

Kans of probleem?

Aantal kampeerplaatsen op campings blijft achter bij de vraag



ACSI, dé campingspecialist: editie najaar 2023

Handelsblad



Waterbeheer in Europa

Campings moeten aan de slag met watermanagement.

► Lees meer op [pagina 2-3](#)

Een sterkere marketingstrategie

Ga aan de slag met de tips van professor Xavier Font.

► Lees meer op [pagina 10-11](#)

CampingCard ACSI Digitaal

Hoe werkt het incheckproces middels een QR-code?

► Lees meer op [pagina 13](#)

'Europese waterbeheercrisis

Het hoogseizoen van 2023 was er een van extreme weersomstandigheden. Droogte en hoge temperaturen in het zuiden van Europa, maar ook hevige regenval in Scandinavië en landen als Slovenië, Oostenrijk en Duitsland. Klimaatverandering ligt aan de basis van dit soort extremen en werkt tegelijkertijd een ander fenomeen in de hand: schaarste van water. En daarmee samenhangend, de prijs van water. Sommige campingeigenaren merken dit nu al, maar op termijn zullen nog veel meer campings hiermee te maken krijgen.

Gijs Simons bevestigt dit beeld. Hij is Senior Hydroloog bij FutureWater, een onderzoeks- en adviesbureau gespecialiseerd in allerlei vraagstukken rondom waterbeheer. Het probleem wordt volgens Simons alleen maar groter. 'Watertekort en de verdeling van het water dat er wel is, zal de komende jaren een steeds groter probleem worden. Ik raad campingeigenaren aan om hier nu al mee aan de slag te gaan, om te voorkomen dat ze straks echt in de problemen komen.' ACSI sprak met Simons en de eigenaren van Camping Gran Sol, Camping Orio en Landöns Camping over het dreigende watertekort en hoe zij hiermee omgaan.

Van Zweden tot Spanje

Net onder Andorra ligt de Spaanse Camping Gran Sol. Eigenaar Aniol Colillas Canal vertelt dat hij de droogte nu vooral terugziet in het gras. 'De hele camping is bedekt met gras en dat is nu niet zo groen als het normaal gesproken is. Verder valt het hier op dit moment nog mee. In juni hebben we redelijk wat regen gehad, maar in augustus was het heel droog.'

Ook in het Spaanse Baskenland is de droogte dit seizoen nog geen acuut probleem. Toch maakt de eigenaresse van Camping Orio, Jone Olascoaga, zich zorgen over het klimaat. 'Dit jaar is het best nat in onze regio, maar afgelopen zomer heeft het tussen juni



Gijs Simons

Senior Hydroloog bij FutureWater

Als hydroloog en remote sensing expert heeft Dr. Gijs Simons ruim tien jaar werkervaring in het uitvoeren en leiden van internationale projecten op het gebied van watermanagement.

en september niet geregend. We hebben nog nooit waterrestricties gehad, maar ik maak me wel zorgen. Dat het in de toekomst een probleem gaat worden, dat weten we allemaal. Maar afgelopen jaar heb ik voor het eerst gedacht, misschien gaan we hier veel eerder last van hebben dan we denken.'

En niet alleen in het zuiden van Europa zijn er zorgen. In het zuiden van Zweden heeft men juist aan het begin van de zomer last gehad van droogte. Malin Valette, eigenaresse van Landöns Camping deelt haar ervaring. 'Het was niet toegestaan om de planten water te geven of een zwembadje te vullen. De meeste mensen in onze omgeving zijn aangesloten op een waterput, maar ook die kan leeg raken.'

Oorzaak watertekort

Simons legt uit waar het watertekort vandaan komt. 'Het gaat er in de eerste plaats natuurlijk om hoeveel water er beschikbaar is.

Er zijn verschillende manieren om aan dat water te komen. Dat kan komen uit regenval, rivieren en grondwater. Op dit moment zien we dat er dingen veranderen in de wateraanvoer. Het weer wordt extremer en de verdeling van regenval verandert. Je ziet steeds vaker langere periodes van droogte, gevolgd door extreme regenval zoals we laatst in Slovenië en Italië zagen.'

Niet alleen klimaatverandering, maar ook de manier waarop men omgaat met water heeft invloed. 'In Europa groeit de bevolking en er zijn economische ontwikkelingen. Dat gaat samen met extra waterverbruik. Zeker in gebieden waar veel toerisme is en waar veel waterrecreatie plaatsvindt. Dat geeft een flinke piek in het waterverbruik in een regio. Het is een uitdaging om het beschikbare water te verdelen over de gebruikers. En om het water dat in natte periodes valt, te bewaren voor drogere tijden.'

Europa is een rode vlek

'Als je naar de geschiedenis kijkt, hebben we in Europa altijd al periodes van droogte en neerslag gehad. Vooral in het zuiden is dat niks nieuws. Maar het wordt wel steeds extremer en de temperaturen gaan omhoog. Hierdoor verdamppt het water in reservoirs veel sneller. Dat is iets om rekening mee te houden, want het verdwijnt zonder dat we er iets mee doen', zegt Simons. Het zuiden van Europa is van oudsher kwetsbaarder voor droogte. Maar ook in Midden- en Noord-Europa is droogte een probleem. 'Als je naar de weerkaarten van afgelopen zomer kijkt, zie je eigenlijk een grote rode vlek boven Europa.'

Waterbesparing op de camping

Droogte in Europa is niet meer te ontkennen, dus zijn campingeigenaren genoodzaakt om water te besparen. Op Camping Gran Sol zijn het afgelopen jaar douches met een drukknop geïnstalleerd. 'Op die manier wordt er geen water verspild omdat mensen de kraan aan laten staan,' aldus de eigenaar Canal.

Camping Orio heeft al meer dan vijftien jaar douches met een timer. Bovendien heeft eigenaresse Olascoaga er bewust voor gekozen om de kraantjes op de kampeerplekken te verwijderen. 'Als mensen water willen gebruiken, moeten ze naar het toiletgebouw lopen. Omdat ze er moeite voor moeten doen, zullen

ze minder snel water halen dat ze niet nodig hebben.' Kampeeders die in een accommodatie op Camping Orio verblijven moeten hun handdoek wat vaker gebruiken. 'Om water te besparen hebben we besloten om de handdoeken en het bedlinnen niet dagelijks te wassen. We doen dit nu om de vijf dagen en op die manier besparen we een hoop water.'

Ondieper zwembad

In de afgelopen jaren heeft het team van Camping Orio zich voornamelijk gefocust op duurzame energie. Maar op korte termijn is men van plan het zwembad onder handen te nemen zodat ook daar waterbesparende maatregelen genomen kunnen worden. 'We willen het zwembad verplaatsen en kiezen voor zout water in plaats van chloor. Daarnaast willen we het zwembad minder diep maken en wordt het 1,40 meter in plaats van 1,80 meter. Op die manier verwachten we veel water te besparen. Ook kom je overal op de camping bordjes tegen met het verzoek om geen water te verspillen', legt Olascoaga uit.

Van zeewater naar drinkwater

Zoals gezegd is het watertekort niet alleen een Zuid-Europese zorg. Ook in Zweden heeft men hier last van. De Zweedse overheid heeft meerdere keren maatregelen opgelegd tijdens periodes van droogte. Toch zullen deze maatregelen Landöns Camping niet snel treffen. Eigenaresse Valette vertelt dat zij sinds 2015 al hun water uit de zee halen. 'We hebben een groot ontziltingssysteem dat het zout uit het zeewater haalt. Hierdoor hebben we een onbeperkte voorraad drinkwater dat we overal op de camping kunnen gebruiken.'

Vóór 2015 was de camping aangesloten op een grondwaterbron, maar die begon te scheuren. De kans dat er zeewater in de put zou komen was heel groot en dus ging het eigenaarskoppel op zoek naar een andere oplossing. Dat werd een filtersysteem. 'De machine staat in een ruimte van ongeveer 15m2 groot en haalt het water direct uit zee. Dit wordt meermaals gefilterd. Dus eigenlijk hebben wij helemaal geen last van waterproblemen.'

Voor Landöns camping is het systeem een ideale oplossing om watertekort te voorkomen. Maar gratis water is het allerminst. De investering om een ontziltingssysteem aan te schaffen was groot en de stroomkosten zijn omhoog



Om water te besparen wordt op Camping Orio binnenkort het zwembad aangepast. Van chloor naar zout water en van 1,80 meter diepte naar 1,40 meter.

is niet meer te ontkennen'



Om water te besparen zijn er op Camping Gran Sol het afgelopen jaar douches met een drukknop geïnstalleerd.

gegaan. 'Wij hebben behoorlijk last van de stijgende energieprijzen gehad. Maar op deze manier aan water komen, is voor ons de enige optie', verklaart Valette de keuze.

Water hergebruiken

Simons ziet het dan ook niet snel gebeuren dat iedere camping aan de kust of een groot meer gaat kiezen voor een ontziltingssysteem zoals op Landõns Camping. 'Een voorbeeld van een plek waar dit op grote schaal gedaan wordt, is op Malta. Daar wordt een groot deel van de publieke watervoorziening uit zee gewonnen. Maar zo'n systeem is natuurlijk een flinke investering en verbruikt een hoop energie. Ik denk dat je dan wel een bepaald formaat camping en een flinke hoeveelheid water moet verbruiken wil je dat rendabel maken.'

Een realistischere oplossing is volgens Simons het hergebruiken van water. 'Bijvoorbeeld het zwembadwater gebruiken om de toiletten door te spoelen. Of koelwater dat je kan gebruiken om de planten water te geven. Je moet er dan natuurlijk wel rekening mee houden dat het water de juiste kwaliteit heeft.' Ook raadt Simons aan om een buffer op te bouwen voor drogere tijden. 'Je kunt water opslaan in een groot reservoir of waterput zodat je hier in drogere tijden gebruik van kunt maken. Zorg er dan wel voor dat je het reservoir overdekt door er bijvoorbeeld een zeil overheen te trekken. Het zou zonde zijn als al het water verdampt en je het niet meer kunt gebruiken.'

Bewustwording

Ook de kampeerder zal stappen moeten zetten om het waterverbruik op de camping terug te dringen. Dit begint met bewustwording. Gebruik alleen water als het nodig is en douche bijvoorbeeld niet onnodig lang. Alle drie de campingeigenaren proberen met posters bewustzijn te creëren. 'Het ophangen van posters met deze boodschap is natuurlijk niet nieuw. Waterverspilling was altijd al iets waar we tegen moesten strijden. Al hebben we er nu wel een paar extra opgehangen.'

Toch merken ze nog geen groot effect. Olascoaga denkt dat dit

vooral met de kosten te maken heeft. 'Water is nu nog relatief goedkoop en ik denk dat dat een van de problemen is. Omdat het weinig kost, gaan mensen er veel gemakzuchtiger mee om.' Dat geldt een belangrijke rol speelt merkt ook Valette. 'Bij ons op de camping kun je onbepaald gratis douchen en dat is uniek in Zweden. Wij zien regelmatig dat mensen een half uur onder de douche blijven staan omdat het toch niks kost. Dat vind ik heel jammer en wij overwegen dan ook om douches met timers te plaatsen zodat we dit soort situaties kunnen voorkomen.' Het lijkt er dan ook op dat veel

kampeeders zich pas echt gaan aanpassen zodra het geld gaat kosten. In sommige Europese landen zijn de kosten voor water al sterk gestegen, dus waarschijnlijk is dit een kwestie van tijd. Alleen is het vrijwel onmogelijk om het verbruik per persoon op de camping te meten en om dit in rekening te brengen voor de individuele kampeerder. Wel overwegen campings zoals Camping Gran Sol om het verbruik per mobile home te meten. 'En dan een boete opleggen als dit verbruik extreem hoog is', waarschuwt Canal.

Toekomstvisie

FutureWater maakt veel gebruik

van voorspellende modellen die iets proberen te zeggen over waar het op de lange termijn naartoe gaat met het klimaat. 'Dus we kijken ook naar regenvalpatronen en temperaturen. Het is misschien een open deur, maar dit blijft de komende tijd een issue', voorspelt Simons.

Volgens hem is het dan ook nodig om hier serieus naar te kijken en te investeren in oplossingen. 'Dat geldt voor overheden en provincies, maar ook voor campingeigenaren. Men heeft de neiging om te kijken naar de afgelopen tien jaar en zich dan af te vragen of het de moeite waard is om te investeren. Maar eigenlijk moet je kijken naar de trends en jezelf afvragen "hoe zou het over tien of twintig jaar zijn als ik nu niks doe?". Dit is een verandering in denken en misschien niet eenvoudig, maar het is wel de realiteit. Naar verwachting krijgen we meer extreme buien en meer langdurige periodes van droogte. Voor veel plekken in Europa wordt dat de nieuwe realiteit.' Voor campings direct aan zee raadt Simons aan om ook rekening te houden met de zeespiegelstijging en de gevolgen die dat heeft voor hun camping.

Advies vragen

Omdat iedere regio anders is, kan Simons weinig specifieke tips geven waar iedere camping zijn voordeel mee kan doen. De ligging van de camping bepaalt welke maatregelen zinvol zijn. 'Als je echt serieus met het waterbeleid op de camping aan de slag wilt, dan kun je het beste aankloppen bij de regionale waterbeheerinstantie. Zij kunnen je verder helpen met het geven van adviezen die op jouw camping van toepassing zijn', is het advies van Simons.



Het Zweedse Landõns Camping ligt aan zee en heeft een ontziltingssysteem geplaatst dat zout water omzet in zoet water.

Bijzondere mijlpaal

ACSI-inspecteurs gaan in 2024 voor de 60e keer op pad

De basis van de bedrijfsvoering bij ACSI wordt nog steeds gevormd door de objectieve en betrouwbare campinginformatie die jaarlijks wordt verzameld door het ACSI-inspectieteam. In 2024 gaan zij voor de 60e keer op pad.

Terug naar de start

De start van het inspectiesizoen is in 2024 dus extra bijzonder. Voor ACSI, maar zeker ook voor directeur Ramon van Reine. Zijn vader, Ed van Reine, startte de onderneming met het idee om andere kampeersders goed voorbereid op pad te laten gaan. Hij

besloot informatie over campings in kaart te brengen en te bundelen. Hiermee werd voorkomen dat een kampeerder voor een gesloten slagboom kwam te staan. En de basis voor de groene ACSI Campinggidsen werd gelegd.

ACSI-inspecteurs

Bevatte de eerste campinggids nog 55 campings, inmiddels worden er zo'n 10.000 Europese campings geïnspecteerd. Ook het team van ACSI-inspecteurs is flink gegroeid. Van slechts enkele inspecteurs – toen nog selecteurs genoemd – in de eerste jaren tot ongeveer 400 inspecteurs in 2024.

De 60e gids

De informatie die de inspecteurs volgend seizoen verzamelen, wordt gebruikt voor weer een nieuwe mijlpaal: de 60e editie van de campinggids. Er is in al die jaren natuurlijk veel veranderd en gemoderniseerd, maar het basis-idee van zestig jaar geleden staat nog steeds overeind.



Campinggidsen ACSI blijven toonaangevend

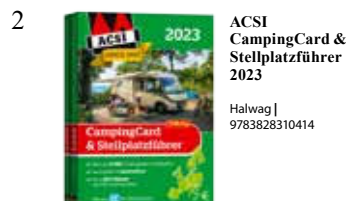


De campinggidsen van ACSI worden inmiddels in 21 landen in Europa aangeboden. Voor veel kampeersders blijven de gidsen dé manier om hun favoriete camping of camperplaats te vinden.

Voor kampeersders

ACSI vindt het belangrijk om daar aanwezig te zijn waar de kampeerder zich voorbereid op zijn vakantie. De campinggidsen worden dan ook via verschillende kanalen verkocht. Dit kunnen eigen kanalen zoals de ACSI Webshop zijn. Maar de gidsen zijn ook te verkrijgen via boekhandels, retailpartners, uitgeverijen van kampeertijdschriften, caravan- en camperdealers en diverse kampeerclubs.

verstevidg. De laatste verkoopcijfers van Media Control laten zien dat er maar liefst drie titels van ACSI in de top 5 staan.



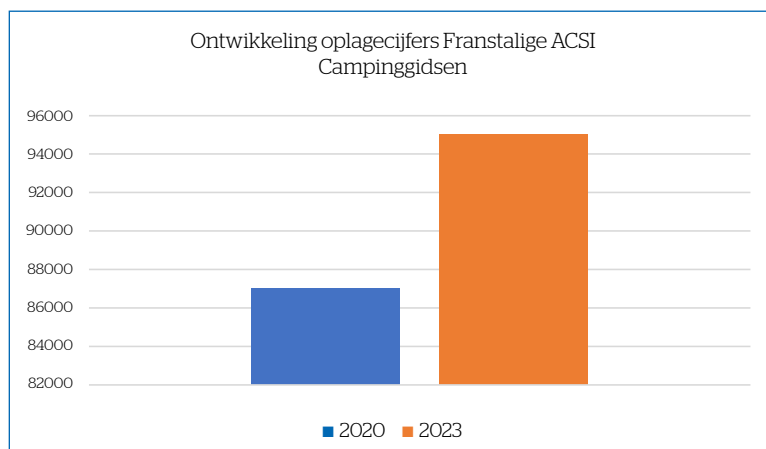
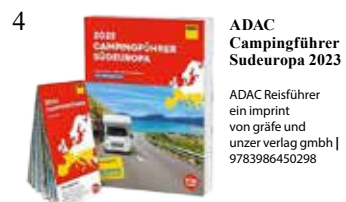
Groei in Frankrijk

Ook in Frankrijk stijgt de populariteit van de ACSI-campinggidsen snel. ACSI is hier aanwezig met de titels CampingCard ACSI en ACSI CampingCard & Aires camping-cars.



Koppositie Duitse markt

In de Duitse boekhandel heeft ACSI zijn positie dit jaar verder



Bezoek ACSI op verschillende beurzen

De Caravan Salon in Düsseldorf is de traditionele aftrap van het beurssseizoen. Uiteraard was ACSI hier aanwezig en ook de komende maanden is ACSI te zien op beurzen.

Op consumentenbeurzen gaat de aandacht vooral uit naar de promotie en verkoop van de ACSI-campinggidsen en andere producten. De vakbeurzen staan in het teken van het introduceren van nieuwe producten en diensten. Bijvoorbeeld de Camping Comfort-app en CampingCard ACSI Digitaal. Natuurlijk is ACSI ook aanwezig om contact te hebben met kampeersders, campings en andere mensen uit de kampeerbranche.

ACSI is o.a. te vinden op deze vakbeurzen:

Salon Atlantica

10 t/m 13 oktober | Niort | Frankrijk

Sun Beach&Outdoor Style

11 t/m 13 oktober | Rimini | Italië

Sett Trade Fair

7 t/m 9 november | Montpellier | Frankrijk

Recreatie Vakbeurs

14 t/m 16 november | Hardenberg | Nederland

Norddeutscher Campingtag

7 t/m 8 december | Wolfsburg | Duitsland

Een overzicht van de beurzen waar ACSI te vinden is, staat op: www.acsi.eu/beurzen

Succesvol seizoen ACSI Touroperating

Touropereator Suncamp en kampeerreis-specialist ACSI Kampeerreizen beleefden een succesvol 2023. Vooral de bezetting van de SunLodge-accommodaties viel hierbij in positieve zin op.

Goede start Suncamp

Bij Suncamp werd vooral geprofiteerd van de start van het seizoen. In de maand januari lag het aantal boekingen maar liefst 20% hoger dan het vorige seizoen. Hoewel er daarna een stabilisatie van de groei optrad, met minder lastminute-boekingen dan vorig seizoen, heeft Suncamp een succesvol seizoen gedraaid. Een van de meest opvallende successen was de volledige bezetting van de SunLodge-accommodaties in het hoogseizoen. Dit illustreert het aanhoudende vertrouwen en de tevredenheid van de kampeerder.

Populariteit van kampeerreizen
ACSI Kampeerreizen kijkt terug

op een uitzonderlijk succesvol jaar met een omzetstijging van 30%. Het aantal boekingen lag 15% hoger dan in 2022. Innovatie en productontwikkeling zijn twee belangrijke pijlers onder het succes. Vanwege de toenemende belangstelling voor kampeerreizen worden er dit jaar twee informatiedagen georganiseerd.

We zijn er Bijna!

Kampeerreizen is ook terug te zien in het populaire Nederlandse televisieprogramma 'We zijn er Bijna!'. Dit jaar volgt dit programma deelnemers van de kampeerreis naar Corsica en Sardinië en naar verwachting trekt dit zo'n 2 miljoen kijkers per aflevering.

En nadat een van de andere spelers op de markt voor kampeerreizen (het Nederlandse ANWB) besloot hiermee te stoppen, kon ACSI Kampeerreizen ook een aantal nieuwe reisleiders verwelkomen.

Kort nieuws

Abonnementen ACSI Campings Europa-app

ACSI heeft het concept van de ACSI Campings Europa-app vernieuwd. Kampeersders kunnen voortaan een abonnement aanschaffen waarmee zij onbeperkt toegang hebben tot alle campinginformatie in de app. Er zijn drie verschillende abonnementen beschikbaar (maand, kwartaal, jaar). Het aanschaffen van landenpakketten is hiermee verleden tijd, maar om ruimte op het toestel te besparen kan de informatie nog wel per landenpakket gedownload worden.

Albanië en Montenegro opgenomen in campinggidsen

In 2023 hebben ACSI-inspecteurs voor het eerst campings in Albanië en Montenegro bezocht en opgenomen in de ACSI-campinggidsen. Deze toevoegingen openen deuren voor de kampeerder die op zoek is naar nieuwe en avontuurlijke kampeervaringen. Zij kunnen de prachtige natuurparken, uitgestrekte kustlijn en rijke historie van Albanië gaan ontdekken. Of kiezen voor een indrukwekkende Nationale Parken, culturele hotspots en prachtige stranden van Montenegro. Ook kampeersders onderweg naar Griekenland krijgen er extra opties bij.



Beste campingeigenaar of -manager,

Het kampeerseizoen 2023 is nog niet helemaal afgelopen maar één ding kunnen we al concluderen: kamperen blijft onverminderd

populair. Het ECF berekende onlangs dat in de periode tussen 2017 en 2022 het aantal caravans en campers in Europa met 1,1 miljoen stuks is toegenomen. En dat was te merken deze zomer. Vooral in het hoogseizoen was

het op een groot aantal campings raadzaam al vroeg in het jaar een plek te reserveren.

De vraag naar vrije toerplaatsen is ook de komende jaren onverminderd hoog. Echter zien we op veel campings juist een tegenovergestelde ontwikkeling. Daar krimpt het aantal toerplekken en groeit het aantal huuraccommodaties. De camping wordt namelijk ook door een steeds groter wordende groep mensen zonder eigen kampeermiddel als ideale vakantieplek gezien. Op pagina 6-7 leest u meer over deze tegenstrijdige ontwikkeling.

Ook de gevolgen van klimaatverandering werden deze zomer nogmaals zichtbaar. Delen van Europa kampten met heftige bosbranden en hittegolven waarin de temperatuur regelmatig opliep

tot ver boven de veertig graden. Andere delen gingen gebukt onder overstromingen door hevige regenval of werden geteisterd door felle hagelbuien die veel schade aanrichtten. Of dit steeds extremere weer invloed heeft op de reisbewegingen van kampeers is nog niet duidelijk, maar het is een situatie die mij zorgen baart.

Binnen ACSI zijn er eveneens interessante ontwikkelingen. Vanaf januari gaan de eerste kampeers op pad met de digitale versie van CampingCard ACSI. Een spannende maar tegelijkertijd ook logische stap in deze digitale wereld. Veel kampeers willen CampingCard ACSI digitaal beschikbaar hebben en ik ben ervan overtuigd dat dit ook voor campings een toegevoegde waarde gaat zijn. Hoe dit in zijn werk gaat leest u op pagina

13. Ook ontving ACSI onlangs bezoek van Dr. Xavier Font. Op ons kantoor gaf hij een lezing over duurzaamheidsmarketing en camper retention. Op pagina 10-11 leest u waardevolle tips waar u hopelijk ook zelf uw voordeel mee kunt doen.

Ik wens u nog een succesvol slot van dit kampeerseizoen en kijk samen met u uit naar een succesvol 2024.

Ramon van Reine
CEO ACSI

Frankrijk veruit het populairst

Kampeers boeken steeds verder van tevoren

Het door ACSI en camping.info gezamenlijk opgezette boekingsplatform ACSI camping.info Booking laat ook in 2023 een groei in het aantal boekingen zien. Tijdig reserveren bleek de trend. In 2023 werd er gemiddeld gezien ruim 41 dagen voor vertrek gereserveerd. Een jaar eerder was dit nog 35 dagen.

Groei in boekingen

Zowel bij ACSI als camping.info schoten de bezoekersaantallen van de websites omhoog. Ook het aantal boekingen steeg. Tot half maart 2023 waren er 2,5 keer meer boekingen dan in dezelfde periode in 2022. Veel campings raakten vol waardoor dit getal langzaam terugviel naar 1,3, om vanaf begin juni weer op te lopen.

> Zie grafiek 1

De Britten zijn terug

De stijging in het aantal boekingen is in veel Europese landen terug te zien. De meeste boekingen komen logischerwijs uit Nederland en Duitsland, maar ook elders nam het aantal boekingen toe. Vooral het aandeel boekingen uit Groot-Brittannië, Frankrijk en Oostenrijk steeg.

> Zie grafiek 2

Bij de aantallen in grafiek 2 zijn zogenaamde CampingCard ACSI-boekingen niet meegenomen. Dit zijn boekingen van kampeers die in het laagseizoen op pad gaan met de CampingCard ACSI-kortingskaart. Worden deze boekingen wel meegerekend dan is te zien dat de Britten helemaal terug zijn in de top drie. Met een aandeel van maar liefst 21% sluiten zij vlak aan achter Duitsland (22,3%) en Nederland (40,9%).

Populaire bestemmingen

Frankrijk is veruit de populairste kampeerbesteding. Het aandeel is zelfs gegroeid. Het aandeel van Italië zakte een klein beetje maar het land staat nog stevig op een tweede plaats. De grootste groei was zichtbaar in Kroatië, Polen, Zweden en Groot-Brittannië. Qua gemiddeld boekingsbedrag is er een heel andere top drie zichtbaar. Deze bestaat namelijk uit Kroatië, Italië en Spanje. Verklaring is het feit dat deze landen wat verder van Nederland en Duitsland afliggen en dus vaak voor een langer verblijf geboekt worden. Ook zijn dit bestemmingen met veel verhuuraccommodaties.

> Zie grafiek 3

Nieuwe ontwikkelingen

ACSI camping.info Booking blijft zich erop richten verder te groeien. Het streven is om voor alle soorten kampeers een interessant boekingsplatform te zijn. Van basic kamperen tot een luxe accommodatie en van populaire kampeerlanden tot onontdekte bestemmingen. ACSI en camping.info steken er daarom ook zelf veel energie in om het campingaanbod te blijven uitbreiden.

Een van de manieren om dit te doen, is door het voor campings eenvoudiger te maken zich aan

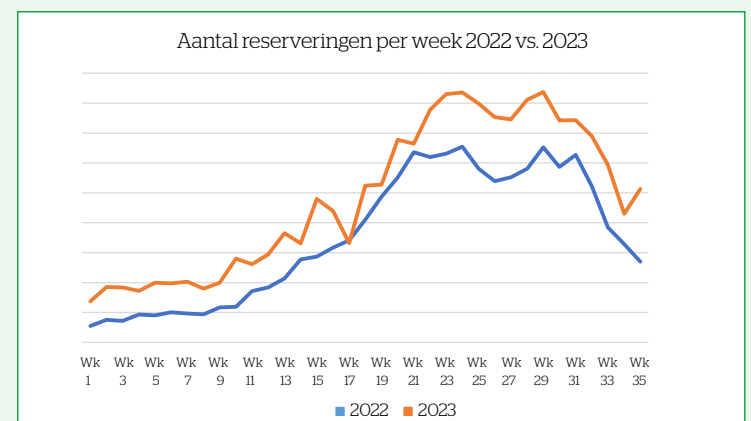
te sluiten. Daarom zijn er koppelingen met diverse PMS'en gerealiseerd en wordt er continu doorgewerkt om dit aantal uit te breiden.

Er zijn o.a. aansluitingen met de volgende PMS'en:

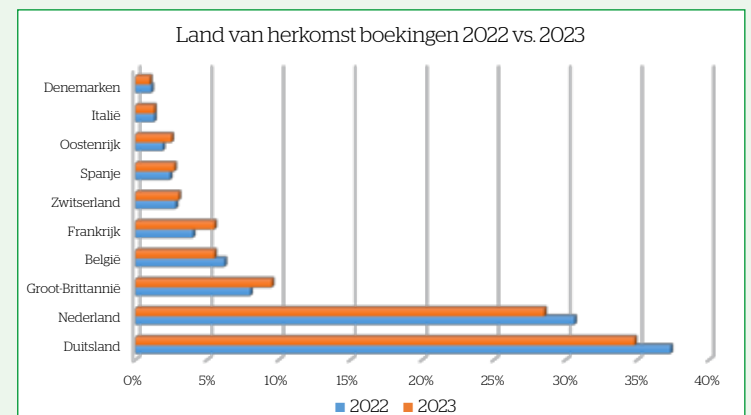
- BookingExpert
- Booking Experts
- C1: Manager
- Campgest
- Camping.care
- Code One
- CompuCamp
- Easycamp
- eSeason
- EveryOffice
- Gastmanager
- Master Camping
- Naxi Gestion
- Newyse
- Phobs
- Pod.camp
- Qenner
- RCS Enterprise
- Recranet
- Resalys
- RoomCloud
- Secureholiday
- Tommy
- Tourist 2008
- Unicamp
- Vertical Booking

Een compleet overzicht van alle aansluitingen is op te vragen via sales@acsi.eu.

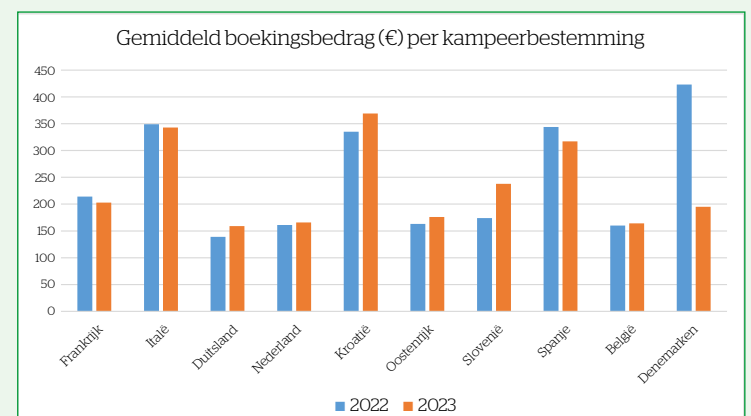
Grafiek 1



Grafiek 2



Grafiek 3



Dalende trend in aantal

De populariteit van kamperen is overal merkbaar. Niet alleen mensen mét, maar ook steeds meer mensen zonder eigen kampeermiddel bezoeken de camping. Dit zorgt op campings voor een steeds groter en gevarieerder aanbod aan huuraccommodaties. Maar ook de reguliere staanplaatsen zijn vaak groter en luxer dan voorheen. ACSI keek in het voorjaar van 2022 al eens naar de cijfers achter deze ontwikkeling en doet dat nu opnieuw. De trend die toen al gesignaleerd werd, zet zich voort: hoewel de vraag naar het aantal staanplaatsen stijgt, daalt het aanbod op campings.

Jaarlijks noteert ACSI de gegevens van bijna 10.000 campings in heel Europa. Op deze manier is in kaart te brengen hoe het aantal staanplaatsen zich ontwikkelt (zie kader). Kijkend naar de cijfers is te zien dat het gemiddeld aantal staanplaatsen per camping daalt, terwijl het aantal caravans en campers groeit. Met name in de zuidelijker gelegen landen – Kroatië, Italië, Portugal, Hongarije, Slovenië en Slowakije – is het verschil tussen 2017 en 2023 fors. Scandinavische landen en landen in het midden en noordwesten van Europa laten een genuanceerder beeld zien.

Groeiend aantal kampeermiddelen

Een belangrijke factor in deze situatie is de camper- en caravanverkoop. De European Caravan Federation (ECF) rekende uit dat er in Europa in 2022 6,3 miljoen campers en caravans in het bezit van kampeers zijn. In 2017 waren dit er 5,2 miljoen. In vijf jaar tijd is dit aantal dus met 1,1 miljoen toegenomen. De coronapandemie heeft de populariteit van kamperen een extra stimulans gegeven. De vraag naar caravans en campers was zo groot, dat een wachttijd van ruim een jaar heel normaal begon te worden.

Vouwwagen als alternatief

Cijfers van het ECF laten zien dat groei iets af lijkt te vlakken en ook de wachttijden op de markt lopen terug. Maar de verkoop is nog altijd meer dan goed te noemen. En niet alleen caravans en campers zijn geliefd. Ook

vouwwagens worden steeds populairder. Dit heeft te maken met de opkomst van de elektrische trekauto's. De vouwwagen is voor dit soort voertuigen een lichter alternatief voor de caravan.

Nieuwe kampeers

Waar kampeers met een eigen kampeermiddel logischerwijs op zoek zijn naar een vrije staanplaats, is er ook een andere groep op de markt. Deze groep wordt gevormd door vakantiegangers die de sfeer en faciliteiten op de camping enorm waarderen, maar meer luxe verwachten dan traditionele kampeers. Ook dit type kampeers is in opkomst en voor hen zijn huuraccommodaties vaak een uitkomst.

Accommodaties voor staanplaatsen

Deze accommodaties zijn vaak volledig ingericht waardoor er minder spullen van huis meegenomen hoeven te worden. Veel accommodaties beschikken over eigen sanitair en ook dat is vaak een grote pré. Kampeers ervaren op deze manier wel de voordelen van het buitenleven op de camping, maar wel met genoeg comfort. Dit zorgt ervoor dat nieuwe doelgroepen in contact komen met deze vorm van vakantie vieren en de camping ontdekken. Veel campings spelen hierop in door in te zetten op het aanbieden van meer huuraccommodaties. Stacaravans, chalets, glampingtenten en bungalows vervangen daardoor steeds vaker de traditionele kampeerplek.



Kamperen in accommodaties, zoals deze wijnvaten op Mosel-Islands Camping, wordt steeds populairder.

Een langer seizoen

Voor campings zit er nog een voordeel aan het aanbieden van accommodaties. Doordat deze van alle gemakken zijn voorzien, wordt het kamperseizoen verlengd. Dankzij verwarming, airconditioning en faciliteiten zoals binnenspeeltuinen en zwembaden, is de camping nu het hele jaar een aantrekkelijke optie. Ook wanneer het weer even niet mee zit, is de accommodatie een comfortabele plek.

Staanplaats XL

Enerzijds zijn het dus de accommodaties die ervoor zorgen dat er minder staanplaatsen beschikbaar zijn. Anderzijds nemen de staanplaatsen zelf ook in formaat toe. Hierdoor kan een camping op hetzelfde campingoppervlak minder staanplaatsen kwijt. De toename

in grootte heeft twee redenen: de kampeermiddelen zelf worden groter en de kampeers verlangt meer privacy en luxe op de kampeerplek. Een voorbeeld hiervan is privésanitair, dat op steeds meer staanplaatsen wordt aangeboden.

Opkomst van de camper

En dan is er ook nog de opkomst van de camperaar. Ook campers nemen vaak in formaat toe en deze groep kampeers heeft een aantal extra wensen. Zo is de ondergrond – liefst hard – van belang en moet ook de wateraanvoer en -afvoer goed geregeld zijn. Dit alles heeft invloed op de manier waarop de camping de kampeervelden kan indelen.

Dilemma's

Door deze ontwikkelingen komen

campings in sommige gevallen voor dilemma's te staan. Op welke groep kampeers vestigen zij de aandacht? Of is het te verenigen in één camping waarop alle type kampeers hun weg weten te vinden. Sommige campings zien hun kans schoon door juist te kiezen voor alleen maar kampeerplaatsen of door bepaalde delen van het terrein in te richten als 'natuurcamping'. Want ook het back-to-basic-kamperen door terug te gaan naar de natuur is een trend. Wat door de ene camping gezien wordt als een bedreiging of probleem, kan door de andere weer worden uitgelegd als een unieke kans om te groeien.



Ook op het Noorse Lone Camping A/S worden accommodaties en kampeerplaatsen met elkaar gecombineerd.

staanplaatsen per camping

De ontwikkeling in beeld

Bijgaande grafieken geven een goed beeld van de ontwikkelingen in de sector. Enerzijds is te zien dat het aantal kampeermiddelen toeneemt, anderzijds is te zien dat het gemiddeld aantal staanplaatsen per camping afneemt. Uitgewerkt per land worden de verschillen beter zichtbaar.

Grafiek 1 laat de ontwikkeling van het aantal nieuw verkochte caravans en campers (bron: ECF) zien. Dit is het aantal nieuwe exemplaren dat bovenop het al bestaande aantal kampeermiddelen komt, waardoor het totaal aantal blijft groeien. Het ECF becijferde onlangs dat tussen 2017 en 2022 het aantal caravans en campers in Europa met 1,1 miljoen stuks is toegenomen.

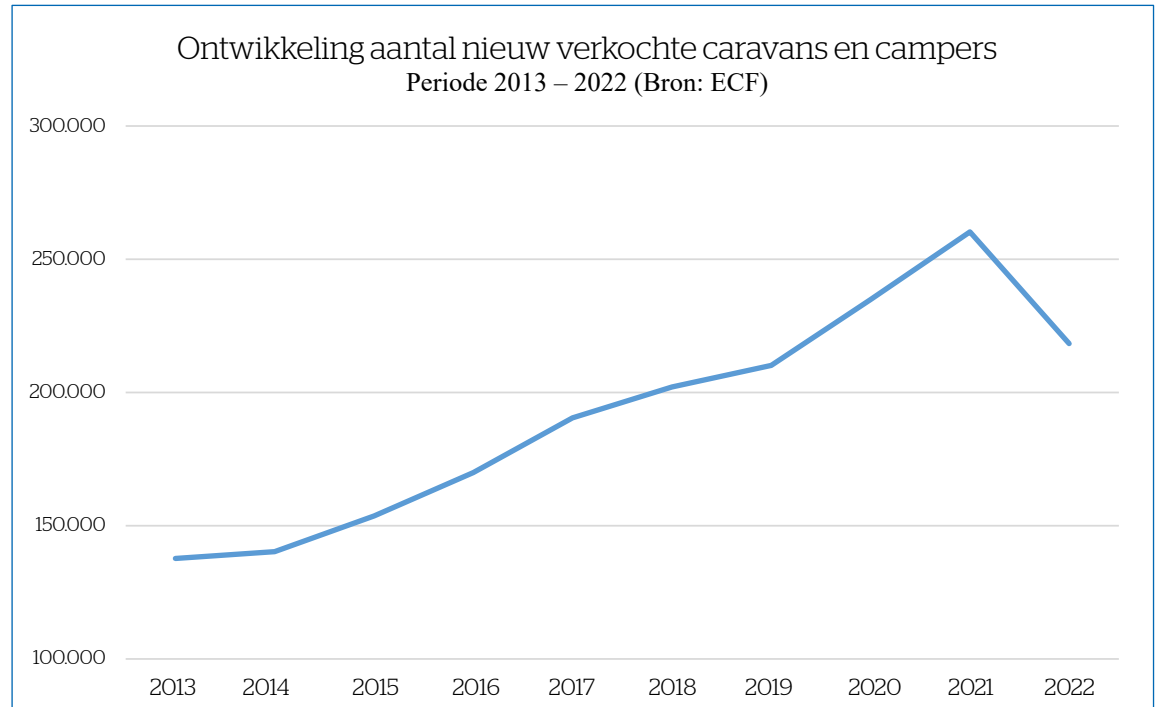
Ervan uitgegaan mag worden dat kampeerders een nieuwe caravan of camper niet aanschaffen voor eenmalig gebruik. Bovendien is er ook nog een markt met tweedehands modellen en doen ook verhuurplatforms goede zaken. De vraag naar vrije kampeerplekken op de camping zal de komende jaren dan ook blijven toenemen.

Grafiek 2 laat zien dat het aanbod daar niet op inspelt. De data uit deze grafiek is afkomstig uit het campingdata-bestand van ACSI. Ten opzichte van 2013 ligt het gemiddeld aantal staanplaatsen per camping juist fors lager. De laatste jaren lijkt een soort stabilisatie zichtbaar, maar het niveau van 2013 tot 2015 is ver uit zicht.

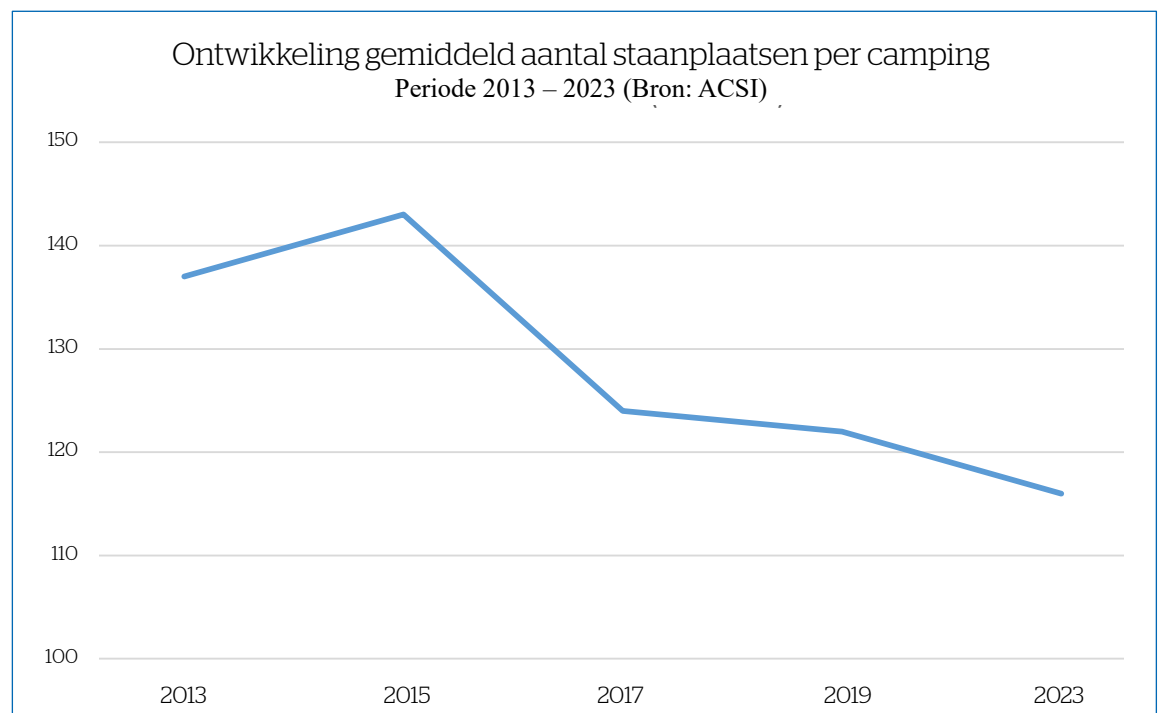
Grafiek 3 laat dezelfde ontwikkeling zien, maar dan uitgewerkt per kampeerland. Hierdoor worden de verschillen over het Europese continent zichtbaar.

En hoewel er weinig landen zijn waarbij het gemiddeld aantal staanplaatsen in 2023 hoger ligt dan in 2013, blijkt de daling in bepaalde delen van Europa groter dan elders. Vooral in Zuid- en Midden-Europese landen als Kroatië, Italië, Slovenië en Portugal is de daling fors. Noordelijker gelegen landen als België, Denemarken en Duitsland laten een stabiel beeld zien.

Een van de redenen van de afname van het aantal staanplaatsen is het feit dat campings steeds meer ruimte reserveren voor huuraccommodaties. Dit is te verklaren door het feit dat ook de vraag hiernaar aan het stijgen is en door de grotere marges die hierop zitten. Anderzijds zorgt het ervoor dat kampeerders die op zoek zijn naar een reguliere kampeerplaats steeds vaker voor een lastige situatie komen te staan.



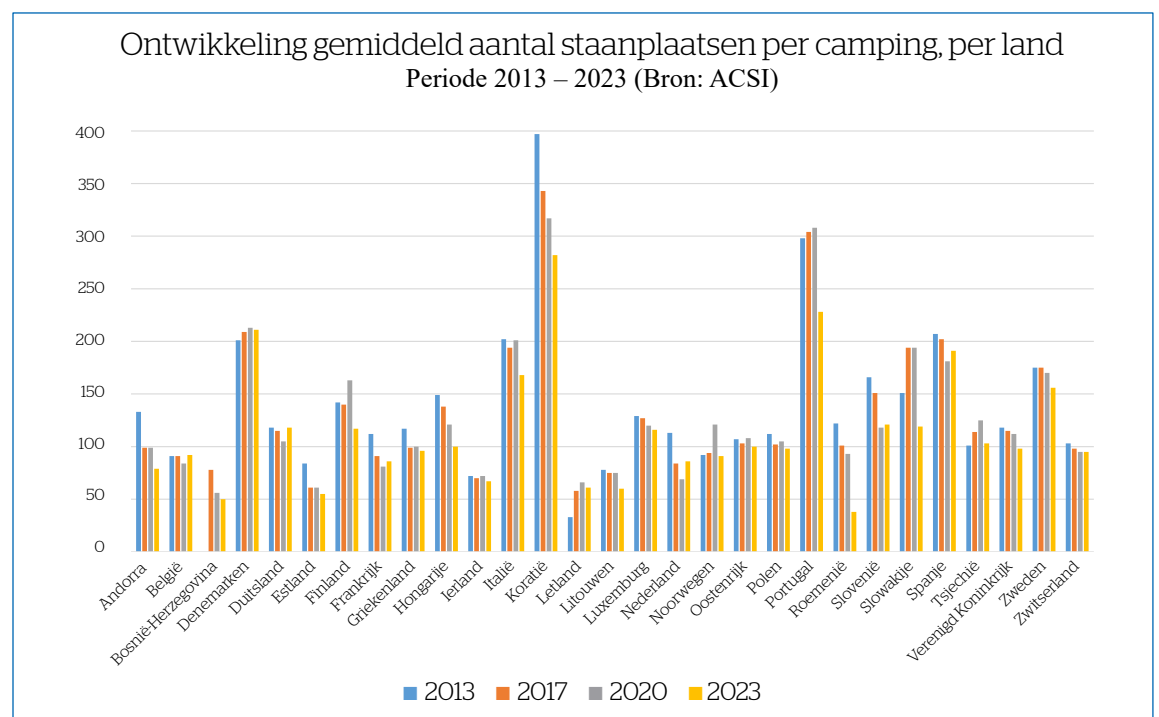
Grafiek 1



Grafiek 2



Camping Ferienpark Perlsee richt zich voor een groot deel op toerkampeerders.



Grafiek 3

Kampeerders kunnen stemmen tot en met 15 januari 2024

ACSI Awards zet campings



De ACSI Awards zijn niet meer weg te denken uit de kampeerwereld. In 2024 reikt ACSI voor de derde keer deze felbegeerde prijs uit. Op vrijdag 15 september zijn de digitale stembussen geopend en kampeerders uit heel Europa kunnen tot en met 15 januari 2024 stemmen op hun favoriete camping in verschillende categorieën. De ACSI Awards zijn een uitgelezen kans voor campings om in de schijnwerpers te komen staan.

De kampeerder kan zijn of haar stem uitbrengen in negen verschillende categorieën. Bijvoorbeeld in de categorie 'Mooiste campingzwembad', 'Beste campingrestaurant' of 'Leukste camping voor kinderen'. Nieuw dit jaar zijn de categorieën 'Beste fietscamping' en 'Beste wandelcamping'. Verder worden er ook ACSI Awards uitgereikt voor 'Beste camping' en 'Beste kleine, fijne camping'. Kampeerders kunnen per camping maximaal drie verschillende categorieën kiezen, waarin zij vinden dat de camping uitblinkt.

Voordelen voor campings

Het winnen van een ACSI Award levert veel voordelen op voor een camping. Allereerst is het een hele eer. Kampeerders bepalen namelijk wie er wint. Een ACSI Award staat gelijk aan erkenning van gasten en is dé manier om te laten zien dat kampeerders een fijne vakantie beleven op de camping.

Daarnaast is een winnende camping beter zichtbaar op de websites en in de apps van ACSI. Hierdoor valt de camping meer op bij kampeerders. Er wordt een speciaal icoontje getoond op de campingpagina zodat bezoekers direct zien dat dit een awardwinende camping is. Kampeerders kunnen via een zoekfilter gemakkelijk de winnaars van de ACSI Awards vinden.

Awardwinnende campings worden benoemd in diverse communicatie-uitingen van ACSI. Zo

komt er een artikel in ACSI Free-Life magazine, hét kampeermagazine van Nederland. Ook komt er een speciale webpagina waar alle winnaars worden vermeld. Deze pagina wordt actief gepromoot op de online kanalen van ACSI.

Kristallen award en oorkonde

De winnaars krijgen een mooie kristallen ACSI Award en een oorkonde. Beiden kunnen door de camping met trots getoond worden bij de receptie. Zo is het voor iedere campinggast direct zichtbaar dat de camping een prestigieuze ACSI Award-winnaar is.

Stemmen werven met de promotiekit

Een belangrijk onderdeel van de ACSI Awards is het enthousiasmeren van kampeerders om hun stem uit te brengen. Om campings hiermee te helpen, heeft ACSI onlangs een gratis promotiekit verstuurd naar campingeigenaren. In de promotiekit zit onder andere een banner voor op de website, een post en een video die gedeeld kunnen worden op social media en een flyer voor bij de receptie. Via onderstaande QR-code kan de promotiekit gedownload worden.



Kampeerders kunnen van 15 september 2023 t/m 15 januari 2024 stemmen via [acsi.eu/awards](https://www.acsi.eu/awards). De winnende campings worden in mei 2024 bekendgemaakt.

Dit zijn de categorieën van de ACSI Awards 2024

In 2024 worden er ACSI Awards uitgereikt in onderstaande categorieën. Bij de eerste twee categorieën telt het totaal aantal stemmen dat de camping, verdeeld over alle categorieën, ontvangt. Bij de overige negen categorieën telt het aantal stemmen dat de camping specifiek in die categorie ontvangt.

-  **Beste camping**
Camping met het hoogste totaal aantal stemmen in één land.
-  **Beste kleine, fijne camping**
Kleine camping (max. 50 toerplaatsen) waar in alle rust genoten kan worden van de natuur.
-  **Leukste camping voor kinderen**
Kinderen hebben de tijd van hun leven op deze camping vanwege de speelvoorzieningen en fantastische animatie.
-  **Mooiste campingzwembad**
Kampeerders liggen het liefst de hele dag in dit prachtige zwemparadijs.
-  **Beste fietscamping**
Vanaf deze camping is de omgeving goed te ontdekken op de fiets.
-  **Beste camperplaatsen**
Deze camping heeft alles voor campers. De beste plekken en alle voorzieningen zijn binnen handbereik.
-  **Meest hondvriendelijke camping**
Op deze camping zijn trouwe viervoeters meer dan welkom. Voor de hond is het ook vakantie.
-  **Camping met de mooiste ligging**
Deze camping ligt op een prachtige plek, vlak bij bos, water, stad of bergen. De ligging is perfect!
-  **Beste campingrestaurant**
Gasten kunnen hier uitstekend eten in het campingrestaurant. Het eten is heerlijk en de bediening is super.
-  **Camping met het beste sanitair**
Het sanitair op deze camping springt er echt bovenuit, het is schoon en modern.
-  **Beste wandelcamping**
Kampeerders trekken hun wandelschoenen aan voor de mooiste wandeltochten.

ook in 2024 in de spotlights

Terugblik: het ACSI Awards Event in het Spaanse Altea

De uitreiking van de meeste ACSI Awards en oorkondes wordt gedaan door de ACSI-inspecteurs. Maar ieder jaar trekt ACSI-CEO Ramon van Reine er ook zelf op uit om een aantal prijzen uit te reiken. Deze keer ging Van Reine samen met Business Developer Frank Jacobs naar het Spaanse Altea om de winnaars uit Spanje en Portugal persoonlijk hun ACSI Award te overhandigen. De feestelijke uitreiking vond plaats op 23 mei. Alle campingeigenaren uit Spanje en Portugal die een ACSI Award of een eervolle vermelding hadden gewonnen, waren uitgenodigd. Ondanks een dag vol met regen, was het een succesvol evenement met presentaties, een uitgebreide lunch, een feestelijke ceremonie en een gezellige afsluitende borrel.



1. Eervolle vermeldingen Spanje - 2. Alejandro Gimenez en Ana Giménez van Playa Montroig Camping Resort samen met Ramon en Sabine van Reine - 3. Ralph Heinze, Naomi Rigterink en Frank Jacobs - 4. Presentatie Ramon van Reine
5. Winnaars en eervolle vermeldingen van Portugal aanwezig op het event - 6. Naomi Rigterink, Accountmanager Sales - 7. Pieter Melieste, Manager Touroperating

Bouwen aan een sterkere

Font geeft inzichten op het gebied van duurzaamheid, bezettingsgraad en klantbehoud

Duurzaamheid, de bezettingsgraad in het laagseizoen en het behoud van kampeers. Het zijn onderwerpen die voor veel campingeigenaren een actueel vraagstuk zijn. Hoe vind je een goede strategie om hier als camping mee om te gaan en mee te nemen in je beleidsvoering en marketing? ACSI sprak hierover met Xavier Font, Hoogleraar Duurzaamheidsmarketing aan de Universiteit van Surrey en hoofdredacteur van het Tijdschrift voor Duurzaam Toerisme. Als expert op dit gebied, deelt hij waardevolle tips.

Duurzaamheid: de kracht van eerlijke marketing

In de huidige samenleving spelen maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzaamheid een belangrijke rol. Ook in het toekomstbeeld van de kampeersector zijn deze thema's niet weg te denken. Font ziet dit ook, maar waarschuwt voor greenwashing, het maatschappelijk verantwoordelijker voordoen dan de organisatie eigenlijk is. 'Daar trappen mensen anno 2023 niet meer in en dit komt als een boemerang bij je terug', geeft Font aan.

Eerlijkheid duurt hierin het langst. 'Duurzaamheid gaat verder dan alleen praten. Het gaat om actie

en het sleutelwoord hiervoor is authenticiteit. Gasten zoeken naar echte en oprechte inspanningen van bedrijven. Natuurlijk kan je als campingeigenaar duurzaamheidsinitiatieven omarmen en meenemen in je marketing. Maar doe dit alleen met een oprechte intentie om positieve verandering teweeg te brengen.'

'Iedere camping is natuurlijk uniek', plaatst Font een kanttekening. 'De camping is gevestigd in een bepaalde omgeving met verschillende mogelijkheden en kansen. Ook de doelgroep kan per camping verschillen. Als camping moet je dus individueel bepalen welke initiatieven het best bij je

passen en wat haalbaar is.'

Door de tips in acht te nemen en voorbeelden als deze te implementeren, kunnen campings volgens Font wel op een authentieke en effectieve manier het thema duurzaamheid integreren in hun bedrijfsvoering en communicatie naar de kampeerder. 'Dit heeft niet alleen een positieve impact op het milieu, maar ook op het gebied van je reputatie en de klantloyaliteit. Het omarmen van duurzaamheid en het versterken van klantrelaties is een dynamisch proces dat maatwerk en flexibiliteit vereist', besluit Font.



Op een lokale markt maken kampeers kennis met producten uit de streek.

Tips op het gebied van duurzaamheid

• **Transparantie:** communiceer open en eerlijk over wat er gedaan wordt op het gebied van duurzaamheid en over de behaalde resultaten. Daarin mag er ook aandacht worden gegeven aan de ruimte voor verbetering die er nog is.

Voorbeeld: deel via nieuwsbrieven, social media of de website regelmatig updates over de voortgang van de duurzaamheidsdoelen die er zijn gesteld. Die doelen kunnen liggen op het gebied van verlaagd energieverbruik, afvalvermindering of andere initiatieven die zijn ontplooid. Laat zien hoe het ervoor staat en waar verbeterpunten liggen.

• **Opleiding:** creëer bewustzijn over de duurzaamheidsinitiatieven die er op de camping zijn. Zowel bij het personeel als bij de campinggasten. Het delen van relevante kennis kan leiden tot positieve gedragsverandering.

Voorbeeld: koppel educatieve activiteiten aan de kinderanimatie. Ga tijdens de animatie bijvoorbeeld in op zaken als recycling, natuurbescherming en het belang van een schone leefomgeving.

• **Samenwerking:** werk samen met de lokale gemeenschappen, leveranciers en organisaties om zo gezamenlijk duurzaamheidsdoelen te bereiken. Dit versterkt niet alleen de inspanning die je op dit vlak levert maar vergroot ook de betrokkenheid van de lokale bevolking.

Voorbeeld: werk samen met plaatselijke kunstenaars om kunstwerken te maken van gerecyclede materialen en stel dit tentoon op de camping. Dit getuigt van creativiteit, maar benadrukt ook het belang van hergebruik. Of organiseer lokale markten op het campingterrein en laat kampeers kennismaken met de verse lokale producten. Ze steunen dan niet alleen de lokale economie maar voelen ook meer verbondenheid met de gemeenschap.

Kampeersbehoud:

bouwen aan loyaliteit en unieke ervaringen

Een van de redenen om aan de slag te gaan met duurzaamheid en het aantrekkelijker maken van het laagseizoen, is het zorgen van behoud van kampeers en het stimuleren van herhaalbezoeken. Camper retention noemt Font het. 'Je wilt natuurlijk dat je camping een positieve uitstraling heeft en dat kampeers zich verbonden gaan voelen met deze plek. Als

dit het geval is, zijn kampeers ook eerder geneigd om vaker terug te komen of om de camping bij andere kampeers aan te bevelen. Om dit te bereiken is het cruciaal om verder te gaan dan conventionele strategieën en je te richten op het creëren van unieke en onvergetelijke ervaringen voor kampeers.'



Zodra kampeers zich verbonden gaan voelen met de camping en streek, zijn zij geneigd vaker terug te komen.

marketingstrategie

Tips op het gebied van het verhogen van de bezettingsgraad in het laagseizoen

• **Speciale kortingen:** dit is een klassieker die nog steeds werkt. Met aantrekkelijke kortingen kunnen kampeers gestimuleerd worden om buiten de drukke periodes te boeken. CampingCard ACSI is hierbij een van de meest populaire kortingssystemen onder zowel kampeerder als camping.

• **Arrangementen:** er kunnen arrangementen worden ontwikkeld die inspelen op de interesses van kampeers. Het laagseizoen is hier een perfect

moment voor. In de omgeving is het minder druk en op de camping is er wellicht meer tijd om dit te organiseren. Denk bijvoorbeeld aan speciale fiets- of wandelvakanties, wellnesspakketten of het bieden van lokale culinaire ervaringen. Combineer het arrangement met zaken als transport, maaltijden, activiteiten en entertainment zodat de totale beleving voor kampeers verbeterd wordt.

• **Verrijkende activiteiten:** dit punt ligt in het verlengstuk van

de arrangementen. Campings kunnen workshops, lezingen of rondleidingen organiseren die de cultuur en natuur van de regio benadrukken. Dit kan gasten aanmoedigen om buiten het hoogseizoen te komen en te genieten van unieke ervaringen die alleen op dat moment mogelijk zijn. Voorbeelden hiervan zijn seizoensgebonden uitdagingen, zoals het zoeken naar specifieke bloemen of het maken van sneeuwengelen met herfstbladeren. Deze activiteiten zorgen niet alleen voor plezier, maar roepen

ook emoties op bij de gasten. De winter heeft bijvoorbeeld een andere sfeer dan de zomer; dit biedt de gelegenheid om activiteiten te ondernemen die in de zomer niet mogelijk zijn. Terwijl de zomerdagen voorbij vliegen, kunnen gasten in de winter genieten van kleine geneugten, zoals twee uur rustig lezen bij een haardvuur met een heerlijke kop koffie. Het is een uitdaging voor campingeigenaren om hun fotografie en communicatie aan te passen om deze verandering te weerspiegelen.



Dr. Xavier Font is professor aan de Universiteit van Surrey en een expert op het gebied van duurzaamheidsmarketing en klantbeleving. Hij is een van de meest gepubliceerde experts op het gebied van duurzaam toerisme en heeft over dit onderwerp onder andere advies gegeven aan verschillende Europese Commissies, VisitEngland, Fáilte Ireland, het Wereldnatuurfonds en de Travel Foundation. Onlangs was Font te gast bij ACSI en gaf hij een lezing over dit onderwerp.

Bezetting in het laagseizoen: spelen met de seizoenen

Een tweede aspect dat Font vaak noemt, is het verhogen van de bezettingsgraad in het laagseizoen. Kortingssystemen zoals CampingCard ACSI zijn daarbij een belangrijk instrument om kampeers ook buiten het hoogseizoen om naar de camping te krijgen. Maar daarmee houdt het niet op. Campings kunnen meer doen om aantrekkelijk te zijn in het laagseizoen. Font benadrukt dat verschillende seizoenen ook verschillende type kampeers aantrekken.

‘Laagseizoenkampeers zijn geen kopieën van hoogseizoenkampeers die enkel minder willen betalen. Vaak komen ze juist voor unieke belevingen die passen bij dat specifieke moment.’ Font illustreert dit met een voorbeeld dat hij vaak tegenkomt op de websites van campings. ‘Hier worden vaak zonnige zwembadfoto’s met mensen in badkleding

getoond. Onbedoeld creëer je hiermee seizoensgebondenheid. Ongewild kan de boodschap ontstaan “kom hier niet in oktober”.

Het is belangrijk dat de visuele inhoud op de website afgestemd wordt op het seizoen.’ Font adviseert dan ook om de foto’s regelmatig aan te passen. ‘In een ideale situatie is de camping te vergelijken met een tuin. Als je hier iedere tijd van het jaar van wilt genieten, plant je bloemen die op verschillende momenten in het jaar bloeien. Zo is er altijd iets moois te zien.’

Ook hier geldt dat iedere camping uniek is en zelf moet bepalen wat het beste bij de situatie past. ‘Experimenteer hier ook mee’, adviseert Font. ‘Het laagseizoen is daar bij uitstek geschikt voor. Door te experimenteren leer je ook veel. Zie het laagseizoen als een kans om het karakter en de veelzijdigheid van de camping te benutten. Faciliteer wat je gasten

kunnen doen, zien, ervaren en voelen op het terrein.’ Het doel is dan ook niet alleen om de bezettingsgraad te verhogen. ‘Je

vergroot ook de betrokkenheid en loyaliteit van je gasten, ongeacht het seizoen’, besluit Font.



Het laagseizoen leent zich voor unieke ervaringen zoals kamperen in de sneeuw.

Tips op het gebied van kampeersbehoud en loyaliteit

• **Loyaliteitsprogramma's:** het ontwikkelen van programma's die exclusieve voordelen bieden aan terugkerende gasten kan een effectieve benadering zijn. Te denken valt aan speciale tarieven, gratis upgrades, of exclusieve toegang tot specifieke faciliteiten. Beloon de meest loyale gasten bijvoorbeeld met de mogelijkheid om een ander stel uit te nodigen. Dit trekt potentieel nieuwe trouwe campinggasten. Of biedt een langer verblijf aan als blijk van waardering voor kampeers die het vaakst op de camping komen.

• **Persoonlijke benadering:** sterke relaties kunnen wor-

den opgebouwd door oprechte interesse te tonen in de individuele behoeften van gasten. Stuur trouwe gasten een verrassing voor hun verjaardag of jubileum. Of trek er zelf op uit om actief feedback te gaan verzamelen om zo de camping naar een hoger niveau te tillen. Kampeers voelen zich op deze manier bijzonder en gewaardeerd.

• **Inclusiviteit en diversiteit:** kijk voorbij stereotypen en stimuleer het verwelkomen van campinggasten met verschillende achtergronden. Zorg er bijvoorbeeld voor dat het campingterrein goed toegankelijk is voor minderva-

liden en bevorder gelijkheid en diversiteit. Laat iedereen zich welkom voelen op de camping. Dit is niet alleen ethisch verantwoord, maar biedt ook zakelijke kansen. Steeds meer bedrijven die zich richten op diversiteit ervaren aanzienlijke groei.

• **Unieke belevenissen:** ook bij het bereiken van camper retention speelt het creëren van unieke belevenissen een belangrijke rol. Het zijn juist deze ervaringen waardoor mensen besluiten terug te keren of een positief advies af te geven aan vrienden, kennissen en mede-kampeers. Het organiseren van thema-avonden,

avonturen in de buitenlucht of lokale culturele evenementen kan dus absoluut de moeite waard zijn. Communiceer hier ook over en laat kampeers weten wat ze kunnen verwachten. Ook het aanbieden van eventuele kortingsvouchers voor activiteiten tijdens een volgend bezoek, kan de betrokkenheid van kampeers vergroten.



Even voorstellen: het ACSI Sales-team

De drijvende kracht binnen een organisatie zijn de mensen die het werk uitvoeren. Binnen ACSI is dat niet anders. In deze editie worden de schijnwerpers op het ACSI Sales-team gericht. Dit toegewijde team gaat verder dan enkel cijfers en resultaten. De afdeling vormt het fundament voor duurzame relaties met campings, campingketens en agenten. Iedere salesmedewerker is verantwoordelijk voor een specifiek Europees land of meerdere landen.

Naam Salesvertegenwoordiger	Verantwoordelijk voor:
Anja Kierzek	Retail
Aris-Jan Bos	Nederland
Donovan Herman	Frankrijk
Gianluca Sartori	Italië
Hanneke Eppink	Coördinatie retail
Jeannette Kasberg	Verenigd Koninkrijk, Ierland, Albanië, Montenegro, Estland, Letland, Litouwen, Slowakije, Bosnië en Herzegovina, Griekenland
Maarten Brugge	Frankrijk
Margriet Harteman	ACSI FreeLife
Naomi Rigterink	Frankrijk, Spanje, Portugal
Robin Schrier	Nederland, België, Luxemburg
Sandra Huizenga	Italië



Dilek Özcan, 34 jaar

Verantwoordelijk voor:

Oostenrijk, Estland, Letland, Litouwen, Polen, Slowakije, Tsjechië.

Hoelang werk je bij ACSI?

Ik werk nu drie maanden bij ACSI. Ik heb al eerder bij Sales gewerkt.

Waarom ben je bij ACSI teruggekomen?

Ik vind het hier fantastisch werken. De werkplek heeft een gezellige sfeer en de collega's zijn leuk om mee samen te werken. Maar wat voor mij echt het verschil maakt, is de uitdagende functie die ik heb. Het houdt me gemotiveerd en ik leer elke dag

nieuwe dingen. Het is gewoon een geweldige plek om te werken!

Wat vind je het leukste binnen jouw rol?

Wat ik het allerleukste vind aan mijn rol is de eigen verantwoordelijkheid die ik heb over mijn toegewezen gebieden.

Favoriete vakantiebestemming:

Waar de zon schijnt.

Wat zou je belangrijkste prioriteit zijn als je een eigen camping had?

De Camping Comfort-app gebruiken!



Hubertus Seyffardt, 66 jaar

Verantwoordelijk voor:

Duitsland, Zwitserland, Hongarije en Roemenië.

Hoelang werk je bij ACSI?

Sinds 2004.

Waarom ben je bij ACSI gaan werken? Ik werd aangetrokken door de kans om op de Duitstalige markt te werken en relaties op te bouwen. Mijn rol omvat perswerk, marketing, distributie en vooral het introduceren van CampingCard ACSI en Suncamp. Ik vertegenwoordig het bedrijf op beur-

zen, zoek voor ACSI naar nieuwe verkoopkansen en overtuigde partners, vooral voor CampingCard ACSI. Op b2b-vlak heb ik te maken met campings en campingketens, op b2c-vlak met klantenservice. Ook verzorg ik Duitse vertalingen.

Wat vind je het leukste aan jouw rol binnen ACSI? De kans om een groeiend bedrijf te helpen een markt op te bouwen op alle niveaus. Het geeft me veel voldoening om de uitdaging aan te gaan en met succes de voormalige marktleider te overtreffen.

Wat is je favoriete kampeermiddel? Mobile home.

Wat is het meest gekke item dat je altijd meeneemt op een kampeertrip? Zelf neem ik geen gekke items mee, maar ik herinner me een opmerkelijk verhaal van een 80-jarige dame die in haar eentje met een daktent op een oude DAF reisde bij het Balatonmeer in Oost-Europa. Toen ik haar vroeg of ze zich geen zorgen maakte, antwoordde ze met een glimlach: "Waarom zou ik? Dit is Rock'n'Roll!" Het toont aan hoe avontuurlijk en positief mensen, ongeacht hun leeftijd, kunnen zijn tijdens een kampeertrip.

Favoriete vakantiebestemming:

Spanje, de Oostzee, Hongarije en Italië.



Vincent Smit, 57 jaar

Verantwoordelijk voor: Procesverantwoordelijke Sales en de landen Duitsland, Zwitserland, Kroatië, Slovenië, Scandinavië.

Hoelang werk je bij ACSI?

Sinds 8,5 jaar

Waarom ben je bij ACSI gaan werken?

Ik kan hier mijn ervaringen in kwijt. Duits van mijn tijd als leraar, commercie en toerisme van mijn tijd in Indonesië.

Wat vind je het leukste aan jouw rol binnen ACSI? De veelzijdigheid die het met zich meebrengt. Van het actief bezig zijn met commerciële aspecten tot het zorgvuldig beheren van relaties. En van het verstrekken van waardevol advies tot het onderhouden van contacten met campings.

Favoriete vakantiebestemming: Indonesië. Ik heb daar ook gewoond.

Wat zou je belangrijkste prioriteit zijn als je een eigen camping had?

Een sleutelkenmerk van mijn camping zou de volledige digitalisering van het incheckproces zijn, wat zorgt voor een efficiënte en moderne aankomst voor alle gasten. Verder zou ik streven naar een unieke glamping-achtige sfeer met een koffiehok waar gasten kunnen ontspannen.



Saskia Machielse, 44 jaar

Verantwoordelijk voor:

BeNeLux en Teamleider Sales.

Hoelang werk je bij ACSI?

Sinds mei 2022.

Waarom ben je bij ACSI gaan werken?

Voor mij kwam destijds alles samen in deze functie: kamperen, Frankrijk en sales. Inmiddels is de switch gemaakt en mag ik het team als Teamleider bijstaan, maar het werkplezier is nog net zo groot.

Wat vind je het leukste aan jouw rol binnen ACSI?

Er is niets leukers dan om de hele dag bezig te zijn met vakantie, zon en campings. Het klantcontact blijft enorm leuk en afwisselend en het

Salesteam werkt samen en steunt elkaar. Het is een heel gedreven, gezellig, intelligent en goed team dat fantastisch werk levert.

Wat is je favoriete kampeermiddel?

Tegenwoordig vertoeven we in een chalet of safaritent vanwege onze jonge kinderen. Desondanks zijn we nu klaar voor de volgende fase: onze eigen vouwwagen of caravan. Voor mij is dat het échte kampeergevoel. En niet te vergeten, het is aanzienlijk voordeliger.

Wat is het meest gekke item dat je altijd meeneemt op een kampeertrip?

Het Deryan-reisbedje, waar onze jongste in sliep, trok stevast de aandacht van mensen. En dat is helemaal begrijpelijk, want het blijkt bijzonder praktisch

te zijn. Daarnaast vergeet ik nooit om een soort talisman-sieraad mee te nemen voor een veilige reis.

Favoriete vakantiebestemming:

Good old Frankrijk. Het is een zegen om vloeiend Frans te spreken. Het land voelt voor mij dan ook als thuishaven. Maar ook Scandinavië en Schotland staan nog hoog op het wensenlijstje.

Wat zou je belangrijkste prioriteit zijn als je een eigen camping had?

Klantbeleving is de sleutel. Een goede organisatie trekt terugkerende klanten aan en persoonlijk contact zorgt voor aanbevelingen. Het is kei- en keihard werken dus chapeau hoor voor alle campinghouders!

CampingCard ACSI vernieuwd

Introductie digitale versie en scannen QR-code vanaf 2024

Vanaf januari 2024 voert ACSI enkele wijzigingen door binnen het populaire kortingssysteem CampingCard ACSI. De twee meest in het oog springende aanpassingen zijn de introductie van een digitale versie van CampingCard ACSI én de toevoeging van een QR-code op zowel de digitale als de papieren versie. Het inchecken bij de receptie verloopt op deze manier een stuk sneller.

Wens van kampeers

Ilse Maas is als productmarketeer nauw bij de ontwikkelingen betrokken. 'Kampeers vragen ons al langer naar een digitale versie van CampingCard ACSI. Enerzijds omdat het past in de tijd van duurzaamheid, maar ook vanuit praktisch oogpunt. Zij zoeken en boeken hun camping steeds vaker online. En doordat de digitale versie beschikbaar is in de handige CampingCard ACSI-app, hebben ze deze altijd bij de hand. Samen met alle campinginformatie.'

En er is nog een ander voordeel. 'Door alles digitaal te hebben is de kans op verlies of beschadiging van CampingCard ACSI natuurlijk een stuk kleiner.'

Veiligheid voor campings

Ook voor de aan CampingCard ACSI deelnemende campings is de digitale versie veilig. 'Inchecken gaat middels een QR-code die iedere vijf minuten ververs wordt', zegt Maas. 'Hierdoor is het bijna niet mogelijk om snel een kopie te maken en te frauderen met de kaart. Na het scannen worden de persoonsgegevens van de kampeerder geopend in de ACSI Campsite Portal. De camping kan deze gegevens natuurlijk ook nog controleren wanneer er twijfel is.'

Sneller inchecken

De QR-code heeft nog een belangrijk voordeel. Het inchecken gaat op deze manier een stuk

eenvoudiger en sneller. 'Campings hoeven geen handgeschreven gegevens meer over te nemen in hun systeem. Vanuit de ACSI Campsite Portal zijn de gegevens gemakkelijk te knippen en plakken naar het eigen reserveringssysteem. Of je stuurt een mailtje met alle gegevens naar jezelf zodat je op een later tijdstip rustig alle gegevens kunt overzetten', legt Maas uit. 'Dit gaat aan de receptie veel tijdswinst opleveren.' En dit geldt niet alleen bij de digitale versie. Maas legt uit dat ook de papieren CampingCard ACSI die in de ACSI-campinggidsen zit, van een aanpassing wordt voorzien. 'Ook hierop komt een QR-code te staan. Kampeers die willen, kunnen nog gewoon

de achterkant van de kaart invullen. Maar we hopen dat ook deze kaart zoveel mogelijk online geregistreerd wordt. In dat geval kan de camping namelijk ook de papieren kaart scannen middels de QR-code en gaat ook hier het inchecken extra snel.'



Scannen en gegevens overnemen: zo werkt het

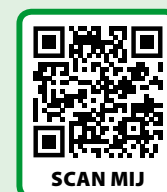
Om gebruik te kunnen maken van het extra voordelige CampingCard ACSI-overnachtingstarief dient de kampeerder in het bezit te zijn van een geldige CampingCard ACSI-kortingskaart. Bij het maken van een reservering moet vermeld worden dat de kampeerder gebruikmaakt van CampingCard ACSI en bij het inchecken dient de kaart getoond te worden. Vanaf 2024 kunnen kampeers

zowel de digitale als de papieren CampingCard ACSI laten zien. De papieren kaart wordt verkocht gezamenlijk met een van de ACSI-campinggidsen. CampingCard ACSI Digitaal wordt aangeboden in combinatie met de CampingCard ACSI-app. Welke variant de kampeerder ook kiest, het inchecken gaat op beide manieren even snel.

Op zowel de digitale als papieren versie staat een QR-code. Deze is te scannen met de camera van een smartphone, tablet, laptop of pc. De snelste manier om dit te doen, is door eerst in te loggen in de ACSI Campsite Portal (1.) Vanuit daar kan de QR-code gescand worden (2.). Indien het een geldige CampingCard ACSI betreft (3.) worden de klantgegevens getoond op het scherm (4.).

Vanuit de ACSI Campsite Portal zijn de gegevens eenvoudig over te nemen naar het reserveringssysteem van de camping. Dit kan door de velden te kopiëren en te plakken. Er is ook een mogelijkheid alle gegevens te mailen naar het e-mailadres van de camping. Zo kan later alles correct ingevoerd worden in het eigen systeem.

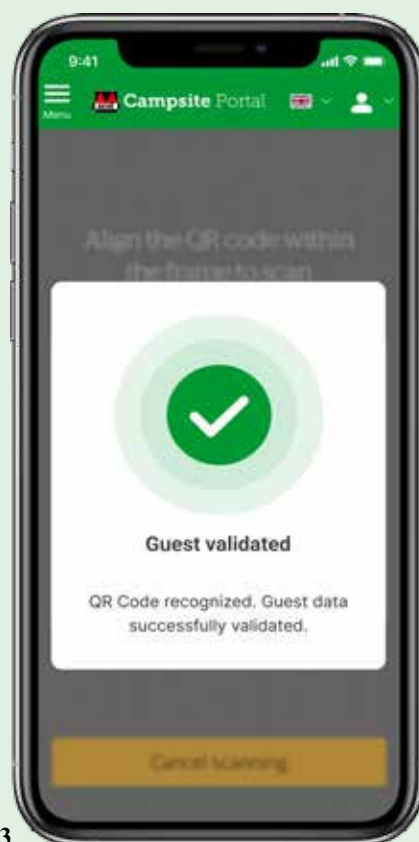
Voor meer informatie scan de QR-code →



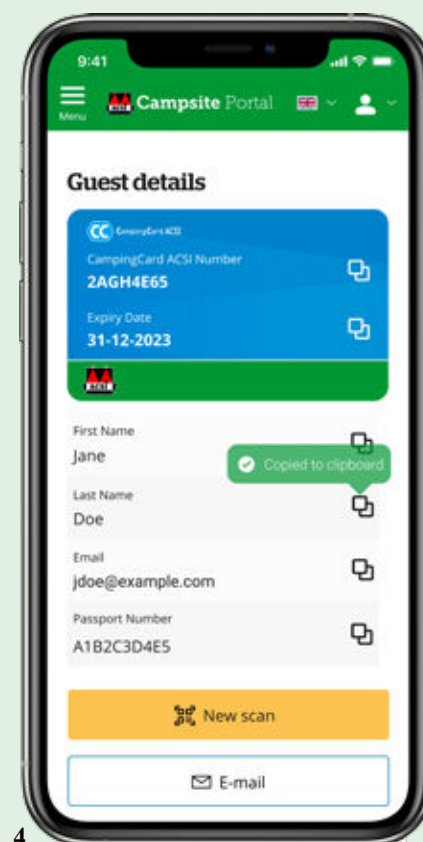
1



2



3



4

Unieke code

Lukt het scannen niet? Omdat er bijvoorbeeld geen camera aanwezig is om de QR-code te scannen. Dan is zowel op de papieren als digitale versie een unieke code te vinden. Deze code

kan ingevoerd worden in de ACSI Campsite Portal. Ook op deze manier worden de klantgegevens van de kampeerder inzichtelijk. Dit is bijvoorbeeld ook handig wanneer iemand onderweg vanuit zijn auto of camper belt om

te reserveren. Door de code in te voeren zijn alle gegevens direct beschikbaar.

Geregistreerde kaarten

Kampeers die met CampingCard ACSI op pad gaan,

worden gevraagd hun product eerst online te registreren. Indien zij dit hebben gedaan, zijn alle gegevens direct inzichtelijk. CampingCard ACSI Digitaal is enkel te gebruiken indien de kampeerder deze geregistreerd

heeft. In het geval van een papieren kaart hoeft dit niet. Hier kunnen kampeers er ook voor kiezen hun gegevens op de achterzijde van de kaart handmatig in te vullen.

Een reis door de campinggeschiedenis

 **Camping Kikopark Playa, Spanje**

Een warm welkom voor de eerste toeristen in Spanje

Het verhaal van camping Kikopark gaat terug naar het jaar 1965. In die periode kwam het toerisme in Spanje net een beetje op gang. Vincente Frasquet Savall, de grootvader van de huidige campingeigenaar, kwam toen op het idee een camping op te richten.

Vincente, een ruimdenkende en innovatieve man, had een stoffenwinkel in het dorpje Oliva, vlak bij Valencia. In zijn winkel bouwde hij een warme vriendschap op met een aantal Franse klanten, die tot de eerste toeristen behoorden die naar Spanje reisden. Niet lang daarna kwam hij op het idee om in te spelen op het groeiend aantal toeristen.

‘We waren als eerste het hele jaar open’

Vincente startte de camping op een klein landbouwperceel van de familie, direct aan zee. Hier kwamen vrienden en familie op zondag vaak bij elkaar voor een

traditionele Spaanse paella-lunch. Een ideale plek om kampeersers te verwelkomen!

Het hele jaar door geopend

In de beginjaren waren er nog niet veel campings in de omgeving. Daarna groeide het toerisme steeds meer, wat de regio een economische impuls gaf. Ook Kikopark breidde verder uit. In 1990 was de camping de eerste in de omgeving van Valencia die het hele jaar open was.

‘Contact met de natuur is wat de camping kan bieden’

Concurrerende markt

Inmiddels is Kikopark uitgegroeid tot volwaardig vakantiepark, inclusief appartementen, glamping en restaurant. De kleinzoon van Vincente, Luis Sanchez is nu de eigenaar. Hij ziet grote verschillen tussen het toerisme van toen en nu. Het toeristisch aanbod is momenteel enorm en de markt heeft zich ontwikkeld en

aangepast aan de behoeften van de hedendaagse toerist. Vandaag de dag werken Luis en zijn team hard om efficiënter te zijn en steeds meer en betere service te bieden.

Luis merkt op dat kamperen populairder is dan ooit en hij verwacht dat het ook in de toekomst een exponentiële groei zal doormaken. ‘Mensen zijn steeds bewuster bezig met het milieu en

duurzaamheid. Door kamperen komen toeristen in contact met de natuur en dat is precies wat de camping kan bieden.’



 **Balatontourist Camping & Bungalows Füred, Hongarije**

Al 65 jaar een begrip aan het Balatonmeer

Het geliefde Balatonmeer in Hongarije kent vandaag de dag veel campings. Balatontourist Camping & Bungalows Füred was een van de eerste campings en is inmiddels de grootste. De camping werd 65 jaar geleden opgericht, in het jaar 1958.

De eerste twee campings aan het Balatonmeer werden opgericht

door het toeristenbureau van de provincie Veszprém. Een van deze campings was Balatontourist Camping & Bungalows Füred. Beide campings werden al snel populair.

Vernoemd naar de rally

In 1966 werd de 27e FICC Rally bij de camping gehouden. Dit evenement zette Hongarije en het

Balatonmeer internationaal op de kaart. De vraag naar campings werd hierdoor zo groot, dat er meerdere campings bijgebouwd moesten worden. Balatontourist

‘Een grote rally zette het Balatonmeer in 1966 op de kaart’

Camping & Bungalows Füred werd ook uitgebreid. Op dat moment had de camping nog geen eigen naam. Jarenlang heette de camping dan ook ‘XXVII FICC Rally’.

In de loop der jaren is de camping vaker het toneel geweest van belangrijke evenementen. Zo was er in 2017 het Europees

kampioenschap ‘Raceboard Surf’ en is de camping dit jaar voor de twaalfde keer gastheer van een belangrijk event voor ultramarathonlopers.

Luxe bungalows en stacaravans

De meeste gasten kwamen door de jaren heen met hun eigen tent of caravan. Ook waren er tenten te huur, zodat ook gasten zonder eigen uitrusting het populaire kamperen konden ervaren. In de jaren '80 startte de camping met de bouw van luxe bungalows, omdat hier meer vraag naar kwam. Vanaf het jaar 2000 kwamen daar ook steeds meer moderne stacaravans bij.

Nog steeds in ontwikkeling

Ook tegenwoordig is de camping in ontwikkeling, want de vrijetijdssector verandert steeds. Zo is het park uitgebreid met een vernieuwd strand, een zwembad, mogelijkheid tot waterskiën, minigolf, watersportverhuur en fiets- en e-bikeverhuur. Voor volgend jaar staat de opening van een nieuw waterpark met glijbanen op de planning.



 **Lærdal Ferie og Fritidspark, Noorwegen**

Avonturenpark aan een Noors fjord

Liefhebbers van natuur en rust komen helemaal aan hun trekken bij Lærdal Ferie og Fritidspark. Maar de camping, die al 30 jaar wordt gerund door Even Aarethun, biedt ook volop entertainment. Zo is er een heus showtheater en het eerste Scandinavische Motorikpark™.

De gemeente Lærdal heeft de camping in 1991 opgericht en destijds verhuurd aan een lokale par-

tij. In het voorjaar van 1993 werd de familie Aarethun gevraagd om de camping over te nemen. In het eerste jaar dat de familie de camping beheerde, kwamen er ongeveer 3.000 gasten. Inmiddels is het vakantiepark bijna het hele jaar open en ontvangen ze tussen de 40.000 en 45.000 gasten.

Meer rondreizen

Wanneer Even terugdenkt aan de beginjaren en dit vergelijkt met nu, valt het hem op dat gasten



vroeger langer op de camping bleven. Ze kwamen voor de ontspanning en genoten van de omgeving. Tegenwoordig hebben mensen een drukke en actieve levensstijl en trekken ze vaker rond. Kampeersers blijven minder nachten en willen meer zien tijdens hun vakantie dan één vaste plek. Ook boeken ze korter van tevoren dan vroeger.

Showtheater en avonturenpark
Behalve de prachtige ligging aan een Noors fjord, is er meer dat de camping bijzonder maakt. In 2014 werd hier het eerste

klimparcours, krachttraining en wandelpaden.

'Kampeersers trekken vaker rond dan vroeger'

Even is ook trots op het Lærdal Show Theater, dat in 2019 is geopend. Hier worden regelmatig musicals en voorstellingen gegeven. Het motto van Even is dan ook dat je als campinghouder altijd bereid moet zijn om nieuwe ideeën en activiteiten te ontwikkelen.

Motorikpark™ van Scandinavië geopend. Dit is een outdoor-avonturenpark waar zowel jonge kinderen als volwassenen zich uitstekend kunnen vermaken met onder andere speeltuinen, een



 **Camping Sikia, Griekenland**

Kamperen aan zee sinds 1960

De geschiedenis van camping Sikia begint in 1958. De grootouders van de huidige eigenares kochten toen een stuk land aan zee. In 1960 begon de camping. Eerst alleen met een restaurant aan zee en later ook met wat voorzieningen voor de gasten.

In die tijd kwamen er steeds vaker vakantiegangers met kleine tentjes langs. Deze kampeersers vroegen of ze hun tentje mocht-

ten opzetten op deze mooie plek aan zee en tussen de olijfbomen. Zo kwamen de eerste eigenaren op het idee om een camping te starten. De toeristen bezochten ook de lokale taverna's (Griekse restaurants). Zo profiteerde het hele dorp.

Betere wegen

Tussen 1960 en nu is er natuurlijk veel veranderd. De eerste gasten waren avontuurlijke kampeersers

met kleine tentjes en minibusjes. Ze kwamen voor een vakantie in de natuur, zonder luxe. Door de jaren heen zijn de tenten, caravans en campers groter geworden en de toerplaatsen zijn daarop aangepast. Ook zijn de vakanties meer gepland: vroeger waren reserveringen niet gebruikelijk, maar nu reserveren de meeste gasten van tevoren.

'Vroeger kwamen de kampeersers met kleine tentjes en minibusjes'

Een belangrijke verandering is ook dat de wegen in de Balkanlanden verbeterd zijn. Hierdoor is het voor kampeersers gemakkelijker geworden om naar Griekenland te rijden. Dat zorgde voor meer campinggasten en een langer kampeerseizoen.



ACSI Award voor mooiste restaurant

Inmiddels werkt de derde generatie campingeigenaren nog net zo hard als hun grootouders om Camping Sikia op de kaart te zetten als aantrekkelijke vakantiebestemming. Ze zijn zich bewust wat voor mooi bedrijf ze in handen hebben gekregen en blijven dit verbeteren. En dat is te zien. Zo won de camping in 2022 een ACSI Award voor het beste campingrestaurant in Griekenland.

De toekomst van kampeervakanties ziet de eigenares positief in. Mensen willen graag in de natuur verblijven tijdens hun vakantie en dat is het grote pluspunt van campings. Ook vakantiegangers die houden van meer luxe kunnen tegenwoordig prima op de camping terecht. Een uitdaging voor campings, net als voor veel andere bedrijven, is het vinden van goed personeel.



Colofon

Uitgave

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

Directie: Ramon van Reine | **Hoofredactie:** Frank Jacobs | **Coördinatie/Eindredactie:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

Redactie: Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Merel Revet

Advertentieverkoop: Salesafdeling ACSI | **Beeldredactie:** Maurice van Meteren | **Vormgeving:** Daniël Uleman, Marloes Buijs, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Peter Dellepoort, Tina van Welie | **Layout:** Rein Driessens

Drukwerkbegeleiding: Ronnie Witjes | **Druk:** Rodi Rotatiedruk

camping comfort

Uw camping staat klaar in de app.

Ontdek het nu!



Powered by



UW GASTEN-APP

- Automatisch vertaald in de taal van uw gast
- Vereenvoudig het bestelproces voor bijv. brood en snacks
- Verzend heel eenvoudig pushberichten naar uw gasten

1

Scan de QR-code



2

Voer de naam van uw camping in en bekijk uw app

3

Probeer de app 3 maanden gratis!

4

Tevreden? Sluit een abonnement af (maandelijks opzegbaar)

www.campingcomfort.com