colline del Limburgo

Più di sessant'anni fa, nel 1962, l'agricoltore Hubert Pinckaers ottenne la licenza per ricevere campeggiatori. Da quel momento in poi, il campeggio nella zona collinare del Limburgo meridionale ha continuato a svilupparsi. Fortunatamente, un elemento è rimasto immutato: il grande piacere con cui, ancora oggi, è gestito il campeggio terrazzato Osebos. Ormai da Jo, nipote di Hubert.



Nei primi anni, la gestione era completamente diversa da oggi. Ad esempio, in passato, la stagione del campeggio era molto più breve. Era molto affollato alcune settimane d'estate, ma per il resto era più tranquillo. Ora la gestione del camping è un lavoro a tempo pieno, con dipendenti fissi che

prestano servizio per assicurare lo svolgimento dell'attività tutto l'anno. Inoltre, i campeggiatori hanno molto più tempo libero che in passato. Andare in vacanza più volte l'anno è del tutto normale al giorno d'oggi, mentre in passato era un fatto eccezionale partire per due settimane d'estate. Tale

differenza si manifesta chiaramente nel campeggio terrazzato Osebos. La stagione inizia già in aprile e prosegue fino alla fine di ottobre.

### Una piscina fa davvero la differenza

Grandi cambiamenti hanno riguardato la costruzione dell'attuale edificio principale e della piscina, che ha fatto una differenza enorme nei primi anni. Anche oggi, la piscina scoperta rimane una struttura importante: valorizza molto il campeggio, come si nota chiaramente. Nella zona circostante non ci sono più molti campeggi simili con piscina. Quindi, per il camping questa è senza dubbio una risorsa in più.

### Visione a lungo termine

Un cambiamento triste, invece, è stata la morte dei genitori di Jo. Di conseguenza, la struttura dell'organizzazione è cambiata in toto. Anche se i grandi mutamenti sono molto visibili, anche i piccoli passi sono stati fondamentali per

lo sviluppo del camping. Molte persone hanno davvero lasciato il segno in tal senso. Ogni anno la famiglia ha investito in miglioramenti più o meno visibili.

"Per un campeggio è sempre più difficile servire tutti i gruppi target contemporaneamente"

Jo aveva scorto il potenziale del campeggio già quando era molto diverso. Tale visione a lungo termine è essenziale. Anche Emmy, figlia di Jo, è coinvolta nella gestione. Ha imparato dai genitori che, talvolta, si deve agire. Si può imparare molto anche da soli, semplicemente provando. E ci sono sempre persone disposte a condividere idee.

### Prendersi cura del team

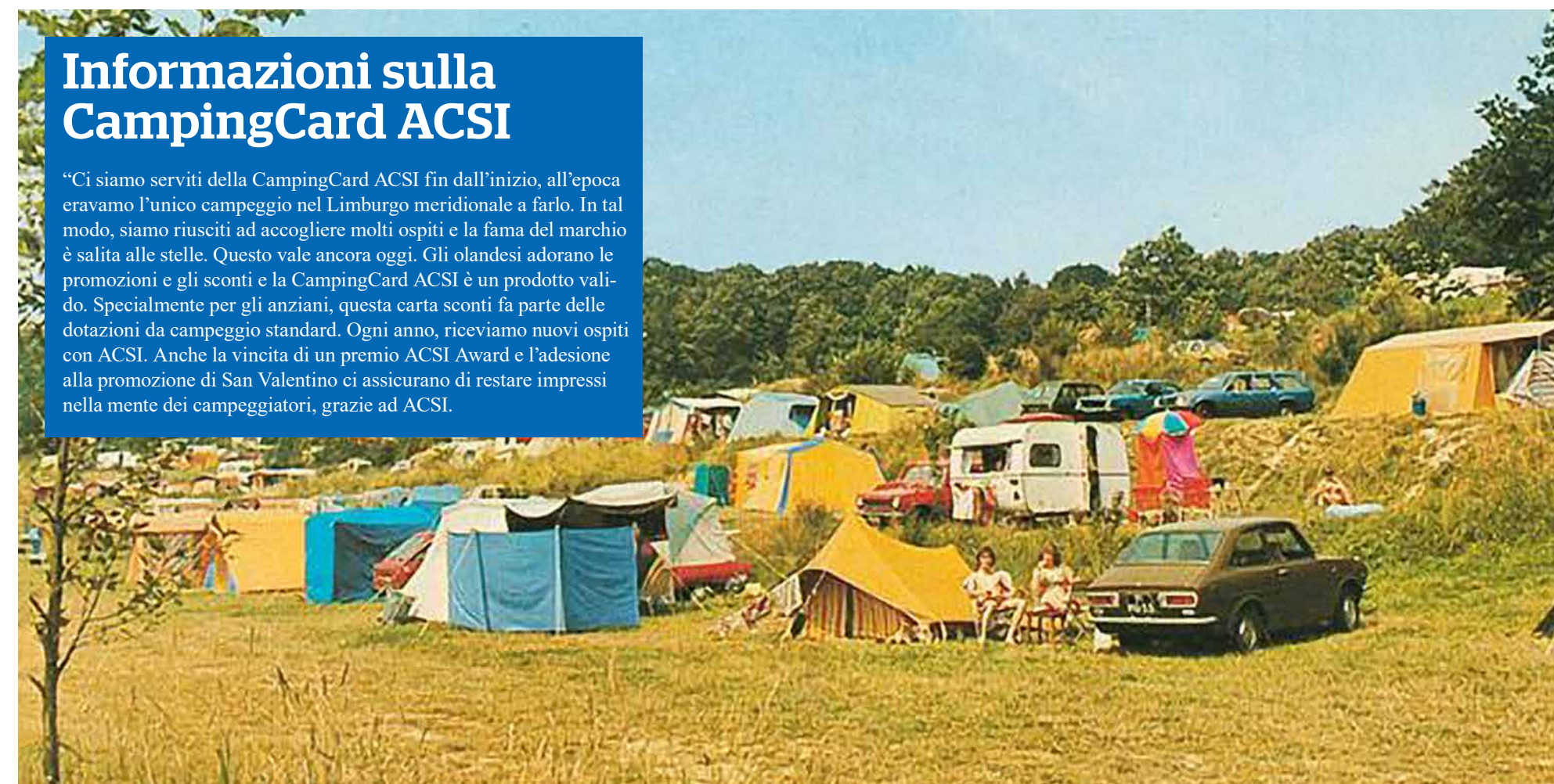
L'aspetto più importante che Jo

ed Emmy hanno appreso dai loro predecessori consiste nel trarre sempre piacere dal lavoro. Secondo loro, gestire un campeggio solo per il denaro è impensabile. Si deve amare la possibilità di affrontare nuove sfide e avere la percezione di quello che serve. L'ultima lezione importante è prendersi cura di chi si ha attorno. Un camping non si gestisce da solo: una squadra valida su cui poter contare è fondamentale.

Per il futuro, Jo ed Emmy si aspettano che lo spazio e la qualità diventino ancora più importanti per il campeggiatore, sempre più esigente. Anche per gli ospiti con i propri mezzi mobili, il campeggio diventerà più lussuoso di quanto non sia già. Il camping deve operare una scelta in tal senso, poiché non è più possibile servire tutti i gruppi target contemporaneamente. Anche la sostenibilità e la digitalizzazione svolgeranno un ruolo sempre più essenziale.

## Informazioni sulla CampingCard ACSI

"Ci siamo serviti della CampingCard ACSI fin dall'inizio, all'epoca eravamo l'unico campeggio nel Limburgo meridionale a farlo. In tal modo, siamo riusciti ad accogliere molti ospiti e la fama del marchio è salita alle stelle. Questo vale ancora oggi. Gli olandesi adorano le promozioni e gli sconti e la CampingCard ACSI è un prodotto valido. Specialmente per gli anziani, questa carta sconti fa parte delle dotazioni da campeggio standard. Ogni anno, riceviamo nuovi ospiti con ACSI. Anche la vincita di un premio ACSI Award e l'adesione alla promozione di San Valentino ci assicurano di restare impressi nella mente dei campeggiatori, grazie ad ACSI.



## Colophon

### Pubblicazione

ACSI Publishing BV | Geurdeland 9, 6673 DR Andelst - Paesi Bassi | Casella postale 34, 6670 AA Zetten - Paesi Bassi | Tel. +31 (0)488-452055 | E-mail: info@acsi.eu | Internet: acsi.eu

**Direzione:** Ramon van Reine | **Capo redattore:** Frank Jacobs | **Coordinatore/Redazione finale:** Bram Kuhnén, Robin Peeters

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

**Annunci pubblicitari:** Salesafdeling ACSI | **Grafica:** Maurice van Meteren | **Design:** Ton Oppers | **Layout:** Peter Dellepoort, Rein Driessens

**Guida per la stampa:** Ronnie Witjes | **Stampa:** Rodi Rotatiedruk



## L'APP PER VOSTRI OSPITI



Powered by



### Di seguito tutti i vantaggi:

- Più tempo per l'ospitalità
- Condividere notizie importanti tramite notifiche push
- Più fatturato grazie agli ordini in-app
- Riduzione dei costi di stampa per gli opuscoli informativi
- Risparmia tempo con gli ordini tramite l'App!
- Con un rendimento fino al 500%, questa applicazione è un buon investimento per ottenere un extra guadagno e risparmiare tempo\*

### Vari collegamenti con sistemi PMS:

- Stripe (pagamenti)
- DeepL (traduzioni)

\* Contattate ACSI per conoscere tutti i vantaggi derivanti da questa applicazione.

**1**

Parla con il tuo ispettore e informati sui benefici offerti da Camping Comfort

**2**

Scansiona il codice QR



**3**

Inserisci il nome del tuo campeggio e visualizza la tua app

**4**

Prova l'app gratuitamente per 3 mesi

**5**

Soddisfatto? Sottoscrivi un abbonamento (annullabile mensilmente)