

Tassa di soggiorno e vignette

Le differenze in Europa a confronto

Pubblicato da ACSI, lo specialista del campeggio: **edizione per autunno 2026**



DAL 1965

La Stampa ACSI



ACSI Innovation Awards

Le idee innovative possono vincere un premio.

► Per saperne di più, vai alle **pagine 8-9**

ACSI Awards 2027

Inizia un nuovo periodo di votazione.

► Per saperne di più, vai alle **pagine 10-11**

Tendenze nel mondo del campeggio

Quali servizi stanno diventando sempre più diffusi nei campeggi?

► Per saperne di più, vai alle **pagine 12-13**

Cambio di zona degli ispettori

Gli ispettori ACSI cambiano zona di ispezione ogni quattro anni.

► Per saperne di più, vai alle **pagine 14-17**

Prefazione



Gentili proprietari e gestori di campeggi,

L'estate 2026 ha dimostrato ancora una volta quanto sia popolare il campeggio. Nonostante il caldo e gli incendi boschivi che hanno colpito alcune zone dell'Europa meridionale, molti campeggi hanno registrato il tutto esaurito. Inoltre, il prezzo medio per notte è aumentato di appena il 3,7% rispetto allo scorso anno. Il campeggio continua quindi a essere una forma di vacanza attraente e conveniente per milioni di europei.

Ci sono comunque alcuni aspetti che i campeggiatori devono tenere in considerazione quando si mettono in viaggio. Le tasse di soggiorno e le norme relative a zone a basse emissioni, vignette e strade a pedaggio variano da paese a paese, e persino da regione a regione. Alle pagine 4-7 troverete una panoramica e potrete vedere quale impatto hanno questi costi su una vacanza in campeggio.

La raccolta di informazioni aggiornate e affidabili sui campeggi rimane quindi uno dei pilastri principali di ACSI. Per questo motivo, ogni anno ispezioniamo gratuitamente più di 10.000 campeggi in Europa. Per migliorare ulteriormente la qualità delle nostre informazioni, d'ora in poi gli ispettori cambieranno area di ispezione dopo un massimo di quattro anni.

Anche il settore del campeggio è ricco di innovazioni. Per dare visibilità a queste iniziative, quest'anno campeggi e aziende del settore di tutta Europa possono presentare la propria candidatura agli ACSI Innovation Awards. Maggiori informazioni sono disponibili alle pagine 8-9.

Vi auguro un'ottima conclusione della stagione dei campeggi!

Ramon van Reine

CEO ACS



In questa edizione de La Stampa ACSI

4 Tassa di soggiorno e zone a basse emissioni

In Europa esiste una grande varietà di normative turistiche. I campeggiatori che prenotano un soggiorno in campeggio e partono per le vacanze si trovano ad affrontare diverse zone a basse emissioni, strade a pedaggio, vignette e tariffe per la tassa di soggiorno. ACSI ha analizzato le differenze e verificato quanto incidono sul budget dei campeggiatori.

8 ACSI Innovation Awards

Dallo scorso anno, campeggi e aziende del settore con idee e progetti innovativi possono concorrere per un ACSI Innovation Award. Il premio è stato creato per mettere in risalto la creatività e ispirare i proprietari di campeggi attraverso i migliori esempi del settore. I campeggi con un'idea o un progetto innovativo possono iscriversi e sottoporre la propria candidatura alla valutazione di una giuria di esperti.

10 ACSI Awards 2027

Dal 15 settembre 2026, i campeggiatori di tutta Europa potranno nuovamente votare il proprio campeggio preferito in diverse categorie. Grazie al pacchetto promozionale gratuito, i campeggi possono aumentare notevolmente le possibilità di vincere un ACSI Award.



12 Tendenze nei servizi

Ogni anno, gli ispettori ACSI registrano i servizi offerti da oltre 10.000 campeggi in Europa. Questi dati permettono di individuare chiaramente le tendenze e gli sviluppi del settore. Quali servizi stanno diventando sempre più diffusi? E quali, invece, vengono utilizzati sempre meno?

14 Rotazione delle aree di ispezione

In un periodo in cui offrire informazioni aggiornate e affidabili sui campeggi è sempre più importante, ACSI ha deciso di modificare leggermente il processo di ispezione. D'ora in poi, gli ispettori saranno assegnati alla stessa area per un massimo di quattro anni. I proprietari dei campeggi incontreranno quindi più spesso un ispettore diverso. Inoltre, nel 2026 sono state effettuate per la prima volta ispezioni di campeggi in Bulgaria, Serbia e Macedonia del Nord.

18 ACSI Foundation

Attraverso la ACSI Foundation, ACSI si impegna a favore della società. Negli ultimi decenni, la fondazione ha sostenuto diverse organizzazioni benefiche. Recentemente si è aggiunta anche Mercy Ships.



20 Aggiornamento sui prodotti ACSI

ACSI lavora costantemente allo sviluppo dei propri prodotti e servizi. Dopo sei mesi, è possibile tracciare un primo bilancio di ACSI Broker Services. Dietro le quinte è stato inoltre sviluppato un dashboard nell'ACSI Campsite Portal che offre maggiori informazioni sui risultati delle attività promozionali con ACSI.



22 Campeggi con una lunga storia

Molti campeggi europei esistono da decenni e vengono tramandati di generazione in generazione. ACSI ha parlato con due proprietari della lunga storia dei loro campeggi.



ACSI protagonista anche in questa stagione fieristica



Lo stand ACSI durante il Caravan Salon Düsseldorf 2026.

Questo autunno ACSI sarà nuovamente presente in diverse fiere in Europa. Lo stand ACSI si potrà trovare sia nelle fiere rivolte al pubblico, spesso dedicate ai campeggiatori, sia negli eventi professionali. Il Caravan Salon Düsseldorf ha dato il via alla stagione fieristica, ma questo autunno ACSI sarà presente in molti altri appuntamenti.

La partecipazione alle fiere è importante per ACSI, spiega il direttore Ramon van Reine. "Sono uno dei nostri principali momenti di contatto con il settore. È proprio durante le fiere che si scopre cosa sta succedendo, si possono scambiare opinioni con altri professionisti e si trova moltissima ispirazione. Quindi non siamo certamente lì soltanto per promuovere noi stessi. Creiamo contatti preziosi e molte idee



sono già nate proprio tra gli stand delle fiere."

Kampeervakbeurs
30 set. - 4 ott. | Utrecht, NLD

InOut
14 - 16 ott. | Rimini, ITA

CampExpo
27 - 28 ott. | Magonza, GER

SETT
3 - 5 nov. | Montpellier, FRA

Norddeutscher Campingtag
11 - 12 nov. | Essen, GER

Recreatie Vakbeurs
17 - 19 nov. | Hardenberg, NLD

CMT
16 - 24 gen. | Stoccarda, GER

Reise + Camping
24 - 28 feb. | Essen, GER

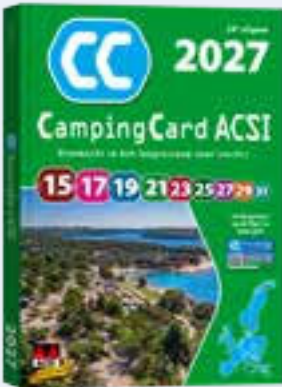
La guida CampingCard ACSI cambia formato

A partire dal 2027, la guida CampingCard ACSI avrà lo stesso formato delle altre guide campeggi ACSI. Anche grazie a questa modifica, i campeggiatori non troveranno più tutte le informazioni in una guida suddivisa in due volumi, ma in un unico pratico volume.

Ilse Maas, responsabile marketing del prodotto CampingCard ACSI, spiega le novità. "Riunendo tutto in un'unica guida, rendiamo più semplice per i campeggiatori utilizzare il prodotto e trovare i campeggi aderenti. La quantità di informazioni sui campeggi e la loro affidabilità rimangono invariate, ma la guida avrà una struttura più logica e chiara.

Il formato più grande offre inoltre una migliore leggibilità." La scelta contribuisce anche a rendere il processo produttivo più sostenibile. "Optando per una sola guida riduciamo l'utilizzo di materiali e i costi di

trasporto. In questo modo, la nuova guida è più in linea con CampingCard ACSI Digital e con il nostro obiettivo di utilizzare carta e risorse produttive in modo più consapevole."



La guida CampingCard ACSI 2027 non sarà più suddivisa in due volumi e avrà un formato più grande.

Nuova piattaforma di prenotazione per Suncamp ed Euronature

Suncamp ed Euronature sono passati a una nuova piattaforma di prenotazione. Ad agosto Resalys è stata sostituita da Maxxton. La nuova piattaforma risponde meglio alle ambizioni e alla crescita futura di entrambi i marchi e offre inoltre maggiori opportunità commerciali.

Pieter Melieste, manager Touroperating di ACSI, spiega il passaggio. "La precedente piattaforma di prenotazione, Resalys di Septeo, rispondeva sempre meno alle esigenze di Suncamp ed Euronature. La combinazione tra alloggi di nostra proprietà, le SunLodges, e un'ampia offerta dei nostri partner richiedeva maggiore flessibilità per gestire l'offerta in modo efficiente e

sfruttare nuove opportunità commerciali."

Time-to-market più breve Maxxton offre vantaggi importanti sotto questo aspetto. La piattaforma dispone di ampie possibilità per ottimizzare occupazione e ricavi, migliori collegamenti con sistemi esterni e una maggiore velocità nell'elaborazione dei contratti. "Questo ci permette di portare sul mercato più rapidamente iniziative commerciali e nuove offerte. Le piazzole e gli alloggi che proponiamo devono essere disponibili per i campeggiatori in modo molto più rapido ed efficiente. Il nostro obiettivo è ridurre il time-to-market di almeno quattro settimane", afferma Melieste.

I viaggi organizzati in campeggio sono sempre più popolari

ACSI registra una crescente popolarità dei viaggi organizzati in campeggio. Negli ultimi tre anni, il numero di partecipanti a questi viaggi di gruppo è aumentato di oltre il 38%. Quest'anno ACSI Kampeerreizen organizza 120 viaggi in campeggio verso numerose destinazioni in Europa e nel resto del mondo.

Da un viaggio di cinque giorni in campeggio nel Limburgo meridionale, con una visita al concerto di André Rieu sul Vrijthof, a sette

settimane in roulotte o camper fino a Capo Nord e ritorno. Da 23 giorni in bicicletta lungo il Danubio a più di un mese alla scoperta del Marocco. L'offerta di viaggi di gruppo di ACSI Camping Tours è molto varia e attira un numero sempre maggiore di partecipanti. Nel 2022, 2.477 campeggiatori hanno prenotato un viaggio di gruppo; lo scorso anno erano già 3.426, oltre il 38% in più rispetto a tre anni prima. Per il 2026 sono attesi complessivamente 3.700 viaggiatori.



Il numero di partecipanti ai viaggi ACSI Kampeerreizen è aumentato di oltre il 38% negli ultimi tre anni.

Quali sono i costi extra in campeggio

L’Europa accoglie più turisti internazionali di qualsiasi altro continente. Le destinazioni turistiche più popolari devono fare i conti con un numero crescente di visitatori, centri cittadini più affollati e costi sempre più elevati per mantenere servizi e infrastrutture. Le autorità cercano quindi nuovi modi per finanziare queste spese e, allo stesso tempo, gestire meglio i flussi turistici. Le misure adottate sono molto diverse: tassa di soggiorno, pedaggi, zone a basse emissioni e contributi turistici speciali.

Anche i campeggiatori se ne accorgono. Qualche euro di tassa di soggiorno a notte può sembrare poco, ma durante una vacanza lunga l’importo può aumentare rapidamente. A questo si aggiungono pedaggi, vignette autostradali, bollini ambientali e altri costi.

Inoltre, nel 2026 paesi come i Paesi Bassi e il Belgio hanno aumentato l’IVA sui pernottamenti. Nei Paesi Bassi questo aumento riguarda soltanto gli alloggi in affitto, mentre in Belgio si applica a tutti i soggiorni in campeggio. Chi viaggia in Europa in auto, roulotte o camper deve quindi tenere conto di una quantità sempre maggiore di spese aggiuntive.

Grandi differenze
Allo stesso tempo, alcuni aspetti del viaggio stanno diventando più semplici. Il numero di zone ambientali in Germania, ad esempio, si è dimezzato negli ultimi

anni, passando da circa 70 a 35. Inoltre, sempre più paesi stanno digitalizzando i sistemi di pedaggio e vignette. Le differenze tra i vari paesi restano però notevoli: mentre nel Nord Europa la tassa di soggiorno è minima o inesistente, in destinazioni molto frequentate di Germania, Austria, Svizzera o Spagna può arrivare a diversi euro per persona a notte.

Costi extra del campeggio
Quanto costa davvero campeggiare in Europa nel 2026? ACSI riassume i principali costi aggiuntivi e le regole in vigore nelle destinazioni di campeggio europee più popolari. Dalla tassa di soggiorno ai pedaggi e alle (e-) vignette, fino alle zone a basse emissioni, all’IVA e ai contributi turistici speciali. In questo modo è più chiaro cosa può incontrare un campeggiatore durante il viaggio e una volta arrivato a destinazione.

Tassa di soggiorno

Comuni e regioni possono applicare una tassa sui pernottamenti turistici a pagamento. Chi deve pagarla, quali esenzioni sono previste e come viene calcolata varia a seconda della destinazione. Anche i soggiorni di lavoro possono essere soggetti alla tassa. Importo e metodo di calcolo cambiano da paese a paese e talvolta anche da comune a comune. I sistemi più comuni sono:

- **Percentuale:** percentuale del prezzo del pernottamento
- **Importo fisso per notte:** generalmente per persona
- **In base all'alloggio:** tariffa legata al tipo o alla classificazione dell'alloggio
- **Tariffa stagionale:** ad esempio un importo più elevato in alta stagione
- **Contributo una tantum:** importo fisso per soggiorno

Una delle principali ragioni della tassa di soggiorno è che i turisti utilizzano i servizi locali senza contribuire al loro finanziamento, attraverso le imposte locali, nella stessa misura dei residenti. Le destinazioni molto frequentate sostengono costi aggiuntivi per la raccolta dei rifiuti, i servizi igienici pubblici, le strade, i percorsi pedonali e ciclabili, la manutenzione del verde, i servizi di emergenza e i trasporti pubblici. Soprattutto in alta stagione, questi costi possono aumentare notevolmente.

La tassa di soggiorno può anche contribuire a limitare l’overtourism. Il dibattito si sta spostando da “come possiamo attirare più turisti?” a “come possiamo fare in modo che il numero di visitatori sia adeguato alla destinazione?”. Una tariffa più alta o stagionale genera maggiori entrate per gestire l’afflusso, può scoraggiare i visitatori più sensibili al prezzo e può incentivare i viaggi fuori dall’alta stagione.

Bollino ambientale

Sempre più città europee limitano l’accesso ai veicoli più vecchi e inquinanti. Le regole variano da paese a paese e da città a città. In Francia e Germania, ad esempio, è necessario un bollino ambientale, mentre Danimarca e Belgio utilizzano sistemi di registrazione online. Altrove viene applicata una tariffa giornaliera oppure viene vietato l’accesso ai veicoli più vecchi.

Pedaggi e (e-)vignette

In nove paesi europei è necessaria una vignetta o un sistema simile su determinate strade: Bulgaria, Ungheria, Moldavia, Austria, Romania, Slovenia, Slovacchia, Repubblica Ceca e Svizzera. Altri paesi applicano pedaggi per tratta o per chilometro, tramite caselli o sistemi elettronici. È il caso di Albania, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Croazia,

Montenegro, Macedonia del Nord, Norvegia, Polonia, Portogallo, Serbia e alcune zone della Spagna. Negli altri paesi europei le autostrade sono in gran parte gratuite. Esistono però eccezioni, come alcuni ponti e tunnel a pagamento. Le regole precise dipendono dalla categoria del veicolo, dal peso e dal percorso.

Paesi Bassi

Tassa di soggiorno
Stabilita dal comune

Tariffa media
1,84 € (con mezzo da campeggio proprio)

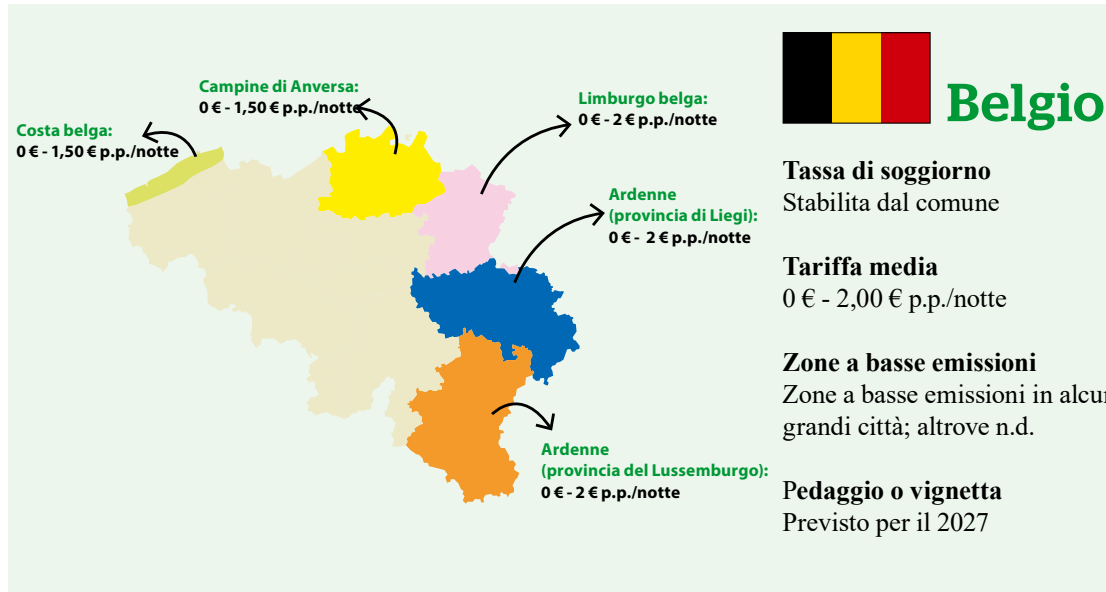
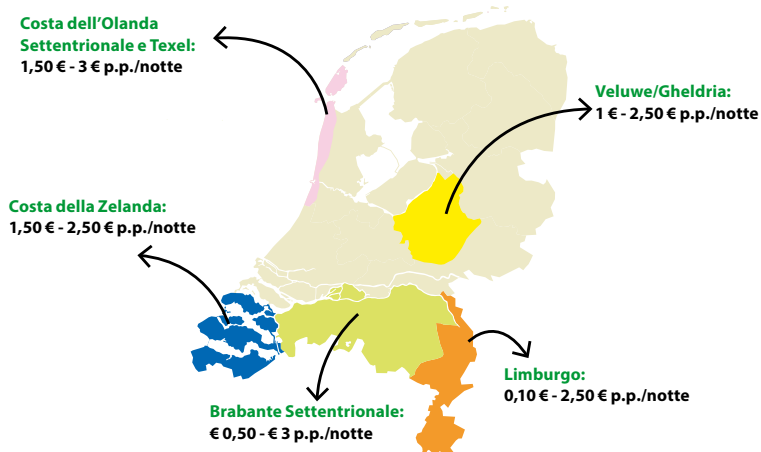
Zone a basse emissioni: n.d.

Pedaggio o vignetta: n.d.

La tassa di soggiorno viene applicata in 320 dei 342 comuni olandesi. Amsterdam è tra le città con le aliquote più elevate, con una percentuale del 12,5%. Per gli alloggi in affitto le tariffe sono più alte rispetto ai campeggi. Dal 1° gennaio 2026, l’IVA sui soggiorni brevi in alloggi in affitto è aumentata dal 9% al 21%. Questo

aumento non si applica alle piazzole da campeggio.

Su strada
Nei Paesi Bassi non esistono una vignetta autostradale o un bollino ambientale e, in generale, non si pagano pedaggi. Fanno eccezione alcuni tunnel e tratti stradali.

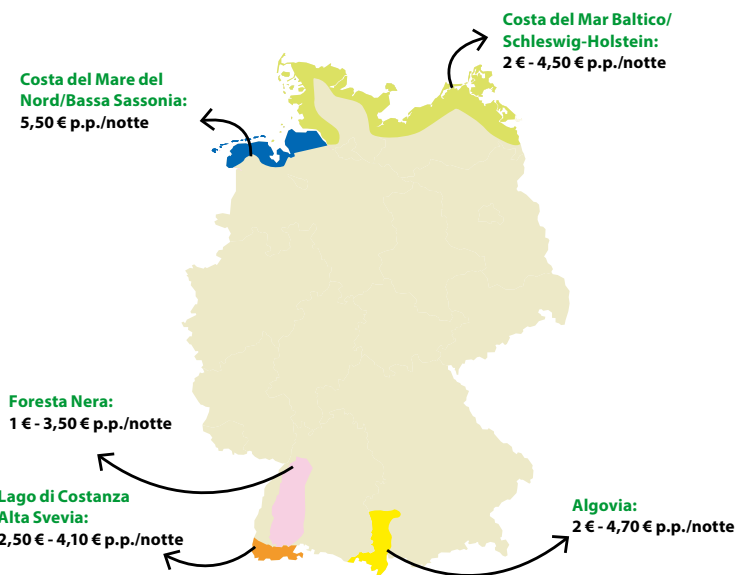


Dal 1° marzo 2026, l’IVA su hotel e campeggi è aumentata dal 6% al 12%. Questo aumento è indipendente dalla tassa di soggiorno, ma incide sul costo complessivo della permanenza.

Su strada
Le regioni delle Fiandre, della Vallonia e di Bruxelles introdurranno una vignetta digitale comune per autovetture e camper sotto i 3.500 kg, valida sia per i

residenti che per i turisti. Questa modifica alla tassazione europea delle infrastrutture entrerà in vigore dal 1° maggio 2027. Il costo previsto della vignetta varia da 8,10 € per quella giornaliera a 125 € per quella annuale. Fino ad allora, le strade resteranno in gran parte gratuite. Anversa, Bruxelles e Gand hanno zone permanenti a basse emissioni. I requisiti di accesso verranno ulteriormente inaspriti nel 2026 e 2027.

in Europa nel 2026?



Germania

Tassa di soggiorno
Stabilita dal comune

Tariffa media
0,50 € - oltre 3 € p.p./notte

Zone a basse emissioni
Sì, una Umweltplakette è richiesta in 35 zone

Pedaggio o vignetta: n.d.

In Germania, gli ospiti di campeggi e hotel pagano spesso la stessa tariffa. I campeggi urbani vicino alle grandi città applicano frequentemente una percentuale sul prezzo del pernottamento. In cambio della tassa di soggiorno, i turisti ricevono spesso vantaggi come il trasporto pubblico gratuito o una carta sconti.

Su strada
Il numero di zone ambientali in Germania è sceso negli ultimi anni da 70 a 35. Queste zone vengono sempre più spesso abolite, perché un numero crescente di veicoli soddisfa i requisiti. Una Umweltplakette verde costa generalmente tra 5 € e 10 €, è collegata alla targa ed è valida senza limiti di tempo.



Francia

Tassa di soggiorno
Fascia minima e massima stabilita per legge

Tariffa media
0,20 € - 0,60 € p.p./notte

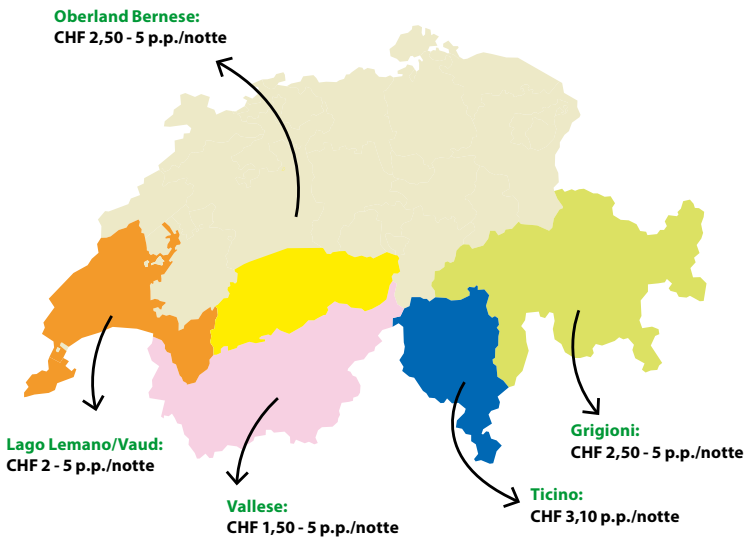
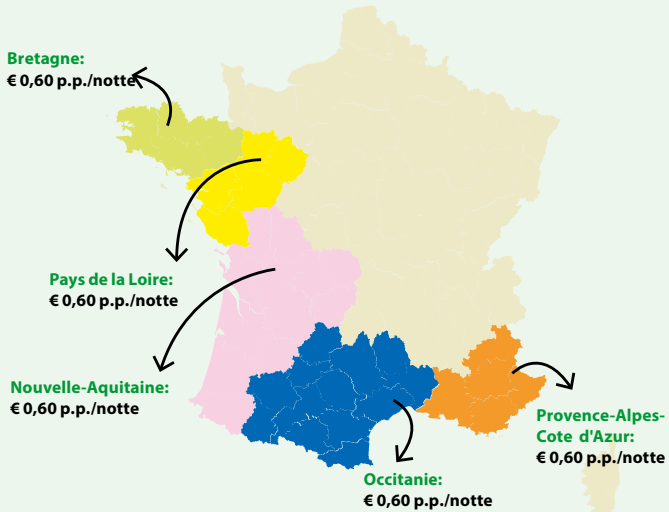
Zone a basse emissioni
Sì, bollino Crit'Air obbligatorio nelle zone interessate

Pedaggio o vignetta
Sì, pedaggio per tratta

La taxe de séjour francese è fissata a 0,20 € p.p./notte per i campeggi a 1 e 2 stelle, e tra 0,20 € e 0,60 € per i campeggi a 3, 4 e 5 stelle.

Su strada
In molte città francesi, tra cui Bordeaux, Lille, Lione, Marsiglia, Tolosa e Parigi, è obbligatorio un bollino ambientale, che costa 3,11 €. I veicoli soggetti a restrizioni variano da città a città. Sebbene sia in corso un dibattito politico sulla

possibile abolizione delle zone a basse emissioni, per il momento restano in vigore. Su molte autostrade francesi i campeggiatori pagano il pedaggio per tratta. Per roulotte e camper, i costi sono in media superiori del 50-60% rispetto a quelli delle autovetture. I caselli tradizionali stanno progressivamente lasciando spazio al sistema Flux Libre, che consente di pagare elettronicamente o in un secondo momento.



Svizzera

Tassa di soggiorno
Stabilita a livello cantonale e comunale

Tariffa media
CHF 1 - 7 p.p./notte

Zone a basse emissioni: n.d.

Pedaggio o vignetta
Sì, vignetta annuale obbligatoria

In Svizzera, le tariffe variano in base alla regione, al tipo di alloggio e all'importanza turistica della destinazione. Gli ospiti dei campeggi pagano spesso una tariffa diversa da quella degli hotel. Le entrate vengono utilizzate per mantenere e migliorare le strutture turistiche. In cambio della tassa di soggiorno, gli ospiti ricevono spesso vantaggi, come il

Ticino Ticket in Ticino.

Su strada
Sulle autostrade svizzere è obbligatoria una vignetta annuale fisica o digitale. Il costo è di 40 CHF. Una roulotte necessita di una vignetta separata. Alcuni tunnel non sono compresi nella vignetta e prevedono un pedaggio aggiuntivo.



Austria

Tassa di soggiorno
Stabilita dal comune

Tariffa media
1,50 € - 5 € p.p./notte

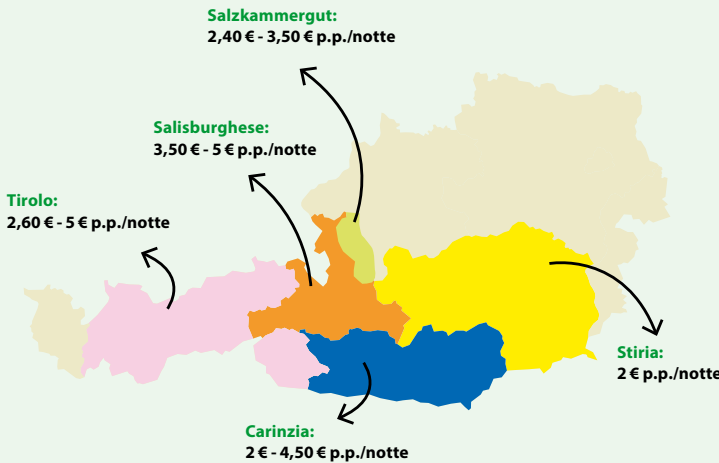
Zone a basse emissioni: n.d.

Pedaggio o vignetta
Sì, vignetta obbligatoria

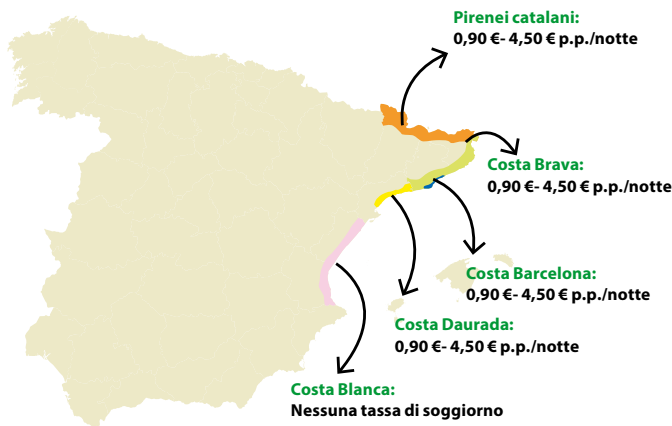
In Austria i bambini sono spesso esentati dalla tassa di soggiorno o pagano una tariffa ridotta.

Su strada
Dal 2027 la vignetta fisica scomparirà e il sistema diventerà completamente digitale. I prezzi vanno da 9,60 € per una vignetta giornaliera a 106,80 € per una

vignetta annuale. Su sei tratti autostradali gli automobilisti pagano un pedaggio aggiuntivo, compreso tra 7 € e 15 €. Anche se l'Austria non dispone di zone ambientali generali, su alcune autostrade sono in vigore limiti di velocità IG-L per ridurre le emissioni. Le auto elettriche sono esentate a determinate condizioni.



Spagna



Tassa di soggiorno
Stabilita a livello regionale/comunale

Tariffa media
0,80 € - 5 € p.p./notte

Zone a basse emissioni
Zone a basse emissioni nelle grandi città

Pedaggio o vignetta
Alcuni tratti a pedaggio

In Spagna, la tassa di soggiorno non è affatto una prassi generale. Si stima che l'87% dei comuni spagnoli non la applichi. Barcellona invece la applica ed è tra le destinazioni più costose d'Europa. Gli ospiti di un campeggio tradizionale possono arrivare a pagare fino a 7 € p.p./notte, incluse le imposte comunali. Nei campeggi tradizionali della Catalogna al di fuori di Barcellona, la tariffa è di 0,90 € p.p./notte

Su strada
Anche se la Spagna non dispone di una vignetta autostradale generale, alcuni tratti sono a pagamento. Le grandi città spagnole hanno zone a basse emissioni. L'applicazione pratica e le regole variano da città a città. La Umweltplakette tedesca e il bollino Crit'Air francese sono validi per i turisti. A Barcellona, però, vigono regole diverse e un obbligo di registrazione. I bollini stranieri non sono validi.

Italia

Tassa di soggiorno
Stabilita dal comune

Tariffa media
0,50 € - 2,50 € p.p./notte

Zone a basse emissioni
n.d., ma sono presenti zone ZTL

Pedaggio o vignetta
Sì, autostrade a pedaggio

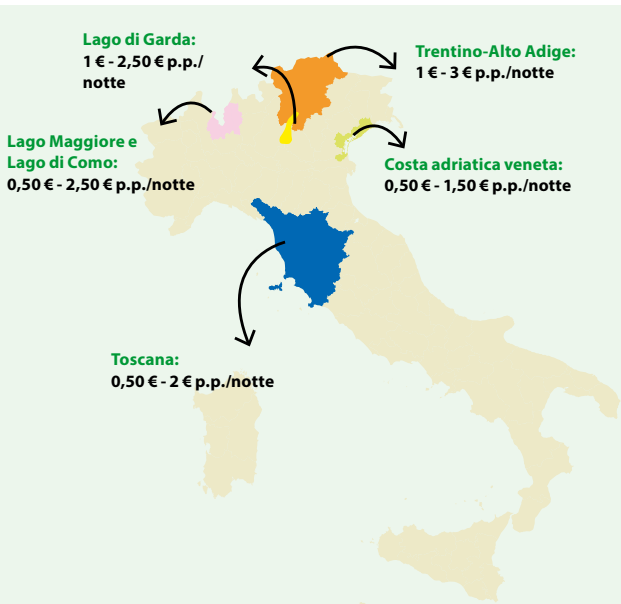
Gli ospiti di hotel e alloggi in affitto sono generalmente tassati più dei campeggiatori. I bambini fino a 14 anni compresi sono spesso esentati e viene

frequentemente stabilito un numero massimo di notti tassabili. Alcune attrazioni turistiche applicano anche biglietti di ingresso aggiuntivi. A Venezia, i visitatori giornalieri pagano 5 € di ingresso, tranne chi pernotta in città. L'accesso all'area delimitata della Fontana di Trevi costa 2 €, mentre per visitare la Casa di Giulietta a Verona si pagano tra 5 € e 12 €.

Su strada
Le autovetture pagano in media 0,07 € al chilometro di pedaggio. Le combinazioni auto-roulotte e i camper oltre i 3.500 kg pagano di

più. Da giugno 2026, in determinate condizioni, gli automobilisti possono ottenere il rimborso dei pedaggi, ad esempio in caso di forti ritardi dovuti a lavori stradali o code.

I centri storici di città come Roma e Firenze hanno zone ZTL, il cui accesso è vietato o limitato senza autorizzazione. Milano, in particolare, dispone di zone ambientali molto restrittive.



Nord Europa

Tassa di soggiorno
Meno diffusa; prevista in Norvegia e Finlandia nel 2027

Tariffa media: n.d.

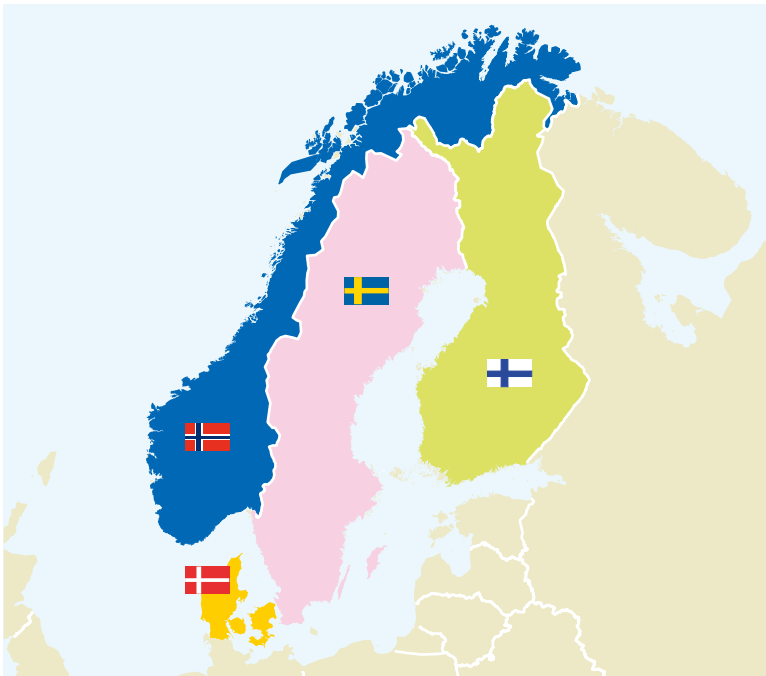
Zone a basse emissioni: n.d.

Pedaggio o vignetta: n.d.

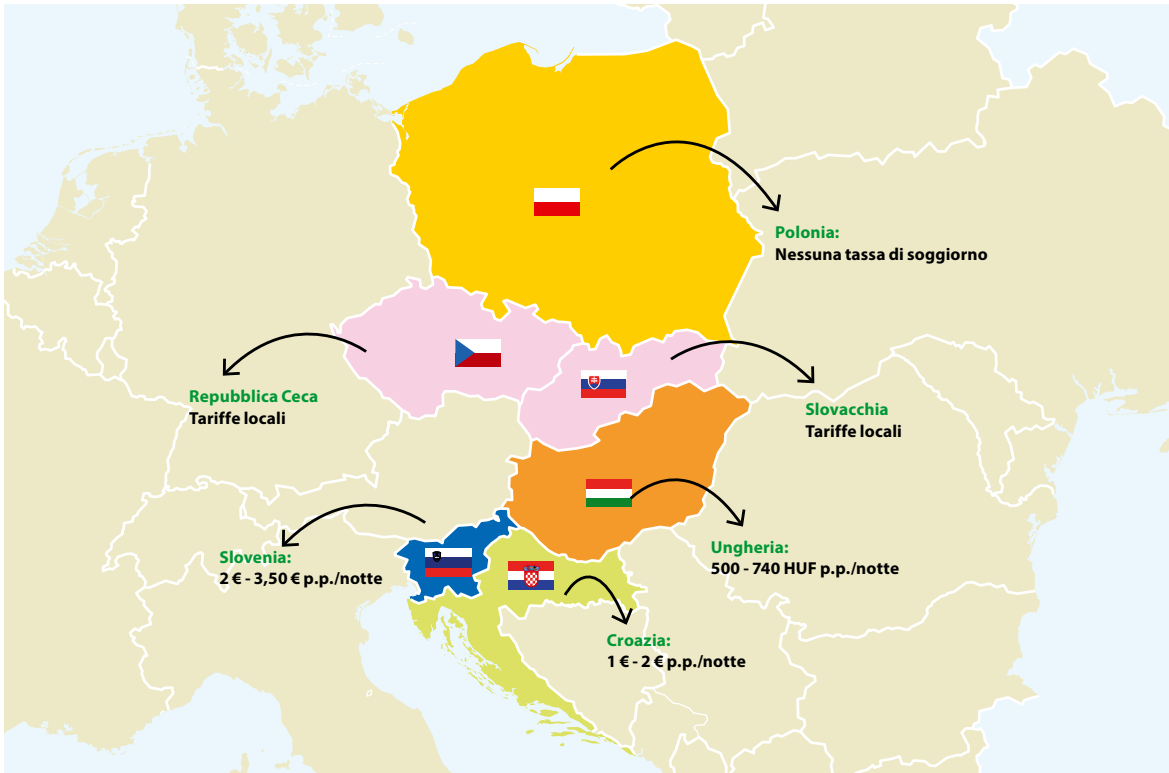
Nel 2026, Svezia, Danimarca e Finlandia non applicano una tassa di soggiorno generale. La Finlandia sta lavorando all'introduzione di un sistema a partire dal 2027. In Norvegia, nel 2026 è stata approvata una legge che consentirà ai comuni turistici di

introdurre una tassa sui pernottamenti a partire dal 2027. Le piazzole da campeggio ne saranno esentate.

Su strada
Le autostrade del Nord Europa sono generalmente gratuite, ad eccezione di alcuni ponti e tunnel. In Norvegia, i pedaggi vengono riscossi automaticamente ed elettronicamente. Non è necessaria alcuna (e-)vignetta o bollino ambientale. Nelle città svedesi di Stoccolma e Göteborg, la tassa di congestione viene riscossa automaticamente tramite la targa.



Europa dell'Est



Tassa di soggiorno
Grandi differenze in Croazia, Slovenia, Ungheria e Repubblica Ceca. N.d. in Polonia.

Tariffa media
1 € - 3,50 € (in tutta l'Europa dell'Est)

Zone a basse emissioni: n.d.

Pedaggio o vignetta: sì

Anche se la Polonia non applica una tassa di soggiorno generale, alcune aree turistiche prevedono

imposte locali. In Ungheria, le tariffe variano notevolmente a seconda della località.

Su strada
Le (e-)vignette sono obbligatorie in Slovenia, Ungheria, Repubblica Ceca e Slovacchia. In Slovenia, i prezzi vanno da 16 € per una vignetta settimanale a 117,50 € per una vignetta annuale. Per camper e veicoli alti si applicano tariffe più elevate. In Repubblica Ceca e Slovacchia, i prezzi variano da 8 € per una vignetta giornaliera a 17 € per una vignetta

di 30 giorni. L'Ungheria ha tariffe più alte, con 16 € per una vignetta giornaliera e 31,70 € per una mensile. Croazia e Polonia applicano pedaggi per tratta. In Polonia, ciò riguarda alcune autostrade. La Croazia sta lavorando a un sistema completamente elettronico. La Repubblica Ceca prevede di ampliare la rete a pedaggio. Le zone a basse emissioni non sono generalmente applicate nell'Europa dell'Est, anche se possono esserci restrizioni locali al traffico.

Quanto spende in più un campeggiatore?

Con tre esempi di calcolo, ACSI ha analizzato cosa significano tutte queste regole per il portafoglio dei campeggiatori. Tre famiglie europee, ciascuna composta da due adulti e due bambini di 11 e 14 anni, viaggiano con la stessa combinazione auto-roulotte, con un consumo medio di 1 litro ogni 9 chilometri. Tutte soggiornano per 14 notti in un campeggio per famiglie simile durante l’alta stagione. Quali costi incontrano durante il viaggio verso la loro destinazione? Quanto spendono, oltre al pernottamento, per tassa di soggiorno, carburante (prezzo di riferimento al 13-8-2026), pedaggi e vignette? E quali restrizioni al traffico, come le zone a basse emissioni, devono considerare?

Itinerario 1: Paesi Bassi - Italia



La famiglia 1 viaggia da Utrecht (NL) al Camping Lido sul Lago di Garda (IT). Il viaggio di andata e ritorno è di circa 2.300 chilometri.

Itinerario 2: Germania - Spagna



La famiglia 2 viaggia da Amburgo (DE) al Camping Las Dunas sulla Costa Brava (ES). Il viaggio di andata e ritorno è di circa 3.260 chilometri.

Itinerario 3: Francia - Croazia



La famiglia 3 viaggia da Parigi (FR) al Camping Bijela Uvala in Istria (HR). Il viaggio di andata e ritorno è di circa 3.000 chilometri.

Costi

- **Tassa di soggiorno:** 40 €. Al Camping Lido si pagano 1 € p.p./notte per un massimo di 10 notti. I bambini sotto i 4 anni sono esenti.
- **Carburante:** circa 480 € - 540 € andata e ritorno.
- **Pedaggi:** circa 70 € - 90 € andata e ritorno. Sull’A13 austriaca, il pedaggio del Brennero costa 12,50 € per tratta nel 2026, quindi 25 € andata e ritorno. Successivamente si paga il pedaggio italiano sull’A22 in direzione del Lago di Garda. A causa del numero di assi, una combinazione auto-roulotte rientra in una classe di pedaggio superiore rispetto a una sola autovettura.
- **Vignette:** 25,60 € - 32 € per l’Austria, a seconda della vignetta scelta: due vignette da 10 giorni oppure una da due mesi.
- **Zone a basse emissioni:** generalmente evitabili su questo percorso, ma può essere utile essere preparati in caso di deviazioni. Costo: 10 € (facoltativo).

Totale: circa 616 € - 662 €

Costi

- **Tassa di soggiorno:** 13,86 €. I due adulti pagano 0,99 € p.p./notte per un massimo di 7 notti. I minori di 18 anni sono esenti.
- **Carburante:** circa 650 € - 700 € andata e ritorno.
- **Pedaggi:** circa 180 € - 220 € andata e ritorno. In Germania questa combinazione auto-roulotte non paga pedaggio. La maggior parte dei costi viene sostenuta in Francia. Un’auto con roulotte rientra normalmente nella classe di pedaggio 2 sulle autostrade francesi, con un costo nettamente più elevato rispetto a una sola autovettura. Per un viaggio di andata e ritorno attraverso la Francia, una stima realistica è di circa 180 € - 220 €. L’importo esatto dipende dal percorso e dai caselli utilizzati.
- **Vignette:** 0 €. Germania, Francia e Spagna non richiedono una vignetta autostradale su questo percorso. In Francia si paga il pedaggio per tratta.
- **Zone a basse emissioni:** per le zone ambientali tedesche è necessaria una Umweltplakette. Occorre inoltre tenere conto delle regole Crit’Air. Il bollino costa almeno 3,11 €.

Totale: circa 844 € - 934 €

Costi

- **Tassa di soggiorno:** circa 45,50 €. Il Camping Bijela Uvala applica 1,30 € p.p./notte in alta stagione. Il bambino di 11 anni è esente, mentre per quello di 14 anni in Croazia si applica generalmente uno sconto del 50%.
- **Carburante:** circa 580 € - 620 € andata e ritorno.
- **Pedaggi:** circa 138 € andata e ritorno. In Francia possono esserci pedaggi nella prima parte del percorso; la Germania è gratuita per questa combinazione. In Austria, oltre alla vignetta, possono essere previsti pedaggi separati per alcune tratte e tunnel. La Croazia applica pedaggi in base alla tratta e alla categoria del veicolo. La presenza di una roulotte può far rientrare il veicolo in una categoria superiore.
- **Vignette:** 64 €. Austria e Slovenia richiedono rispettivamente una vignetta di due mesi e una mensile, entrambe da 32 €, a seconda della categoria del veicolo. La roulotte non necessita di una vignetta separata.
- **Zone a basse emissioni:** 8 € - 15 €. Il viaggio inizia già in una zona francese a basse emissioni. A Parigi bisogna quindi tenere conto delle regole Crit’Air. Le zone ambientali tedesche possono essere in gran parte evitate restando sulle autostrade, anche se è consigliabile avere un bollino ambientale. Austria, Slovenia e Croazia non richiedono un bollino ambientale generale per questa combinazione standard auto-roulotte.

Totale: circa 827 € - 867 €

Perché le differenze sono così grandi?

Chi paga i servizi turistici e quanto deve contribuire un visitatore ai costi del turismo? Le autorità fanno scelte diverse. Per questo motivo, le tasse di soggiorno variano notevolmente tra paesi, regioni e perfino comuni.

Che cosa comporta la tassa di soggiorno per i campeggiatori? Qualche euro a notte può sembrare poco, ma durante una lunga vacanza in campeggio l’importo aumenta rapidamente. Due adulti che pagano 2 € p.p./notte per 14 notti spendono 56 € in più. Con 5 € p.p./notte, il totale sale a 140 €. Se anche i bambini sono soggetti alla tassa, il costo può arrivare a 300 €.

La tassa di soggiorno può quindi rappresentare un costo relativamente importante per i campeggiatori. Aggiungendola a tutte le

altre spese sostenute sulle strade europee, il campeggio diventa improvvisamente molto più costoso. Per i campeggiatori, la tassa può incidere particolarmente perché spesso soggiornano per più notti nella stessa destinazione. Una tassa di soggiorno elevata, tuttavia, non comporta automaticamente una diminuzione del turismo.

Le destinazioni popolari possono applicare tariffe elevate e continuare ad attirare grandi numeri di turisti. L’attrattiva della destinazione, la qualità dei campeggi,

l’accessibilità, le condizioni meteorologiche e il prezzo complessivo della vacanza pesano generalmente più di una singola tassa.

La tassa di soggiorno influenza le scelte di viaggio? Secondo l’Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE), la tassa di soggiorno non sembra essere uno strumento particolarmente efficace per scoraggiare i turisti. Esistono alcune indicazioni secondo cui le tariffe possono influenzare il comportamento, ma gli effetti non possono essere separati

da fattori come il prezzo degli alloggi, i trasporti e le condizioni economiche. Uno dei principali svantaggi è la frammentazione delle regole. Tariffe, limiti di età, numero massimo di notti tassabili e metodi di calcolo variano a seconda della destinazione e creano confusione tra i turisti. Insieme a pedaggi, vignette e zone a basse emissioni, questo rende difficile calcolare in anticipo il costo totale della vacanza. Anche i campeggi devono affrontare più burocrazia: registrare

gli ospiti, verificare le esenzioni, riscuotere la tassa e versarla alle autorità. Alcuni paesi senza tassa di soggiorno scelgono consapevolmente di evitare questi oneri. La tassa può anche offrire vantaggi ai campeggiatori quando i ricavi vengono investiti, ad esempio, in piste ciclabili, sentieri, spiagge, servizi igienici pubblici, tutela della natura e trasporti pubblici. Si tratta di servizi utilizzati spesso dai campeggiatori. Secondo l’OCSE, una comunicazione trasparente sull’utilizzo delle entrate aumenta anche il consenso.

L'innovazione come motore del

Campeggi e aziende del settore in Europa possono vincere un ACSI Innovation Award

Il settore del campeggio è in continua evoluzione. Nuove tecnologie, cambiamenti nella società e un numero sempre maggiore di campeggiatori spingono le aziende a continuare a innovare. Per offrire una vetrina a queste innovazioni, lo scorso anno ACSI ha istituito gli ACSI Innovation Awards. Inizialmente, i premi erano riservati al Benelux e all'Austria. Da quest'anno, anche campeggi e aziende del settore nel resto d'Europa avranno la possibilità di aggiudicarsi questo riconoscimento.

Una vetrina europea

Il direttore di ACSI Ramon van Reine guarda con soddisfazione alla prima edizione e considera l'estensione al resto d'Europa un passo logico. "Assegnando lo scorso anno gli ACSI Innovation Awards soltanto nel Benelux e in Austria, abbiamo potuto valutare se ci fossero sufficiente interesse e un livello qualitativo adeguato delle candidature. Entrambi hanno ampiamente superato le aspettative. Abbiamo visto che nel settore ci sono molte idee innovative. Per questo, quest'anno facciamo il passo successivo."

Secondo Van Reine, l'ampliamento è perfettamente in linea con il ruolo che ACSI svolge nel settore da oltre sessant'anni. "Ogni anno ispezioniamo più di 10.000 campeggi e attraverso i nostri canali ispiriamo milioni di campeggiatori in tutta Europa. Ma siamo anche quotidianamente in contatto con proprietari di campeggi e professionisti del settore. Questo ci permette di conoscere come pochi altri gli sviluppi in corso e le innovazioni che fanno progredire il settore."

Gli ACSI Innovation Awards rendono queste innovazioni visibili anche ad altre aziende e ai proprietari di campeggi. "In questo modo, idee e progetti ricevono la visibilità che meritano e diventano fonte di

ispirazione per gli altri."

Nessuna votazione del pubblico

Gli ACSI Innovation Awards non sono volutamente un premio assegnato dal pubblico. Van Reine spiega che ACSI ha scelto consapevolmente una giuria di esperti anziché affidare la decisione a una votazione pubblica. "Tutte le candidature vengono valutate da una giuria indipendente composta da specialisti di ACSI. Possono esprimere un giudizio ponderato sulle innovazioni, confrontarle in modo obiettivo e infine decidere chi vince." La giuria valuta, tra gli altri aspetti, originalità, applicabilità pratica, sostenibilità, innovazione tecnologica e valore aggiunto per il settore del campeggio.

Innovazioni di ogni tipo e dimensione

Le idee e i progetti innovativi possono essere candidati in quattro categorie (vedi riquadro). "Lo scorso anno le candidature sono partite lentamente, ma alla fine ne abbiamo ricevute moltissime", spiega Van Reine.

Sottolinea inoltre che un'innovazione non deve necessariamente essere di grandi dimensioni o costosa. "Ciò che conta soprattutto è che abbia un impatto. A volte l'innovazione consiste proprio in una soluzione intelligente che rende più piacevole il soggiorno

degli ospiti o più efficiente la gestione dell'attività."

Non solo per i campeggi

Oltre ai campeggi, possono partecipare anche altre aziende del settore del campeggio. «Anche i loro prodotti e servizi possono contribuire in modo significativo allo sviluppo del settore», spiega Van Reine. "Un esempio è Henk Pen Campers & Caravans, un'importante azienda di camper e roulotte con sede a Groenlo, nei Paesi Bassi. Scansionando il codice QR sulla pagina a fianco può guardare un video-servizio dedicato all'azienda. Lo scorso anno ha vinto un ACSI Innovation Award per aver offerto ai campeggiatori un'esperienza di campeggio completamente nuova nella sua nuovissima sede."

Aziende come Henk Pen soddisfano ogni esigenza dei campeggiatori, rendendo il campeggio ancora più facile e invitante. "Questo ha un effetto positivo sul numero di appassionati di campeggio e, di conseguenza, sul numero di ospiti che soggiornano nei campeggi. È un vantaggio per tutti."

Una nuova ondata di innovazioni

Van Reine è curioso di scoprire quali innovazioni emergeranno quest'anno. "Naturalmente siamo in stretto contatto con il settore, quindi sappiamo in gran parte cosa sta succedendo. Eppure, ogni anno emergono iniziative nuove anche per noi. Spero che anche quest'anno le candidature riescano a sorprenderci", conclude.



Il processo di candidatura in breve

Campeggi e aziende del settore possono candidare direttamente la propria idea o il proprio progetto innovativo. Scansionate il codice QR qui sotto oppure visitate www.acsi.eu/innovationawards e compilate il modulo di candidatura.



Come funziona?

Fase 1: campeggi e aziende del settore possono candidare la propria innovazione tramite il modulo disponibile su www.acsi.eu/innovationawards. È possibile presentare la candidatura fino al 31 dicembre 2026 incluso.

Fase 2: la giuria di esperti di ACSI valuta tutte le candidature e determina il vincitore. Non è quindi prevista una votazione del pubblico.

Fase 3: i vincitori saranno annunciati nella primavera del 2027.

Cosa si ottiene vincendo?

Vincere un ACSI Innovation Award è un riconoscimento prestigioso. I vincitori ricevono un premio in cristallo e un attestato incorniciato. Inoltre, beneficiano dei seguenti vantaggi:

- Maggiore visibilità e migliore reperibilità sui siti web e nelle app di ACSI
- Maggiore attenzione da parte dei media, tra cui La Stampa ACSI e la rivista ACSI FreeLife
- Promozione attiva (online) da parte di ACSI
- Maggiore fiducia da parte dei campeggiatori

Cosa si intende per innovazione?

Le innovazioni possono assumere forme e dimensioni molto diverse. Per questo sono previste quattro categorie.

Esperienza degli ospiti e comfort: ad esempio, app intelligenti che forniscono agli ospiti suggerimenti personalizzati in base alle loro preferenze oppure aree gioco interattive con realtà aumentata.

Sostenibilità: ad esempio, alloggi realizzati con materiali riciclati o naturali, sistemi che depurano e riutilizzano l'acqua delle docce oppure tetti verdi che contribuiscono a rinfrescare gli edifici e a produrre energia.

Tecnologia: ad esempio, check-in completamente contactless tramite riconoscimento facciale, sistemi di prenotazione basati sull'intelligenza artificiale che prevedono i periodi di maggiore affluenza, mappe interattive in 3D oppure sensori intelligenti che misurano automaticamente i consumi di energia e acqua.

Servizi e gestione aziendale: ad esempio, strumenti digitali di pianificazione che ottimizzano automaticamente i turni di lavoro, sistemi di feedback in tempo reale che consentono di rispondere immediatamente alle esigenze degli ospiti oppure analisi dei dati a supporto delle decisioni strategiche.



Il proprietario Georg Giner e l'addetta al marketing Lara Weintraut ricevono l'ACSI Innovation Award per il Camping Ferienparadies Natterer See.

settore campeggio



I vincitori del 2026

Nel marzo 2026 sono stati assegnati i primi cinque ACSI Innovation Awards a campeggi e aziende che hanno contribuito a far progredire il settore con progetti innovativi.

Camping Ferienparadies Natterer See | Austria

Il Secret Koi Garden porta il glamping a un livello superiore. Questo esclusivo progetto di glamping combina in modo studiato natura e lusso. Il risultato è un resort all'interno del campeggio, ispirato a un giardino giapponese con carpe koi, dove gli ospiti possono godere di tranquillità e privacy.



Marveld Recreatie | Paesi Bassi

Con il parco divertimenti al coperto Bommelwereld è nato un parco tematico unico, capace di offrire un'esperienza di vacanza completa durante tutto l'anno. Più di venti attrazioni accompagnano i visitatori nelle avventure di Olivier B. Bommel e Tom Poes.



Camping De Lilse Bergen | Belgio

Il campeggio si distingue nel campo della sostenibilità grazie agli investimenti in energia verde, recupero delle acque grigie e sistemi di raccolta dell'acqua piovana di maggiore capacità. Grazie all'acquatermia vengono riscaldati l'acqua delle docce e i due grandi edifici sanitari.



Vakantiepark Eiland van Maurik | Paesi Bassi

La realizzazione del Family Entertainment Center MAUK rende il parco vacanze attraente durante tutto l'anno, sia per i campeggiatori sia per i visitatori giornalieri. È un punto d'incontro centrale dove ristorazione e divertimento vanno di pari passo.



Henk Pen Campers & Caravans | Paesi Bassi

Questa azienda di riferimento nel settore dei camper e delle caravan ha inaugurato una nuova sede che offre un'esperienza di campeggio 2.0. Vendita, manutenzione, riparazione e rimessaggio si combinano con un'esperienza immersiva unica.



Materiale promozionale gratuito per raccogliere voti

ACSI Awards 2027: sono aperte le votazioni

Queste sono le categorie degli ACSI Awards 2027



- | | | | |
|--|-------------------------------------|--|--|
| | Miglior campeggio | | Miglior campeggio per escursioni a piedi |
| | Miglior piccolo campeggio | | Miglior campeggio per escursioni in bicicletta |
| | Campeggio più adatto ai bambini | | Miglior ristorante in campeggio |
| | Campeggio più adatto ai cani | | Migliori piazzole per camper |
| | Piscina più bella in campeggio | | Campeggio con i migliori servizi igienici |
| | Campeggio nella posizione più bella | | |



Falkensteiner Camping Grubhof ha vinto nel 2025 un ACSI Award nella categoria 'Migliori piazzole per camper' in Austria e nel 2026 ha ricevuto una Premio di riconoscimento.

Dal 15 settembre sono aperte le votazioni per gli ACSI Awards 2027. Per il sesto anno, i campeggiatori di tutta Europa possono votare i loro campeggi preferiti. Lo scorso anno sono stati espressi circa 100.000 voti, a conferma del fatto che gli ACSI Awards sono ormai un punto di riferimento nel settore del campeggio. Una candidatura o una vittoria non significa soltanto ricevere l'apprezzamento degli ospiti, ma offre ai campeggi anche una maggiore visibilità attraverso i siti web, le app e gli altri canali di comunicazione di ACSI.

Fino al 15 gennaio 2027 compreso, i campeggiatori di tutta Europa possono votare il proprio campeggio preferito. È possibile votare in nove categorie, tra cui 'Campeggio nella posizione più bella', 'Miglior ristorante in campeggio' e 'Campeggio più adatto ai cani'. Vengono inoltre assegnati i premi 'Miglior campeggio' e 'Miglior piccolo campeggio'.

Maggiore visibilità sui canali ACSI
Un ACSI Award è molto più di un bel riconoscimento. Poiché sono

i campeggiatori stessi a scegliere i vincitori, l'Award rappresenta un importante marchio di qualità. I campeggi vincitori ottengono maggiore visibilità sui siti web e nelle app di ACSI e vengono messi in evidenza, tra gli altri, su ACSI FreeLife magazine e La Stampa ACSI. Ricevono inoltre maggiore attenzione nelle newsletter, nei blog e sui canali social di ACSI. I campeggiatori che votano possono anche lasciare direttamente una recensione del campeggio scelto. In questo modo i campeggi non solo ricevono più recensioni,

ma aumentano anche la propria visibilità online.

Award e attestato incorniciato
I vincitori ricevono un ACSI Award in cristallo, una targa per la reception e un attestato incorniciato. Questi possono essere esposti in un punto ben visibile presso la reception o l'ingresso del campeggio. I campeggi che non hanno ottenuto per poco un numero sufficiente di voti possono ricevere una Premio di riconoscimento, anch'essa accompagnata da una targa per la reception e da un attestato incorniciato.

Materiale promozionale gratuito per raccogliere voti

Durante il periodo di votazione, gli ACSI Awards vengono ampiamente promossi attraverso i canali di ACSI. I campeggi possono aumentare le proprie possibilità di vincere raccogliendo attivamente voti.

A questo scopo, ACSI mette gratuitamente a disposizione materiale promozionale, tra cui banner per siti web e social media, un poster per la reception e testi pronti all'uso per le proprie comunicazioni.

Scansionate il codice QR oppure visitate www.acsi.eu/promo e iniziate subito a raccogliere voti.



Uno sguardo ai vincitori degli ACSI Awards 2026

Anche nel 2026 gli ACSI Awards sono stati consegnati in un'atmosfera festosa. Durante il Camping Gipfel di Graz, il Congrès de C mpings de Catalunya a La Seu d'Urgell e il Camp Day Denmark, il direttore di ACSI Ramon van Reine ha consegnato personalmente gli Award ai vincitori presenti. Gli altri vincitori hanno ricevuto il loro Award in cristallo e l'attestato dalle mani di un ispettore ACSI. Diversi campeggi hanno inoltre ricevuto una Premio di riconoscimento.



1. Il direttore di ACSI Ramon van Reine ha consegnato gli ACSI Awards durante il Camping Gipfel di Graz. | 2. Lake Shkodra Resort   stato eletto 'Miglior campeggio' dell'Albania. | 3. Camping De Kleine Wolf ha vinto un ACSI Award come 'Miglior campeggio' dei Paesi Bassi. | 4. Bernd Pfandl ha ricevuto un ACSI Personality Award per il suo contributo al settore del campeggio. | 5. Killarney Flesk Caravan Park   stato eletto 'Miglior campeggio' d'Irlanda. | 6. Il premio per il 'Miglior campeggio per escursionisti in Germania'   andato a Camping Braunlage. | 7. Camping Anderegg   stato eletto il campeggio pi  accogliente per i cani del Belgio. | 8. Kur & Feriencamping Holmernhof Dreiquellenbad ha ricevuto l'award per il Miglior ristorante di campeggio in Germania. | 9. L'ispettore Winkelhuijzen consegna l'ACSI Award al Recreatiepark TerSpegelt. | 10. Il campeggio italiano Camping La Quercia   stato eletto 'Campeggio pi  divertente per i bambini'. | 11. Durante il Congrès de C mpings de Catalunya sono stati annunciati i vincitori spagnoli. | 12. I vincitori danesi hanno ricevuto il loro ACSI Award dalle mani di Ramon van Reine durante il Camp Day Denmark.

Nuove tendenze nei campeggi

I dati raccolti ogni anno sui campeggi come fonte affidabile

Grazie all'ispezione annuale di oltre 10.000 campeggi europei, ACSI dispone di una banca dati aggiornata e affidabile che permette di individuare tempestivamente nuove tendenze e sviluppi nel settore del campeggio. Quali servizi si stanno diffondendo nei campeggi? Quali stanno scomparendo? E come rispondono i campeggi alle nuove esigenze dei campeggiatori? I dati delle ispezioni mostrano che i proprietari dei campeggi investono molto in comfort, sostenibilità e sicurezza. Inoltre, scelgono sempre più spesso di rivolgersi a un gruppo specifico di ospiti, adattando al meglio i propri servizi alle loro esigenze. ACSI individua sei tendenze.

1. La crescita dei campeggi adults only

Negli ultimi cinque anni, il numero di campeggi europei rivolti esclusivamente a ospiti adulti è aumentato del 41%.

Mentre molti campeggi investono in servizi per tutta la famiglia – parchi giochi, aree con giochi d'acqua e servizi igienici per famiglie – altri scelgono una strada completamente diversa. Puntano sulla tranquillità e sul comfort, offrendo ai campeggiatori una vacanza senza il rumore di bambini che giocano, piangono o gridano.

Ancora pochi

Pur essendo ancora relativamente pochi, i campeggi adults only sono chiaramente in crescita. Con 90 strutture in totale, si tratta

ancora di una nicchia, ma l'aumento è evidente e secondo ACSI continuerà nei prossimi anni. La maggior parte dei campeggi adults only si trova attualmente nel Regno Unito (40 campeggi) e nei Paesi Bassi (23 campeggi).

Scegliere un target specifico

Secondo ACSI, la crescita dei campeggi adults only riflette una tendenza più ampia: i campeggi hanno sempre più il coraggio di posizionarsi chiaramente per un determinato pubblico. "L'idea che un campeggio debba essere adatto a ogni tipo di campeggiatore viene abbandonata sempre più spesso. Questo è diventato anche più facile, perché il numero complessivo di campeggiatori cresce ormai da anni", spiega il direttore

di ACSI Ramon van Reine.

I campeggi scelgono sempre più spesso di rivolgersi a un target specifico.

Di conseguenza, gli imprenditori scelgono più spesso di rivolgersi a un target specifico. "Nel caso dei campeggi adults only, si tratta di persone che durante le vacanze preferiscono non avere bambini intorno. All'altro estremo, però, vediamo anche molti campeggi che investono proprio in un'offerta di alta qualità per le famiglie. Quindi ci sono opportunità in entrambe le direzioni."



Chi sceglie un campeggio adults only apprezza una vacanza tranquilla senza il rumore dei bambini.



Le vacanze attive continuano a essere popolari.

2. Un'offerta sportiva più moderna

I campeggi adeguano la propria offerta sportiva ai tempi. Padel, SUP, percorsi per mountain bike e pump track sono in crescita, mentre guardare eventi sportivi in diretta sta diventando sempre più comune.

La popolarità del padel è particolarmente evidente. In cinque anni, il numero di campeggi con campi da padel è triplicato, superando quota 400. Questo sembra andare a scapito dei tradizionali campi da tennis, diminuiti del 16% fino a un totale di quasi 1.700.

SUP, mountain bike e fitness

Anche il numero di campeggi che noleggiavano attrezzature per SUP è aumentato notevolmente, passando da 306 nel 2021 a 1.057 nel 2026. Lo stesso vale per i campeggi che offrono la possibilità di percorrere itinerari in mountain bike: nel 2026 sono più di 3.000. Il desiderio dei campeggiatori di mantenersi in forma anche in vacanza emerge inoltre dal numero di campeggi

Padel, mountain bike, SUP e fitness sono molto apprezzati dai campeggiatori.

dotati di attrezzature fitness, al coperto o all'aperto, passato da 832 nel 2021 a 1.131 quest'anno.

Sport sul grande schermo

Come il tennis, anche lo squash e le passeggiate a cavallo o pony sembrano perdere terreno. Il numero di campeggi che offrono la possibilità di andare a cavallo o pony, ad esempio, è diminuito di un quarto. Ci sono però buone notizie per chi preferisce guardare lo sport: in ben 854 campeggi è possibile seguire sul grande schermo eventi come i Mondiali di calcio, il Tour de France e la Formula 1.

3. Più punti di ricarica per auto elettriche

I dati delle ispezioni ACSI mostrano che ormai un campeggio europeo su cinque dispone di punti di ricarica per auto elettriche.

In soli due anni e mezzo (2023-2025), il numero di campeggi dotati di strutture di ricarica è quasi triplicato, a dimostrazione di come il settore stia rispondendo alla rapida diffusione della mobilità elettrica tra i campeggiatori. Rispetto al 2025, il numero di campeggi con possibilità di ricarica è

Un campeggio su cinque dispone ormai di strutture di ricarica.

aumentato di un ulteriore 15%. I campeggi olandesi sono all'avanguardia nell'elettrificazione, seguiti da quelli di Lussemburgo, Norvegia, Belgio e Croazia. In termini assoluti, la Francia è al primo posto. In un numero sempre maggiore di campeggi è espressamente vietato ricaricare i veicoli elettrici tramite l'allacciamento elettrico della piazzola.



La mobilità elettrica è sempre più popolare tra i campeggiatori e, di conseguenza, il numero di punti di ricarica nei campeggi sta aumentando rapidamente.

europei



I servizi dei campeggi sono sempre più digitalizzati.

5. Prenotare diventa necessario

Sempre più campeggi sconsigliano di arrivare senza prenotazione. Circa l'80% dei campeggi consiglia ormai di prenotare in anticipo durante l'alta stagione.

Il già ridotto numero di campeggi in cui non è possibile prenotare una piazzola è ulteriormente diminuito negli ultimi anni.

I moderni sistemi di prenotazione online e i collegamenti con piattaforme come ACSI camping.

info Booking rendono oggi più semplice per i campeggi ricevere prenotazioni online. Inoltre, i campeggiatori si aspettano ormai di poter prenotare la propria piazzola online.

L'80% dei campeggi consiglia di prenotare in anticipo durante l'alta stagione.



Il campeggio non è più da tempo un'attività esclusivamente estiva. Anche il campeggio invernale sta diventando sempre più popolare.

4. Le regole in piscina sono ancora molto diffuse

Nei campeggi europei continuano a essere applicate numerose regole per l'uso delle piscine. In molti campeggi sono ancora obbligatori costumi aderenti e cuffie da bagno. Soprattutto per i campeggiatori del Nord Europa, può essere necessario un po' di tempo per abituarsi.

In molti campeggi italiani, ad esempio, la cuffia è

obbligatoria in piscina, mentre in numerosi campeggi francesi gli uomini possono entrare in acqua solo con un costume aderente (in entrambi i casi +10% rispetto al 2025).

L'igiene è importante

Queste regole sono legate all'igiene, spiega Van Reine. "In questo modo si cerca di evitare che capelli e particelle di pelle finiscano nell'acqua. I campeggi

possono comunque richiedere alle autorità locali un'esenzione dall'obbligo della cuffia, se riescono a dimostrare di mantenere pulita l'acqua della piscina in un altro modo."

I dati delle ispezioni sottolineano che le normative locali variano ancora notevolmente e che è quindi consigliabile verificare le regole in anticipo.



L'obbligo di entrare in piscina con cuffia o costume aderente è più diffuso di quanto molti campeggiatori pensino.

6. Aperti durante la stagione invernale

Il campeggio non è più da tempo un'attività riservata ai soli mesi estivi. Molti campeggi restano aperti anche durante l'inverno.

I campeggi investono sempre più spesso in strutture che rendono più interessante il campeggio invernale, come parchi acquatici (+13% rispetto al 2021), saune e servizi igienici privati (+16% rispetto al 2025). Il settore

risponde così sia alla crescente domanda di chi trascorre l'inverno in campeggio, sia a una nuova generazione di campeggiatori che viaggia anche al di fuori dell'alta stagione. In questo modo, i campeggi prolungano inoltre la stagione e possono distribuire i ricavi in modo più uniforme durante l'anno.

I campeggi si rivolgono sempre più agli ospiti che viaggiano al di fuori della tradizionale alta stagione.

Il numero di appassionati di campeggio continua a crescere

Il direttore di ACSI Ramon van Reine vede diversi segnali che indicano come il numero di campeggiatori continui a crescere.

"In molti Paesi il numero di pernottamenti nei campeggi continua ad aumentare. I Paesi Bassi, ad esempio, hanno registrato un altro anno record nel 2025, con 5,6 milioni di ospiti (+8,6%) e 26,8 milioni di pernottamenti."

Anche altrove ci sono segnali positivi. "Le vendite di veicoli e

attrezzature da campeggio continuano ad andare bene in molti Paesi e vediamo che i campeggiatori vanno in vacanza più spesso e per periodi più lunghi. E non più soltanto durante l'alta stagione, ma durante tutto l'anno. Questo rende i campeggi meno dipendenti dai mesi di luglio e agosto. Se in quel periodo qualcosa dovesse andare storto, spesso resta ancora abbastanza tempo per recuperare. Per i prossimi anni, tutti i segnali sono positivi."



Il numero di appassionati di campeggio continua a crescere e i campeggi registrano quindi un'ottima affluenza sia in alta che in bassa stagione.

Nuovi volti più spesso

Gli ispettori ACSI cambieranno area di ispezione ogni quattro anni

A partire dalla stagione di ispezione 2027, ACSI introdurrà un importante cambiamento nel modo in cui assegna gli ispettori per raccogliere informazioni sui campeggi. Da quel momento, un ispettore potrà occuparsi della stessa area per un massimo di quattro anni. Anche se questa rotazione non sarà una novità per tutti i campeggi, per altri significherà incontrare nuovi volti più spesso. ACSI non prende questa decisione per motivi legati alla qualità o alle prestazioni, ma per adattarsi meglio alla rapida evoluzione del panorama digitale. Le ragioni di questa modifica sono diverse.

1. La crescita dell'IA

La rapida diffusione e lo sviluppo ancora più veloce dell'intelligenza artificiale svolgono un ruolo importante. Online diventa sempre più essenziale offrire informazioni aggiornate, affidabili e uniche.

Per molti anni, l'attenzione per i contenuti digitali e la visibilità online si è concentrata soprattutto sulla Search Engine Optimisation (SEO). Grazie a testi ben scritti, basati su parole chiave importanti, le pagine web potevano raggiungere posizioni elevate nei risultati di ricerca di Google. Da lì, gli utenti cliccavano per visitare un sito web. Per ACSI, quindi, un buon posizionamento su Google era il principale modo per attirare visitatori sui propri siti.

Oggi esistono altri modi per ottenere risposte online. Google ha lanciato una propria modalità IA, che fornisce direttamente le risposte agli utenti. Inoltre, sempre più campeggiatori utilizzano strumenti come ChatGPT, Gemini o Perplexity per trovare

campeggi e destinazioni. Di conseguenza, il numero di visitatori che arriva su un sito tramite grandi canali come Google o Meta è destinato a diminuire.

Allo stesso tempo, gli strumenti di IA offrono nuove possibilità per generare traffico. Utilizzano numerose fonti e cercano soprattutto quelle considerate autorevoli nel proprio settore, in grado di offrire contenuti unici e approfonditi e ben valutate dagli utenti.

2. Uno sguardo nuovo

Per ACSI, la sfida è essere riconosciuta come fonte per le risposte generate dall'IA. Contenuti unici e di valore sono uno dei requisiti necessari. Assegnando agli ispettori ACSI una nuova area ogni quattro anni, si garantisce automaticamente uno sguardo nuovo sui campeggi e sulla regione.

Grazie a queste informazioni nuove e uniche, ACSI può arricchire ulteriormente i propri contenuti, contribuendo a sua volta a migliorare la visibilità dei campeggi tramite ACSI. Si crea

così un processo continuo che porta a dati più precisi e contenuti migliori. Esattamente ciò di cui ACSI ha bisogno per restare rilevante nell'era dell'IA.

3. Costruire autorevolezza

Con oltre sessant'anni di esperienza nel settore del campeggio e un team di circa 400 ispettori che visita ogni anno più di 10.000 campeggi, ACSI è un'autorità nel mondo del camping. Molte persone lo sanno già, ma è importante che anche gli strumenti di IA lo riconoscano e continuino a farlo. Per questo è fondamentale continuare ad ampliare e migliorare le informazioni sui campeggi.

Gli ispettori sono gli occhi e le orecchie di ACSI. Forniscono all'organizzazione informazioni uniche che fanno sì che i contenuti prodotti da ACSI offrano un vero valore aggiunto ai campeggiatori. Cambiando le aree di ispezione ogni quattro anni, ACSI assicura che le conoscenze e l'esperienza degli ispettori vengano sfruttate al meglio.

Cosa significa per i campeggi?

La rotazione delle aree e il fatto di ricevere nuovi ispettori ogni quattro anni non elimineranno il carattere personale dell'ispezione.

Il direttore di ACSI, Ramon van Reine, ne è convinto. "Nella selezione degli ispettori continueremo, come sempre, a tenere conto delle loro preferenze e competenze linguistiche. In questo modo potremo continuare a fare scelte ponderate e garantire il miglior abbinamento possibile tra campeggio e ispettore."

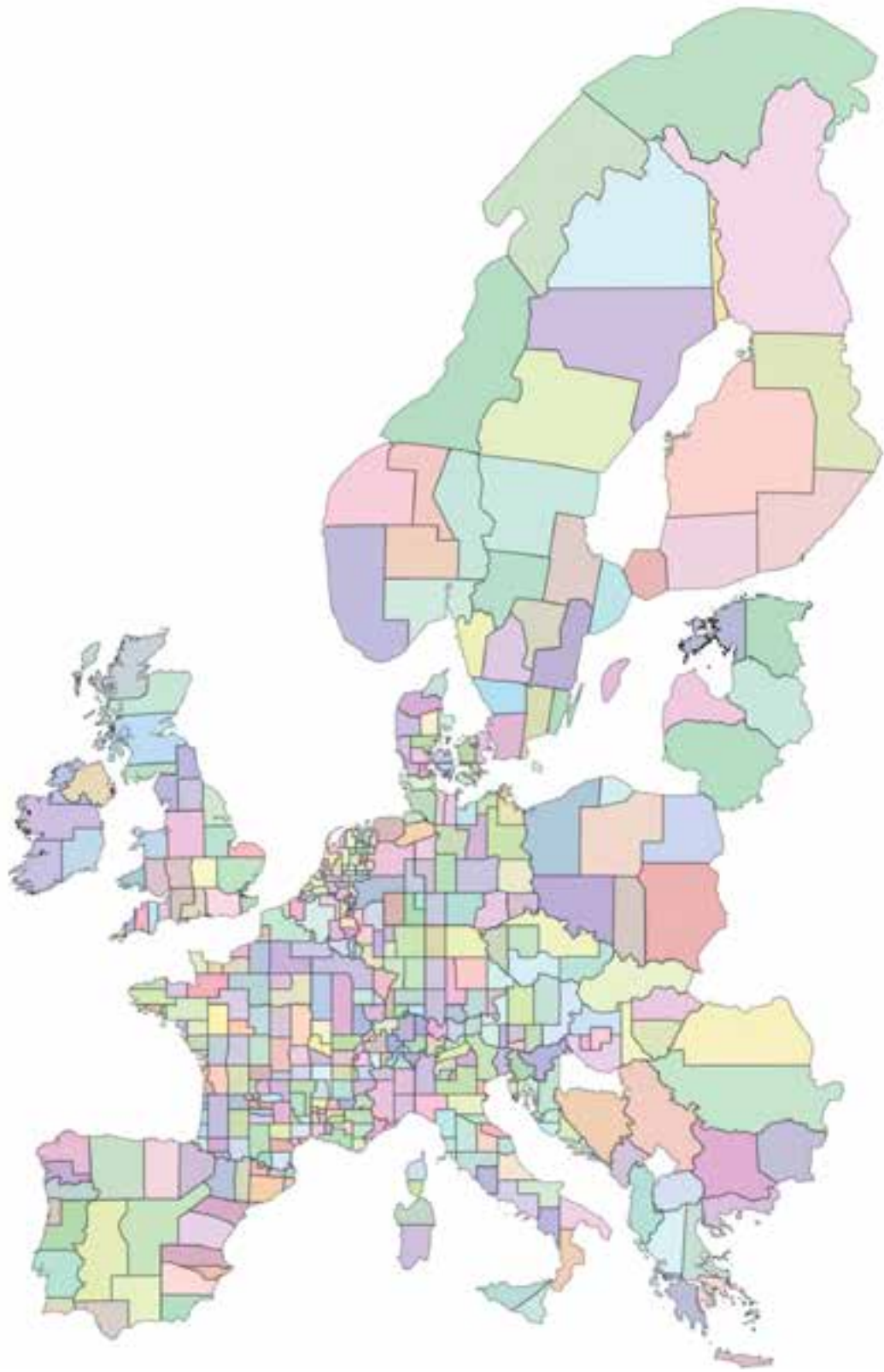
Tutti gli ispettori ricevono inoltre un supporto intensivo dal Team di Ispezione dei Campeggi, composto da tre persone. "Li aiutano in caso di domande o quando hanno bisogno di confrontarsi con qualcuno. Inoltre, gestiscono il processo continuo di formazione e aggiornamento."

Un altro compito del team Campinginspecties è la suddivisione delle aree. Si tratta di un processo accurato. "Cambiare area di ispezione non significa assegnarle a caso. Valutiamo attentamente quali aree si adattano meglio a ciascun ispettore. Le competenze linguistiche, ad esempio, sono un fattore importante."

In questo modo, la qualità rimane elevata e ai cancelli dei campeggi arrivano sempre ispettori ben preparati. "Ogni ispettore è quindi un interlocutore professionale per il proprietario del campeggio, anche se in precedenza effettuava ispezioni in un'altra zona."



A settembre tutti gli ispettori ACSI concludono la stagione trascorrendo insieme un piacevole fine settimana, durante il quale fanno anche il punto della situazione.



Cambio dell'area di ispezione

L'ispezione annuale dei campeggi è un importante processo aziendale per ACSI. Il team di 400 ispettori – spesso coppie – che svolge questo lavoro viene selezionato e formato con grande attenzione da ACSI. I campeggi approvati vengono mostrati gratuitamente sui siti, nelle app e nelle guide ACSI.

Per dare struttura al processo delle ispezioni annuali, l'Europa è stata suddivisa in diverse aree di ispezione. A seconda della densità dei campeggi, queste aree sono più grandi o più piccole. Sulle coste spagnole o intorno al Lago di Garda, ad esempio, molti campeggi si trovano in uno spazio ristretto, mentre nelle zone meno turistiche – come il Nord Europa – sono molto più distanti tra loro. In totale esistono 420 aree di ispezione.

Team di Ispezione dei Campeggi
Gli ispettori sono coordinati dal Team di Ispezione dei Campeggi. Nell'assegnazione di un'area vengono valutati diversi fattori, come le competenze linguistiche, l'esperienza nella zona e le preferenze dell'ispettore. Lo stesso avverrà quando, quattro anni dopo, gli verrà assegnata una nuova area.

Dal 2026 il numero delle aree di ispezione è aumentato nuovamente. ACSI ispeziona ora anche diversi campeggi in Bulgaria, Serbia e Macedonia del Nord. Gli ispettori valutano i campeggi visitati sulla base di 250 servizi e caratteristiche. Le informazioni raccolte costituiscono la base delle attività di ACSI. Forniscono dati aggiornati e affidabili, utilizzati come contenuto per guide, siti web e app.



Lisan Lommen, Florian van Beem e Verona Theloosen formano il Team di Ispezione dei Campeggi.

Per garantire il buon svolgimento delle ispezioni annuali, ACSI ha suddiviso l'Europa in 420 aree di ispezione.

Le ispezioni annuali ACSI restano gratuite

Nel maggio 2026, PiNCAMP, una collaborazione tra ANWB, ADAC e TCS, ha annunciato che avrebbe iniziato a far pagare le proprie ispezioni dei campeggi. Questo ha generato confusione in alcuni campeggi riguardo alle ispezioni ACSI. Queste, tuttavia, rimarranno completamente gratuite.

Secondo PiNCAMP, il cambio di strategia è necessario a causa dell'aumento dei costi e della riduzione degli introiti pubblici. Il costo di un'ispezione varia da 149 € a 299 €. I campeggi che desiderano ricevere la visita di un ispettore PiNCAMP devono registrarsi. Le ispezioni vengono effettuate una volta ogni tre anni e portano a una classificazione a stelle e a un rapporto di ispezione.

Se un campeggio decide di non pagare il contributo, verrà

mostrato senza classificazione sui canali delle organizzazioni partner.

ACSI resta unica
Anche ACSI deve affrontare costi crescenti. Nonostante ciò, le ispezioni annuali resteranno completamente gratuite. L'ispezione di oltre 10.000 campeggi ogni anno è un pilastro così importante dell'attività di ACSI che questa scelta non cambierà.

Soprattutto considerando l'importanza crescente di informazioni aggiornate e affidabili, ACSI attribuisce grande valore alle ispezioni annuali. In questo modo, i campeggiatori possono fidarsi del fatto che le informazioni consultate siano state accuratamente verificate.



400 ispettori ACSI ispezionano personalmente ogni anno 10.000 campeggi in tutta Europa.

ACSI amplia i confini: ora ispezioni anche in Bulgaria, Serbia e Macedonia del Nord

Il numero di campeggi ispezionati da ACSI è aumentato ulteriormente da questa estate. Nel 2024 Albania, Montenegro e Bosnia-Erzegovina sono stati aggiunti all'elenco dei paesi di ispezione, mentre nel 2026 gli ispettori hanno visitato per la prima volta campeggi in Bulgaria, Serbia e Macedonia del Nord. In totale, quattro diversi ispettori hanno visitato 82 campeggi. Due si sono divisi 46 campeggi in Bulgaria, un ispettore ne ha visitati 10 in Macedonia del Nord e un altro ha viaggiato per conto di ACSI in Serbia, dove ha ispezionato 26 campeggi. Di seguito raccontano le loro prime esperienze in questi 'nuovi' paesi del campeggio.

Bulgaria

La coppia di ispettori Hillie Hooiveld e Jan Haijer ha visitato per la prima volta la Bulgaria in questa stagione. Hanno ispezionato 25 campeggi nella parte occidentale del paese.

"Abbiamo subito visto che il campeggio fa parte della cultura bulgara. In alta stagione si vedono molti nonni con i nipoti in campeggio mentre i genitori lavorano. Abbiamo anche incontrato molti campeggiatori di passaggio verso la Grecia e la Turchia."

Differenze evidenti
Rispetto ai classici paesi europei del campeggio, Hillie e Jan hanno notato diverse differenze. "La maggior parte dei nuovi campeggi assomiglia a un'area camper con piazzole ben delimitate. Esistono anche prati per il campeggio, ma non sono molti. L'edificio della reception ha un ruolo secondario: spesso il gestore è raggiungibile principalmente per telefono."

Hanno notato anche un altro aspetto. "A causa del caldo in alta stagione, i mesi estivi

rappresentano in realtà la bassa stagione in Bulgaria."

Campeggi di piccole dimensioni nell'ovest
Nella parte occidentale della Bulgaria, la coppia di ispettori ha incontrato soprattutto piccoli campeggi. "La maggior parte non supera le cento piazzole. Ma in termini di livello non hanno nulla da invidiare ai campeggi dei paesi più conosciuti."

Sono rimasti colpiti soprattutto dall'atmosfera rilassata e dall'ospitalità. Inoltre, molti campeggi

vogliono modernizzarsi. "Al momento ci sono ancora poche strutture per persone con mobilità ridotta e molti campeggi non sono ancora collegati alla rete fognaria. Anche sulle strade si sta ancora lavorando molto."

I prezzi dei pernottamenti sono relativamente alti: spesso il doppio rispetto a un soggiorno in campeggio in Romania. "In compenso, cibo e carburante costano meno."

Più turismo sul Mar Nero
Gli ispettori René e Carla

Joosse hanno visitato l'est della Bulgaria. Hanno ispezionato 21 campeggi, compresi alcuni sulla costa del Mar Nero. "Soprattutto lì si vedono molte piazzole stagionali permanenti. Nel paese ci sono molti campeggiatori bulgari, polacchi, slovacchi e tedeschi, che viaggiano soprattutto in camper o roulotte. L'infrastruttura forse non è ancora ovunque come quella a cui siamo abituati in Europa occidentale, ma la natura è splendida!"



Gli ispettori che hanno visitato la Bulgaria per la prima volta sono rimasti colpiti dalla natura.



I proprietari dei campeggi erano molto felici dell'arrivo degli ispettori ACSI.



La maggior parte dei nuovi campeggi assomiglia a un'area camper con piazzole ben delimitate.

Serbia



Oltre all'ispezione del campeggio, Gerben Post (a destra) ha avuto molto tempo per parlare con i proprietari del campeggio, dei loro progetti e dello sviluppo del camping in Serbia.

L'ispettore Gerben Post ha visitato questa estate 26 campeggi in Serbia per conto di ACSI. Ha visto un paese del campeggio in evoluzione e

strutture con grandi ambizioni di crescita.
"Molti campeggiatori non pensano immediatamente alla Serbia

come destinazione di vacanza. Sono rimasto sorpreso dalla natura, dagli spazi e dall'ospitalità. La cultura del campeggio è di piccole dimensioni e molto

personale. Molti campeggi sono aziende familiari, in cui il proprietario è presente personalmente e dedica molta attenzione agli ospiti. L'ospitalità spesso conta più delle strutture di lusso."

Un paese tutto da scoprire
Post è rimasto colpito soprattutto dalla tranquillità e dagli spazi. "In Serbia il turismo di massa è praticamente assente. I grandi villaggi turistici si vedono raramente. I campeggiatori hanno spesso la sensazione di scoprire davvero qualcosa di nuovo. Qui si incontrano soprattutto camperisti esperti e viaggiatori avventurosi che amano uscire dai percorsi più battuti. La Serbia è ideale per chi ama natura, cultura e tranquillità."

Post ha trovato la Serbia anche facile da percorrere in camper o roulotte. "Le distanze tra le principali destinazioni sono gestibili e i servizi sono facilmente disponibili."

Ospitalità serba
Durante le ispezioni, Post ha constatato che molti campeggi hanno investito nelle strutture negli ultimi anni. In particolare, i servizi igienici sono spesso migliori del previsto. "La Serbia viene spesso considerata una destinazione economica, ma questa immagine non è più del tutto corretta. I

prezzi sono aumentati negli ultimi anni, come nel resto d'Europa. Nonostante ciò, la Serbia resta una destinazione complessivamente conveniente."

"La Serbia è un paese accessibile in cui i campeggiatori si sentono presto a casa», osserva Post. «Molti viaggiatori arrivano per pochi giorni e finiscono per fermarsi più a lungo del previsto. Questo dice molto sul fascino del paese. L'ospitalità serba viene citata quasi da tutti come uno dei punti forti del viaggio."

Ambizione di crescere
Oltre alla grande ospitalità, Post ha notato che molti proprietari desiderano sviluppare ulteriormente il proprio campeggio e rendere la Serbia più visibile come destinazione di camping. "Credono di poterlo fare insieme ad ACSI e sono disposti a investire nelle proprie strutture. È bello da vedere."

Post vede opportunità, ad esempio, nella visibilità online e nella possibilità di prenotare. "Sono proprio questi gli aspetti in cui ACSI può aiutare, naturalmente!"

Macedonia del Nord

Gli ispettori Leo Kok e Carine Peeters hanno visitato dieci campeggi in Macedonia del Nord durante questa stagione. Hanno notato che i macedoni del nord non sono tradizionalmente campeggiatori.

"I campeggi della Macedonia del Nord sono ideali per chi ama tornare all'essenziale. Sono semplici e consistono soprattutto in piazzole con un punto acqua, con o senza elettricità, e un blocco sanitario."

Drink di benvenuto
Ciò che ha colpito maggiormente la coppia di ispettori è stata l'ospitalità dei proprietari. "Gli ospiti che arrivano vengono normalmente accolti con un caffè o un drink di benvenuto. E praticamente ovunque viene offerto aiuto."

Influenze turche
Secondo Leo e Carine, questo paese balcanico si percorre bene in camper o roulotte, anche se le strade sono strette e spesso in condizioni diverse rispetto

a quelle a cui sono abituati in Europa occidentale. "Ma le distanze tra le destinazioni sono brevi e lungo il percorso ci sono abbastanza servizi. Si entra in una cultura completamente diversa. Frutta e verdura, ad esempio, si comprano al bazar e il pane dal fornaio. Le influenze turche sono molto evidenti."

Alzare la bandiera
Durante la loro prima visita al Camping Rino, sul Lago di Ohrid, sono stati piacevolmente sorpresi dall'accoglienza entusiasta. "Il campeggio era molto felice della nostra visita per essere inserito nelle guide ACSI. Talmente felice che la bandiera ACSI è stata immediatamente issata e il cartello ACSI è stato posizionato all'ingresso."



La bandiera ACSI è stata issata immediatamente al Camping Rino, sul Lago di Ohrid.

ACSI Foundation: restituire qualcosa alla società



Le due moderne navi ospedale di Mercy Ships attraccano in aree dell'Africa in cui vi è un forte bisogno di assistenza medica specialistica.

Da oltre sessant'anni ACSI ruota attorno ai campeggiatori, ai campeggi e alla passione per il campeggio. Ma per ACSI l'impegno non si ferma all'ingresso del campeggio. Attraverso la ACSI Foundation, da molti anni vengono sostenute in modo discreto diverse iniziative sociali. Dalle associazioni locali e dai progetti culturali fino all'assistenza medica e agli aiuti di emergenza in caso di calamità. Mercy Ships è l'ultima organizzazione benefica a ricevere il sostegno della ACSI Foundation. In questo modo, ACSI contribuisce alla missione di Mercy Ships: garantire alle persone in Africa l'accesso alle cure mediche di cui hanno bisogno.

Imprenditoria responsabile con un impatto sociale

La ACSI Foundation è stata creata per dare una struttura stabile all'impegno sociale di ACSI. Attraverso la fondazione, ACSI sostiene numerose organizzazioni benefiche e progetti, sia a livello locale che internazionale.

La ACSI Foundation sostiene associazioni sportive e organizzazioni sociali e contribuisce a iniziative nei settori dell'arte, della cultura e dell'assistenza medica. Interviene anche in caso di grandi calamità. Tra le iniziative sostenute c'è Giro 555, per aiutare le vittime di emergenze umanitarie. ACSI contribuisce inoltre regolarmente a progetti locali che hanno un impatto positivo sulla società.

L'impegno sociale è profondamente radicato nel modo di operare di ACSI. In occasione del sessantesimo anniversario dell'azienda, ad esempio, agli invitati è stato chiesto di fare una donazione a diverse organizzazioni benefiche invece di portare un regalo. In questo modo, ACSI non contribuisce soltanto a creare bei ricordi di vacanza, ma anche a iniziative sociali capaci di lasciare un impatto duraturo. La collaborazione con Mercy Ships ne è l'esempio più recente.

Cure che cambiano la vita

Un semplice intervento alla cataratta, la cura di una grave ustione o la rimozione di un tumore possono cambiare radicalmente una vita. Nei paesi occidentali si tratta di interventi generalmente accessibili. In molte aree dell'Africa, invece, non è affatto scontato. La mancanza di strutture sanitarie e cure specialistiche fa sì che patologie facilmente curabili rimangano spesso senza trattamento, con conseguenze importanti sulla salute, sulla vita quotidiana e sul futuro dei pazienti.

Mercy Ships rende queste cure accessibili. L'organizzazione umanitaria internazionale raggiunge con due moderne navi ospedale paesi in cui il bisogno di assistenza chirurgica è elevato. A bordo collaborano migliaia di volontari provenienti da decine di paesi. Chirurghi, infermieri, anestesisti, tecnici, cuochi e molti altri specialisti offrono gratuitamente il proprio tempo per curare i pazienti senza alcun costo.

Oggi e in futuro

L'aiuto va oltre gli interventi chirurgici. Mercy Ships investe anche nel futuro dell'assistenza sanitaria formando medici, infermieri e altri professionisti locali. Inoltre, collabora con ospedali e autorità per rafforzare in modo sostenibile le conoscenze mediche e le strutture sanitarie. In questo modo, l'impatto continua anche dopo la partenza della nave. È proprio questa combinazione di aiuto immediato e sviluppo sostenibile ad attrarre ACSI. Mercy Ships fa esattamente questo: cambia vite e rafforza al tempo stesso l'assistenza sanitaria locale.

Per Mercy Ships, la collaborazione con ACSI va oltre il contributo finanziario. Fin dai primi incontri è emerso rapidamente che le due organizzazioni condividono gli stessi valori: costruire relazioni durature e voler fare la differenza per gli altri. Oggi ACSI non è soltanto donatore di Mercy Ships Nederland, ma fa anche parte del Mercy Ships Business Network, una rete di oltre 230 aziende che sostengono la missione di Mercy Ships.

Le donazioni di ACSI vengono effettuate senza una destinazione specifica. In questo modo Mercy Ships può utilizzare i fondi dove ce n'è più bisogno in quel momento, ad esempio per la manutenzione delle navi ospedale, per il materiale medico o per interventi chirurgici capaci di cambiare una vita.

Un nuovo futuro per Theogette

Per dieci anni Theogette, originaria del Madagascar, ha vissuto con un tumore in crescita sul viso. Quello che era iniziato come un forte mal di denti ha lentamente cambiato tutta la sua vita.

Gli abitanti del villaggio pensavano che fosse contagiosa e si allontanarono da lei. Anche suo marito la lasciò. Nonostante tutto, come madre single di tre figli, continuò a lavorare nelle risaie per mantenere la famiglia.

Theogette venne a conoscenza di Mercy Ships grazie a suo cugino. Lui sapeva che poteva essere operata gratuitamente a bordo dell'Africa Mercy. Dopo

un viaggio di tre giorni in canoa, traghetto e auto, raggiunse l'HOPE Center, dove i volontari la prepararono per l'intervento.

L'operazione ebbe successo. Per la prima volta in dieci anni, Theogette poté tornare a casa senza il tumore. Ora guarda di nuovo al futuro con fiducia e spera di poter tornare a lavorare nei campi, prendersi cura dei suoi figli e far parte della sua comunità senza vergogna.

La storia di Theogette mostra quanto possa significare un singolo intervento: non solo recuperare la salute, ma anche la dignità, un futuro e la speranza.



La ACSI Foundation sostiene

Vengono sostenute anche queste organizzazioni e iniziative nazionali e internazionali:

- Progetti culturali locali e associazioni, anche sportive
- Iniziative mediche: Stichting Beter Lopen, Stichting CAP
- Organizzazioni benefiche & Giro 555: War Child, Save the Children

ACSI camping.info Booking continua a crescere

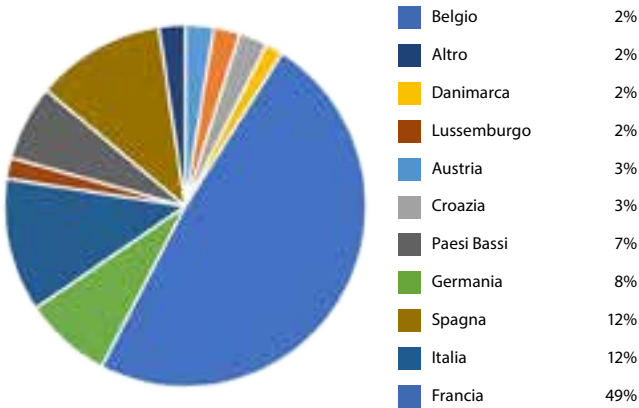
In migliaia di campeggi affiliati ad ACSI, i campeggiatori possono prenotare direttamente una piazzola o un alloggio. Nel 2026 questo è un servizio che i turisti si aspettano e che offre numerosi vantaggi ai campeggi. Ogni anno la piattaforma di prenotazione raggiunge milioni di campeggiatori, soprattutto nei principali mercati del campeggio del Nord Europa. ACSI ha analizzato i dati relativi al periodo da agosto 2025 a luglio 2026 per ricavarne consigli utili per i campeggi. È emerso, ad esempio, che rendere disponibile l'offerta prenotabile con largo anticipo conviene.

Destinazioni più popolari

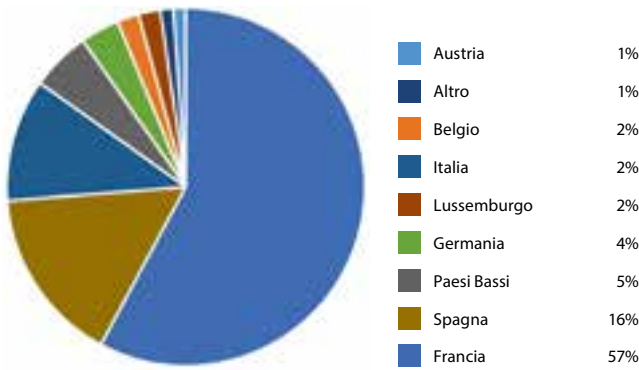
I grafici a fianco mostrano la quota di ciascun Paese di destinazione sul numero totale delle prenotazioni. Viene fatta una distinzione tra tutte le prenotazioni (1), le prenotazioni effettuate utilizzando CampingCard ACSI (CCA) (2) e quelle senza CampingCard ACSI (3). Emergono alcune differenze interessanti.

La quota delle prenotazioni verso Spagna e Francia è notevolmente maggiore se si considerano esclusivamente le prenotazioni con CampingCard ACSI (2). Questo può essere legato al gran numero di campeggiatori che vi trascorrono l'inverno e alla popolarità di questi Paesi come destinazioni per il campeggio durante tutto l'anno. Nelle prenotazioni senza CampingCard ACSI (3), invece, la distribuzione tra i vari Paesi è più ampia. Paesi come Germania e Croazia raggiungono in questo caso una quota quasi doppia rispetto al totale delle prenotazioni (1).

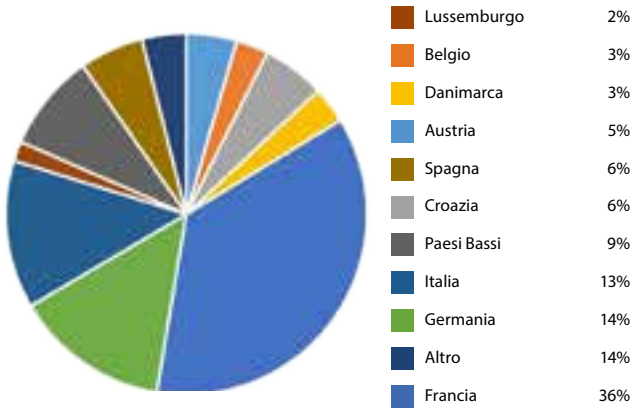
1. Numero di prenotazioni per destinazione | Tutte le prenotazioni



2. Quota delle prenotazioni per destinazione | Solo CCA



3. Quota delle prenotazioni per destinazione | Senza CCA



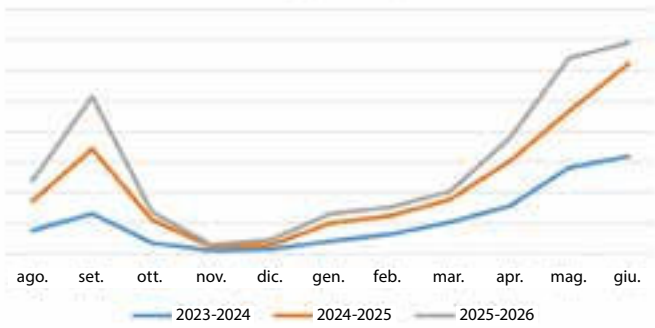
Cresce la quota di CampingCard ACSI

Il numero di prenotazioni in cui i campeggiatori utilizzano CampingCard ACSI continua ad aumentare.

Si tratta soprattutto di soggiorni relativamente brevi in primavera e in autunno. In particolare, ad aprile il numero di prenotazioni

registra un forte aumento. È interessante notare che si tratta sia di prenotazioni per soggiorni nello stesso mese di aprile sia di prenotazioni per periodi successivi dell'anno. Per i campeggi conviene quindi rendere disponibile l'offerta prenotabile online già a marzo o aprile.

Numero di prenotazioni con CampingCard ACSI per mese



Con quanto anticipo si prenota?

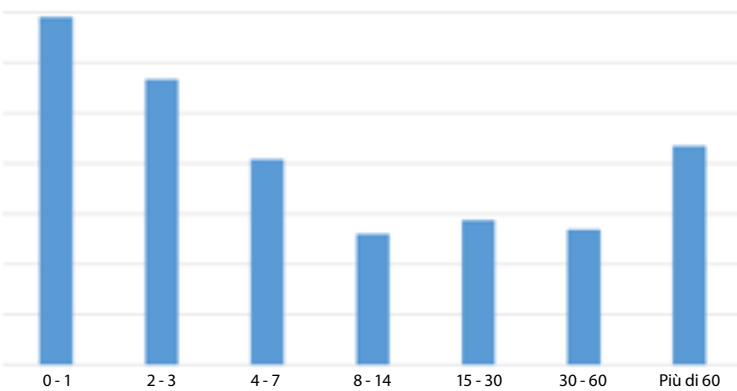
I dati dimostrano che ACSI camping.info Booking è una piattaforma efficace sia per le prenotazioni a breve termine sia per quelle effettuate con largo anticipo.

Per i campeggi è quindi ancora utile pubblicare disponibilità online anche a stagione inoltrata, ad esempio in piena estate. Il 60%

delle prenotazioni viene effettuato da 0 a 7 giorni prima dell'arrivo.

I dati mostrano inoltre che tra dicembre e marzo vengono effettuate molte prenotazioni con almeno 60 giorni di anticipo. Conviene quindi pubblicare già a novembre o dicembre le disponibilità per l'anno successivo, in modo da intercettare anche chi preferisce prenotare in anticipo.

Con quanti giorni di anticipo si prenota?



Consigli per i campeggi

- ✓ Qualsiasi campeggio può aderire ad ACSI camping.info Booking e diventare prenotabile online sui siti web e nelle app ACSI. La partecipazione non prevede costi fissi. I campeggi pagano soltanto una piccola commissione per ogni prenotazione.
- ✓ Grazie alla crescente popolarità di CampingCard ACSI, aderire rappresenta un'importante opportunità per ottenere prenotazioni in bassa stagione.
- ✓ Tra dicembre e marzo vengono effettuate molte prenotazioni con oltre 60 giorni di anticipo. È quindi consigliabile pubblicare per tempo le disponibilità online.
- ✓ Nei mesi estivi vengono effettuate relativamente molte prenotazioni last minute. Per i campeggi

può quindi essere conveniente continuare a offrire disponibilità online anche a stagione inoltrata.

- ✓ Le possibilità di collegamento con i sistemi PMS sono sempre più numerose. Non esitate a contattarci per maggiori informazioni.

Volete saperne di più?
Scansionate il codice QR



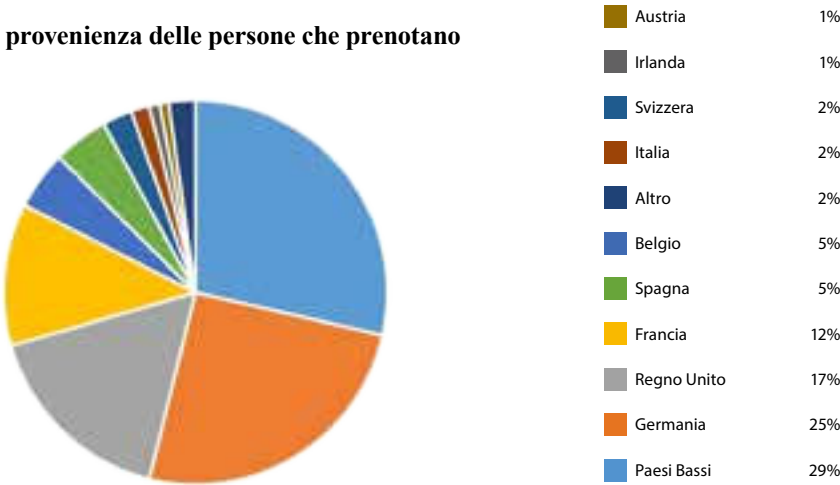
Da dove provengono le persone che prenotano?

Osservando i Paesi di provenienza delle persone che prenotano tramite la piattaforma, la

maggior parte arriva da Paesi Bassi, Germania, Regno Unito e Francia. Un dato interessante:

arrivano prenotazioni persino da Australia, Corea del Sud e Stati Uniti.

Paese di provenienza delle persone che prenotano



Buon inizio per ACSI Broker Services



Dall'inizio del 2026 ACSI Broker Services offre assistenza specializzata nell'acquisto e nella vendita di campeggi e villaggi turistici.

Dall'inizio del 2026 ACSI Broker Services ha registrato un avvio promettente. Il servizio offre assistenza specializzata nell'acquisto e nella vendita di campeggi e villaggi turistici in tutta Europa. Sono già in corso diverse operazioni ed è stata conclusa anche la prima transazione internazionale: la vendita di un grande campeggio italiano a un gruppo francese di villaggi turistici.

Un'importante evoluzione del mercato è il crescente interesse da parte di acquirenti professionali europei. Questi non cercano soltanto campeggi ufficialmente in vendita, ma si rivolgono anche ad ACSI Broker Services per individuare campeggi o villaggi turistici adatti alle loro esigenze. Tra i criteri considerati figurano la posizione, le dimensioni, il rapporto tra piazzole e alloggi in affitto, la gestione e il potenziale di sviluppo.

ACSI Broker Services opera quindi su entrambi i lati del mercato. Da una parte assiste i campeggi che cercano attivamente un acquirente. Dall'altra lavora per clienti interessati all'acquisto di un campeggio. In base a specifici criteri di ricerca vengono presi in considerazione anche campeggi o villaggi turistici che non sono ancora pubblicamente in vendita.

Sempre più campeggi vengono venduti attraverso una ricerca mirata di un acquirente anziché tramite una vendita pubblica. Per i proprietari dei campeggi, questo offre la possibilità di verificare l'interesse del mercato senza

dover annunciare pubblicamente la propria intenzione di vendere.

Come è logico, molti acquirenti professionali sono interessati soprattutto a campeggi di grandi dimensioni, spesso con più di 250 piazzole, situati in località turistiche attrattive. Possono risultare interessanti anche i campeggi con buone possibilità di ampliamento, nuove sistemazioni o ulteriore professionalizzazione.

Mercato internazionale

I dati ACSI sui campeggi, l'ampia rete di ispettori e i rapporti consolidati con diversi operatori del settore consentono ad ACSI Broker Services di operare in un mercato sempre più internazionale.

Un campeggio olandese o italiano, ad esempio, può essere interessante per un gruppo francese o tedesco di villaggi turistici. La prima transazione conclusa – l'acquisizione di un grande campeggio italiano da parte di una società francese – ne è un esempio concreto.

Numerose richieste di contatto. L'interesse non è elevato soltanto tra gli acquirenti professionali, ma anche tra i proprietari di campeggi. Più di cento proprietari provenienti da Benelux, Scandinavia, Germania, Italia, Spagna, Portogallo e Regno Unito hanno espresso il desiderio di entrare in contatto con ACSI Broker Services. Non tutti intendono vendere immediatamente. Molti colloqui sono di carattere esplorativo e riguardano, ad esempio, il valore dell'impresa, il passaggio generazionale, i potenziali

acquirenti o le possibilità di una vendita futura.

Proprio per i proprietari che non hanno ancora programmi concreti di vendita, un primo colloquio può essere molto utile. Una possibile vendita, infatti, spesso inizia a essere preparata diversi anni prima della ricerca effettiva di un acquirente. Conoscere il mercato, il valore dell'impresa e il tipo di acquirenti potenzialmente interessati aiuta a prendere decisioni più consapevoli nel lungo periodo.

Valutare una vendita con discrezione

Riservatezza e discrezione svolgono un ruolo importante. Un campeggio ha spesso una lunga storia alle spalle e può rappresentare il lavoro di una vita, talvolta di diverse generazioni della stessa famiglia. È quindi necessario

affrontare il processo con attenzione e rispetto. Una possibile vendita coinvolge spesso molte più persone del solo proprietario.

Attraverso una cosiddetta Secret Sale è possibile verificare con discrezione l'esistenza di un interesse concreto. Il campeggio non viene offerto pubblicamente in vendita, ma viene presentato esclusivamente ad acquirenti accuratamente selezionati e qualificati.

Dall'interesse alla vendita

Quando emerge un interesse concreto, ACSI Broker Services accompagna le fasi successive del processo. Vengono analizzati, tra

gli altri aspetti, l'impresa, i risultati finanziari, la posizione e le possibilità di sviluppo. Se richiesto, ACSI Broker Services può fornire assistenza anche durante le trattative, la due diligence e la conclusione della transazione.

I primi mesi dimostrano che, su entrambi i lati del mercato, esiste l'esigenza di un interlocutore specializzato in grado di mettere in contatto proprietari di campeggi e acquirenti professionali di diversi Paesi europei. ACSI Broker Services svolge questo ruolo e accompagna l'intero processo, dalla fase esplorativa fino alla vendita.

Il vostro campeggio può interessare a un acquirente?

ACSI Broker Services si rivolge a molti tipi di campeggi e villaggi turistici europei. L'ampia rete di investitori e sviluppatori aumenta notevolmente le possibilità di concludere con successo una vendita. Gli acquirenti sono interessati in particolare a:

- 1. Campeggi di grandi dimensioni**
Generalmente a partire da circa 250 piazzole.
- 2. Località turistiche attrattive**
Ad esempio sulla costa, vicino

a un lago o in una regione turistica affermata.

- 3. Potenziale di sviluppo**
Ad esempio possibilità di ampliamento, ulteriori alloggi in affitto o miglioramento dei servizi.
- 4. Un mix interessante**
Un buon equilibrio tra piazzole e alloggi in affitto.
- 5. Campeggi indipendenti e a conduzione familiare**
Con una gestione solida e possibilità di ulteriore crescita.

Il vostro campeggio non deve necessariamente

essere pubblicamente in vendita. Attraverso una Secret Sale, ACSI Broker Services può verificare in modo riservato se il vostro campeggio corrisponde a uno degli attuali profili di ricerca.

Volete conoscere le possibilità per il vostro campeggio o fissare un primo colloquio orientativo e riservato? Visitate il nostro sito web o contattateci all'indirizzo e-mail indicato qui sotto.

I: www.acsi-campingforsale.com
E: info@acsi-brokerservices.eu

Il nuovo dashboard offre maggiori informazioni

Dietro le quinte, ACSI lavora costantemente allo sviluppo dei propri prodotti digitali. Un passo importante è rappresentato dal nuovo dashboard dell'ACSI Campsite Portal. Gli ispettori possono così consultare le prestazioni dei campeggi e fornire loro maggiori informazioni sulla visibilità e sui risultati della collaborazione con ACSI. In futuro, il dashboard sarà accessibile direttamente anche ai campeggi.

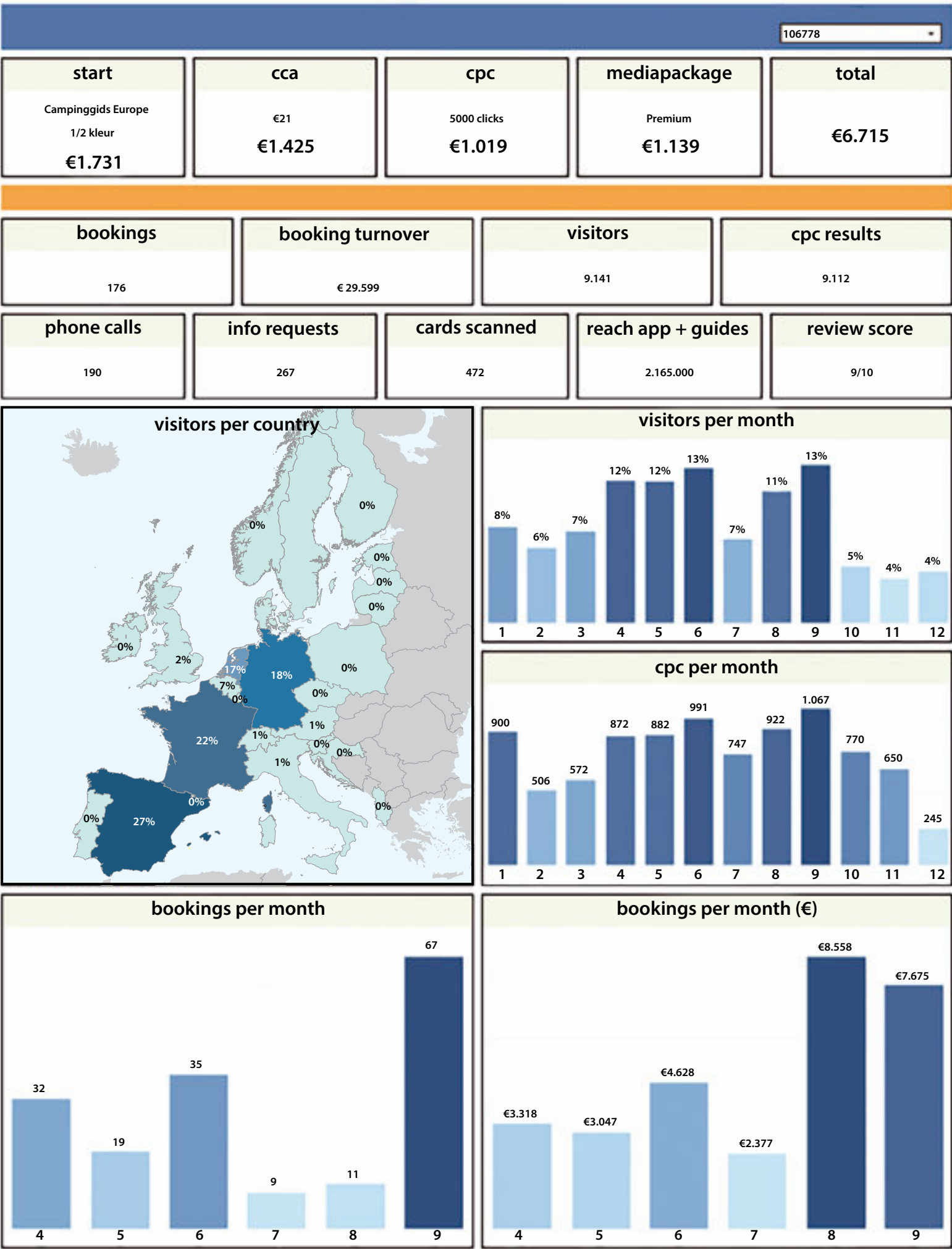
Il punto di partenza per lo sviluppo del dashboard era semplice: offrire maggiore trasparenza sugli investimenti effettuati da un campeggio e mostrare concretamente quali risultati producono.

Nella parte superiore del dashboard è possibile vedere, ad esempio, quale promozione ha scelto il campeggio. I risultati vengono poi presentati in modo chiaro, come il numero di visitatori provenienti dai siti web e dalle app ACSI, i risultati ottenuti tramite ACSI camping.info Booking e il numero di clic CPC.

Dalla visibilità al contatto con gli ospiti
Vengono mostrati anche altri momenti di contatto con i potenziali ospiti. I campeggi possono vedere quante telefonate sono state effettuate dalla app al campeggio e quante richieste di informazioni sono state ricevute. Nell'80% dei casi queste richieste portano a una prenotazione e sono quindi estremamente preziose per un campeggio. Il dashboard contiene inoltre informazioni sul numero di tessere sconto CampingCard ACSI scansionate, sulla diffusione delle guide e delle app ACSI e sul punteggio delle recensioni del campeggio.

Informazioni sulla provenienza dei visitatori
I dati possono inoltre essere analizzati più nel dettaglio. È possibile vedere da quali Paesi provengono i visitatori dei siti web e delle app e come varia di mese in mese il numero di clic CPC. In questo modo si ottiene non solo una panoramica complessiva dei risultati, ma anche una migliore comprensione della provenienza della visibilità e dell'interesse.

Dashboard per gli ispettori, in seguito anche per i campeggi
Con questo sviluppo, ACSI vuole rendere ancora più trasparenti i risultati della promozione e della collaborazione e supportare ulteriormente il confronto con i proprietari dei campeggi sui loro investimenti e sul relativo rendimento. Inizialmente, il dashboard è accessibile esclusivamente agli ispettori ACSI, che possono naturalmente condividere le informazioni con i campeggi della propria area di ispezione. In futuro, il dashboard sarà accessibile direttamente anche ai proprietari dei campeggi.



Il nuovo dashboard sviluppato nell'ACSI Campsite Portal offre maggiori informazioni sui risultati ottenuti da un campeggio attraverso la promozione con ACSI.

Campeggi con una lunga



Balatontourist Camping & Bungalows Füred, Ungheria

"Est e Ovest trascorrevano insieme le vacanze sul Lago Balaton"

Balatontourist Camping & Bungalows Füred, parte della catena di campeggi Balatontourist, festeggia 75 anni. Csilla Gyarmati, Head of Marketing, racconta 75 anni di storia del campeggio sul Lago Balaton. Com'era il campeggio in Ungheria in passato e come è cambiato il mercato dopo la caduta del Muro di Berlino? Insieme ad ACSI, Gyarmati guarda anche al futuro. Cosa riserverà il futuro all'azienda che celebra questo importante anniversario?

Quando ha iniziato a diffondersi il campeggio in Ungheria e qual è stato il primo campeggio di Balatontourist?

"Il campeggio sul Lago Balaton iniziò nel 1958. Quell'anno furono aperti due campeggi: uno sulla penisola di Tihany e uno a Balatonfüred. Un anno dopo fu inaugurato un terzo campeggio sulla sponda meridionale, a Balatonföldvár."

"All'inizio gli ospiti soggiornavano principalmente in tende a noleggio, perché molte famiglie ungheresi non possedevano ancora attrezzatura da campeggio. La domanda era molto elevata e i campeggi erano estremamente popolari. Per questo, anno dopo anno, ne vennero aperti di nuovi."

"Nel 1964 l'Ungheria entrò a far parte della FICC. Grazie a questa adesione, nel 1966 Balatonfüred ospitò il 27° Rally FICC, con 7.000 partecipanti. Quasi 6.000 provenivano dall'Occidente. Fu il momento in cui l'Ungheria e i campeggi intorno al Lago Balaton si affermarono a livello internazionale come destinazione turistica."

Che influenza ha avuto la caduta del Muro di Berlino sul campeggio al Lago Balaton?

"Per decenni, l'Ungheria, il Lago Balaton e i campeggi della regione sono stati un importante luogo d'incontro per famiglie e amici della Germania Est e Ovest che vivevano separati. Qui potevano incontrarsi ogni anno e trascorrere del tempo insieme."

"Intorno al lago si sentiva parlare tedesco ovunque. Ma arrivavano anche molti turisti dai Paesi Bassi, dall'Austria, dalla Polonia e dall'ex Cecoslovacchia. Est e Ovest trascorrevano qui le vacanze insieme."

"Dopo la caduta del Muro, la situazione cambiò. L'Ungheria perse importanza come luogo d'incontro, perché le persone potevano visitarsi liberamente e incontrarsi ovunque volessero. Anche per gli abitanti degli ex paesi socialisti si aprì un mondo nuovo. Molti scelsero naturalmente destinazioni che prima erano fuori dalla loro portata."

"Di conseguenza, per un certo periodo si registrò un calo del numero di campeggiatori."

Ma ben presto i campeggi sul Lago Balaton furono riscoperti. Molte persone ricordavano con nostalgia le vacanze trascorse al lago prima della caduta del Muro. Tornarono nei luoghi in cui avevano vissuto belle esperienze e creato ricordi speciali."

Balatontourist festeggia quest'anno il suo 75° anniversario. Quanti campeggi fanno parte del gruppo?

"Negli ultimi 75 anni, l'organizzazione ha svolto diverse attività, tra cui agenzie di viaggio, motel e hotel. Nei primi anni svolgeva anche alcune funzioni di carattere sociale."

"A partire dagli anni Ottanta, la gestione dei campeggi è diventata l'attività principale. Come già detto, tuttavia, Balatontourist era coinvolta nell'apertura dei primi campeggi sul Lago Balaton già alla fine degli anni Cinquanta. Oggi la catena comprende quattro campeggi, di cui uno naturalista."

Com'è oggi il mercato del campeggio in Ungheria?

"In Ungheria ci sono circa 300 campeggi. L'offerta spazia da piccoli campeggi a conduzione familiare a grandi catene presenti in diverse località, con centinaia di piazzole, bungalow e case mobili."

"Dopo la pandemia, il campeggio è diventato molto più popolare tra gli ungheresi e i campeggi del paese ne hanno beneficiato. Allo stesso tempo, la forte stagionalità, soprattutto intorno al Lago Balaton, rappresenta una grande sfida. L'obiettivo è ridurre questa dipendenza dall'alta stagione".

"Negli ultimi anni il settore si è sviluppato rapidamente e si è fortemente modernizzato. Sono state installate, ad esempio, nuove e moderne case mobili. Oggi è quindi possibile trascorrere una vacanza confortevole e a contatto con la natura anche senza possedere una propria attrezzatura da campeggio."

Perché il Lago Balaton continua a essere una destinazione così attraente?

"Il Lago Balaton è il più grande lago di acqua calda dell'Europa centrale. Il paesaggio variegato, il clima particolare, le attrazioni, il patrimonio culturale, le opportunità sportive sulla terraferma e sull'acqua, la gastronomia, le famose regioni vinicole e la rinomata ospitalità ungherese rendono il Lago Balaton interessante per tanti tipi diversi di vacanzieri."

"Che si desideri soprattutto rilassarsi e riposare oppure trascorrere una vacanza attiva ricca di escursioni e attività. E che si viaggi con o senza bambini. Sul Lago Balaton tutti possono trovare il luogo e il momento giusti per una vacanza."

Cosa riserva il futuro?

"Negli ultimi decenni Balatontourist si è impegnata nello sviluppo e nella modernizzazione dei campeggi in Ungheria e intorno al Lago Balaton. Continuerà a farlo anche in futuro. In questo contesto, siamo lieti di annunciare l'apertura di un nuovo campeggio. Il nostro team ama le sfide. Questa volta vogliamo quindi mettere a frutto la nostra esperienza nel settore dei campeggi non sul Lago Balaton, ma su un altro lago. Si trova vicino a una grande città e nel cuore di uno splendido ambiente naturale incontaminato."

"Continueremo inoltre a lavorare intensamente allo sviluppo e al rinnovamento dei nostri campeggi sul Lago Balaton. Vogliamo così garantire che ogni anno i campeggiatori possano vivere la particolare atmosfera di una vacanza sul Lago Balaton in condizioni sempre più belle, migliori e moderne."



storia



Esterel Caravaning, Francia

«Il lusso non significa nulla senza anima»

Quest'anno i campeggiatori hanno eletto Esterel Caravaning ad Agay Saint Raphaël miglior campeggio di Francia. L'ACSI Award è stato la ciliegina sulla torta nell'anno in cui il campeggio ha festeggiato il suo 50° anniversario. Insieme ad Aurore Laroche, direttrice e proprietaria dal 1995, ACSI ripercorre la ricca storia di questo resort a cinque stelle sulla Costa Azzurra.

Come è iniziato tutto cinquant'anni fa?

"È iniziato con quella che mi piace definire una splendida follia. Nel 1974 i miei genitori, Jean e Jacqueline Laroche, entrambi avvocati, acquistarono dodici ettari di terreno nel Massiccio dell'Esterel. Tre colline spoglie e rocciose. Mio padre progettò tutto personalmente, dalle strade e dalle piazzole fino agli edifici."

"Vendettero il loro appartamento a Parigi per finanziare tre chilometri di rete fognaria. Volevano offrire qualcosa che all'epoca era davvero unico: piazzole con servizi igienici privati. Già nel 1976 ce n'erano diciotto! Allora il campeggio

disponeva di 495 piazzole, due piscine riscaldate, un ristorante, un bar, campi da tennis e da squash e ben 30.000 alberi appena piantati. La stampa lo definì rivoluzionario."

Qual è la differenza più grande tra gestire un campeggio allora e oggi?

"Il nostro mestiere è cambiato completamente, anche se per certi aspetti è rimasto esattamente lo stesso. I miei genitori hanno costruito il campeggio, mentre la mia generazione ne ha professionalizzato la gestione. Lavoriamo tutto l'anno per una stagione di sei mesi, comunichiamo in quattro lingue e ci occupiamo di aspetti come marketing, digitalizzazione

e sostenibilità. Ma l'essenza non cambia: accogliere gli ospiti con calore e fare in modo che, per qualche settimana, qui si sentano più felici che in qualsiasi altro posto al mondo."

Qual è la sua filosofia e cosa possono aspettarsi gli ospiti?

"Qui gli ospiti trovano un vero paradiso acquatico con cinque piscine, acquascivoli, strutture per il benessere, animazione professionale, piazzole spaziose e un ristorante che ha vinto più volte un ACSI Award. La mia filosofia è semplice: il lusso non significa nulla se manca l'anima. Ciò che gli ospiti ricordano soprattutto è l'accoglienza personale alla reception, il profumo dei pini e la vista sulle rocce rosse del Massiccio dell'Esterel. Alcuni sono venuti qui per la prima volta da bambini e oggi tornano con i propri figli e nipoti."

Quante persone lavorano all'Esterel e come riuscite ad avere sempre personale a sufficienza?

"Durante tutto l'anno abbiamo una decina di dipendenti fissi, che diventano circa settanta in alta stagione. Trovare personale è diventata una delle sfide più grandi del nostro settore, soprattutto sulla Costa Azzurra, dove gli alloggi sono pochi e costosi. Per questo molti lavoratori stagionali soggiornano direttamente nel campeggio e tanti tornano ogni estate. Quando una squadra si sente a casa, se ne accorgono anche gli ospiti. Le competenze si possono imparare, ma un sorriso sincero durante un'intensa serata di agosto non si può insegnare."

Quali sono stati i cambiamenti più importanti degli ultimi anni nel campeggio?

"Il cambiamento più significativo ha riguardato il nostro approvvigionamento energetico. Per

esempio, l'illuminazione del campeggio è alimentata dall'energia solare. Continuiamo inoltre a investire nel comfort, con case mobili dotate di spa o piscina privata, piazzole di quasi 200 m² con bagno e cucina privati e aree riservate che arrivano fino a 1.000 m²."

Come riuscite a mantenere l'equilibrio tra le piazzole per chi viaggia con il proprio mezzo e gli alloggi in affitto?

"Il campeggio è nel nostro nome, nella nostra storia e nella nostra identità. Un campeggio senza campeggiatori tradizionali perde la propria anima. Delle nostre 495 piazzole, 164 sono ancora riservate a roulotte e camper. Circa la metà dispone di servizi igienici privati. Molti dei nostri ospiti più fedeli viaggiano in roulotte e provengono dai Paesi Bassi e dalla Germania. Per loro qui ci sarà sempre una bella piazzola."

Sempre più campeggi vengono acquisiti da grandi gruppi. Esterel resterà un'azienda di famiglia?

"Assolutamente sì. L'indipendenza non è una questione di nostalgia, ma rappresenta il nostro più grande vantaggio strategico. Mentre un investitore potrebbe puntare a ottenere un rendimento maggiore per ettaro, noi preferiamo scegliere spazio, verde e qualità. Oggi anche la terza generazione è coinvolta nell'attività. Lavoro a stretto contatto con i miei figli Jean e Matisse e mio nipote Joseph conosce già il campeggio come le sue tasche."

Alcune zone della Francia sono sempre più colpite da caldo estremo e incendi boschivi. State adottando ulteriori misure di sicurezza?

"Ci troviamo proprio nel cuore

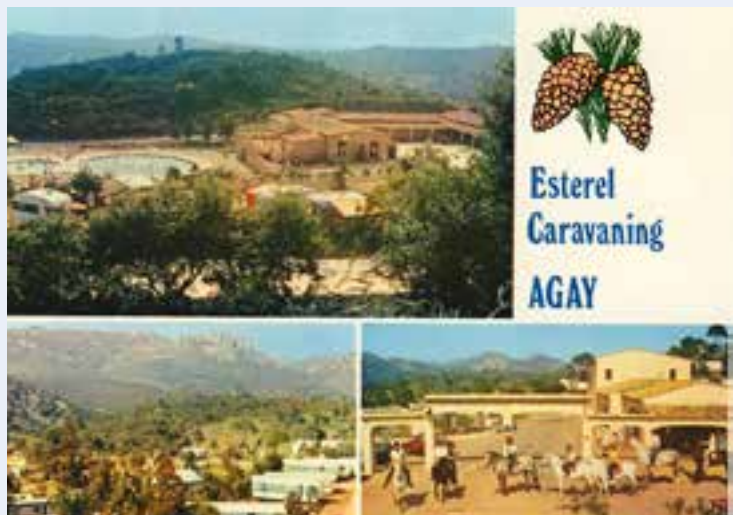
di un'area protetta Natura 2000. La tutela dell'ambiente naturale e la sicurezza fanno parte delle nostre responsabilità quotidiane fin dall'inizio. Eliminiamo la vegetazione del sottobosco che potrebbe alimentare gli incendi, vietiamo di fumare al di fuori delle aree designate, forniamo informazioni sulla sicurezza in diverse lingue e disponiamo di un piano di evacuazione completo. Inoltre, in qualità di vicepresidente per il turismo della Région Sud, contribuisco anche alle attività di prevenzione a livello regionale."

Come è iniziata la collaborazione con ACSI?

"Il nostro rapporto con ACSI dura da oltre trent'anni. Apprezzo molto le valutazioni indipendenti effettuate dagli ispettori ACSI. Alcuni colleghi le considerano un vincolo, mentre per me sono un'opportunità preziosa che ci stimola a cercare sempre di dare il meglio. Quando gli ospiti ci scoprono tramite ACSI, per noi è una questione d'orgoglio fare in modo che la realtà superi le loro aspettative."

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

"Per concludere la stagione del nostro anniversario sto lavorando a un libro dedicato ai cinquant'anni di Esterel Caravaning. Alcuni dei ricordi condivisi dagli ospiti mi hanno commossa fino alle lacrime. Continueremo inoltre a investire nell'innovazione e nella sostenibilità, affinché nel 2076 ci sia ancora qualcuno della mia famiglia che parli di Esterel Caravaning con lo stesso orgoglio."



Colophon

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

Internet: acsi.eu

Direzione: Ramon van Reine | **Direttore editoriale:** Frank Jacobs | **Coordinamento/Revisione finale:** Bram Kuhnen

Redazione: Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Julia Koenen, Berrit de Lange, Marieke Krämer, Bianca van Steenbergen

Vendita pubblicità: Reparto commerciale ACSI | **Redazione fotografica:** Erik Spikmans | **Impaginazione:** Esther Baks, Marloes Buijs, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Mariëlle

Rouwenhorst-Küper | **Coordinamento stampa:** Ronnie Witjes | **Stampa:** Rodi Rotatiedruk



Volete raggiungere più campeggiatori nel 2027?

Fate pubblicità con ACSI e aumentate la visibilità del vostro campeggio

Raggiungete milioni di campeggiatori europei attraverso la guida, il sito web e l'app di ACSI



Interessati?

Contattate il vostro referente ACSI

oppure scansionate il codice QR per maggiori informazioni sulle possibilità di promozione



SCANSIONATE
ORA

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