

# De campingbranche in ontwikkeling

## Innovatieve ideeën stuwen kampeerbeleving naar hoger niveau

ACSI, dé campingspecialist: editie voorjaar 2026



SINCE 1965

# Handelsblad



#### Campingovernachtingen 2025

Het aantal overnachtingen per kampeerland op een rij.

► Lees meer op **pagina 4-5**

#### ACSI Awards 2026

Een compleet overzicht van alle winnende campings.

► Lees meer op **pagina 6-7**

#### ACSI Broker Services

Nieuwe service bij aan- en verkoop van campings en vakantieparken.

► Lees meer op **pagina 18-19**

#### Kampeerintenties onder de loep

Wat zijn de kampeerplannen voor 2026?

► Lees meer op **pagina 20**

## Voorwoord



### Beste campingeigenaar of -manager,

De Europese campingbranche is al jaren volop in beweging. Er ontstaat steeds meer ruimte voor innovatieve oplossingen op het gebied van duurzaamheid, technologie, gastbeleving en comfort. Om deze innovaties zichtbaar te maken en te belonen – én om campingeigenaren in heel Europa te inspireren – zijn de ACSI Innovation Awards geïntroduceerd. In eerste instantie alleen voor campings in de Benelux en Oostenrijk, vanaf volgend jaar wellicht ook op grotere schaal in Europa.

In deze editie van ACSI Handelsblad laten we in verschillende reportages (pagina 8-13) zien hoe campings bezig zijn met vooruitstrevend ondernemerschap. Maar we kijken ook naar andere ontwikkelingen in de branche. Zo hebben we gekeken naar de plannen die kampeers hebben voor 2026 (pagina 20) en vergelijken we het aantal campingovernachtingen met voorgaande jaren (pagina 4-5). Daarnaast spelen we met ACSI Broker Services in op een ander vraagstuk, namelijk de verkoop of overname van een camping of vakantiepark.

Ook ACSI blijft zich aanpassen aan de veranderlijke omgeving. Bijvoorbeeld door onze apps te vernieuwen en Eurocampings.eu te voorzien van een nieuw design. U leest er alles over op pagina 22-23.

Ik wens u een goed kampeerseizoen!

Ramon van Reine

CEO ACSI

## In deze editie van ACSI Handelsblad

### 4 Campingovernachtingen in 2025

Door de bank genomen was 2025 een fantastisch kampeerjaar. Miljoenen enthousiaste kampeers vonden weer hun weg naar campings in heel Europa. Maar in welke landen streken zij neer? En hoe verhiel het aantal overnachtingen zich tot voorgaande jaren? ACSI geeft van een aantal belangrijke kampeerlanden een overzicht van de overnachtingscijfers.

### 6 Winnaars ACSI Awards

De winnaars van de 5e editie van de ACSI Awards zijn bekend. Kampeers stemden opnieuw massaal op hun favoriete campings. In heel Europa worden er 120 ACSI Awards en 397 Eervolle vermeldingen uitgereikt. Bekijk het overzicht van alle winnaars!

### 8 Innovatie in de kampeerbranche

Er wordt volop geïnnoveerd in de kampeerbranche. Op het gebied van duurzaamheid, techniek en vernieuwende kampeerconcepten zijn veel campings volop in ontwikkeling. ACSI laat zien wat er speelt op het gebied van innovatie. Om campingeigenaren in heel Europa te inspireren én om de beste concepten te belonen met een ACSI Innovation Award.



### 14 Campingdesign

Campings zijn van oudsher sterk verbonden met hun omgeving. Op sommige plekken krijgt deze relatie een extra betekenis door de camping bijna op te laten gaan in het gebied waarin het ligt. ACSI laat vier van dit soort campings zien en legt uit op welke manier zij dit hebben gerealiseerd.

### 18 ACSI Broker Services

Het verkopen van een camping of vakantiepark kan complex zijn. Zeker bij een gebrek aan de juiste partner of het juiste netwerk. ACSI heeft daarom een nieuwe dienst ontwikkeld: ACSI Broker Services. Campingeigenaren maken hierbij gebruik van het vertrouwde Europese netwerk van ACSI en de kennis en expertise van makelaars Mochtar Velders en Stefan Thurau.

## 20 Zin om te gaan kamperen

Jaarlijks onderzoekt ACSI hoe het staat met de kampeerplannen van duizenden Europese kampeers. Hoe vaak en hoelang willen zij op vakantie? Wanneer gaan ze op pad en welke landen zijn populair?



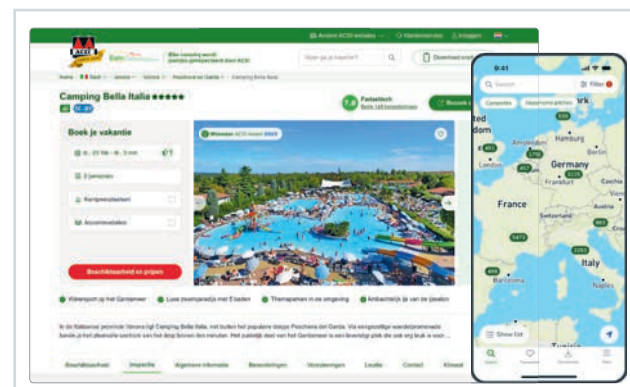
## 21 Het gemak van scannen

CampingCard ACSI heeft het kampeerseizoen voor zowel campings als kampeers flink verlengd. Ook in 2026 gaan honderdduizenden kampeers met CampingCard ACSI op pad. Door de kaart bij de receptie te scannen, wordt het nóg eenvoudiger om in te checken en het aantal CampingCard ACSI-gasten te tellen.



## 22 ACSI in ontwikkeling

Ook ACSI blijft zich doorontwikkelen. De focus ligt daarbij uiteraard voor een groot deel op de digitale wereld. Zo wordt de ACSI Campings Europa-app volledig vernieuwd en krijgt Eurocampings.eu een nieuw design. En ook Camping Comfort blijft innoveren met de inzet van een AI-agent.



## Het inspectieseizoen is begonnen

**De afgelopen weken zijn alle ruim 400 ACSI-inspecteurs langsgekomen op het kantoor in Andelst. Hier werden zij bijgepraat over alle ontwikkelingen binnen ACSI én in de campingbranche. Deze dagen vormden het startschot van het inspectieseizoen. Sommige inspecteurs begonnen zelfs direct na de kick-offdag met hun campinginspecties.**

### Aftrap inspectieseizoen

Verspreid over acht dagen – van 16 tot en met 24 april – werd iedere actieve inspecteur uitgenodigd voor een kick-offdag op het ACSI-kantoor. Om de kwaliteit van het inspecteursgilde hoog te houden organiseert ACSI gedurende het jaar trainingen en opfriscursussen. En vlak voor de start van het inspecteursseizoen werden door directeur Ramon van Reine, Business Developer Frank Jacobs en de inspecteurscoördinatoren de laatste puntjes op de i gezet.

### Belangrijke informatiebron

ACSI is de enige partij in Europa die alle campings jaarlijks met eigen ogen ziet. Dit geeft ACSI

een voorsprong bij het verzamelen van betrouwbare en actuele campinginformatie. Door de opkomst van kunstmatige intelligentie verandert de online wereld in hoog tempo. Doordat AI-modellen kampeerders vaak al voorzien van informatie, is het voor ACSI steeds relevanter om meegenomen te worden in de antwoorden die daar gegeven worden.

Om boven het maaiveld uit te steken en een autoriteit te blijven op het gebied van campings en kamperen legt ACSI de focus op het maken van kwalitatief hoogwaardige content die unieke informatie toevoegt voor de kampeerder. Op deze manier nemen ook AI-modellen ACSI mee in hun antwoord richting de bezoeker. Ook in dit proces is de informatie die door de ACSI-inspecteurs wordt opgehaald van levensbelang en een van de bouwstenen van het bedrijf.

### Technische vooruitgang

Inspecteurs kregen tijdens de kick-offdagen ook meer informatie over een tweetal technische ontwikkelingen. Zo is er een tool

beschikbaar – DialogueTrainer – waarmee de inspecteurs gesprekken met campingeigenaren kunnen voorbereiden. In deze tool zijn virtuele trainingsinstructeurs gevormd op basis van alle protocollen die ACSI meegeeft. De

inspecteur kan dit gebruiken als training voor zijn echte bezoek.

Ook worden de interviews met kampeerders voortaan digitaal gedaan. Het interview kan direct gekoppeld worden aan het

camping-ID op Eurocampings.eu en wordt omgezet in een review. Zo wordt de content op de website verrijkt.



## ACSI camping.info Booking groeit door

**Het gezamenlijke boekingsplatform van ACSI en camping.info liet ook in 2025 fraaie groeicijfers zien. Ten opzichte van 2024 steeg het aantal boekingen met 45% en de omzet met 35%.**

Inzoomend op de cijfers viel op dat het aantal boekingen dat met CampingCard ACSI gemaakt werd extra hard groeide. Ook het aantal boekingen voor een

doorreis camping steeg bovengemiddeld hard. Dit gold voor het aantal reserveringen vooraf, maar ook voor het aantal boekingen dat op dezelfde dag werd gemaakt.

Achter de schermen blijft het platform zich verder ontwikkelen. Onlangs werd er een directe koppeling met het Property Management System (PMS) Feratel gerealiseerd. Via

Secureholiday (Ctoutvert) zijn onlangs ook D-EDGE (meerdere landen), Quovai (IT) en Channex (HR) aangesloten. Het PMS Max Camping biedt sinds kort de betaalmogelijkheden van Stripe aan en heeft nu ook een Pay by link-mogelijkheid. Hiermee is het mogelijk om een betaallink aan te maken voor een paymentprovider waar de camping al mee werkt, zoals PayPal.

## ACSI lanceert ACSI Camperhandboek

**In het najaar van 2025 bracht ACSI de eerste uitgave van het ACSI Camperhandboek op de markt. Hiervoor werkten ACSI samen met auteurs Arie en Tineke de Ruijter. Het praktische naslagwerk is bedoeld voor iedereen die zijn kampeerauto**

**beter wil begrijpen en optimaal van zijn camper wil genieten. Het ACSI Camperhandboek is in het Nederlands en Duits verkrijgbaar.**

“Dit is geen reisboek. Het is een praktisch, begrijpelijk én

inspirerend naslagwerk dat je echt helpt als je zelf aan de slag wilt of onderweg iets tegenkomt. Het combineert kennis, tips en plezier, iets wat vrijwel geen enkel ander boek in dit segment doet”, aldus de auteurs Arie en Tineke de Ruijter.

ACSI-directeur Ramon van Reine ziet het ACSI Camperhandboek als een waardevolle aanvulling op het eigen portfolio: “AI in 2012 presenteerden we speciaal voor campers onze gids met daarin informatie over 12.000 camperplaatsen en campings. Wat nog ontbrak, was een praktisch boek over het gebruik en de techniek van de kampeerauto. Dankzij de kennis en ervaring van Arie en Tineke is dit een waardevol hulpmiddel voor onderweg geworden.”



## Suncamp opnieuw winnaar Vakantie Award

**In januari van dit jaar werd Suncamp voor het vierde jaar op rij uitgeroepen tot winnaar van de Vakantie Award in de categorie Campingvakanties. De winnaars werden bekendgemaakt tijdens het Reisgala van TravMagazine.**

Manager Touroperating Pieter Melieste is verheugd met de

winst. “Suncamp staat voor een selectie van circa 400 topcampings in Europa. Kwaliteit staat bij ons hoog in het vaandel. We willen niet de grootste zijn maar mede dankzij unieke diensten als onze WhatsApp-service en de CampingGuru willen we vooral de beste service bieden. Blijkbaar wordt dat ook door de reisbranche positief ervaren!”



## Samenwerking Euronature en British Naturism

Euronature – sinds augustus 2024 onderdeel van ACSI – en British Naturism hebben de handen ineen geslagen. Beide partijen gingen in november 2025 een officieel partnerschap aan met als doel het naturistisch toerisme verder te stimuleren. Het ruime

Euronature-vakantieaanbod moet Britse naturisten inspireren om nieuwe Europese bestemmingen te ontdekken. Bovendien wordt door de samenwerking het netwerk van naturistische organisaties versterkt en wordt Euronature zichtbaarder op de Britse markt.

# Het Europese kampeer

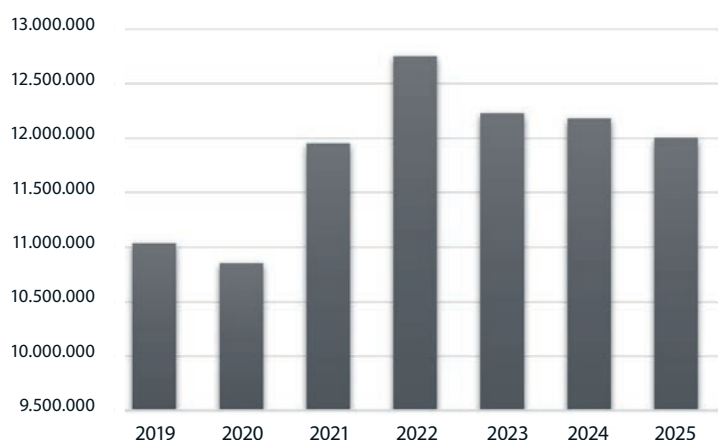
2025 was opnieuw een mooi jaar voor de Europese toeristische sector. In de afgelopen jaren werden er al vaker recordcijfers genoteerd en ook 2025 bleek een piekjaar met bijna 3,1 miljard overnachtingen in Europese accommodaties, hotels en op campings. Dit betekende een stijging van 2,2% ten opzichte van 2024. ACSI zoomde aan de hand van cijfers van Eurostat - categorie 55.30 uit de Europese meetmethode NACE Rev. 2 - in op de campingbranche en bekeek voor een aantal belangrijke kampeerlanden hoe de cijfers zich verhielden tot de periode 2019-2024.



## Denemarken



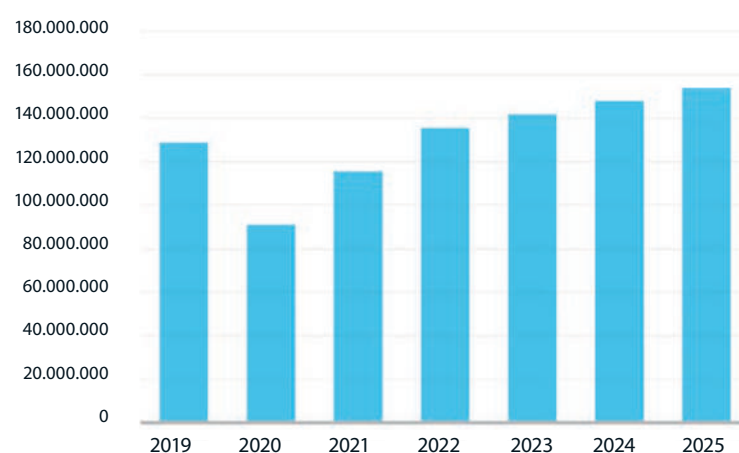
Denemarken liet afgelopen jaar ten opzichte van 2024 een kleine daling zien in de hoeveelheid overnachtingen. Er was een percentueel verschil van -1,47% ten opzichte van 2024. Toch blijft Denemarken onverminderd geliefd. Vooral ten opzichte van pre-coronajaar 2019 is dit Scandinavische land ontegenzeggelijk in populariteit gestegen. Ten opzichte van 2024 daalde het aantal binnenlandse overnachtingen met 6,75%, terwijl het aantal buitenlandse overnachtingen met 5,76% steeg. De regio Syddanmark was opnieuw het populairst.



## Frankrijk



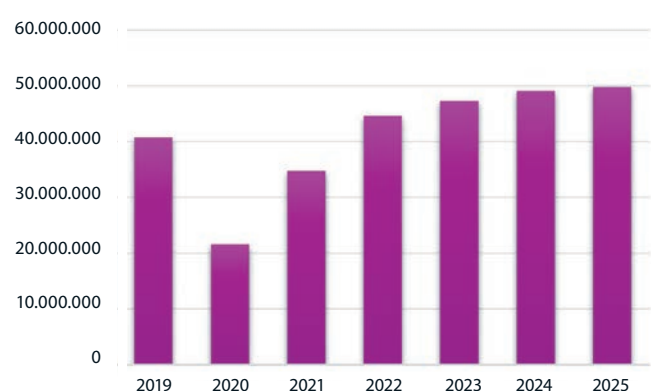
Frankrijk liet net als de voorgaande jaren een stijgende lijn zien. Hiermee bereikte het populaire vakantieland zelfs een stijging van 4,05% ten opzichte van het jaar 2019. Het aantal buitenlandse toeristen is gestegen met 4,89% ten opzichte van 2024, terwijl 3,68% méér binnenlandse vakantiegangers het land hebben ontdekt. Alle continentale Franse regio's zagen een stijging, maar de groei hield het meest aan in Hauts-de-France (6,7%) en was het grootst in Île-de-France (12,0%). Daarbij lieten campings de sterkste stijging zien met een groei van 15,5%. Bij hotels was deze groei 'slechts' 2,4%.



## Spanje



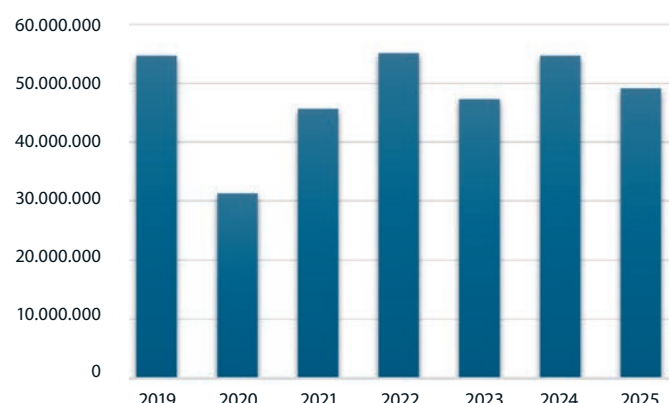
Ook Spanje liet een stijgende lijn zien. Tegenover pre-coronajaar 2019, steeg de hoeveelheid overnachtingen zelfs met 22%. De stijging vult de laatste jaren wat af naar 1,35% tussen 2024 en 2025 en met een totaal van 49.754.531 overnachtingen in 2025. Ook het verschil tussen binnenlandse en buitenlandse vakantiegangers is niet zo groot. Een extra 1,46% binnenlandse toeristen ontdekten hun eigen land, tegenover 1,22% extra buitenlandse kampeerders.



## Italië



In Italië laat het beeld de afgelopen jaren een golfbeweging zien. Zowel vakantiegangers in eigen land als buitenlandse kampeerders kozen in 2025 minder vaak voor de Europese laars als vakantiebestemming. Hogere kosten voor levensonderhoud (huur, boodschappen, etc.) hebben grote invloed op het gedrag van Italiaanse vakantiegangers en drukken het binnenlandse toerisme. Bovendien gaan zij vanwege de hoge zomertemperaturen eerder naar de bergen in plaats van naar het binnenland. Onder buitenlandse - en vooral Duitse - toeristen maakt de afsluiting van de Brennerpas het lastiger om Italië te bereiken. Ook dit kan van invloed zijn op de cijfers.

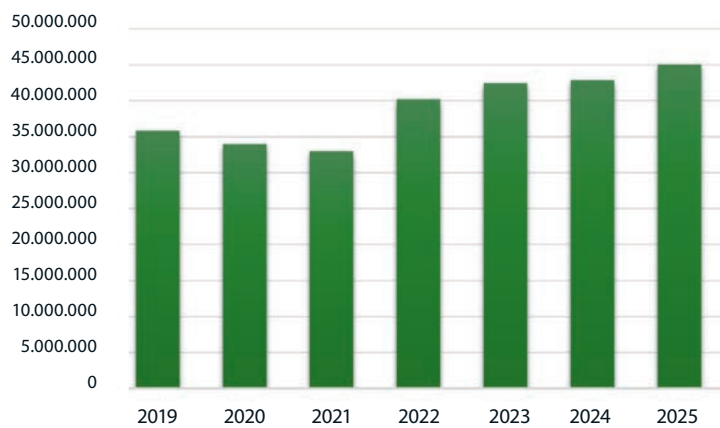


# landschap van 2025



## Duitsland

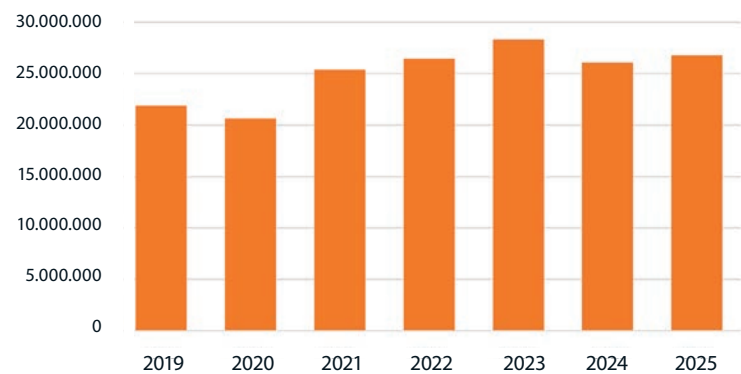
Ook Duitsland bleef een populaire bestemming, vooral onder inwoners van de Benelux en Duitsers zelf. Voor Nederlanders was het, na Frankrijk en het eigen land, zelfs de populairste bestemming. De hoeveelheid overnachtingen in Duitsland steeg dan ook met 5,03%, een positieve trend die zich sinds 2022 voortzet. Het stijgingspercentage van binnenlandse (5,10%) en buitenlandse (4,41%) toeristen ligt vrij dicht bij elkaar. Het totaal aantal overnachtingen nam met 4,2% sterk toe ten opzichte van 2024. Met maar liefst 45.015.742 stuks noteerde Duitsland in 2025 het hoogste aantal overnachtingen van de afgelopen jaren.



## Nederland



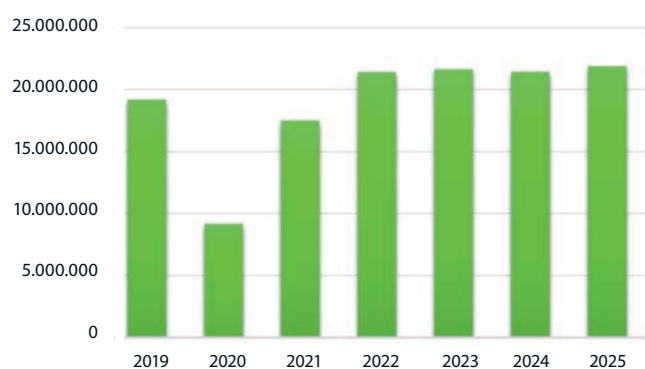
Het aantal overnachtingen in Nederland fluctueerde de afgelopen jaren. Met 26.785.046 overnachtingen steeg 2025 iets boven 2024 uit, met een positief verschil van 2,69%. Nederland was vooral populair onder buitenlandse toeristen, met een stijging van 6,95%. Duitsers vormden veruit de grootste groep kampeers die Nederland bezochten. Het binnenlands toerisme liet ook een positief cijfer zien, al is het een bescheiden 0,29%. Dit lijkt vooral te maken te hebben met weersinvloeden. Bij bijvoorbeeld een nat voorjaar, zoals in 2024, daalt het aantal overnachtingen. Toch wordt er meer gekampeerd in het voor- en naseizoen.



## Kroatië



Kroatië noteerde een totale stijging van 2,03% op het gebied van overnachtingen. Het binnenlands toerisme is gestegen met 5,74%, terwijl het percentage buitenlandse overnachtingen steeg met 1,89%. Kroatië was het meest populair onder Duitse toeristen. Zij waren verantwoordelijk voor 5,8 miljoen overnachtingen in de eerste helft van 2025, ten opzichte van 4 miljoen binnenlandse overnachtingen. Kroatië heeft de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in de campingbranche, maar de gestegen prijzen hebben niet voor een daling in overnachtingen gezorgd. De categorie 'campings' kende in september 2025 zelfs de grootste stijging in overnachtingen van alle accommodatiesoorten.

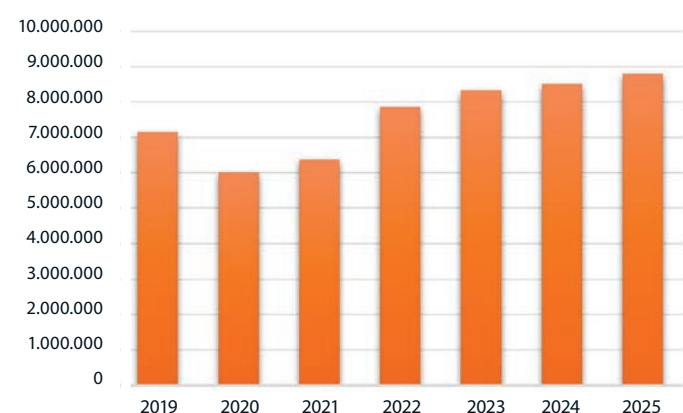


## Oostenrijk



In Oostenrijk steeg ook in 2025 het aantal overnachtingen, nu met 3,46%. Met een totaal aantal van 8.798.295, was dat het hoogste aantal van de afgelopen zes jaar. Het aantal binnenlandse overnachtingen steeg met 2,90%, terwijl het percentage buitenlandse toeristen met

3,65% is gestegen. Hierbij zijn Duitsers en Nederlanders de belangrijkste groep. Er wordt vaker in het Alpenland gekampeerd, maar wel korter. Een teken dat veel kampeers Oostenrijk gebruiken als tussenstop op weg van of naar het verdere zuiden van Europa.





# Winnaars 2026



Kampeeders uit heel Europa hebben tussen september 2025 en januari 2026 weer massaal gestemd op hun favoriete camping. Dit maakt de ACSI Awards de meest prestigieuze prijs in de Europese campingwereld.

Bekijk het overzicht van alle winnaars ook op [acsi.eu/winners](http://acsi.eu/winners)



**NOORWEGEN**

1	Gryta Camping	<b>Beste camping</b>
2	First Camp Lunde - Telemark	Camping met de mooiste ligging

**ZWEDEN**

3	Böda Sand Beach Resort	<b>Beste camping</b>
4	Offroadcamp	Beste kleine, fijne camping
5	First Camp Hökensås - Tidaholm	Beste wandelcamping

**FINLAND**

6	Camping Silversand	<b>Beste camping</b>
---	--------------------	----------------------

**DENEMARKE**

7	Feddet Strand Resort	<b>Beste camping</b>
8	Horsens City Camping	Beste camperplaatsen
9	Bryrup Camping	Beste fietscamping
10	Ballum Camping	Meest hondvriendelijke camping
11	Darum Camping	Beste kleine, fijne camping
12	Grenaa Strand Camping	Leukste camping voor kinderen
13	Skiveren Camping	Camping met de mooiste ligging
14	Henne Strand Resort	Beste campingrestaurant
15	Aarø Camping	Camping met het beste sanitair
16	Nymindegab Camping	Mooiste campingzwembad

**NEDERLAND**

17	Camping De Kleine Wolf	<b>Beste camping</b>
18	Camping Diever	Beste camperplaatsen
19	Kampeerterein Buitenduin	Beste fietscamping
20	Camping Bij de Bronnen	Meest hondvriendelijke camping
21	Minicamping de Reekens	Beste kleine, fijne camping
22	Camping Beerze Bulten	Leukste camping voor kinderen
23	Camping De Botkoel	Camping met de mooiste ligging
24	Camping De Witte Berg	Beste campingrestaurant
25	Camping Recreatiepark TerSpegelt	Camping met het beste sanitair
26	Camping De Pampel	Mooiste campingzwembad

**BELGIË**

27	Camping Goolderheide	<b>Beste camping</b>
28	Kompas Camping Nieuwpoort	Beste camperplaatsen
29	Provinciaal Recreatiedomein Zilvermeer	Beste fietscamping
30	Camping Anderegg	Meest hondvriendelijke camping
31	Camping Eau Zone	Beste kleine, fijne camping
32	Camping Astrid	Leukste camping voor kinderen
33	Camping Le Prahay	Camping met de mooiste ligging
34	Camping Confort	Beste campingrestaurant
35	Camping Hohenbusch	Camping met het beste sanitair

**LUXEMBURG**

36	hu Birkelt village	<b>Beste camping</b>
37	Camping Kockelscheuer	Beste camperplaatsen
38	Camping La Pinède	Camping met de mooiste ligging
39	Camping De la Sûre Reisdorf	Beste campingrestaurant
40	Camping de la Sûre	Beste wandelcamping

**DUITSLAND**

41	Camping Arterhof	<b>Beste camping</b>
42	Camping - und Ferienpark Wulfener Hals	Beste camperplaatsen
43	Prümtal-Camping Oberweis	Meest hondvriendelijke camping
44	Campingplatz am Marktler Badese	Beste kleine, fijne camping
45	Strandcamping Wallnau	Leukste camping voor kinderen
46	Camping Holländischer Hof	Camping met de mooiste ligging
47	Feriencamping Holmernhof Dreiquellenbad	Beste campingrestaurant
48	Camping & Ferienpark Falkensteinsee	Camping met het beste sanitair
49	Camping Braunlage	Beste wandelcamping
50	Südsee-Camp	Mooiste campingzwembad

**ZWITSERLAND**

51	Camping Aaregg	<b>Beste camping</b>
52	Alpenresort Eienwäldli Engelberg	Beste campingrestaurant
53	Camping des Glaciers	Beste wandelcamping
54	Seefeld Park Sarnen	Mooiste campingzwembad

**OOSTENRIJK**

55	Sportcamp Woferlgut	<b>Beste camping</b>
56	Camping Brunner am See	Beste camperplaatsen
57	Camp MondSeeLand	Beste fietscamping
58	Tirol Camp	Meest hondvriendelijke camping
59	Camping Waldviertel	Beste kleine, fijne camping
60	Komfort-Campingpark Burgstaller	Leukste camping voor kinderen
61	Camping Dachstein	Camping met de mooiste ligging
62	Seecamping Berau	Beste campingrestaurant
63	Alpencamping Nenzing	Camping met het beste sanitair
64	Zugspitz Resort Camping	Mooiste campingzwembad

**POLEN**

65	Camp 66	<b>Beste camping</b>
----	---------	----------------------

**ESTLAND**

66	Metsaluige Camping and Caravan Park	<b>Beste camping</b>
----	-------------------------------------	----------------------

**TSJECHIË**

67	Camping Rožnov	<b>Beste camping</b>
68	Camping Bozanov	Beste kleine, fijne camping

**HONGARIJE**

69	Balatontourist Camping Naturist Berény	<b>Beste camping</b>
----	--	----------------------

**SLOVENIË**

70	River Camping Bled	<b>Beste camping</b>
71	Falkensteiner Premium Camping Lake Blagus	Camping met de mooiste ligging
72	Camping Terme Čatež	Mooiste campingzwembad

**KROATIË**

73	Camping Bijela Uvala	<b>Beste camping</b>
74	Aminess Avalona Camping Resort	Beste camperplaatsen
75	Valamar Camping Istra	Meest hondvriendelijke camping
76	Papafigo Camping	Beste kleine, fijne camping
77	Campsite Valkanela	Leukste camping voor kinderen
78	Camping Park Umag	Camping met de mooiste ligging
79	Falkensteiner Premium Camping Zadar	Beste campingrestaurant
80	Valamar Camping Lanterna	Camping met het beste sanitair
81	Plitvice Holiday Resort	Beste wandelcamping
82	Amadria Park Camping Šibenik	Mooiste campingzwembad

**ALBANIË**

83	Lake Shkodra Resort	<b>Beste camping</b>
----	---------------------	----------------------

**GRIEKENLAND**

84	Camping Ionion Beach	<b>Beste camping</b>
85	Camping Aginara Beach	Camping met de mooiste ligging
86	Camping Gythion Bay	Beste campingrestaurant

**VERENIGD KONINKRIJK**

87	Deepdale Camping	<b>Beste camping</b>
----	------------------	----------------------

**IERLAND**

88	Killarney Fleck Caravan and Camping Park	<b>Beste camping</b>
----	--	----------------------

**FRANKRIJK**

89	Esterel Caravaning	<b>Beste camping</b>
90	Camping Village de la Guyonnière	Beste camperplaatsen
91	Le Ventoulou Sites & Paysages	Meest hondvriendelijke camping
92	Le Ranch Camping et Glamping	Beste kleine, fijne camping
93	Capfun Camping Dune Fleurie	Leukste camping voor kinderen
94	Camping Ar Kleguer	Camping met de mooiste ligging
95	Camping Le Coin Tranquille	Beste campingrestaurant
96	Camping Yelloh! Village le Brasilia	Camping met het beste sanitair
97	Camping Porte des Vosges	Beste wandelcamping
98	Camping Domaine de la Bergerie	Mooiste campingzwembad

**SPANJE**

99	Camping La Ballena Alegre Costa Brava	<b>Beste camping</b>
100	Camping Los Escullos	Beste camperplaatsen
101	Camping Estanyet	Meest hondvriendelijke camping
102	Camping Can Coromines	Beste kleine, fijne camping
103	Camping Stel	Leukste camping voor kinderen
104	Camping Illa Mateua	Camping met de mooiste ligging
105	Kikopark Playa	Beste campingrestaurant
106	Playa Montroig Camping Resort	Camping met het beste sanitair
107	Camping Ametlla	Beste wandelcamping
108	Camping & Resort Sangulí Salou	Mooiste campingzwembad

**PORTUGAL**

109	Camping Yelloh! Village Algarve - Turiscampo	<b>Beste camping</b>
110	Cepo Verde	Beste kleine, fijne camping
111	Lima Escape Camping & Glamping	Beste wandelcamping

**ITALIË**

112	Union Lido	<b>Beste camping</b>
113	Camping Europa Silvella	Beste camperplaatsen
114	Camping Del Sole Village	Beste fietscamping
115	Club del Sole Stork Family Collection	Meest hondvriendelijke camping
116	Camping La Casetta della Marche	Beste kleine, fijne camping
117	Camping La Quercia	Leukste camping voor kinderen
118	Fornella Camping & Wellness Family Resort	Camping met de mooiste ligging
119	Camping Caravan Park Sexten	Beste campingrestaurant
120	Dei Fiori Camping Village	Camping met het beste sanitair
121	Camping Village Mediterraneo	Mooiste campingzwembad

# Beloning voor innovatie

ACSI reikt ook ACSI Innovation Awards en ACSI Camping Personality Award uit



Op vrijdag 13 maart werden de Nederlandse en Belgische winnaars van een ACSI Innovation Award uitgenodigd op het ACSI-kantoor in Andelst. V.l.n.r.: Bram Wiegerinck, Moniek Perik en Ted Lammers (Henk Pen Campers & Caravans), Bart Verheyen (Camping De Lilse Bergen), Ramon van Reine (ACSI), Rochelle Bomers en Bart Porskamp (Marveld Recreatie).

Behalve de felbegeerde ACSI Awards werden er de afgelopen maanden nog meer eervolle prijzen uitgereikt door ACSI. Bernd Pfandl – eigenaar van 50plus Campingpark Fisching – ontving een ACSI Camping Personality Award voor zijn belangrijke bijdrage aan de sector. En verspreid over Nederland, België en Oostenrijk werden vijf campings of kampeerbedrijven beloond met een ACSI Innovation Award. Deze prijs is door ACSI in het leven geroepen om innovatieve concepten en vooruitstrevend ondernemerschap in de kampeerbranche zichtbaar te maken.

## Aandacht voor innovatie

ACSI-directeur Ramon van Reine vond het tijd worden om meer zichtbaarheid te geven aan innovatie in de kampeerbranche. “De afgelopen jaren is er veel veranderd in de sector. Na de coronacrisis heeft kamperen flink aan populariteit gewonnen. Dit zorgde voor een explosie aan nieuwe kampeerderliefhebbers, maar ook voor een ontzettende diversificatie van de groep kampeersders.”

Ook voorheen was het al lastig om ‘de kampeerder’ over één kam te scheren. En het complete spectrum is de afgelopen tijd alleen maar breder geworden. “Kamperen is er in nog veel meer verschillende soorten en maten gekomen. Van camper tot tent, van caravan tot luxe accommodatie, van rustige camping

tot compleet vakantiepark, van zomer tot winter en van waterpret tot sneeuwpret. Het hele jaar door zijn kamperen en de camping in trek”, signaleert Van Reine.

Campings spelen hierop in door aan doelgroepsegmentatie te doen. Zij bedenken welke segmenten van de kampeerdoelgroep ze willen bedienen en stellen hun bedrijfsvoering daarop in. “Op basis van deze keuzes worden strategieën en concepten ontwikkeld. Ben je als camping jaarrond open? Dan is het vaak belangrijk om zowel in de zomer- als wintermaanden - en bij goed en slecht weer - een hoogwaardig aanbod aan voorzieningen en activiteiten beschikbaar te hebben.”

**Technologie en duurzaamheid**  
Bij het uitdenken van dit soort

strategieën komt innovatie om de hoek kijken. “Jaarrond open zijn kenden we natuurlijk al, maar er zijn campings die hun aanbod naar een hoger niveau tillen met complete (thema)pretparken, zwemparadijzen, luxe wellnessvoorzieningen of amfitheaters. Of ze koppelen hun activiteitenaanbod aan de unieke aspecten van de regio.”

Maar ook op het gebied van duurzaamheid en technologie heeft de wereld niet stilgestaan. “Duurzaamheid is een thema dat van nature al een sterke link heeft met de kampeerbranche. Veel campings doen op dit gebied al de nodige dingen, maar sommigen gaan hierin een aanzienlijke stap verder. Bijvoorbeeld door gebruik te maken van nieuwe technologie om energie op te wekken en op

die manier niet meer afhankelijk te zijn van gas om de sanitairgebouwen te laten draaien.”

Technologie kan natuurlijk ook op een andere manier worden ingezet. “Sommige campings werken met gezichtsherkenning of AI-gestuurde planningssystemen. Of ze baseren hun bedrijfsvoering puur op datagedreven modellen.”

## Nieuwe brancheprijs

Voor campings die uitblinken op het gebied van duurzaamheid, gastbeleving en comfort, technologie of dienstverlening en bedrijfsvoering, zijn de ACSI Innovation Awards in het leven geroepen. Campings kunnen hun innovatie zelf aanmelden, waarna een vakjury de inzendingen beoordeelt en een winnaar kiest. De uitreiking van de prijs

wordt in het voorjaar gedaan, samen met de bekendmaking van de publieksprijs voor Europese campings: de ACSI Awards.

## Delen van kennis

Behalve het belonen van innovatief ondernemerschap, is er nog een voordeel van de ACSI Innovation Awards. “Met deze award willen we ook het delen van kennis stimuleren. Innovaties die kampeerervaringen verbeteren, processen efficiënter maken of bijdragen aan duurzaamheid, helpen de sector om verder te groeien. Uiteindelijk zijn het dit soort initiatieven die vormgeven aan de toekomst van het kamperen. Door zichtbaar te maken wat concullega’s daarin doen, hopen we andere campings te inspireren.”

# in de kampeerbranche

## Winnaars ACSI Innovation Awards 2026

In maart 2026 zijn de eerste ACSI Innovation Awards uitgereikt. Deze nieuwe brancheprijs is dit jaar alleen in de Benelux en Oostenrijk geïntroduceerd. Vanaf volgend jaar wordt dit op grotere schaal gedaan. De volgende campings of kampeerbedrijven ontvingen een ACSI Innovation Award of Eervolle vermelding.

### Camping Ferienparadies Natterer See

Met de Secret Koi Garden wordt glamping naar een hoger niveau getild. In dit concept komen design, wellness en natuurbeleving op een mooie manier samen en ontstaat een unieke en romantische hide-away ervaring op topniveau. ► Zie ook pagina 11

### Camping De Lilse Bergen

Blinkt uit op het gebied van duurzaamheid door te investeren in groene energie, grijswaterrecuperatie en grotere regenwaterbuffers. Door het toepassen van aquathermie worden het douchewater en de twee grote sanitairgebouwen verwarmd. ► Zie ook pagina 10

### Marveld Recreatie

Met indoorpretpark Bommelwereld is er een uniek themapark dat jaar rond zorgt voor een complete vakantiebeleving. Bezoekers worden in meer dan twintig attracties meegenomen in de avonturen van Olivier B. Bommel en Tom Poes. ► Zie ook pagina 10

### Vakantiepark Eiland van Maurik

De realisatie van Family Entertainment Center MAUK zorgt ervoor dat het vakantiepark het gehele jaar aantrekkelijk is voor zowel kampeers als daggasten. Het fungeert als een centrale plek waar horeca en vermaak hand in hand gaan. ► Zie ook pagina 11

### Henk Pen Campers & Caravans

Dit toonaangevende camper- en caravanbedrijf heeft een nieuw pand geopend waar een kampeerbeleving 2.0 wordt geboden. Verkoop, onderhoud, reparatie en stalling worden gecombineerd met een unieke belevingswereld. ► Zie ook pagina 12

### Daarnaast waren er Eervolle vermeldingen voor:

- Natürlich Hell
- Camping De Ruimte
- Camping 't Weergors



Eigenaar Georg Giner en marketingmedewerker Lara Weintraut ontvangen de ACSI Innovation Award voor Camping Ferienparadies Natterer See.

## Bernd Pfandl wint ACSI Camping Personality Award



Bernd Pfandl ontving de ACSI Camping Personality Award tijdens de Camping Gipfel Austria.

Tijdens de Camping Gipfel in het Oostenrijkse Graz werd Bernd Pfandl extra in het zonnetje gezet door ACSI. Pfandl ontving een ACSI Camping Personality Award voor de belangrijke bijdrage die hij heeft geleverd aan de campingbranche.

### Promotie voor de hele regio

In de Oostenrijkse campingbranche – en ver daarbuiten – is Pfandl een prominent figuur. Hij is namelijk veel meer dan alleen de eigenaar van 50plus Campingpark Fischen. "Bernd is ook echt een uithangbord voor de regio's Murtal en Steiermark en voor de Oostenrijkse kampeersector in het algemeen", weet Van Reine.

"Hij zoekt samenwerkingen op, bedenkt concepten om de hele regio te promoten en is actief binnen de campingfederaties Campinginitiative Steiermark en het Fachverband Freizeit- und Sportbetriebe in der Wirtschaftskammer Österreich."

### Kartrekker Camping Gipfel Austria

Pfandl is ook een van de kartrekkers achter de Camping Gipfel Austria, de jaarlijkse conferentie van campinghouders in Oostenrijk dat wordt georganiseerd in Graz. "Hiermee heeft hij de Oostenrijkse campingbranche echt op de kaart gezet, bij zowel de politiek als de Oostenrijkse media."

### Camping voor 50-plussers

Ook als camping-eigenaar – samen met zijn familie doet hij dit al dertig jaar – toont Pfandl zich een pionier en een waardig ambassadeur. "Bernd is heel actief en zichtbaar. Hij plaatst veel op social media, staat op

alle relevante beurzen en is echt het gezicht van zijn camping", zegt Van Reine.

Al snel besloot Pfandl zijn camping in te richten voor een specifieke doelgroep: 50-plussers zonder kinderen en huisdieren en met een voorliefde voor rust, wandelen en fietsen. "Hij was een van de eersten die zich richtte op het aanbieden van gespecialiseerde campingvakanties voor volwassenen. Het toont eens te meer de pioniersgeest van Bernd aan. Met zijn visie heeft hij de campingbranche in Oostenrijk mede vormgegeven."

## Themapretpark rondom Olivier B. Bommel

Marveld Recreatie

**Marveld Recreatie is sinds 1 oktober 2025 in het trotse bezit van een eigen indoor-themapretpark. Grenzend aan het vakantiepark werd Bommelwereld – geheel in het teken van de in Nederland bekende stripfiguren Olivier B. Bommel en Tom Poes – geopend. Hiermee biedt het vakantiepark jaarrond iets unieks aan haar bezoekers. ACSI beloonde deze innovatie met een ACSI Innovation Award.**

Op het vakantiepark in de landelijke Achterhoek zwaait Edwin Bomers sinds 1988 de scepter. "Inmiddels zijn we gegroeid van 16 hectare tot 60 hectare groot. Van een camping is het een compleet vakantiepark geworden, inclusief bungalowpark, hotel, zwembad en sportfaciliteiten."

### Alles in eigen beheer

Bomers gaat daarbij voor de 'totaalvakantiebeleving'. "Alle facetten hebben we in eigen beheer, zoals de zwembaden,

horeca en supermarkt. Het totale vakantieaanbod regelen we zelf."

Daarnaast heeft Bomers de overstap gemaakt van seizoensnaar jaarexploitatie. "Dat betekent dat je ook het hele jaar wat te bieden moet hebben. In de zomer is dat makkelijk, in de winter meer een uitdaging. We hebben natuurlijk faciliteiten voor winterkampeersers en het zwembad en waterpark zijn het hele jaar open. Maar we wilden meer."

### Dag- en verblijfsrecreatie

In 2012 ontstond daarom het idee van een themapretpark. "Met Bommelwereld bieden we ook in de wintermaanden iets unieks aan onze gasten. En we combineren dagrecreatie en verblijfsrecreatie."

Het park staat geheel in het teken van de stripverhalen van Olivier B. Bommel en is ruim 9.000 m<sup>2</sup> groot. Er zijn meer dan twintig attracties en de doelgroep bestaat vooral uit gezinnen met kinderen in de basisschoolleeftijd (4 t/m 12 jaar). "Het park maakt Marvel

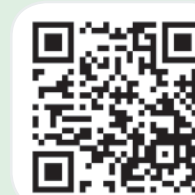
uniek. Er zijn al veel goede vakantieparken in Nederland maar bij ons wandel je zo naar Bommelwereld. Dat kan nergens anders!"

### Project van de lange adem

De uitdaging van zo'n project zit volgens Bomers vooral in het hebben van een lange adem. "Van de start tot de opening zijn we vijftien jaar verder. Het lastigste is het maken van de plannen, het rondkrijgen van de financiering en het meekrijgen van de overheden. Daarna is de technische

uitwerking relatief eenvoudig. Het is een kwestie van werken in kleine stappen, je eindpunt in zicht houden en een rechte koers varen."

Scan hier voor het hele videoverhaal ▼



Op Marveld Recreatie lopen gasten vanuit hun kampeerplaats of accommodatie zo naar het themapretpark Bommelwereld.

## Thermische energie uit de zwemvijver

Camping De Lilse Bergen

**Op Camping De Lilse Bergen maakt men tegenwoordig gebruik van een innovatieve techniek om groene energie op te wekken. Dankzij aquathermie worden twee grote sanitairgebouwen voorzien van warm water en verwarming. Daarnaast investeert de camping in grijswaterrecuperatie en grotere regenwaterbuffers. ACSI beloonde deze innovatie met een ACSI Innovation Award.**

Aquathermie is een techniek die warmte en kou uit water haalt om gebouwen te verwarmen of te koelen. Dit kan oppervlaktewater, drinkwater of afvalwater zijn. Via een warmtewisselaar – een complex buizenstelsel waar koelvloeistof doorheen loopt die warmte oppikt – wordt in de zomer warmte uit het water onttrokken en in de bodem opgeslagen. In de winter wordt deze warmte opgepompt en door een warmtepomp op een hogere temperatuur gebracht om het gebouw te verwarmen.

### Warmte uit de zwemvijver

Bij Camping De Lilse Bergen wordt de zwemvijver gebruikt als waterbron. De warmtewisselaar werd daar in december 2025 in geplaatst. Voor de camping betekent dit project een grote stap in het verduurzamen en toekomstbestendig maken van het terrein. Voorheen stonden er in de sanitairgebouwen verouderde stookolieketels.

De nieuwe techniek zorgt daardoor niet alleen voor lagere energiekosten maar ook voor minder CO<sub>2</sub>-uitstoot.

### Hergebruik van water

Bovendien wordt ook de energie die de warmtepompen nodig hebben steeds meer zelf opgewekt met behulp van zonnepanelen. Daarnaast worden de toiletten gespoeld met water uit de douches of met regenwater. Om dit te verzamelen zijn grote regenwaterbuffers aangelegd. Pas in laatste instantie wordt er nog drinkwater gebruikt voor het spoelen van de toiletten.

### Steun van de provincie

Voor de investering van zo'n 500.000 euro kreeg men steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO) en het bestuur van de provincie Antwerpen. Inmiddels worden er door de provincie plannen gemaakt om dezelfde techniek op grotere schaal te gaan toepassen.



In december 2025 werd de warmtewisselaar geplaatst in de zwemvijver van Camping De Lilse Bergen.

## Secret Koi Garden tilt glamping naar hoger niveau

## Camping Ferienparadies Natterer See

**Camping Ferienparadies Natterer See – gelegen tussen de Oostenrijkse Alpentoppen en op een steenworp afstand van Innsbruck – heeft glamping naar een hoger niveau getild met de realisatie van de Secret Koi Garden. In dit exclusieve glampingconcept komen natuurbeleving en luxe op een doordachte manier samen. ACSI beloonde dit concept met een ACSI Innovation Award.**

Centraal in de Secret Koi Garden staan acht exclusieve glampinglodges, helemaal afgestemd op stellen die houden van rust, privacy en comfort. Grote panorama-ramen zorgen voor een directe verbinding met de omgeving, terwijl hoogwaardige materialen en een zorgvuldig afgestemd interieur bijdragen aan een warme en luxe uitstraling.

### Sauna en ontbijtservice

Het concept wordt versterkt door privé-wellnessfaciliteiten, zoals een eigen sauna en ontbijtservice aan de deur. Daarmee wordt niet alleen het verblijf, maar de volledige gastbeleving naar een hoger niveau getild.

Wat deze ontwikkeling extra interessant maakt, is de manier waarop de bestaande ruimte is getransformeerd. Oude stacaravans maakten er plaats voor een kleinschalig, exclusief concept met een duidelijke doelgroep.

Door te kiezen voor kwaliteit, rust en een sterke thematische invulling – in dit geval geïnspireerd op een Japanse koituin – ontstaat een onderscheidend product met een hoge belevingswaarde.

Door slim gebruik te maken van beplanting en natuurlijke afscheidingen wordt privacy gecreëerd zonder het open karakter van de camping te verliezen. Het resultaat is een 'resort binnen de camping', waar gasten zich even volledig kunnen terugtrekken.

### Specifieke doelgroep

Met de Secret Koi Garden heeft Camping Ferienparadies Natterer See gekozen voor een investering in een specifieke doelgroep. Er is een concept ontwikkeld waarmee de lat op glampinggebied weer een stuk hoger wordt gelegd.



De Secret Koi Garden op Camping Ferienparadies Natterer See is geïnspireerd op een Japanse koituin en heeft veel aandacht voor rust, privacy en comfort.

## Family Entertainment Center MAUK opent nieuwe mogelijkheden

## Vakantiepark Eiland van Maurik

**De locatie van Vakantiepark Eiland van Maurik – midden in de Betuwe en direct aan een groot recreatiemeer in een zijtak van de Rijn – nodigt uit voor een kampeervakantie. Sinds 1971 wordt dit hier dan ook volop gedaan. En met de opening van Family Entertainment Center MAUK is er een extra dimensie bijgekomen. Het centrum is het hele jaar open, zorgt ook bij minder goed weer voor vermaak én voor een toename van het aantal gasten. ACSI beloonde deze innovatie met een ACSI Innovation Award.**

Sietse Brom is als marketingmanager betrokken bij het project. "MAUK is een centrum met zowel activiteiten als horecagelegenheden. Daarnaast bieden we het aan als evenementenlocatie met vergaderzalen. We hebben bowlingbanen, karaokeruimtes, e-darts, sjoelbanen, golf in the dark, een indoorspeelparadijs en knutseltheater. En een MAUK-plaza, café en sportlounge. Dit jaar openen we ook de MAUK-bistro."

### Van camping naar vakantiepark

MAUK is onderdeel van de strategie die in 2011 is opgezet. Daarin werd uiteengezet hoe de camping steeds meer over zou gaan naar een vakantiepark. "In eerste instantie door accommodaties te bouwen. Dan komen er meer gasten en die wil je wat bieden, ook in het laagseizoen. Daarom wilden we toe naar een centrum dat het hele jaar geopend kon zijn én mensen in de regio kon bedienen", vat Brom samen. Het entertainmentcentrum kostte zo'n 7 miljoen euro, is

voorzien van 1.350 zonnepanelen om de benodigde energie zelf op te wekken en blinkt uit in hoogwaardige en duurzame productkeuze. De effecten zijn al zichtbaar, ziet Brom. "MAUK is in 2024 geopend en we merken dat de boekingen beter gespreid over het jaar binnenkomen. Ook nu loopt het aantal boekingen voor op vorig jaar."

### Omzetstromen gelijkmatiger verdeeld

Het vakantiepark kan door de komst van het entertainmentcentrum ook andere doelgroepen aanspreken. "Niet alleen parkgasten maar ook mensen uit de regio voor een dagje of avondje weg. De omzetstromen zijn nu gelijkmatiger over het jaar verdeeld. We hebben goed gekeken welke doelgroepen we willen bedienen en een concept bedacht dat daarop aansluit."

[Scan hier voor het hele videoverhaal](#) ▶



In Family Entertainment Center MAUK vinden gasten het hele jaar door activiteiten en horeca onder één dak.

## Gloednieuw bedrijfspand voor een kamperen 2.0-ervaring

Henk Pen Campers & Caravans

Op bedrijventerrein Laarberg in het Nederlandse Groenlo heeft Henk Pen Campers & Caravans in februari van dit jaar een gloednieuw bedrijfspand geopend. Behalve ruimte voor verkoop, reparatie en onderhoud van campers en caravans, is er ook een gigantische stalling bijgekomen. En er wordt gebruikgemaakt van de modernste technieken, zoals een videowall met geluids-, wind- én geureffecten. Dit innovatieve 'kampeerbedrijf 2.0' werd door ACSI beloond met een ACSI Innovation Award.

Directeur Berry Helming is trots op hetgeen is neergezet. "Klanten vinden hier alles wat ze nodig hebben voor hun camper of caravan onder één dak. We bieden inkoop en verkoop aan, je kan je kampeermiddel hier stallen en we voeren onderhouds- en reparatiewerkzaamheden uit. Ook hebben we een dienst toegevoegd zodat je je kampeermiddel in de eerste en tweede kring kan verhuren."

### Kampeurbedrijf 2.0

Toen het oude pand te klein werd, kreeg het plan voor een kampeurbedrijf 2.0 vorm. "Ons pand was 35 jaar oud. Wil je daar dan nog in investeren? We zijn gaan kijken wat de behoeften van onze klanten waren en merken steeds meer dat ze full service bediend wilden worden. Daarom hebben we alles gecentraliseerd."

### Van ratio naar emotie

Pronkstuk van het gebouw is de unieke belevingswereld. "Je kan hier natuurlijk alle kampeermiddelen netjes naast elkaar vergelijken, maar het gaat pas echt leven als je kan inschatten hoe het eruitziet op de camping. Daarom zetten we het

kampeermiddel voor een grote videowall zodat je ziet, hoort en zelfs ruikt hoe het op vakantie is. Je gaat dan van de ratio naar de emotie, je krijgt een lach op je gezicht en het goede gevoel van hoe het er straks aan toe zal gaan."

### Duurzaamheid staat centraal

In het pand wordt gewerkt met geconditioneerde lucht in de stallingen – zodat vocht minder vat krijgt op het kampeermiddel – en kan je 24 uur per dag met een eigen code je kampeermiddel halen of brengen. Ook duurzaamheid speelt een rol. "Op het dak liggen ruim 14.000 zonnepanelen. Gezamenlijk brengt dat 6 miljoen kilowattuur per jaar op. Dat gebruiken we zelf en verkopen we aan onze collega-ondernemers op het bedrijventerrein."

Scan hier voor het hele videoverhaal ▼



In een unieke belevingswereld ervaren kampeers hun kampeermiddel in een vakantie-omgeving.

## Kampeercommunity onder de Spaanse zon

Bravoplaya Camping-Resort

Het hele jaar geopend zijn is voor campings in Spanje niet vreemd. Bravoplaya Camping-Resort ligt in de regio Valencia en is mede door het aangename klimaat zowel in de zomer als in de winter populair. Met een afgemeten beleid op het gebied van faciliteiten, animatieaanbod en personeel, biedt de camping in ieder jaargetijde een complete vakantie-ervaring aan.

Receptiemanager Eleni werkt al 21 jaar op de camping en ziet dat het niet voor iedere camping loont om het hele jaar geopend te zijn. "Om rendabel te zijn hebben we goed gekeken welke doelgroepen hier verblijven. In de winterperiode zijn dat vooral ouderen – zonder kinderen maar regelmatig met hond – en in de zomermaanden zijn het gezinnen met kinderen." Het aanbod wordt hier op afgestemd. "In de zomermaanden draait het om waterpret en animatie. Onze 'stierenarena' is de plek waar we diervriendelijk entertainment bieden, we liggen bijna pal aan het strand en we beschikken over drie zwembaden en meerdere horecagelegenheden."

### Verschuiven van de focus

Zodra het laagseizoen aanbreekt wordt de focus verschoven. "In de winter kunnen we één bad overdekken en verwarmen, daar wordt dan ook gretig gebruik van gemaakt. De andere twee

baden pompen we leeg, zodat het schoongemaakt en opgeknapt kan worden. Maar we hebben ook voorzieningen zoals een hondendouche en een aangepast animatieprogramma."

### Beter personeelsbeleid

Het hele jaar geopend zijn is op deze manier rendabel en levert daarnaast nóg een groot voordeel op. Het personeelsbeleid hoeft niet meer gebaseerd te worden op seizoenskrachten, maar kan met een vaste club vormgegeven worden. "In het hoogseizoen krijgen we nog wel hulp van tijdelijke krachten, zoals studenten. Maar verder hebben we een vast team en dat zorgt ervoor dat we goed op elkaar ingespeeld zijn. Het voelt als een grote familie. De mensen die hier werken waarderen het ook enorm dat ze het hele jaar bij dezelfde werkgever kunnen blijven."

### Kampeervamilie

Ook de gasten waarderen het

beleid van de camping. Wie met een medewerker meeloopt over de camping, ziet hoe vaak er gezwaaid wordt naar bekende gezichten.

"Sommige kampeers keren ieder jaar terug en dat zorgt voor een gemoedelijke sfeer. Het voelt

een beetje als een kampeervamilie. We helpen de gasten ook met van alles: van het maken van een doktersafspraak tot het regelen van een excursie. Deze combinatie van sfeer, faciliteiten en de kwaliteit van het aanbod, zorgt ervoor dat we ons onderscheiden van andere campings in de regio."

Scan hier voor het hele videoverhaal ▼



Bravoplaya Camping-Resort is jaarrond geopend met voorzieningen die zijn afgestemd op verschillende doelgroepen.

## Het verschil maken met de hoogste kwaliteit

### La Marina Resort by Samay

**Nabij de Spaanse stad Alicante ligt La Marina Resort en hier staat één ding centraal: kwaliteit. Het familiebedrijf wordt al drie generaties lang steeds weer opnieuw uitgevonden. Directeur Patrick Le Metayer legt uit hoe er middels een duidelijke koers een overgang is gemaakt van een camping zonder zwembad naar een volwaardig resort met kwalitatief hoogwaardige faciliteiten. De filosofie daarbij is het steeds iets meer bieden dan de kampeerder verwacht.**

Het jaar 2000 was daarin een omslagpunt, blikt Le Metayer terug. "We besloten toen om de focus te verschuiven van vaste gasten naar toeristische gasten. Tegelijkertijd werd besloten niet langer op prijs te concurreren maar op kwaliteit. Sindsdien hebben we niet alleen de naam veranderd van 'camping' naar 'resort' maar ook de kwaliteit van onze voorzieningen verhoogd." Door te kiezen voor een resort, wordt een bredere doelgroep aangesproken. "Een 'camping' legt beperkingen op want mensen die geen kampeerder zijn voelen zich minder aangesproken. Daarom hebben we bewust voor de term 'resort' gekozen."

#### Meer dan alleen luxe

Kwaliteit betekent bij La Marina Resort meer dan alleen luxe voorzieningen zoals grote zwembaden, een aquapark en wellnessfaciliteiten. "Ook service, gebruikersgemak en uitstraling spelen een rol. Zo blijven de zwembaden de hele dag open. Gesloten voorzieningen vinden wij geen kwaliteit. Daarnaast is uniformiteit onder het personeel belangrijk. Gasten zien zo direct wie

waarvoor verantwoordelijk is." Een belangrijk onderdeel van het succes is het jaarrond geopend zijn. Hierdoor kan La Marina Resort blijven sturen op kwalitatief goed personeel. "Camping die sluiten verliezen elk jaar talent. Wij kunnen ons team bij elkaar houden en blijven ontwikkelen. Dit zorgt voor continuïteit, actief betrokken medewerkers en een sterke bedrijfscultuur." Om de bezetting en de inkomsten te verhogen, worden faciliteiten buiten het hoogseizoen ook opengesteld voor externe gasten.

#### Voorop in kwaliteit

Innoveren zit bij La Marina Resort ingebakken in de bedrijfsstrategie. Het resort was bijvoorbeeld een van de eersten met een waterpark en liep voorop met dynamische prijsstrategieën. Ook all-in concepten met maaltijden bij de accommodatie maken deel uit van de resortbenadering. "We willen een totaalpakket bieden, zoals je in een resort verwacht", legt Le Metayer uit. "En de kwaliteit moet hoog blijven. Oude accommodaties worden binnen vijf jaar vervangen en er komen steeds meer luxe bungalows

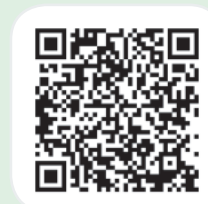
en villa's, vaak met extra's zoals een jacuzzi en barbecue."

#### Een glimlach helpt

Uiteindelijk draait het succes volgens Le Metayer niet om één enkel element. "Het is een totaalpakket van services en faciliteiten. De ligging aan zee, de zwembaden, de accommodaties en

de service versterken elkaar. Juist die combinatie maakt dat gasten niet alleen komen voor één aspect, maar voor de complete ervaring." Bovendien zit kwaliteit niet alleen in grote investeringen. "Het gaat ook om de details. Een glimlach in het restaurant, ruime openingstijden en inspelen op wat de gast wil."

Scan hier voor het hele videoverhaal ▼



Geen gesloten voorzieningen op La Marina Resort, daarom blijven ook de zwembaden de hele dag open.

## Duurzaam kamperen aan de hand van een glasheldere visie

### Vakantiepark Delftse Hout

**Aan de rand van Delft – bekend van schilder Johannes Vermeer, de Nieuwe Kerk en het Delftsblauwe porselein – werkt Vakantiepark Delftse Hout aan de toekomst van kamperen. Onder leiding van eigenaar Pim Meijkamp is er een duidelijke visie uitgerold met veel oog voor duurzaamheid, techniek en innovatie. Zo zijn de receptie en het sanitairgebouw compleet gasloos en is legionellabestrijding volledig geautomatiseerd.**

Volgens Meijkamp is de visie die jaren geleden is ontwikkeld de basis voor het geheel. "Daar begint alles mee. Stel een visie op en leg de horizon minimaal vijftien jaar verder, anders renderen je investeringen nooit. Hang daarna alles wat je doet op aan die visie. Niet alleen de grote projecten maar ook kleine keuzes als nieuwe elektriciteitspalen of afvalstromen."

#### Verwarmen zonder gas

Toen het park voor de uitdaging stond om de oude receptie- en sanitairgebouwen aan te pakken werd er gekozen voor complete nieuwbouw. "Daarin wilden we slimmer omgaan met water, warmte en elektriciteit", geeft Meijkamp aan. Er werd gekozen voor houtskeldebouw omdat dit duurzamer is en een kortere bouwtijd heeft. En er werd gewerkt met hoogte, zodat de waterdamp kwijt kan. "De punttaken die we hebben zijn niet alleen architectonisch mooi, maar ook extra handig om meer uit je zonnepanelen te halen." Maar de grote trots zijn de

warmtepompen die ervoor zorgen dat het gebouw compleet gasloos functioneert. "De warmtepompen halen zelfs bij lage buitentemperaturen warmte uit de lucht. Via een grote opslagtank en een verdeelstation gaat het water naar diverse delen in het sanitairgebouw. In combinatie met de zonnepanelen maakt dit het park overdag grotendeels zelfvoorzienend in energie."

#### Automatische legionelladetectie

Daarnaast is er ruimte gemaakt voor techniek en innovatie. "We kunnen het waterverbruik op verschillende manieren instellen en er in de toekomst zelfs een betaalsysteem aan koppelen. En we werken met automatische legionelladetectie en -bestrijding. Zo hoeven we niet meer handmatig te spoelen. Alle waardes worden extern geregistreerd en een controlerende organisatie kan dit digitaal te allen tijde inzien."

#### Langere levensduur

Hoewel de investeringen in duurzame installaties hoger liggen,

ziet Meijkamp ook duidelijke voordelen. "Door gebruik te maken van zonne-energie dalen de operationele kosten en wordt het systeem op termijn terugverdiend. Waar normaal een terugverdientijd van zes jaar wordt gehanteerd, wordt voor deze innovatieve aanpak uitgegaan van tien jaar, met een verwachte levensduur van circa

twintig jaar." De financiering van deze verduurzaming is mogelijk gemaakt door een combinatie van bancaire ondersteuning en subsidies. Maar de belangrijkste les voor de branche: "wie vooruitdenkt en investeert vanuit een duidelijke langetermijnvisie, legt een solide basis voor een toekomstbestendig bedrijf."

Scan hier voor het hele videoverhaal ▼



Vakantiepark Delftse Hout heeft duurzaamheid stevig verankerd in de bedrijfsstrategie.

# Een inspirerend samenspel

Het bouwen en inrichten van een camping of vakantiepark ontwikkelt zich in hoog tempo. Van een puur functionele infrastructuur gaat het steeds vaker naar het worden van een integraal onderdeel van het landschap en architectonische kwaliteit. Daarbij staat de vraag centraal hoe een camping zich op een respectvolle manier kan voegen naar haar omgeving, in plaats van deze te domineren. In deze zoektocht spelen duurzaamheid, materiaalgebruik en innovatieve bouwprincipes een steeds grotere rol. Van alpiene houtbouw tot mediterrane landschapsarchitectuur: campings worden ontworpen als samenhangende totaalconcepten waarin natuur, comfort en esthetiek elkaar versterken. Het resultaat is een nieuwe generatie campings die niet alleen een verblijfplaats bieden, maar ook een doordachte ruimtelijke ervaring in harmonie met hun omgeving.

## Traditionele alpiene bouwcultuur met moderne twist

Op **Camping Caravan Park Sexten** staat de architectuur volledig in dienst van het landschap. Het park is ontworpen volgens de principes van de alpiene bouwcultuur, met een duidelijke verwijzing naar traditionele boerderijen. Dit is terug te zien in de vorm, het materiaal en verhoudingen. Hout, natuursteen en ingetogen kleurgebruik zorgen voor een harmonieus geheel dat naadloos opgaat in de Dolomieten.

Opvallend is de integratie van historische elementen: oude boerderijen zijn heropgebouwd en krijgen een nieuwe functie binnen het park. In combinatie met traditionele bouwtechnieken en natuurlijke isolatiematerialen ontstaat een duurzaam totaalconcept waarin erfgoed, architectuur en moderne recreatie samenkomen.



Caravan Park Sexten  
Zuid-Tirol, Italië



# tussen design en natuur

## Moderne vormgeving ontmoet mediterrane tradities

**Camping Yelloh! Village le Brasilia** heeft een eigentijdse architectuurvisie, waarin moderne vormgeving en mediterrane tradities elkaar versterken. Strakke lijnen en innovatieve volumes worden gecombineerd met materialen die zorgvuldig zijn gekozen op duurzaamheid en landschappelijke inpassing. Zachte tinten sluiten aan bij de kleuren van zand, aarde en vegetatie, wat zorgt voor een rustige en harmonieuze uitstraling.

De landschappelijke inrichting draagt nadrukkelijk bij aan de kampeerbeleving. Het terrein doet denken aan een mediterrane tuin, met lokale en klimaatbestendige beplanting die de biodiversiteit ondersteunt en het park door de seizoenen heen van karakter laat veranderen. Het resultaat is een uitgebalanceerd geheel waarin architectuur, natuur en omgeving op subtiele wijze samenkomen.



Yelloh! Village le Brasilia  
Languedoc-Roussillon, Frankrijk



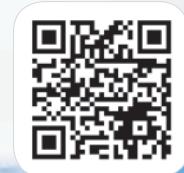
# Harmonieus geïntegreerd in het landschap

Bij **Playa Montroig Camping Resort** staat respect voor het mediterrane landschap en een harmonieuze integratie hierin centraal. Het resort is ruim opgezet, met staanplaatsen en accommodaties verspreid over de weelderige tuinen met palmbomen en inheemse beplanting, die zorgen voor schaduw, privacy en een natuurlijke uitstraling.

De architectuur kenmerkt zich door tijdloze lijnen, warme en neutrale kleuren en duurzame materialen die aansluiten bij de omgeving. Ook bij het ontwerpen van de paden, verlichting en gemeenschappelijke ruimtes blijft het contact met de natuur behouden. Dit resulteert in een evenwichtige en serene setting.



**Playa Montroig Camping Resort**  
Catalonië, Spanje



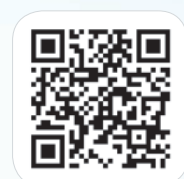
# Architectuur in verbinding met de locatie

Bij **Alpencamping Nenzing** is de relatie tussen architectuur en de natuur van cruciaal belang. De camping ligt in het dalgebied van Vorarlberg, met directe toegang tot de bergen en natuurgebieden. Mede hierdoor is het ontwerp sterk gericht op integratie in de omgeving.

De gebouwen kenmerken zich door een ingetogen, moderne alpiene stijl met gebruik van hout, steen en glas. Grote raampartijen en vloeiende overgangen tussen binnen en buiten versterken de verbinding met het berglandschap. Het natuurlijke kleurgebruik zorgt voor een rustige inpassing in de omgeving. Door voortdurende vernieuwing en uitbreiding ontwikkelt de camping zich tot een eigentijdse bestemming waar modern comfort en een authentiek alpien karakter in balans blijven.

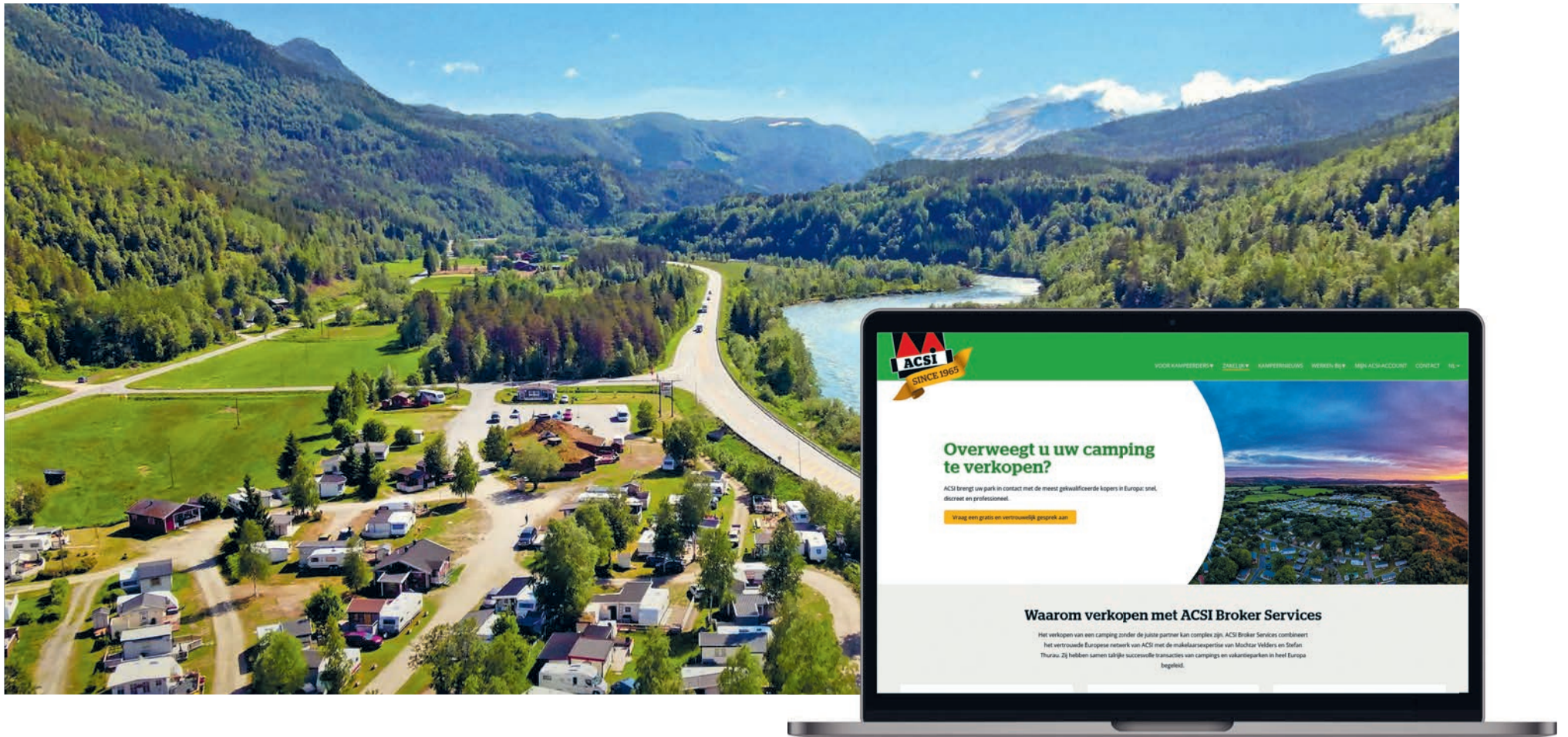


**Alpencamping Nenzing**  
Vorarlberg, Oostenrijk



# Van levenswerk naar

## Vooruitkijken als campingeigenaar



**Voor veel eigenaren is hun camping meer dan een onderneming. Het is een levenswerk waarin jarenlange inzet, familiegeschiedenis en ondernemerschap samenkomen. Juist daarom is nadenken over verkoop of overdracht geen vanzelfsprekend onderwerp. Toch ziet ACSI dat deze vraag in de Europese campingbranche steeds actueler wordt.**

De markt professionaliseert in hoog tempo. Internationale exploitanten, investeringsgroepen en strategische kopers tonen nadrukkelijk interesse in kwalitatief sterke campings. Tegelijkertijd worstelen veel eigenaren met opvolging, toenemende regelgeving en groeiende investeringsdruk. Dat maakt vooruitkijken geen luxe, maar onderdeel van modern ondernemerschap.

### Een sector in ontwikkeling

Het kamperen heeft zich ontwikkeld tot een volwassen en veelzijdige recreatievorm. Het is populairder dan ooit en die populariteit is allesbehalve een tijdelijke trend. Al jaren achter elkaar laat de sector stabiele groei cijfers zien. De groep kampeerliefhebbers is steeds groter geworden waardoor de doelgroepen voor campings diverser worden.

Die groei en differentiatie hebben gezorgd voor een veranderend aanbod. Steeds meer campings investeren in vaste accommodaties, uitgebreide voorzieningen en mogelijkheden voor een jaarronde

exploitatie. Op deze manier ontwikkelen campings zich steeds vaker tot volwaardige recreatiebedrijven met een duidelijke positionering en groeipotentie.

Door deze professionalisering is de campingbranche in de schijnwerpers komen te staan van nieuwe partijen. Vaak financieel daadkrachtig en bereid forse investeringen te doen om campings en vakantieparken nog winstgevender te maken. Vooral in toeristisch aantrekkelijke regio's speelt deze ontwikkeling.

Voor campingeigenaren betekent dit dat de markt voor verkoop of samenwerking groter is geworden, maar ook complexer. Kopers werken met uitgebreide analyses, hanteren duidelijke investeringscriteria en kijken nadrukkelijk naar waardeontwikkeling op lange termijn.

Juist daarom wordt specialistische kennis van de sector steeds belangrijker bij verkoop- of overnameprocessen. Niet alleen om de juiste partijen te vinden, maar ook om realistische waarderingen te maken en de strategische positie van een camping goed te kunnen beoordelen

### Persoonlijke motieven achter verkoop

Naast marktontwikkelingen spelen persoonlijke omstandigheden een grote rol bij de vraag of verkoop aan de orde is. Veel campingeigenaren bereiken de pensioengerechtigde leeftijd of denken na over een volgende levensfase. Niet

“Elke camping heeft een eigen verhaal. Laten we samen de koper vinden die dat verhaal het meest waardeert.”

*Mochtar Velders - Verantwoordelijk voor bemiddeling in de Benelux en Frankrijk*

altijd is er opvolging binnen de familie en dit kan aanleiding zijn om alternatieven te verkennen.

Ook het ondernemerschap zelf verandert. Wet- en regelgeving wordt complexer, investeringen nemen toe en gasten verwachten een steeds hoger niveau van comfort en service. Voor sommige eigenaren vormt dat een inspirerende uitdaging, voor anderen juist een aanleiding om het rustiger aan te willen doen.

Verkoop hoeft daarbij ook niet altijd een (financiële) noodzaak te zijn. Voor veel ondernemers is het een bewuste keuze om het bedrijf op het juiste moment over te dragen. Tegelijkertijd zijn er partijen die juist in deze fase kansen zien om een camping over te nemen en verder te ontwikkelen.

### Het belang van oriëntatie

Een veelgemaakte misvatting is dat de verkoop van de camping pas aan de orde is zodra het definitieve besluit is genomen. In de praktijk blijkt dat campingeigenaren die zich tijdig oriënteren, meer regie houden over het proces. Vroeg nadenken over verkoop betekent niet dat er direct actie moet worden ondernomen. Het

### Waardebepaling van een camping

De waarde van een camping wordt door meer factoren beïnvloed dan alleen de omzet of grootte. Ook de locatie blijft een belangrijke factor, evenals vergunningen, bestemmingsplannen, uitbreidingsmogelijkheden, infrastructuur en de kwaliteit van voorzieningen. Daarnaast kijken kopers steeds nadrukkelijker naar toekomstbestendigheid.

Is de camping geschikt voor een jaarronde exploitatie? Zijn de faciliteiten afgestemd op de veranderende verwachtingen van de kampeerder? Is er ruimte voor verduurzaming of uitbreiding? Hoe sterk is de marktpositie in de regio?

Ook externe factoren als regionale toeristische ontwikkelingen en de concurrentie in de omgeving wegen mee. Een realistische

### ACSI als kennispartner voor campingeigenaren

ACSI is sinds 1965 nauw verbonden met de Europese campingbranche. Jaarlijks inspecteert ACSI circa 10.000 campings in heel Europa en staat zij dagelijks in contact met ondernemers in de branche. Daardoor beschikt ACSI over een unieke en actuele kijk op ontwikkelingen binnen de sector.

Deze kennis vormt al decennialang de basis voor betrouwbare informatie voor kampeerders en campings. Tegelijkertijd merkt ACSI dat campingeigenaren vaker ondersteuning vragen bij strategische vraagstukken, waaronder de voorbereiding op verkoop of overdracht van een camping.

# overdracht

waardebepaling vraagt daarom niet alleen om een financiële analyse, maar ook om inzicht in de dynamiek van de Europese campingbranche en in het type koper dat bij een specifieke camping of vakantiepark past.

## Discretie en continuïteit

Een verkoop- of overnameproces raakt niet alleen de eigenaar, maar ook medewerkers, vaste gasten en leveranciers. Onrust of geruchten kunnen de bedrijfsvoering verstoren en het vertrouwen aantasten. Discretie is daarom een belangrijke voorwaarde voor een zorgvuldig traject. Een professionele begeleiding zorgt ervoor dat

informatie gecontroleerd wordt gedeeld en alleen met serieus geïnteresseerde partijen. Vaak gebeurt dit via geheimhoudingsverklaringen en een gefaseerde informatievoorziening. Zo blijft de continuïteit gewaarborgd en ontstaat er ruimte om het proces zorgvuldig te doorlopen.

## Verkoop is niet altijd afscheid

Verkoop betekent niet automatisch dat een campingeigenaar volledig afscheid neemt van het bedrijf. In sommige gevallen blijft de voormalige eigenaar betrokken, bijvoorbeeld als exploitant, adviseur of via een leaseback-constructie.

Ook een gefaseerde overdracht komt voor, waarbij verantwoordelijkheden stap voor stap worden overgedragen. Voor kopers biedt dat de mogelijkheid om geleidelijk in te stappen en de onderneming goed te leren kennen. Deze flexibiliteit maakt het mogelijk om oplossingen te vinden die passen bij zowel de persoonlijke wensen van de eigenaar als bij de toekomst van de camping.

## Structuur geeft rust

Een zorgvuldig verkoop- of aankooptraject kent vaste stappen. Te beginnen met een vertrouwelijke intake en een analyse van de onderneming. Daarna volgen de

“Het werk van uw leven verdient een zorgvuldige en respectvolle verkoop, zodat u met vertrouwen kunt overdragen wat u heeft opgebouwd.”

*Stefan Thureau - Verantwoordelijk voor bemiddeling in de Duitstalige landen en Zuid-Europa.*

waardebepaling, de strategische positionering en het opstellen van een informatie-memorandum. Vervolgens worden geschikte partijen benaderd en begeleid bij de onderhandelingen, due diligence en de uiteindelijke overdracht.

Door dit proces gestructureerd te doorlopen ontstaat overzicht en rust. Zowel verkopers als kopers kunnen beslissingen nemen op basis van feiten en inzicht, in plaats van beslissingen die leunen op aannames.

## ACSI Broker Services: gespecialiseerd in verkoop en aankoop van campings en vakantieparken in Europa

**De verkoop of aankoop van een camping of vakantiepark is een complex proces waarin zakelijke, juridische en persoonlijke belangen samenkomen. Daarom heeft ACSI een gespecialiseerde dienstverlening opgericht.**

ACSI Broker Services is volledig gericht op de bemiddeling bij aan- en verkoop van campings en vakantieparken in Europa. Daarbij combineert ACSI haar diepgaande kennis van de campingbranche met een internationaal netwerk van exploitanten, investeerders en strategische kopers. Voor campingeigenaren betekent dit dat zij niet alleen ondersteuning krijgen bij het verkoopproces, maar ook bij de strategische voorbereiding.

**ACSI Broker Services helpt onder meer bij:**

- het bepalen van een realistische marktwaarde van de camping.
- het analyseren van de sterke punten en ontwikkelpotentie van het bedrijf.
- het opstellen van een professioneel informatie-memorandum.
- het identificeren en selecteren van geschikte kopers binnen een internationaal netwerk.
- het begeleiden van onderhandelingen en due diligence.
- het structureren van de uiteindelijke transactie.

**Ervaren leiding met internationale marktkennis**

Mochtar Velders en Stefan Thureau

hebben beiden decennialange ervaring in de camping-, leisure- en hospitalitysector. Zij hebben talrijke transacties voor particuliere eigenaren, exploitanten en investeringsgroepen in onder meer de Benelux, de DACH-regio en Zuid-Europa begeleid. Deze kennis en ervaring nemen zij nu mee naar ACSI Broker Services.

Hun gecombineerde expertise zorgt voor realistische waarderings, een gestructureerde aanpak en professionele begeleiding gedurende het gehele traject.

**Discretie als uitgangspunt van het verkoopproces**

Discretie speelt daarbij een belangrijke rol. Alle trajecten verlopen

onder geheimhouding en gevoelige informatie wordt uitsluitend gedeeld met zorgvuldig geselecteerde en vooraf gescreende partijen.

Voor eigenaren die maximale vertrouwelijkheid wensen, biedt ACSI Broker Services bovendien de mogelijkheid van een secret sale. Daarbij wordt een camping exclusief aangeboden aan een zeer beperkte groep geïnteresseerden, zonder openbare marktbenadering.

**Begeleiding van begin tot eind**

Van strategische voorbereiding en waardebeoordeling tot onderhandelingen en afronding van de transactie: ACSI Broker Services

begeleidt campingeigenaren gedurende het gehele traject.

Daarbij staat onafhankelijk advies centraal, met oog voor zowel de zakelijke belangen als het levenswerk dat vaak achter een camping schuilgaat. Zo ondersteunt ACSI ondernemers met kennis, overzicht en vertrouwen in een belangrijke fase van hun ondernemerschap.

Door deze aanpak worden campingeigenaren ontzorgd tijdens een vaak complex traject, terwijl tegelijkertijd wordt gezorgd voor een zorgvuldige overdracht die past bij zowel de onderneming als de persoonlijke wensen van de eigenaar.



Stefan Thureau (links) en Mochtar Velders (rechts) staan klaar voor campings of vakantieparken die zich willen oriënteren op de verkoop.

## Specialisten in recreatie en ontwikkeling

**Stefan Thureau** heeft meer dan twintig jaar ervaring in hospitality en vastgoed. Het snijvlak van gastbeleving, operatie en strategische ontwikkeling loopt als een rode draad door zijn loopbaan. Hij werkte in diverse Europese markten en vervulde sleutelrollen bij gerenommeerde organisaties zoals Center Parcs en Pierre & Vacances Group,

EuroParcs en BoerenBed. In zijn carrière droeg hij bij aan de groei en transformatie van vrijetijdsbestemmingen, waarbij hij commercieel inzicht combineert met een sterke focus op duurzame resultaten en gastbeleving.

**Mochtar Velders** heeft meer dan 25 jaar ervaring in de Europese

vakantiepark- en campingsector. In het verleden bekleedde hij leidinggevende functies bij onder andere Center Parcs, Siblu, Vacaliance, New Century en ACSI. Hij combineert strategisch inzicht met praktische makelaarservaring en helpt camping- en vakantieparkeigenaren bij succesvolle transacties en duurzame waardecreatie.

## Kosten en voorwaarden

- ✓ No cure, no pay
- ✓ Courtage wordt alleen berekend bij een succesvolle verkoop
- ✓ Geen opstartkosten
- ✓ Geen verborgen fees
- ✓ Volledige transparantie in elke stap



1. Vertrouwelijke intake en NDA



2. Realistische waardering en analyse



3. Professionele verkoopdocumentatie



4. Gericht benaderen van gekwalificeerde kopers



5. Onderhandeling en due diligence



6. Afronding en overdracht



**Klaar voor een vertrouwelijk gesprek?**

Scan de QR-code voor een vrijblijvend en vertrouwelijk consult.

www.acsi-campingforsale.com  
info@acsi-brokerservices.eu

# Volop kampeerplannen voor 2026

## Resultaten van het ACSI Kampeerintentie-onderzoek

Vlak voor de start van het kampeerseizoen 2026 peilde ACSI de plannen van kampeersers in heel Europa. Dit jaar deden meer dan 20.000 kampeersers mee aan dit jaarlijkse kampeerintentie-onderzoek. Welke landen zijn favoriet en waarom kiezen kampeersers voor deze bestemmingen? ACSI laat de belangrijkste bevindingen zien.

### De vijf favoriete Europese kampeerlanden

Gemeten over alle Europese kampeersers, zijn Frankrijk, Duitsland, Nederland, Spanje en Italië de populairste vakantiebestemmingen. Kijkend naar de resultaten per land zijn er verschillen zichtbaar. Zo blijkt bij Nederlanders, Fransen en Duitsers het eigen land favoriet, op een tweede plaats gevolgd door Frankrijk.



## Hoe vaak wil de kampeerder in 2026 op vakantie?

Kampeersers geven aan in 2026 vijf keer op kampeervakantie te willen gaan. Dit geldt voor zowel kampeersers die met kinderen op vakantie gaan als voor kampeersers die zonder kinderen op vakantie gaan. De uitkomst komt hiermee vrijwel overeen met vorig jaar, toen deze vraag ook werd gesteld.

Ook werd gevraagd in welke maanden men van plan is om op pad te gaan. De uitkomst laat zien dat iedere maand van het jaar wel voorbijkomt!

Benieuwd naar alle overige informatie uit het onderzoek? Of naar de specifieke resultaten van enkel kampeersers uit Nederland, Duitsland, Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk?

Scan dan rechts de QR-code en bekijk alle resultaten

### Hoeveel dagen denkt u op kampeervakantie te gaan?



### Hoe vaak denkt u in 2026 op kampeervakantie te gaan?

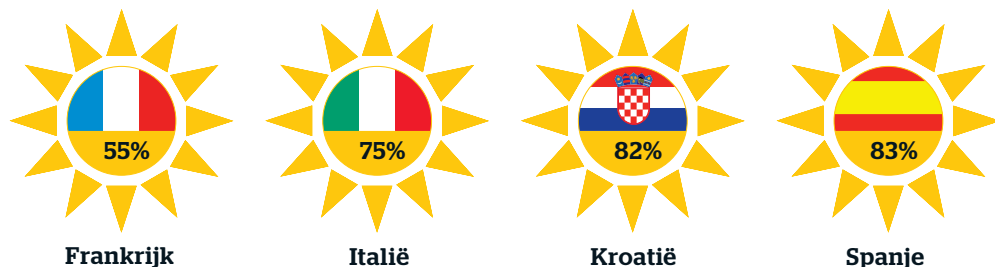


Bekijk alle resultaten



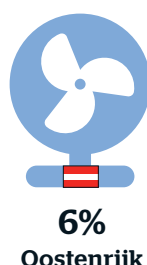
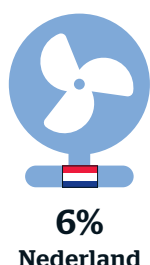
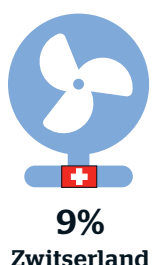
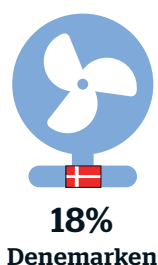
### Lekker warm en zonnig

De Europese kampeerder zoekt graag de zon op tijdens hun vakantie. Dat bleek toen er doorgevraagd werd naar de redenen om voor een bepaald land te kiezen. Er werden allerlei redenen aangevinkt, maar bij deze landen stond het antwoord 'lekker warm en zonnig' met stip op één.



### Of juist een koeler klimaat

In het onderzoek werd ook gekeken of er kampeersers zijn die juist bewust kiezen voor een land omdat het klimaat daar koeler is. Voor geen enkel land bleek dit de hoofdreden te zijn, maar bij een aantal landen werd het wel als een van de redenen genoemd. Dit was het geval bij Denemarken, Zwitserland, Oostenrijk en Nederland.



# Alles direct op het scherm

## Scan eenvoudig de CampingCard ACSI-kortingskaart

Jaarlijks verwelkomen campings in Europa honderdduizenden kampeerders die met CampingCard ACSI op pad gaan. Dankzij de QR-code op de (digitale) kortingskaart kunnen campings de klantgegevens soepel, snel en foutloos overnemen. Het scannen geeft campings in hun eigen dashboard ook inzicht in het aantal kampeerders dat met CampingCard ACSI de camping bezoekt.

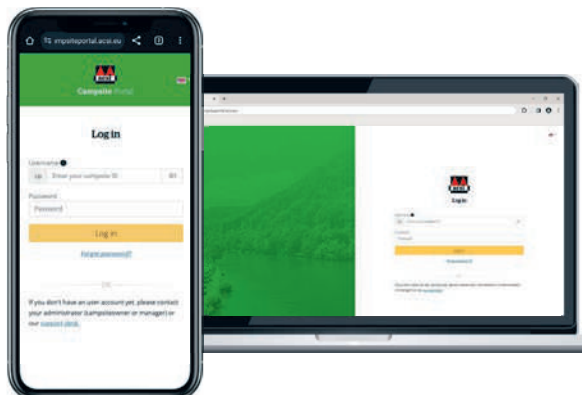
### Stap 1

De digitale QR-code wordt elke 5 minuten vernieuwd en door een ingebouwd bewegingselement in de app is de digitale kaart niet te kopiëren.



### Stap 2

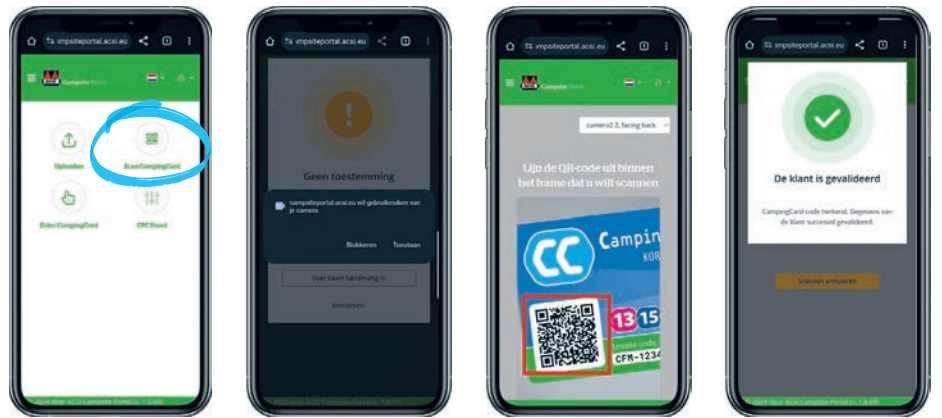
Om de QR-code te scannen logt u eerst in op de ACSI Campsite Portal. Ga hiervoor naar [campsiteportal.acsi.eu](https://campsiteportal.acsi.eu). Bij de gebruikersnaam hoeft u alleen uw camping-ID in te vullen. Het camping-ID vindt u in het contract of in de URL van de campingpagina.



! U kunt de ACSI Campsite Portal openen op uw smartphone, tablet, laptop of pc.

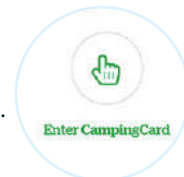
### Stap 3

De QR-code is te scannen met de camera van een smartphone, tablet, laptop of pc. Om te scannen heeft uw browser toegang tot uw camera nodig.



### Stap 3 (optioneel)

Lukt het scannen toch niet? Dan kunt u de unieke code op de papieren of digitale kaart ook handmatig invoeren in de ACSI Campsite Portal.



### Stap 4

Vanuit de ACSI Campsite Portal kopieert u de klantgegevens heel eenvoudig naar uw eigen reserveringsstelsel. Of stuur de gegevens naar uw mailbox en verwerk alles op een rustig moment later op de dag.



### Tip!

Scan de QR-code voor de webinar over de ACSI Campsite Portal.



## Zo ervaren campings het scannen

### Resort Marina Oolderhuske | Nederland

"Doordat alles digitaal is, kan ik snel alle gegevens opzoeken. Hierdoor heb ik meer tijd voor een gezellig praatje met de kampeerder. Een extra voordeel van het digitale product is dat iedereen altijd zijn telefoon bij zich heeft waar de app opstaat. Vroeger gebeurde het nog weleens dat een kampeerder zijn kortingskaart was vergeten en dan kon ik ze niet het extra voordelige tarief aanbieden."

### Camping Münsterland Eichenhof | Duitsland

"Het helpt enorm dat we alle gegevens van de gasten, inclusief de kentekens, direct op onze computer hebben. Wij denken dat ACSI met CampingCard ACSI Digitaal een goede en belangrijke stap heeft gezet. Ik verwacht dat er dit kampeerseizoen nog meer kampeerders komen met het digitale product en dat men er meer aan gewend is geraakt."

### Camping Les Méditerranées Beach Garden | Frankrijk

"Ongeveer 40% van de CampingCard ACSI-kampeerders die hier verblijven, maakt gebruik van het digitale product. De rest gebruikt nog de papieren kortingskaart. Door de QR-code te scannen halen we de gegevens direct op uit de ACSI Campsite Portal. Ontcijferen van moeilijke handschriften hoeft op deze manier niet meer."

### Nieuwe tarieven in 2027

€29 €31

In 2027 komen er twee nieuwe CampingCard ACSI-overnachtingstarieven bij, namelijk € 29 en € 31. Hiermee beweegt ACSI mee met de Europese tarieven en komt ACSI tegemoet aan de wensen van een aantal campings.

Tijdens het bezoek van de ACSI-inspecteur kunt u bespreken welk CampingCard ACSI-tarief aansluit bij uw laagseizoenstarieven.

### Nieuwe PMS-koppelingen

Met een directe PMS-koppeling kunnen klantgegevens automatisch worden doorgezet naar het eigen boekingsstelsel van de camping. Dit vereenvoudigt de administratie, vermindert handmatig werk en zorgt ervoor dat informatie altijd up to date is.

ACSI werkt op dit moment actief aan het uitbreiden van het aantal ondersteunde systemen. ACSI informeert campings zodra er nieuwe updates zijn.

### CampingCard ACSI draagt bij aan rendement

ACSI vraagt ieder jaar aan deelnemende CampingCard ACSI-campings naar hun ervaringen met het product. Hieruit blijkt dat, net als vorig jaar, maar liefst 75% van de campings een cijfer van een 8 of hoger geeft (op schaal van 1 tot 10). 65% van de campings geeft aan dat CampingCard ACSI bijdraagt aan het rendement van de camping.

# ACSI bouwt door

Meer bereik, slimmere technologie en maximale ondersteuning voor campings

Bij het beheren van een camping of vakantiepark spelen zaken als online zichtbaarheid en efficiënt werken een steeds belangrijkere rol. Kampeers oriënteren zich tegenwoordig vooral online op hun volgende vakantie en verwachten daarbij snelheid, gemak en persoonlijk contact.

ACSI investeert daarom continu in de doorontwikkeling van haar digitale platformen en producten. Ook de afgelopen periode zijn daar grote stappen in gezet. Zo is de ACSI Campings Europa-app compleet vernieuwd, wordt er een grootschalig re-design van Eurocampings.eu

uitgerold en worden er nieuwe functionaliteiten binnen de Camping Comfort-app geïntroduceerd. Het doel hierbij is helder: miljoenen kampeers beter bereiken en campings helpen daar maximaal van te profiteren.

## Miljoenen kampeers binnen handbereik

ACSI bereikt jaarlijks miljoenen Europese kampeers via haar websites en apps. Voor veel vakantiegangers begint de zoektocht naar een camping op Eurocampings.eu of in de ACSI Campings Europa-app. Juist daarom wordt er achter de schermen hard gewerkt aan vernieuwing en optimalisatie.

De ACSI Campings Europa-app wordt momenteel volledig opnieuw opgebouwd.



Rian Engels-Van Leeuwen, productowner ACSI-apps

Geen kleine update, maar een fundamentele herbouw van de technische basis. De bestaande app is in de afgelopen jaren uitgebreid met steeds meer functies, waardoor de techniek minder flexibel werd. Om nieuwe innovaties – zoals routefunctionaliteit – mogelijk te maken, was een nieuwe start nodig.

### Gebouwd voor iOS en Android

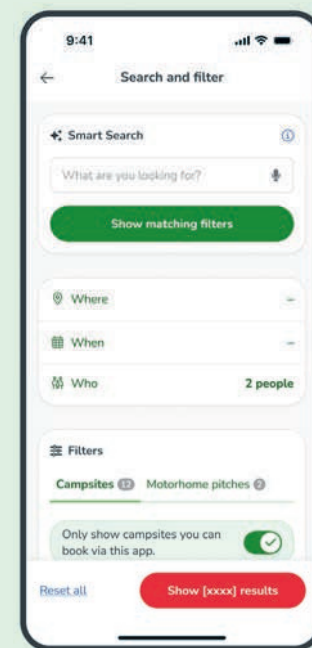
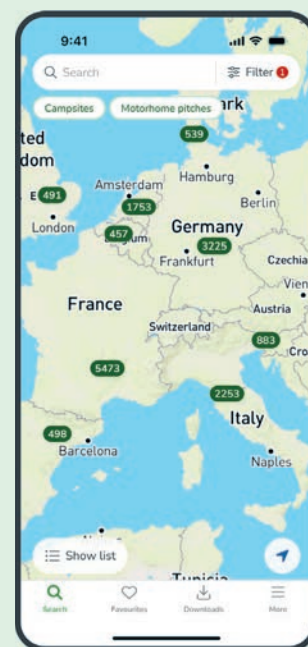
De vernieuwde app wordt 'native' ontwikkeld voor iOS en Android. Dit betekent dat beide platformen optimaal worden benut en toekomstige uitbreidingen eenvoudiger zijn door te voeren. Voor gebruikers wordt het zoeken bovendien sneller en intuïtiever. Campings zijn direct zichtbaar op

de kaart, zonder dat eerst grote databestanden gedownload hoeven te worden.

### Eenvoudiger zoeken

Het offline gebruiken van de app blijft mogelijk en de app wordt flexibeler in datagebruik. Daarnaast wordt er gewerkt aan slimmer zoeken. Een kampeerder kan straks zoeken op bijvoorbeeld 'rustige camping aan zee in Frankrijk' en direct relevante resultaten zien.

In de vernieuwde app worden campings beter gevonden en ervaart de kampeerder meer gebruikersgemak. Bovendien is het platform klaar voor toekomstige uitbreidingen.



“Door nu voor een nieuw platform te kiezen zijn we technisch gezien klaar voor toekomstige uitbreidingen.”

## Camping Comfort-app: technologie die de ondernemer ontzorgt

Camping Comfort is een gastenapp waarmee campings hun gasten digitaal informeren en bedienen tijdens het verblijf. De Camping Comfort-app helpt campingeigenaren bij het efficiënter werken waardoor er tijd overblijft voor persoonlijk contact met de campinggast.

In de app vinden campinggasten praktische informatie, het actuele activiteiten aanbod en nieuws. Afhankelijk van de inrichting kunnen zij via de app bestellingen plaatsen of reserveringen doen. Voor campings betekent dit minder terugkerende vragen aan de receptie en extra omzetkansen via bijvoorbeeld broodjesservice, verhuur of activiteiten.

### Introductie AI-agent

De volgende stap is de introductie van een AI-agent. Begin april is er een pilot gestart onder een eerste groep campings. Het doel is niet om een eenvoudige chatbot toe te voegen, maar een digitale assistent die daadwerkelijk taken uitvoert.

Denk aan het automatisch inschrijven voor een activiteit, het bestellen van een ontbijt of het beantwoorden van praktische vragen zonder tussenkomst van een medewerker. Daarmee verschuift de app van informatievoorziening naar echte ontzorging.

In een volgende fase kan de AI-agent zelfs proactief meedenken. Bijvoorbeeld door een gast die gisteren ontbijt bestelde een herinnering te sturen met de vraag of hij vandaag hetzelfde wil. Dat verhoogt



Sjoerd Botter, productmanager Camping Comfort-app

“We willen geen chatbot die alleen vragen beantwoordt, maar een assistent die ook echt taken kan uitvoeren.”

het gebruikersgemak voor de gast én stimuleert de omzet op een gerichte manier.

Voor campings die de Camping Comfort-app al inzetten is de drempel laag. De AI-agent maakt gebruik van de informatie die al in de app staat en kan eenvoudig worden geactiveerd. Voorwaarde is wel dat faciliteiten, activiteiten en verkoop punten goed zijn ingericht.

### Nieuwe keten-app

Op 1 april is er een nieuwe keten-app gelanceerd voor organisaties met meerdere campings. In deze variant ligt de nadruk sterker op conversie naar boekingen. Bezoekers starten in een boekingsgerichte omgeving en worden na reservering automatisch doorverwezen naar hun eigen campingomgeving binnen de app. Zo worden marketing en gastcommunicatie optimaal gecombineerd.

camping  
comfort

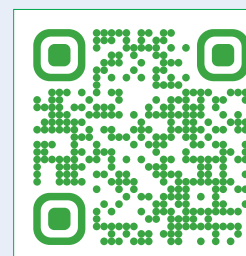


## O P R O E P

### Test de AI-agent als eerste

Camping Comfort is begin april gestart met een praktijkpilot van de AI-agent. Campings die de app al gebruiken, kunnen zich aanmelden om de nieuwe functionaliteit te testen.

Ook campings die nog geen gebruikmaken van Camping Comfort kunnen deelnemen aan een proefperiode. Geïnteresseerde ondernemers kunnen zich aanmelden via de QR-code bij dit artikel of contact opnemen met ACSI voor meer informatie. Zo krijgen campings de kans om zelf te ervaren wat digitale ontzorging én gerichte omzetstimulering in de praktijk oplevert.



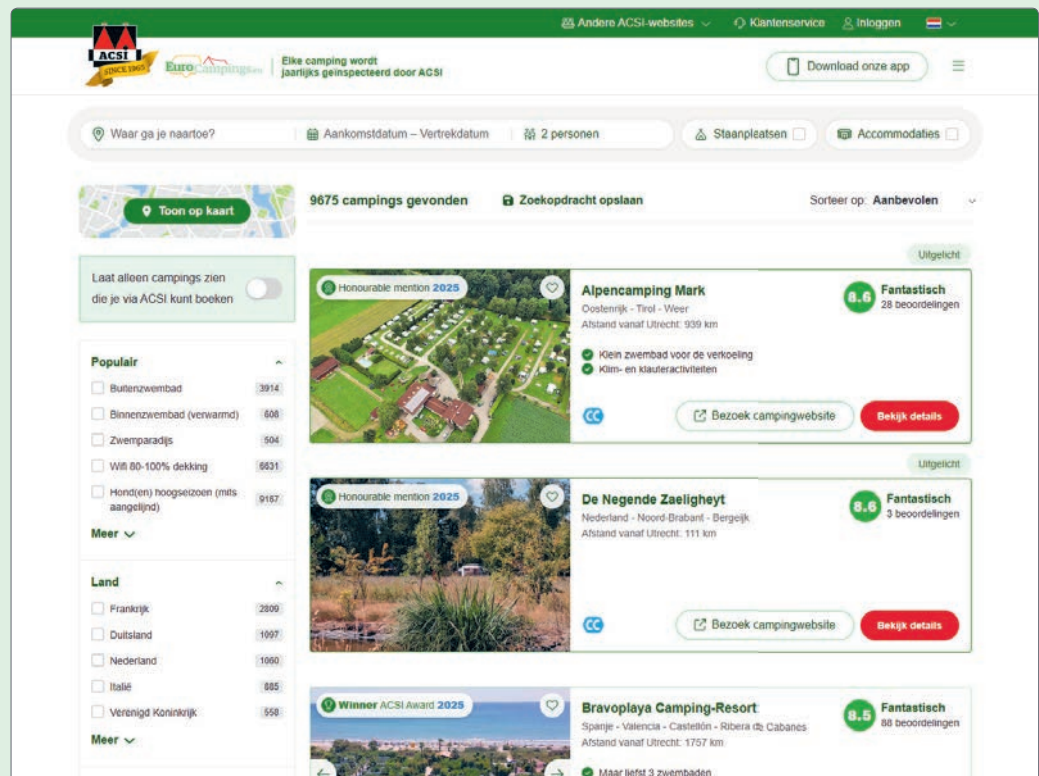
# Eurocampings.eu: betere match, meer vertrouwen, hogere conversie

Ook Eurocampings.eu krijgt een grondige vernieuwing. Het re-design wordt bewust gefaseerd uitgerold. De campingdetailpagina en de zoekresultatenpagina staan inmiddels in een nieuw jasje live. Vervolgens worden ook regio- en landenpagina's, campagnepagina's en de homepage aangepakt.

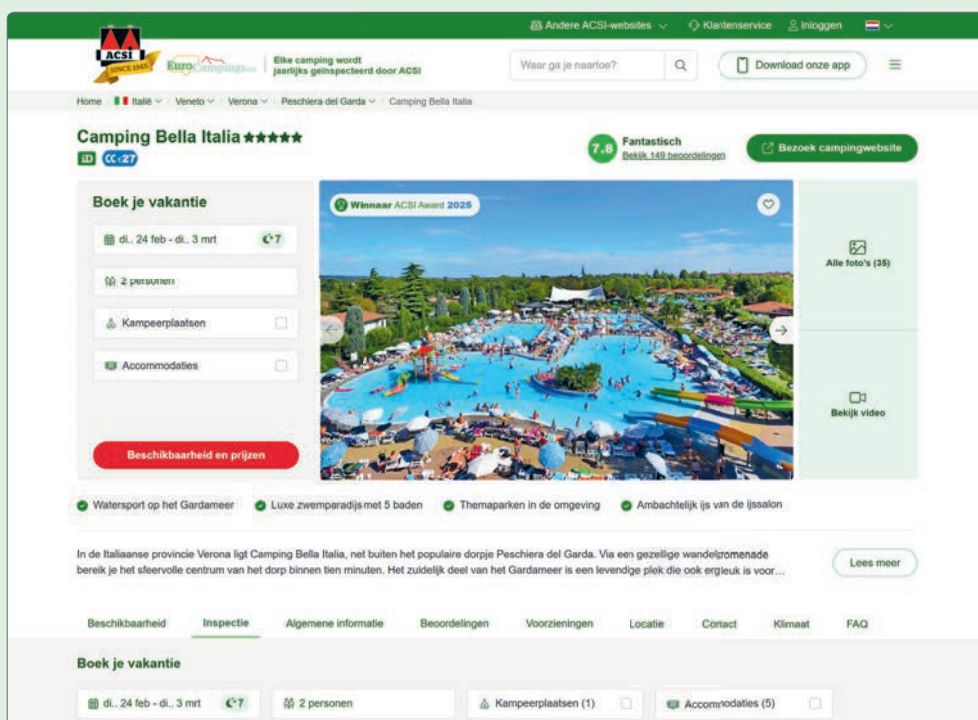
De aanleiding voor het re-design is duidelijk. In de afgelopen jaren groeide de website steeds verder uit met nieuwe functies en informatie. Daardoor werden pagina's drukker en minder overzichtelijk. Uit gebruikersonderzoek bleek bovendien dat bezoekers de uitstraling soms als verouderd of minder betrouwbaar ervoeren.

## Re-design brengt rust en focus

Dat is precies waar ACSI het verschil wil maken. Het nieuwe design brengt meer rust, duidelijke hiërarchie en meer focus op wat de bezoeker op dat moment nodig heeft. De belangrijkste informatie staat prominenter bovenaan de pagina, zodat kampeerders snel kunnen beoordelen of een camping bij hen past. Verdiepende informatie volgt lager op de pagina.



De vernieuwde zoekresultatenpagina op Eurocampings.eu



De vernieuwde campingdetailpagina op Eurocampings.eu

## Meer ruimte voor beeldmateriaal

Beeld speelt een grotere rol. Foto's zijn één van de meest bekeken onderdelen van een campingpagina. Daarom krijgen ze meer ruimte en een prominentere plek. Sfeer, uitstraling en duidelijkheid helpen bezoekers sneller een beslissing te nemen.

Tegelijkertijd blijft de balans tussen oriënteren en boeken belangrijk. Eurocampings.eu helpt bezoekers campings te ontdekken én biedt steeds vaker de mogelijkheid om direct te boeken. De boekingsmodule is visueel rustiger geïntegreerd en toont meerdere prijsvarianten naast elkaar, bijvoorbeeld een CampingCard ACSI-tarief en een reguliere prijs. Dat voorkomt onduidelijkheid en verlaagt de drempel om te reserveren.

Voor campings betekent dit een hogere kans op conversie, meer vertrouwen bij bezoekers en een platform dat continu wordt getest en geoptimaliseerd.

## Expertise als fundament

Het online zoekgedrag verandert snel, onder meer door de opkomst van AI. Juist in die ontwikkeling ligt een kans voor ACSI. Met ruim 60 jaar ervaring, inspecteurs die jaarlijks alle campings bezoeken en beoordelen, uitgebreide filters en gedetailleerde informatie onderscheidt ACSI zich als specialist.

Die expertise wordt in het re-design nadrukkelijker zichtbaar gemaakt. Autoriteit en betrouwbaarheid zijn essentieel in een tijd waarin informatie overal beschikbaar is. Voor campings betekent dat: zichtbaarheid binnen een platform dat niet alleen verkeer genereert, maar ook vertrouwen uitstraalt.



Suzanne Bas,  
designer bij ACSI

“We vernieuwen niet alleen het jasje. We bouwen de site zo dat we kunnen blijven optimaliseren. Voor de gebruiker én voor de campings.”

## Colofon

**Uitgever:** 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

**Redactie:** Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Alena Gebel, Julia Koenen, Marieke Krämer, Rianne van Ommeren, Bianca van Steenberg

**Advertentieverkoop:** Salesafdeling ACSI | **Beeldredactie:** Erik Spikmans | **Vormgeving:** Peter Dellepoort, Rein Driessens, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Daniël Uleman

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



# Uw camping zichtbaar in heel Europa

- Ruim **18 miljoen unieke bezoekers** per jaar in de apps en op de websites\*
- Meer dan **900.000 CampingCard-ACSI gebruikers** door heel Europa\*
  - **Maximale zichtbaarheid** voor uw camping

## Groei samen met ACSI

Laten we de mogelijkheden bespreken



+31(0) 488 452 055 | sales@acsi.eu | www.acsi.eu

\* Verwachte cijfers voor seizoen 2026