

CampingImpulse

Das ManagerMagazin für innovative Campingunternehmer 5_2019

Report: Dauercamping 4.0

Nur noch Bungalowdorf?



VORSPRUNG DURCH EXKLUSIVES BRANCHENWISSEN & EINBLICKE HINTER DIE KULISSEN!

JETZT
30 TAGE
GRATIS
TESTEN

Registrieren Sie sich jetzt!
www.caravaning-insights.de

CARAVANING
INSIGHTS
DIE BRANCHEN
INSIDER



Sie suchen Personal? Wir helfen!

Platzieren Sie hier Ihre Stellenausschreibung
und profitieren Sie von unserem Netzwerk!



Der Stellenmarkt für die Caravaning-Branche!
www.stellenmarkt.caravaning-insights.de
stellenmarkt@caravaning-insights.de

CARAVANING
INSIGHTS
DER STELLEN
MARKT





Sehr geehrte Campingunternehmer,

der Caravan Salon hat es gezeigt, der Boom bleibt. Camping ist sexy wie nie zuvor, und Studien sagen aus, dass allein 14 Millionen Deutsche Interesse an dieser Urlaubsform zeigen. Da sind die Incoming-Touristen noch gar nicht berücksichtigt. Und so wundert es wenig, dass so manch Brancheninsider gleich ein Horrorszenario ausmalt, das in der Hauptsaison schnell zum Schreckgespenst auf dem Campingplatz werden könnte: Wegen Überfüllung geschlossen!

Aber alles der Reihe nach: Die Saison auszudehnen, wird ein erster Schritt sein, um die steigende Nachfrage zu bewältigen. Dann sollte die Auslastung optimiert werden und zuletzt erst folgt die Erweiterung, die oftmals wegen geltender Bauverordnungen gar nicht so einfach ist. Zu allen Themen finden Sie in dieser Ausgabe kleine Hilfen, um dem Ansturm im nächsten Jahr gerecht zu werden.

Der Report hingegen beschäftigt sich mit dem Phänomen Dauercamper. Da war es in den letzten Jahren etwas ruhiger geworden. Hier scheint aber eine Trendwende stattzufinden, glaubt man den Protagonisten aus der Campingwirtschaft. Die Branche verspürt einen Wandel zu mehr Komfort, Qualität und einheitlichem Landschaftsbild. Gerade in den Niederlanden ist dieser Aufbruch zu spüren. Aber lesen Sie hierzu ab Seite 14 alles zum neuen Dauercamping.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Raymond Eckl

Inhalt

Seite

INTERVIEW	Im Gespräch mit Rob Schell – Vertriebschef bei Arcabo zum Thema neues Dauercamping	4
MAGAZIN	Gemischtes für die Branche	6
PANORAMA	Das machen die anderen	10
REPORT	Das neue Dauercamping – wie sich die Struktur des Platzes ändern wird	14
RÜCKBLICK	Die Vereinigung der Leading Campings of Europe wird 25 Jahre alt	22
EINBLICK	Platzerschließung durch Ceitec	24
TERMINE	Seminare, Campingtage und Messen in Deutschland und Europa	26
RATGEBER	Das richtige Notstromaggregat	30
	Neues Buchungstool für die Rezeption	32
	Neue Baustoffe – zurück in die Zukunft	34
	Mit einem Pool oder Teich das Platzangebot erweitern	37
	Alternative Steueroasen und ihre Gefahren	40
	Die App für den Bau	41
PRODUKTE	Praktisches für Campingunternehmer	42
ÜBERBLICK	Wer liefert eigentlich Schneeräumgeräte?/Impressum	48



„Wo das Angebot stimmt, kommen auch neue Camper“

Rob Schell ist Vertriebschef beim niederländischen Mobilheimhersteller Arcabo. Er glaubt an „das neue Dauercamping“ - mit hochwertigen Chalets und einem einheitlichen Landschaftsbild.

Interview: Rainer Schneekloth

CI: Herr Schell, hat Dauercamping Zukunft?

Rob Schell: Dauercamping hat Zukunft. Allerdings: Auf vielen deutschen Campingplätzen sind die Jahresstellplätze nur 80 bis 120 Quadratmeter groß und derzeit überwiegend mit einem Caravan, Vorzelte und Anbauten befüllt. Auf vielen Campingplätzen, mit Ausnahme der an der Küste gelegenen, ist diese Art des Campings rückläufig. Es handelt sich meistens um alte Wohnwagen, deren Klientel meist älter ist oder ein unterdurchschnittliches Einkommen hat. Das spiegelt sich oft im Anblick des Parks wider und bringt keine neuen Gäste zum Camping.

CI: Welche Rezepte haben Sie für eine erfolgreiche Zukunft des Dauercampings?

Schell: Neue Möglichkeiten des Campings bietet zum Beispiel das Konzept „Arcabo exklusive Park“, bei dem ein Teil oder der gesamte Campingplatz mit Chalets eines einzigen Herstellers neu bestückt wird. Dies erfolgt in Absprache mit dem Freizeitunternehmer. Man entscheidet sich für ein bis maximal drei Chalet-Typen, bei denen Typ, Maße und Farbe im Voraus festgelegt werden.

Bei der Einrichtung dieser neuen Campingplätze legt der Campingbesitzer viele Details im Voraus fest, beispielsweise die Landschaftsgestaltung, die Höhe der zulässigen Grenzschranken, Gartenhäuser, das Aufstellen von Antennen, Flaggen usw. Das schafft ein einheitliches Bild.

Der Arcabo-Exklusiv-Park führt nur dann zum Erfolg, wenn der Park einen hochwertigen Charakter hat und eine neue (kapitalstarke) Kundschaft, die das Naturleben auf Campingplätzen neu entdeckt und sich wohlfühlt. Wir wiederum bieten Marketingunterstützung für den Park und nennen den exklusiven Park auf seiner Website, liefern Werbebanner, sind auf der 2nd-Home-Messe, um für exklusive Parks zu werben.

Genau diese Form des Campings ermöglicht es, wichtige Zielgruppen wie die Kategorie 60plus und auch die Doppelverdiener zu erreichen, die an Wochenenden und Feiertagen aus den Städten (und Hochhäusern) fliehen wollen.

CI: Sind die Investitionen dafür nicht gigantisch?

Schell: Für den Unternehmer entsteht kein Risiko, wenn er bereits ein erschlossenes Gelände für Dauercamping hat. Entweder er entscheidet sich für den Kauf mehrerer Modelle für einen Preis X, um sie dann mit Gewinn selbst oder über Arcabo (Handler) an Privatkunden weiterzuverkaufen. In den Niederlanden gibt es erfolgreiche Beispiele dafür. Wer diesen finanziellen Akt jedoch scheut, für den

bietet sich das Modell für einen Festpreis an. Das ganze Prozedere wird dann über Arcabo abgewickelt. Der Campingunternehmer stellt in beiden Fällen das Areal zur Verfügung und kassiert dafür dann eine entsprechende Jahrespacht – wie beim normalen Dauercamping auch.

CI: Aber wird das Ganze nicht zu elitär? Viele können sich mobile Chalets ab 80.000 Euro gar nicht leisten.

Schell: Es gibt ja auch viel günstigere Modelle, etwa ab 30.000 Euro, vergleichbar mit dem Preis eines Wohnwagens oder eines Reisemobils. Es kommt auf die Vorstellung und die Inspiration des Campingunternehmers an. Wenn er sich dafür entscheidet, ein Teil seines gesamten Areals für diese Art des Dauercampings freizugeben, ist wichtig, dass eine Einheit gewährleistet bleibt – einheitliche Bepflanzung, eine einheitliche Farbgebung – dadurch entsteht ein Dorfcharakter, der organisch wächst und auch optisch was hermacht. Die Leute fühlen sich wohl. Und so soll's ja sein.

CI: Ist nicht zu befürchten, dass eine Kannibalisierung einsetzt – immer mehr Touristenplätze verschwinden zugunsten der Mobilheime?

Schell: Nein. Caravans wird es auch weiterhin geben, Reisemobile boomen. Der optimale Campingplatz besteht aus einem Mix - ein Drittel Touristencamper, einem Drittel Dauercamper und einem Drittel Vermietungen. In den Niederlanden beobachten wir, dass Plätze unwirtschaftlich sind, wenn sie kein entsprechendes Angebot haben. Wo aber das Angebot stimmt, kommen auch die Camper.

CI: Wie sieht der Campingplatz der Zukunft in Europa aus, beispielsweise in zehn Jahren?

Schell: Die Spreu wird vom Weizen getrennt. Es wird immer die kleinen naturbelassenen Campingplätze geben. Und auch die großen Campingplätze mit Restaurant, Animation und Wellness werden weiter bestehen. Allerdings wird das Vermietangebot auch größer. Es entsteht eine Parahotellerie, die immer mehr Urlauber von den Hotels wegzieht, weil ein Campingplatz von den Mitmach-Möglichkeiten weitaus besser aufgestellt ist.

KONTAKT:

Arcabo Chaletbau, Rollecate 39, NL-7711 GG Nieuwleusen, Tel.: 0031-529/488900, www.arcabo.de



WeCamp: Camping für die nächste Generation

Drei von vier Deutschen wohnen in Städten und Metropolregionen. Ruhe, Entspannung und vor allem der Zugang zur uneingeschränkten Natur sind Grundbedürfnisse dieser Menschen. WeCamp hat die Potenziale dieser großen urbanen Zielgruppe erkannt und möchte die Städter mit maßgeschneiderten Angeboten in die Natur holen. Tobias Schimmer und André Lutter, nicht nur langjährige Freunde, sondern auch Kollegen, kam die Idee zu WeCamp durch Gespräche mit Freunden und Bekannten: Nachdem sie umfangreiche Erfahrungen in der Gründung und Führung von Start-ups, unter anderem im kalifornischen San Francisco, sammelten, bemerken sie - zurück im heimischen Berlin - die große Nachfrage nach naturnahem Urlaub. Dem Trubel der Großstadt entfliehen, Entschleunigung, familiengerechter, bezahlbarer Urlaub im Einklang mit der Natur – mit möglichst kleinem ökologischen Fußabdruck. Doch es gab kaum Angebote auf dem deutschen Markt.

Vom einfachen Bettenlager bis hin zum luxuriös anmutenden Zelt mit privatem Bad und Kamin hat WeCamp dem Zeitgeist entsprechende Angebote für breit angelegte Kundenbedürfnisse erschaffen. Der Aufenthalt wird dabei in einem intuitiven Prozess ausschließlich online abgewickelt: von der Buchung über den Check-in bis über die Übernachtung hinaus. Mit liebevollen Details bei der Einrichtung der Zelte, aber auch durch den Einsatz von recyclebaren Materialien sowie der nachhaltigen Nutzung von Strom und Wasser eröffnet WeCamp eine völlig neue Dimension des Campens - für Gäste wie auch für Campingplatzbetreiber. Das nachhaltige Konzept kommt nicht nur beim Gast gut an, sondern spart auch dem Betreiber bares Geld. Die ersten Camps in Thüringen und der Sächsischen Schweiz erreichten rekordverdächtige Buchungszahlen, sodass WeCamp für die Saison 2020 auf der Suche nach weiteren Kooperationspartnern ist.

In einem ersten Schritt will WeCamp gemeinsam mit Campingplatzbetreibern ein individuelles Konzept entwickeln, das auf die jeweiligen Möglichkeiten, Bedürfnisse und Wünsche eingeht. Nach einer kurzen Planphase unterstützt WeCamp bei der Errichtung der Unterkünfte, schult das Personal und steht als kompetenter Ansprechpartner

zur Seite. WeCamp übernimmt den Vertrieb, den Buchungsprozess, sowie Kommunikation und Marketing. So soll nicht nur der Campingplatz bekannter werden, gleichermaßen sollen die Campingplätze von den internationalen Marketingaktivitäten von WeCamp profitieren.

Die voll ausgestatteten Zelte erwirbt der Campingplatzbetreiber. Die Kosten liegen je nach Ausstattung zwischen 5.000 und 12.000 Euro netto. Der Betreiber beteiligt WeCamp mit 30 Prozent der eingenommenen Nettoübernachtungsumsätze. Bei vollausgelasteten Buchungen, wie es die bereits bestehenden Camps zeigen, sind die Investitionen bereits nach den ersten neun Monaten amortisiert. Darüber hinaus sind Sie als Kooperationspartner nicht weiter abhängig vom Saisongeschäft.

WeCamp will eine völlig neue Zielgruppe ansprechen, die auch außerhalb der Ferienzeit auf der Suche nach naturnaher Erholung ist. Und auch das Wetter sollte keinen Strich mehr durch die Rechnung machen, denn die Zelte von WeCamp sind mit Öfen und weiteren Gegenständen des alltäglichen Lebens ausgestattet, sodass auch verregnete und kühle Nächte zu einer angenehmen Auszeit im Naturhotel für die Gäste werden.



Foto: Wecamp

KONTAKT: WeCamp GmbH, Tobias Schimmer, 01573/1991151, tobias@wecamp.co, www.wecamp.co

*Heizungsverordnung:***Neue Effizienzklasse**

Wie sparsam oder verschwenderisch die Heizung ist, zeigt das Energielabel – ab 26. September 2019 kommt die Klasse A+++ hinzu. In dieser besten Kategorie sind in Zukunft nur noch Heizungen, die regenerative Energien nutzen - dazu zählen insbesondere Wärmepumpen. Diese Technologie nutzt Umweltwärme aus der Luft, der Erde oder dem Grundwasser nicht nur zum Heizen, sondern auch zur Warmwasserbereitung. Besonders einfach zu installieren sind Luft-Wasser-Wärmepumpen, denn sie lassen sich ohne Erdbohrung im Freien aufstellen und sind daher ideal für den nachträglichen Einbau geeignet.



Foto: Wolfra

Bezahloptionen: **Fehlende Zahlungsformen**

Touristische Anbieter verschenken offenbar Umsatz, wenn sie keine Zahlung per Lastschrift oder auf Rechnung anbieten. Dies zeigt eine aktuelle Verbraucherumfrage von Creditreform Boniversum. Danach möchten 70 Prozent der Deutschen bei der Reisebuchung im Internet nicht auf gewohnte Zahlungsarten verzichten. Dazu zählen Kreditkarte, Lastschriftverfahren, Rechnung, Vorkasse und Ratenzahlung. Moderne Bezahlssysteme wie PayPal oder Sofortüberweisung werden von rund 30 Prozent bevorzugt. Auf die Frage,

ob sie häufiger im Internet buchen würden, wenn sie die Bezahloption „Kauf auf Rechnung“ wählen könnten, antworteten 46 Prozent mit ja. Wenn sie per Lastschrift zahlen könnten, würden 24 Prozent öfter online buchen. Jeweils fast gleich viele sagen, sie würden bei gleichem Angebot nur wegen der Bezahloption den Reiseanbieter wechseln. Online-Buchungen über Reisevermittlungsportale sind übrigens besonders beliebt. Sie vergleichen die Angebote mehrerer Veranstalter und geben einen schnellen Überblick, so die Befragten.

**Großartige Möglichkeiten mit
Adventure Golf**

Haben Sie jemals daran gedacht, Ihre Campinganlage durch eine Minigolfbahn zu erweitern?

Erfahren Sie jetzt mehr über unser Angebot an kompakten Adventure-Golf- und Schwarzlicht-Minigolf-Anlagen zu erschwinglichen Preisen.

Wir bieten Produkte für jedes Budget - egal ob klein oder groß.

City
GOLF EUROPE

A1 Bescheinigung: Regelung ist lästig und teuer

Die meisten Geschäftsreisenden halten sich nicht an EU-Pflicht der A1-Bescheinigung, denn diese Regelung kostet Geld: Gerade einmal jeder vierte Geschäftsreisende in Europa denkt bei einer Reise ins europäische Ausland immer an die eigentlich erforderliche A1-Bescheinigung. Dies zeigt eine Umfrage von AirPlus International, einem führenden internationalen Anbieter von Lösungen für das tägliche Management von Geschäftsreisen. Eine solche A1-Bescheinigung ist als Nachweis der Sozialversicherung im Heimatland vorgeschrieben und soll Sozialdumping verhindern. Ohne den Nachweis müsste der Angestellte in die Kassen seines Ziellandes einzahlen.

Wer innerhalb der Europäischen Union sowie in die Schweiz, nach Liechtenstein, Norwegen und Island reist, muss die A1-Bescheinigung seit Mai 2010 mit sich führen. Seit diesem Jahr müssen Arbeitgeber die Anträge nun elektronisch beantragen. Der neue Prozess hat das Thema mehr in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Doch trotz möglicher Kontrollen und der Gefahr von Bußgeldern in einzelnen Mitgliedsstaaten: 44 Prozent der befragten Geschäftsreisenden gaben an, dass sie diese Pflicht gar nicht kennen. Vier Prozent aller Reisenden halten sich trotz Kenntnis nicht daran. Das bedeutet, dass fast die Hälfte immer ohne diese Bescheinigung unterwegs ist. Knapp ein Viertel der Geschäftsreisenden (24 Prozent) hat angegeben, diese manchmal dabei zu haben.

Aktuell ist diese Bescheinigung bei jeder grenzüberschreitenden Dienstreise nötig, so beispielsweise auch bei Messebesuchen, Geschäftsessen oder dem Treffen mit den Kollegen. „Der Aufwand für die Unternehmen ist enorm. Das trifft sowohl den Geschäftsreisenden selbst, der einen solchen Antrag jeweils vor der Reise stellen muss, als auch das gesamte Handling in den Unternehmen, die den elektronischen Antragsprozess bei der Krankenkasse entspre-



Foto: Deutsche Rentenversicherung

chend sicherstellen müssen“, sagt Birgit Hölzel, Country Manager Deutschland bei AirPlus. Die Kosten für einen Antrag liegen damit bei geschätzt rund 70 Euro - pro Reise und Reisendem. Immerhin: Es gibt in der Europäischen Union Bestrebungen, diese Nachweispflicht für Dienstreisen im Zuge einer Überarbeitung der Regeln wieder abzuschaffen. Doch die bereits von der EU-Kommission in Aussicht gestellte Einigung scheiterte im Frühjahr am Europäischen Rat. „Nach der Europawahl Ende Mai und der nun erfolgten Konstituierung der EU-Institutionen Kommission, Parlament und Rat kann eine Neuregelung nun schnellstmöglich wieder in Angriff genommen werden“, hofft Hölzel. „Bis dahin sollten Geschäftsreisende aber die A1-Bescheinigung bereithalten, um Bußgelder und Nachzahlungen zu vermeiden“, rät sie. www.airplus.com

Stihl: Sägen-Wochen

Wenn der Sommer zu Ende geht, startet zugleich die neue Brennholz-Saison. Eingeläutet wird sie traditionell mit den Super Sägen Wochen bei Stihl. Auch in diesem Jahr bieten die Stihl-Fachhändler vom 30. September bis zum 23. November wieder attraktive Aktionspreise für ausgewählte Motorsägen. Egal ob Akku-, Benzin- oder Elektroantrieb – während der Super Sägen Wochen finden alle für jeden Bedarf die passende Motorsäge – und das ab 149 Euro. Damit sind die Aktionswochen ein hervorragender Anlass, sich im Fachhandel zu informieren und sich bei der Auswahl des richtigen Produktes für den gewünschten Einsatzbereich beraten zu lassen. Der Fachhändler berät Sie auch gern bei der Auswahl der richtigen Sägekette. Dazu benötigt er Informationen, die Sie im Servicefeld auf der Führungsschiene Ihrer Motorsäge finden. Notieren Sie sich die Angaben der Motorsäge vorab. Gleichzeitig ist die Gelegenheit günstig, das vorhandene Zubehör und die persönliche Schutzausstattung wie Handschuhe, Forsthelm oder Motorsägenstiefel zu überprüfen und bei Bedarf zu aktualisieren oder zu vervollständigen – denn Sicherheit geht schließlich vor. Auch hierfür hält der Fachhändler ein großes Sortiment bereit. www.stihl.de



Foto: Stihl

SIK: Designpreis für Spielplatz Blütenraum

Die CampingImpulse 3/19 berichtete über den Spielplatz der Firma Pflanzenkölle in Heilbronn. Entworfen und gebaut wurde er von der Firma SIK-Holz Langenlipsdorf. Der Spielplatz wurde nun für den Designpreis des Landes Brandenburg nominiert. Klaus-Peter Gust, Geschäftsführer der SIK-Holzgestaltungs GmbH, nahm mit großer Freude den 2. Preis in der Kategorie Produktdesign für die Spielanlage »Blütenraum« entgegen. Zu den Gratulanten gehörten Robert Wüst (links), Präsident des Handwerkskammertages des Landes Brandenburg und Hendrik Fisch (rechts) Staatssekretär für Wirtschaft und Energie des Landes Brandenburg. In der Laudatio hieß es bei der Preisübergabe: »Klaus-Peter Gust tritt mit seinem Team den Beweis an, dass Design sich am Menschen orientiert, so, wie es dem Handwerk eigen ist – zielgruppenspezifisch, lebensintensiv und in diesem ganz speziellen Falle figurlich. Die Produkte von SIK-Holz zeigen aber auch, dass gutes Design die entsprechende Handwerkskunst in der Umsetzung braucht. Und dies mit der entsprechenden Fachkenntnis und Erfahrung.« Für SIK-Holz ist dies ein ganz besonderer Preis in seiner über 30jährigen Firmengeschichte. www.sik-holz.de



Foto: SIK

Lithium-Batterien: Zeitbomben im Recyclinghof

Immer mehr Lithium-Batterien landen offenbar unkontrolliert im Restmüll sowie im Elektro- und Metallschrott, erkennen Dekra-Experten immer wieder bei ihren Audits. Schon einfache mechanische Beschädigungen am Schutzmantel der LI-Batterie durch Fallenlassen oder Verbiegen können zum Kurzschluss des Akkus führen. Durch Selbstzündung entstehen Metallbrände mit Temperaturen von 1.000 bis 2.000 Grad. In Recyclingbetrieben verbrennen in der Folge Müllberge unkontrolliert und können Giftstoffe verbreiten. „Akkus werden häufig von den Verbrauchern nicht - wie gesetzlich vorgeschrieben - vom übrigen Müll getrennt“, sagt Andreas Biermann, Entsorgungsexperte bei der Dekra Certification. „In vielen Wertstoffhöfen wird zudem der Schrott bei der Anlieferung nicht sorgfältig kontrolliert.“ Ein weiteres Problem ist die Bauart vieler Elektrogeräte mit eingekapselten Batterien, die oft nur vom Fachmann ausgebaut werden können. Für den Transport und die Lagerung von Lithium-Ionen-Batterien gelten umfangreiche Vorschriften und Sicherungsmaßnahmen. Sind aber die LI-Batterien unerkant im Müll und kommen so zum Recyclingunternehmen, laufen diese Regelungen ins Leere. Dekra-Experten fordern deshalb Maßnahmen, die schon zu Beginn der Entsorgungskette greifen: vor allem verstärkte Aufklärung der Verbraucher sowie wirksamere Kontrollen bei den Annahmestellen und Wertstoffhöfen. www.dekra.de



Foto: DEKRA

ECC: Kostenlose App

Mit der App des Europa Campingführers ECC sind über 5.500 Campingplätze in 37 Ländern Europas online oder offline über Länderkarten oder nach verschiedensten Kriterien zu finden. Mittels GPS Lokalisation werden die Plätze in der Umgebung angezeigt und dort hin navigiert. Die App ist im jeweiligen Appstore zum kostenlosen Download erhältlich.

Best Ager: Nicht stereotyp

Die klischeehaften Vorstellungen von händchenhaltenden, glücklichen älteren Paaren sind überholt, meint der australische Best-Age-Hipster Marek. Das Alter sei heute überhaupt nicht mehr entscheidend, außer in einem Punkt: Best Ager haben mehr Erfahrung. Sie wünschen eine wirklichkeitsnähere Art der Werbung, denn die Älteren seien genauso modern und haben mindestens so viel Selbstvertrauen wie Junge, vermeldet die Internetplattform W&V.

Neue Konkurrenz: Wird Amazon zum Vertriebskanal?

Dieses Szenario entwirft der Hotel-Consultant Larry Mogelonsky auf der Internetplattform Hospitality Net. Dort wird beschrieben, dass er glaubt, dass das Unternehmen mit seinem Sprachassistenten Echo bestens dafür aufgestellt ist: Die Spracheingabe ist deutlich komfortabler, als das Rumklicken im Internet, Amazon kennt die Vorlieben seiner Kunden bestens durch ihr individuelles Kaufverhalten auf der Plattform und die Kreditkartendaten sind bereits hinterlegt, so dass nichts einfacher wäre, als eine Hotelbuchung über Amazon.

Ratenzahlung: Künftig auch per Paypal möglich?

Der Bezahlendienst will diese Option seinen Nutzern bei Einkäufen zwischen 199 und 5.000 Euro grundsätzlich anbieten. Die Laufzeit liegt bei 12 Monaten bei einem effektiven Jahreszins von 9,99 Prozent. Geldgeber ist Paypal selbst, die Prüfung der Kreditwürdigkeit der Kunden erfolgt online, meldet die Hessische/Niedersächsische Allgemeine (HNA).

Wieso Kunden auf Buchungsplattformen weiterleiten, wenn Sie sie auf der eigenen Website selber am besten bedienen können?





Fotos: Scapo

Camping Alfsee, NRW: Aus der Ferne

Viele Freizeitmöglichkeiten und eine große Gästeschar gilt es, gut zu organisieren, sonst gerät beispielsweise das Ein- und Auschecken der Urlauber schnell zum täglichen Stressfaktor für die Betreiber – vor allem in der Hochsaison, in der eine Anlage wie der Alfsee mit über 3.000 Gästen unter Volldampf läuft. Auf dem Campingplatz muss dann alles schnell und trotzdem korrekt und zuverlässig vonstattengehen. Aus diesem Grund entschieden sich Geschäftsführer Anton Harms und sein Team Ende 2018 für die Installation des Strom-Management-Systems Scapo, das speziell für die Anwendung auf Campingplätzen konzipiert ist. „Strom-Pauschalen funktionieren nicht, da Gäste diese früher oder später ausnutzen“, erklärt Harms. „Auch die technologische Entwicklung spricht gegen solche Pauschalen, da immer mehr Geräte elektrifiziert sind. Das erfordert ein intelligentes Last-Management.“

Von den insgesamt 750 Stellplätzen auf dem Campingplatz stehen rund 350 Parzellen Dauer-Campers zur Verfügung, die restlichen 400 werden temporär an Touristen vermietet. „Bei allen Investitionen und Konzepten ist es wichtig, stets den berühmten roten Faden im Blick zu behalten. Nur so lässt sich ein stimmiges Gesamtkonzept auf die Beine stellen. Denn auf dem Campingplatz bedeutet Stillstand Rückgang“, so Harms. Mit dem smarten System kann der Stromverbrauch aller Stellplätze sekundengenau und komfortabel ausgelesen und auch abgerechnet werden. Das geschieht vollkommen ortsunabhängig beispielsweise am PC an der Rezeption oder mit der Smartphone-App vom Badestrand aus. Dieser Prozess erfolgt entweder über eine klassische Internetverbindung oder einen eigenen Server. Die Scapo-Software verfügt über eine Funktion zur Rechnungserstellung und ist gleichzeitig mit diversen Abrechnungssystemen kompatibel. So ließ sich das System auf dem Campingplatz am Alfsee problemlos in die bestehende Management-Software „Composoft“ integrieren. Damit können die Scapo Schaltschränke völlig reibungslos fernausgelesen und ferngeschaltet werden.

Außerdem beugt Scapo dem leidigen Thema Stromklau vor, da die Stromzufuhr mit nur einem Klick und exakt im Moment der Abreise abgestellt werden kann – ganz bequem per PC, Tablet oder Smartphone-App. „Wir können den Stromverbrauch nun absolut

fair und transparent mit unseren Gästen abrechnen und es gibt keine unschönen Debatten mehr, ob die manuell abgelesenen Zählerstände auch tatsächlich so korrekt sind“, berichtet Julia Staarmann, Assistentin der Geschäftsführung, über ihre erste Saison mit Scapo. Harms, schätzt außerdem die wirtschaftliche Seite des Systems: „Wir haben bereits viel Arbeitszeit bei der Zählerablesung eingespart – bei einem größeren Platz ein nicht zu unterschätzender wirtschaftlicher Faktor.“

Scapo ist wahlweise als sogenannte „All-In-One“-Lösung für Neuinstallationen erhältlich oder alternativ als „Retro-Fit“-Variante für die Modernisierung einer Anlage. Am Alfsee war „Retro-Fit“ die passende Wahl: Die neuen Schaltschränke wurden von Scapo bereits fix und fertig angeliefert – inklusive aller Hardware-Komponenten wie Energiezähler, Schütze und Schaltnetzteile. Per Plug & Play wurden sie dann vor Ort in Betrieb genommen, ohne aufwendige Leitungslösungen oder teure Umbauten. Dazu lieferte das Unternehmen mit Sitz im hessischen Trebur-Astheim auch einen Teil der Verteilersäulen.

Nach der Installation im Winter und einem halben Jahr Testlauf, darunter auch die sensible und gastereiche Hochsaison, zeigt sich Anton Harms hochzufrieden mit seinem neuen Strom-Management-System von Scapo. „Nicht nur die Technik funktioniert reibungslos, sondern auch der Service war vorbildlich. Ich kann das System wirklich zu 100 Prozent an meine Kollegen weiterempfehlen.“

Das ist Scapo

Wer sich als Campingplatzbetreiber für das Komplettprogramm von Scapo entscheidet, erhält Schaltschränke, Energiezähler, Ladesäulen für die Elektromobilität sowie die Software vom Hersteller. All diese Komponenten lassen sich nach dem Baukastenprinzip bedarfsgerecht zusammenstellen. Eine weitere Zusatzoption ist ein Modul für ein stabiles WLAN-Netz für die Gäste, denn auch in diesem Bereich steigen die Anforderungen der Urlauber an ihren Platzbetreiber Jahr für Jahr an.

www.scapo.de



Regenbogen Tecklenburg, NRW: Noch mehr Komfort

Die Regenbogen Ferienanlage Tecklenburg hat mehr als 1,5 Mio. Euro investiert, um seine Anlage zu modernisieren und neu zu strukturieren. Ein Highlight der Modernisierung sind die neu entstandenen Luxusstellplätze mit festinstalliertem Vorzelt. „Die Erwartungen unserer Gäste ändern sich. Auch im Campingbereich ist noch mehr Komfort gefragt. Mit den neuen Luxusstellplätzen lösen wir diesen Anspruch ein“, erklärt Shkelzen Balija, Resort Manager der Ferienanlage in Tecklenburg.

Die Luxusstellplätze sind mit 120 Quadratmeter pro Parzelle sehr großzügig bemessen, verfügen über mehrheitlich neu

verlegte Anschlüsse für Strom, Wasser und Abwasser. Das besondere ist das Vorzelt mit Lounge Terrasse – ein bisher in dieser Form einmaliger Service in Deutschland.

„Unsere Gäste können mit dem Wohnwagen einfach an das Vorzelt fahren und Zelt und Wagen verbinden. Möglich macht das eine Universalkopplung am Zelt.“, erklärt Shkelzen Balija. Die Vorzelte sind bereits vollständig ausgestattet. Sie verfügen über eine Küche mit Geschirrspüler, eine gemütlichen Essecke, eine Gast-Heizung, eine Terrasse mit Lounge-Möbeln sowie eigenem, beheizbaren Familienbad mit WC und Dusche. www.regenbogen.ag



Grubhof Camping, Salzburger Land:

Plastik vermeiden und Geld sparen

Das Saalachtal ist für seinen Wasserreichtum bekannt. Hier schuf das Element Wasser nicht nur tiefe Schluchten, wildromantische Klammern und es sorgt für das satte Grün der Bergwiesen und Wälder, es gibt auch unzählige

Quellen, die hervorragendes Trinkwasser spenden. Dieses Quellwasser läuft am Camping Grubhof auf jedem seiner 250 Stellplätze aus der Leitung.

Trotz der Tatsache, dass aus jedem Wasserhahn im Saalachtal bestes Trinkwasser fließt, karren Gäste trägerweise Wasser in Plastikflaschen vom Supermarkt zum Campingplatz, so Robert Stainer, Eigentümer von Camping Grubhof. Dieser Umstand brachte ihn auf eine Idee. Warum nicht seinen Gästen eine Glasflasche schenken, damit diese ihr Wasser direkt am Stellplatz abfüllen können. Gesagt getan, es wurden mehrere tausend Glasflaschen angeschafft und im Juli und August an Gäste verschenkt. Das hilft Plastik zu vermeiden, das Umweltbewusstsein der Gäste zu schärfen und ganz nebenbei sparen die Camper Geld. Aufgrund der positiven Resonanz wird die Aktion im Sommer 2020 wiederholt.

www.grubhof.com

Mit **easybuchen** bleiben Ihre Kunden auf Ihren Seiten, und die Daten werden direkt in Ihr System übertragen.



easycamp
die branchenlösung



www.easycamp.info



Camping Adler, Südtirol:
**Mit digitalem
 Lesezirkel**

Das Angebot des Wellness-Camping-Platzes Adler in Naturns/Südtirol wurde durch den digitalen Lesezirkel sharemagazines ergänzt. Die Kooperation ermöglicht allen Urlaubern, die auf dem Campingplatz verweilen, uneingeschränkten und kostenlosen Zugang

zu über 500 deutschen und internationalen Magazinen und Tageszeitungen. Mit sharemagazines haben die Gäste nun unbegrenzten Zugang zu Zeitschriften und Zeitungen, ohne dass wir als Betreiber den Aufwand und die Kosten für Lieferung, Bereitstellung und Entsorgung tragen müssen.“ Über die App können Leser von ihrem eigenen Smartphone oder Tablet aus kostenlos auf die Bibliothek zugreifen.

Die internen Service- und Informationsbroschüren können ebenfalls in der digitalen Bibliothek von sharemagazines integriert werden und so zusätzlich den eigenen Bedarf an Printmedien minimieren. Da das Umweltbewusstsein in der Gesellschaft zusehends geschärft wird, stellt die Reduktion von Printmedien nicht nur einen ökologischen Faktor dar, sondern berücksichtigt die Ansprüche der Gäste an Umweltfreundlichkeit. Neben der Kostensenkung und der verringerten CO2-Emissionen durch den Wegfall von Druck- und Transportkosten, stärkt der nachhaltige Ansatz das Markenimage des Campingplatzes.

Aufgrund der Nutzung der sharemagazines App auf dem eigenen Smartphone oder Tablet werden die Zeitungen und Magazine nicht durch viele verschiedene Hände gereicht. Dementsprechend wird der digitale Lesezirkel auch als besonders hygienisch empfunden. „Unsere App bietet einen attraktiven Mehrwert für unsere Kunden.

So funktioniert sharemagazines

Mit ihrem Konzept gewannen die Gründer Ende 2013 einen Gründerpreis der Universität Oldenburg und haben ihr Angebot seither stetig vergrößert. Inzwischen gibt es sharemagazines deutschlandweit und die GreenLine Hotels, die EWE, Devolo, die Celona Gastro GmbH, die Deutsche Telekom und die divibib GmbH gehören beispielsweise zu den Partnern. Zu den insgesamt mehr als 500 Magazinen und Tageszeitungen gehören bekannte Publikationen wie der Stern, 11 Freunde, GEO, Business Punk oder die Hamburger Morgenpost.

Ein einzelnes Gewerbe wird für 49,90€ im Monat zur sharemagazines Location und bietet seinen Kunden so kostenlosen Zugriff auf das immer größer werdende Angebot und seine eigenen Inhalte. Für Kliniken und Hotels wird der monatliche Abschlag je nach Anzahl der Betten oder Zimmer individuell errechnet. Die kostenlose Einrichtung des Service wird von sharemagazines übernommen und kann wahlweise über Bluetooth, WLAN oder GPS innerhalb von wenigen Stunden vollzogen werden. www.sharemagazines.de

Foto: Hersteller

sharemagazines ist umweltschonend, platz- und kostensparend. Unsere App ist intuitiv bedienbar und klar strukturiert. Das Feedback der Verlage ist dabei ebenso positiv, wie das der Locations“, betont sharemagazines Geschäftsführer Jan van Ahrens.

Auch die Gäste des Campingplatzes Adler sind zufrieden, wie Karlheinz Gamper weiß: „Die Rückmeldungen sind durchweg positiv und das Angebot wird gut angenommen. Vor allem die Unabhängigkeit gefällt den Gästen gut. Zu jeder Tageszeit auf beliebig viele Medien zugreifen zu können, ist ein hochwertiger Service, der uns wie auch die Camper vor Ort überzeugt.“



Camping Vallicella, Toskana: **Neues Glampingkonzept**

In der italienischen Küstenstadt Scarlino, zwischen Pisa und Grosseto, wurde 2019 die komplett renovierte Glampinganlage Vallicella wiedereröffnet. Loek van de Loo, der ehemalige Direktor und Gründer von Vacanceselect, hat mit seiner Frau Chicca Scalvini seinen großen Traum verwirklicht - ein Glamping, bei

dem das Konzept kompromisslos verwirklicht wurde. Kein Massenbetrieb, sondern Aufmerksamkeit für den einzelnen Urlauber.

Mitten in einem hundert Jahre alten Olivenhain befinden sich heute luxuriöse und stilvoll gestaltete Unterkünfte. Sie begeistern mit jeweils großer Wohnfläche und viel Platz herum. Van de Loo erwarb den vier Jahrzehnte alten Campingpark Vallicella kurz nachdem er seine Firma Vacanceselect an die französische Firma Vacalians verkauft hatte. Der Campingplatz erlebte eine komplette Verwandlung. Statt 380 Standard-Campingplätze gibt es nun auf der gleichen Fläche nur noch 180 Plätze sowie Unterkünfte: Sie erfüllen die höchsten Ansprüche, bieten naturnahes Glampingflair und den Luxus, den viele Gäste von Hotels kennen. Dazu gehören eine voll ausgestattete Küche, Dusche, WC, Flachbildfernseher und eine Boxspring-Matratze.

www.vallicellaglampingresort.com, www.vacanzecolcuore.com

Foto: Mr. Glamping

Sportcamp Woferlgut, Salzburger Land: **Ausgezeichnet**

Gleich zwei Anlässe gibt es am Sportcamp Woferlgut zur Freude: Die Badewelt, einziges Schwimmbad mit Olympia-Strecke (50 Meter) feiert ihren 1. Geburtstag, und eine tolle Auszeichnung wurde Wolfgang und Helga Hofer Ende Juni in Wien überreicht: Die Abteilung Außenwirtschaft der Wirtschaftskammer Österreichs hatte aus 270 Kandidaten diejenige ausgewählt, die überdurchschnittlich auf Auslandsmärkten reüssieren. Der Exportpreis der Außenwirtschaft Austria wurde bereits zum 25. Mal vergeben. Es gibt sechs Hauptkategorien, eine davon heißt Tourismus und Freizeitwirtschaft. Hier punktete das Woferlgut und konnte als größter Nächtigungsbetrieb im Land Salzburg Silber erringen. Besondere Erwähnung fand die Verantwortung für rund 60 Mitarbeiter sowie die enorme Investition in die Badewelten des Ganzjahresbetriebs. www.sportcamp.at



Foto: Sportcamp Woferlgut



Camping Wremer Tief, Nordsee: Mobiler Funktionsraum

Um dem Zulauf an Gästen weiterhin gewachsen zu sein, setzt der Campingplatz „Wremer Tief“ am Nordseestrand einen neuen Empfangscontainer aus dem Hause ELA ein. Der Premiumcontainer zeigt sich dabei als Multitalent. Er dient als Anmeldung für Gäste sowie als Aufenthaltsraum und Büro für Mitarbeiter. Mit großen Fenstern, die für einen hellen Innenraum sorgen und einem freundlichen „Moin“ begrüßt der Container neue Gäste bereits von Weitem. Außerdem ist die Raumeinheit durch ihre Kompaktheit sehr mobil – ideal, wenn sie nach einer erfolgreichen Urlaubssaison in das Winterquartier umzieht.

Dabei sieht man dem Container nicht einmal wirklich an, dass er eigentlich ein Gebrauchter ist. Der Premiumcontainer stammt aus dem ELA Gebraucht-Container-Center, wo jederzeit bis zu 1.000 gebrauchte Container aller Preis- und Qualitätsklassen auf Lager sind. „Die Projektleiter des Campingplatzes haben sich ihren neuen Empfangscontainer bei einem Besuch unserer Ausstellung in Haren selbst ausgesucht“, erklärt Dennis Hagen vom ELA Gebraucht-Container-Center.

Gerade in saisonalen Branchen überzeugen die mobilen Mieträume von ELA. Im Winter würden durch Sturmfluten Gebäude vor den Deichen der Nordsee regelmäßig unter Wasser stehen. „Mit einer mobilen Raumlösung passiert das nicht, sie kann am Saisonende sicher eingelagert werden“, erklärt Hagen. Und so haben Surfschule, Strandtoilette oder Beachbar eines gemeinsam – sie alle basieren auf den flexiblen Containerräumen von ELA.

Das ist ELA

Mit über 30.000 transportablen Einheiten ist ELA Container der Spezialist, wenn es um mobile Räumlösungen in Containerbauweise geht. Ein eigener Fuhrpark von 70 Speziallastkraftwagen mit Ladekran gewährleistet einen sicheren Transport und eine fachgerechte Montage. ELA ist mit 15 Standorten und über 850 Mitarbeitern, darunter 40 mobile Fachberater, weltweit vertreten und stellt somit eine kurzfristige und schnelle Lieferung an jeden Ort sicher. www.container.de

Miele

Die Basis unbeschwertem Wohnens.



Weltpremiere der neuen Kleinen Riesen: professionelle Wäschepflegesysteme für Wohnanlagen.

- Intuitive Touch-Bedienung mit unterschiedlichen Bedienmodi
- Einfachste Änderung der Sprache jederzeit möglich
- Digitale Vernetzungsmöglichkeiten

Die Basis für Ihren Erfolg: Höchste Flexibilität um einen reibungslosen Ablauf Ihres Geschäfts zu gewährleisten.

Miele Professional. Immer Besser.

Infos:
0800 22 44 644 | www.miele.de/pro/kleineriesen



Gartenzwerg ade?

Dauercamping bekommt eine neue Dimension. Zumindest in den Niederlanden. Der holländische Mobilheimsteller Arcabo macht dies an einigen Beispielen deutlich und setzt dabei auf Komfort und Luxus. Die Wartelisten scheinen für diesen Trend zu sprechen.

Mehr als die Hälfte aller Campingübernachtungen stammen von Dauercampers. Im Vergleich: 49,7 Millionen Übernachtungen gab es auf deutschen Campingplätzen von Touristencampers, 59,8 Millionen von Dauercampers. Für viele Unternehmer eine wichtige, unverzichtbare Einnahmequelle.

Dennoch: In einigen Regionen verzeichnete man einen regelrechten Dauercamper-Schwund. Die Alten starben weg, der Nachwuchs blieb aus. Auf der anderen Seite zeigte sich, dass qualitätsorientierte Campingbetriebe, die schon länger aktiv in der Touristik tätig waren, diesen Rückgang stoppen konnten und manche heute sogar wieder Wartelisten haben. Spätestens seit 2014 wird bemerkt, dass die Talsohle durchschritten ist und sich eine neue Dauercampingnachfrage entwickelt, vor allem dann, wenn die Campingbetriebe aufgrund ihrer Touristikorientierung nicht nur Qualität, sondern auch eine hohe Erlebnisdichte bieten.

Diese neuen Dauercamper bleiben dann aber nicht mehr 20, 30 oder 40 Jahre am gleichen Standplatz im gleichen Campingbetrieb, sondern nur drei, vier oder fünf Jahre und wechseln dann den Campingplatz bzw. geben das Dauercamping mit Erreichen einer anderen Familiensituation wieder auf. Dies bedeutet, dass die Campingunternehmer stets neue Nachfrage akquirieren und sich verstärkt und qualitätsorientiert dem Touristencamping zuwenden müssen. Camping-Sachverständiger Professor Dr. Heinrich Lang glaubt am Beispiel Baden-Württemberg: „Da noch immer rund die Hälfte der Standplätze Dauercampingstandplätze sind, wird es auch im nächsten Jahrzehnt eine Herausforderung bleiben, diese zu belegen. Dies gelingt nur, wenn gleichzeitig eine hohe touristische Nachfrage generiert wird.“

Der holländische Mobilheimhersteller Arcabo beobachtet einen Trend, der eindeutig zum Komfort-Dauercamping tendiert. Vertriebsleiter Rob Schell sagt: „Die Nachfrage nach hochwertigen und energieeffizienten Chalets ist größer denn je.“

Schell ist Camper aus Passion. Zum einen. Zum anderen war er vor seinen Engagements bei Bergjes und anschließend Arcabo, Geschäftsführer eines großen Campingplatzes. Er kennt beide Seiten der Medaille - die des Verkäufers und die des Investors.



Statt weiße Wohnwagen mit Vorzelt zieren Mobilheime den Dauerplatz wie hier auf dem Ferienpark Meerpaal in Zeeland.

Deutschland im Gegensatz zu Europa (72 %) nur bei 52,8 %. Eines der Haupthindernisse bleiben die kommunalen Bedingungen, die sich von Region zu Region stark unterscheiden.

Rob Schell glaubt, dass bei deutschen Campingunternehmern noch Luft nach oben ist: „Bereits bestehende Campingplätze sind häufig mit Wohnwagen als Mietmodell ausgestattet. Doch viele Gäste stellen höhere Anforderungen. Und das darf sich in einem höheren Preis bemerkbar machen. Höhere Umsätze werden zum einen dadurch erzielt, dass höhere Mietgebühren für zusätz-

lichen Luxus verlangt werden können. Dadurch wird eine neue, monetär potentere Zielgruppe erreicht, die noch mehr die Einrichtungen des Platzes nutzen, etwa das Restaurant oder den Spa-Bereich.“

Mobilheim am Jahresplatz

Auf vielen deutschen Campingplätzen sind die Jahresstellplätze nur 80 bis 120 Quadratmeter groß und derzeit überwiegend mit einem Caravan und Vorzelt befüllt. Schell: „Mit Ausnahme der an der Küste gelegenen ist diese Art des Campings rückläufig. Es handelt sich meistens um alte Wohnwagen, deren Klientel oft älter ist oder ein unterdurchschnittliches Einkommen hat. Das spiegelt sich oft im Anblick des Parks wider.“

Neue Möglichkeiten des Campings bietet zum Beispiel das Konzept „Arcabo exclusive park“, bei dem ein Teil oder der gesamte Campingplatz mit Chalets eines einzigen Herstellers neu bestückt wird. Dies erfolgt in Absprache mit dem Freizeitunternehmer. Man entscheidet sich für ein bis maximal drei Chalet-Modelle, bei denen Typ, Maße und Farbe festgelegt werden.

Bei der Einrichtung dieser neuen Campingplätze legt der Campingbesitzer viele Details im Voraus fest, beispielsweise die Landschaftsgestaltung, die Höhe der zulässigen Grenzschranken, Gartenhäuser, das Aufstellen von Antennen, Flaggen usw. Das schafft ein einheitliches Bild.

Der Arcabo-Exklusiv-Park führt nur dann zum Erfolg, wenn er einen hochwertigen Charakter hat und sich auch die oft kapitalstarke Kundschaft dort wohlfühlt. „Wir wiederum bieten Marketingunterstützung für den Park und nennen den exklusiven Park auf seiner Website, liefern Werbebanner, sind auf der 2nd-Home-Messe, um für exklusive Parks zu werben.“

Genau diese Form des Campings ermöglicht es, wichtige Zielgruppen wie die Kategorie 60plus und auch die Doppelverdiener ►

Mobilheime als Mietobjekt

Obwohl der Campingtourismus in Deutschland jährlich um einige Prozent zulegt, liegt die Übernachtungsquote bei Mietobjekten in



Bei der Einrichtung dieser neuen Campingplätze legt der Campingplatzbesitzer viele Details im Voraus fest, etwa die Landschaftsgestaltung, das Aufstellen von Antennen.

zu erreichen, die an Wochenenden und Feiertagen aus den Städten (und Hochhäusern) fliehen wollen.

Ein Beispiel dafür ist der Seepark Süsel in Schleswig-Holstein. Hier entsteht derzeit ein Luxus-Resort. Als Christian Rumpels Vater und dessen zwei Brüder das Kieswerk des Großvaters am Süseler Moor rekultivierten, wurde ein B-Plan für einen Campingplatz hinterlegt. „Als neue Generation möchte ich dieses Projekt vorantreiben“, sagt Christian Rumpel.



Gewöhnungsbedürftig: Sieht so das neue Dauercamping aus? Vielleicht müssen wir weg vom Klischeedenken.



Arcabo bietet zweigeschossige Mobilheime an. Die in Deutschland aufzustellen, scheitert in der Regel an der Gesetzgebung.

Er ist überzeugt, dass die neue Ferienanlage gut ankommen wird. Süsel habe eine ganz tolle Lage und ist nur fünf Kilometer vom Strand entfernt. „Der Strandbereich ist mehr als voll, davon können wir profitieren. Deshalb haben wir uns für das Projekt entschieden“, erklärt der Betreiber des Seeparks Süsel mit seiner Wasserski- und Wakeboardanlage sowie dem Campingplatz.

Genau gegenüber der Camper stehen auf drei Bauabschnitten insgesamt 57 Grundstücke zur Verfügung, zusätzlich gibt es eine Erweiterungsfläche, auf der bei Bedarf ab 2021 weitere 47 Grundstücke entstehen können.

Die Nachfrage für die 220 Quadratmeter großen Grundstücke sei bereits sehr gut, sagt der Chef, der die einzelnen Parzellen verpachtet. Jährliche Kosten: zwischen 2.000 und 2.990 Euro. „Hinzu kommt eine einmalige Erschließungspauschale von 3.900 Euro“, erklärt Rumpel. Der Pachtvertrag läuft über zehn Jahre, danach verlängert er sich automatisch um ein Jahr.

Im April 2019 wurden die ersten Häuschen geliefert, die Anlage ist komplett mit Wasser, Abwasser, Gas, Strom, Elektrotankstellen und schnellem Internet ausgestattet. Investitionskosten: 500.000 Euro.

Damit dem Park ein eigener Charakter gegeben wird, bleibt die Bauweise der Ferienbungalows einheitlich. Rumpel holte sich dafür die Firma Arcabo ins Boot, die die mobilen Chalets herstellt. Rumpels zukünftige Pächter wählen zwischen drei Varianten mit jeweils 40 Quadratmeter Wohnfläche. „Die Außengestaltung ist klar festgelegt“, erklärt Rumpel. Innen gestalten die Kunden ihre Chalets selbst. Die Gesamtkosten für einen mobilen Bungalow aus Holland starten bei 82.000 Euro, gehen bis 114.000 Euro. Die Häuser am Seepark können durchgehend genutzt werden. Ein Erstwohnsitz ist aber nicht möglich.

„Wichtig ist uns ein einheitliches Bild, das auch in die Landschaft passt“, meint Christian Rumpel. Konzeptionell und einheitlich gestaltete Gärten sollen dem Seepark den außergewöhnlichen, maritimen Charme verleihen. Die Landschaftsarchitekten sind wahre Experten auf diesem Gebiet und haben eine Pflanzenauswahl mit Sträuchern, Hecken und Flächenbepflanzung erstellt.

Man kann den Garten nach diesen Vorgaben entweder selbst anlegen oder sich zurücklehnen und den Auftrag an einen Vertragsgärtner erteilen. Die Vorgaben zur Gartengestaltung müssen aber eingehalten werden, um ein stimmiges Gesamtbild zu gewährleisten. Rumpel freut sich: „So entsteht eine wunderbare Ferien-Oase für den Zweitwohnsitz an der Ostsee.“

Genau wie der Projektleiter ist auch Bürgermeister Holger Reinholdt von der Idee eines Ferienparks überzeugt. „Aus Sicht der Gemeinde ist das absolut positiv“, erklärt er und blickt dabei auch auf die zukünftigen Urlauber, die in den Ort kommen werden. „Der Tourismus in der Gemeinde Süsel ist kaum sichtbar.“

In den Niederlanden hält der Trend zum „neuen Dauercamping“ schon länger an. Beispiele gibt's in der Provinz Zeeland auf dem Strandpark De Zeeuwse Kust in Renesse. Der kinderfreundliche Familienpark liegt nur 250 Meter vom Strand und 1.500 Meter vom Zentrum von Renesse entfernt.

Der Park verfügt über verschiedene Chalet-Modelle. Eigentümer Marc Ruijtenberg hat in drei Jahren 160 Mobilheime verkauft, zu meist an Deutsche zum Preis von selten unter 100.000 Euro. Die Jahrespacht: 5.800 Euro inklusive Servicekosten. Er versichert: „Bei uns gibt's eine Warteliste.“

Auch ihm ist eine einheitliche Gestaltung wichtig: mit Pflanzen aus der Umgebung, viel Schilfgras. Dabei vergisst er aber nicht den Anteil der Touristik-Camper. Diese Klientel steht auf einem gesonderten Areal, gleich nebenan. „Wir legen Wert auf einen Dreiklang zwischen Dauercamper, Touristencamper und Vermiet-Einheiten.“



Marc Ruijtenberg, Eigentümer des Strandpark Zeeuwse Kust, versichert: „Es gibt eine Warteliste.“

Unmittelbar vor der höchsten Düne der Niederlande, in Zoutelande, befindet sich der Vakantiepark de Meerpaal. Der Platz verfügt jeweils über einen Bereich für Touristencamping, Vermietungen sowie „neuem Dauercamping“. Liest man den Plan, erscheint das Areal für Dauercamper sehr reglementiert, fast einer Kasernierung gleich. Spaziert man aber durch diese Siedlung, bekommt man einen ganz anderen Eindruck: Das ganze Ensemble bildet eine Einheit, eben durch die klar festgelegte Außengestaltung – es standen nur wenige Modelle zur Auswahl, auch in der Farbgebung gab's nur wenige Möglichkeiten und die Gartengestaltung war ebenfalls vorgegeben. Auffällig: Die meisten Pächter kommen aus Deutschland.

Auf Vakantie Leukermeer ist man ebenfalls geeicht auf die neue Generation. Im letzten Jahr investierte in Vermietobjekten direkt am See und einigen mobilen Chalets, die zum Kauf anstehen, darunter sechs ►



Die Mobilheime auf dem Strandpark - Zeeuwse Kust in Renesse kosten selten unter 100.000 Euro. Hinzu kommt eine Jahrespacht von 5.800 Euro.



Christian Rumpel, (links), Süsels Bürgermeister Holger Reinhold und Architektin Urte Schlie beim Spatenstich auf dem Gelände des Seeparks.

Strom- und WLAN-Management auf dem Campingplatz!

Für Bestands- und Neuinstallationen



Hardware Strom-Verteilung

Herstellung gem. DIN VDE Norm von:

- Lade-/ Stromsäulen
- Stromverteilerschränken

Software Strom-Management

Stellplätze per PC, Smartphone/Tablet:

- fernauslesen
- fern ein-/ausschalten
- fernabrechnen

Intelligentes Lastmanagement

- Campingplätze
- E-Bikes
- E-Mobility

Wir beraten Sie persönlich!

Tel. 06147/2033-318

info@scapo.de | www.scapo.de





Die Preise für ein mobiles Chalet liegen auf dem Seepark Süsel zwischen 82.000 und 114.000 Euro. Die Jahrespacht beginnt je nach Lage bei 2.000 Euro.



Im Ardoer Camping Julianahoeve in Renesse gibt es derzeit einen Generationswechsel. Sukzessive verschwinden alte Mobilheime und werden durch neue ersetzt.

Hausboote für jeweils rund 200.000 Euro. Auf einem extra ausgewiesenen Gelände sind weitere 250 Vermiet- und Pachtobjekte vorgesehen.

Im niederländischen Achterhoek, an der Grenze der zwei Provinzen Overijssel und Gelderland gelegen, befindet sich der neue Ferienpark Landal De Vlinderhoeve. Alle 15 Ferienhäuser sind komfortabel eingerichtet. In jedem Ferienhaus gibt es eine Waschmaschine und einen Trockner, eine Geschirrspülmaschine und eine Kombi-Mikrowelle. Einige Unterkünfte liegen am Wasser.

Immer mehr Freizeitparks interessieren sich für moderne Landschaftsthemen und unverwechselbare Chalets. Auch in den benachbarten Ländern setzt sich der Mietertrend deutlich fort. Rob Schell meint: „Die Dauer-Standplätze entwickeln sich auf Kosten des touristischen Campings ständig weiter.“ Die Entwicklung im Chalet- und Fertigteilbau nimmt Sonderformen an, wobei nicht nur eine innovative Bauweise im Fokus steht, sondern auch das Design eine ebenso wichtige Rolle spielt. Die ausgeprägte Gestaltungsfähigkeit macht große Freizeitketten zunehmend zu innovativen Unternehmen.

Die beratende Rolle von Arcabo wird in einem immer größeren internationalen Umfeld eine immer wichtigere Rolle spielen. Wo derzeit auf das Know-how des Verkäufers und den Standard-Lagermodellen zurückgegriffen wird, verlagert sich dies zunehmend auf die Indi-

vidualisierung in einem stetig wachsenden Wettbewerb mit anderen größeren europäischen Anbietern.

Auch bei Daalman in Uelsen bildet die Projektberatung ein Schwerpunkt im Tagesgeschäft. Gemeinsam mit dem Kunden werden Konzepte entwickelt und umgesetzt. Wer mit Vermietobjekten Geld verdienen möchte, muss viele Punkte im Vorfeld berücksichtigen. Wir entwickeln mit unseren Kunden Konzepte, die funktionieren“, erklärt Henry Daalman, der Seniorchef.

Thomas Meyer, bei Daalman zuständig fürs Marketing und Vermietgeschäft, beobachtet: „In Deutschland gibt es eine wesentlich höhere Nachfrage nach Stellplätzen für Mobilheime als angebotene Stellplätze. Dies liegt zu einem großen Teil auch an der Landes-Campingplatzverordnung, die noch immer nicht bundeweit vereinheitlicht wurde. Demnach tolerieren einige Bundesländer das Aufstellen von Mobilheimen auf Campingplätzen ohne wirkliche gesetzliche Grundlage. In anderen Bundesländern differiert die Erlaubnis über die maximale Größe der Mobilheime zwischen 40 qm und 60 qm.“ Dies führt zur Verunsicherung bei den Platzbetreibern. Der Wunsch nach einem festen Wochenend- & Feriendomizil in naturnaher Umgebung in Verbindung mit dem höchstmöglichen Komfort eines Mobilheims oder Chalets ist in Deutschland weiter auf dem Vormarsch. „Hinzu kommt die natürliche Verjüngung beim Dauercamping“, so Daalman weiter, „das Preisniveau der Niederlande bei der Pacht der Mobilheimstellplätze hat Deutschland noch nicht erreicht, wohl aber die Jagd nach verfügbaren Plätzen in den begehrten Lagen. Wer nicht warten will auf seine Parzelle in direkter Strandnähe, muss zum Beispiel an der Ostsee in die 2. Reihe auf Plätze im Hinterland ausweichen. Ähnlich wie im Immobiliengeschäft ist die Lage des Stellplatzes das wichtigste Kriterium bei der Entscheidung über den Kauf eines Mobilheimes. Die zu zahlende Jahres-Pacht liegt ebenfalls je nach Lage zwischen 1.200 und 3.000 Euro.“

Wir halten fest: In Deutschland gibt es immer noch kein einheitliches Gesetz, was das Aufstellen von Mobilheimen betrifft. Die Gesetzgebung variiert von Bundesland zu Bundesland, manchmal sogar von Gemeinde zu Gemeinde. Beispiel Baden-Württemberg: Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Campingwirtschaft sind ebenso wie in den übrigen Bundesländern neben den üblichen Rechtsgrundlagen in der Campingplatzverordnung geregelt. Diese Verordnung aus dem Jahr 1984 stellt im Vergleich mit anderen Bundesländern eine veraltete und umständliche Rechtsgrundlage dar. Nur Niedersachsen leistet sich noch eine ähnlich veraltete und umständliche, ebenfalls aus dem Jahr 1984 stammende Verordnung. Allerdings kennt auch diese Verordnung schon die „Wochenendhäuser bis zu 40 qm Wohnfläche“, die unter erleichterten Bedingungen in Wochenendplatzareale in Camping- und Wochenendplätzen aufgestellt werden dürfen. Die Verordnung nennt sich deshalb, wie die meisten anderen einschlägigen Verordnungen verschiedener Bundesländer, auch „Camping- und Wochenendplatzverordnung“.



Auf drei Bauabschnitten stehen insgesamt 57 Grundstücke zur Verfügung, zusätzlich gibt es eine Erweiterungsfläche, auf der bei Bedarf ab 2021 weitere 47 Grundstücke entstehen.

Im August 2017 wurde in Rheinland-Pfalz die Camping- und Wochenendplatzverordnung aus dem Jahr 1984 deutlich überarbeitet. Diese lehnt sich sehr stark an die Camping- und Wochenendplatzverordnung Nordrhein-Westfalens an. Diese ist äußerst liberal und nach dem Prinzip der Deregulierung gestaltet. Auch die ostdeutschen Bundesländer haben zumeist in der zweiten Hälfte der 90er Jahre neue Verordnungen erhalten, wie z.B. Thüringen 1998, und diese Verordnungen sind mittlerweile teilweise schon wieder überarbeitet, wie z.B. in Sachsen-Anhalt im Jahr 2006. Die Campingverordnung des besonders camping-affinen Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern aus dem Jahre 1996 wurde auch im Jahr 2010 im Sinne einer Verschlankung geändert. Eine besonders zeitgemäße Verordnung besteht darüber hinaus in Schleswig-Holstein (seit 2010), die

praxis zu einer unterschiedlichen Handhabung und damit zu Wettbewerbsverzerrungen selbst im eigenen Bundesland und sogar in Nachbarlandkreisen kommen kann.

Antwort vom BVCD

Laut Dr. Riechey, Präsident des BVCD, ist es eine positive Entwicklung, dass die Übernachtungsraten steigen, er weist aber auch darauf hin, dass die Erholung in Deutschland stark vom Wetter abhängt. Der Dachverband signalisiert mit Nachdruck, dass sich die Campingplätze in Deutschland weiterentwickeln und sich vor allem auf neue Urlaubstrends und die Digitalisierung wie die Online-Buchung konzentrieren müssen. Moderne und außergewöhnliche Übernachtungsmöglichkeiten wie Mobilheime als Mietunterkunft können auch in Zukunft ent- ▶

eine eindeutige „Campingverordnung“ für die Platzierung von 40 Quadratmeter Mobilheim-Größe (und zehn Quadratmetern überdachter Terrasse) besitzt.

Alle moderneren Campingplatzverordnungen zeichnen sich durch weniger Regulierung und eindeutige Zulassung auch von nicht jederzeit ortsveränderlichen Einrichtungen – wie Kleinwochenendhäuser – aus. In Nordrhein-Westfalen können in Camping- und Wochenendplätzen sogar Wochenendhäuser mit einer Grundfläche von höchstens 50 Quadratmeter zuzüglich zehn Quadratmeter überdachtem Freisitz aufgestellt werden. Gleiches ist in der neuen Verordnung in Rheinland-Pfalz vorgesehen, in der im Übrigen für Kleinwochenendhäuser bis 25 Quadratmeter die Gebäudeabstände von fünf Meter auf drei Meter reduziert wurden. i

Das gänzliche Abschaffen der Campingplatzverordnung, wie es der Freistaat Bayern getan hat, wird hingegen nicht favorisiert, da es dadurch wegen der in den Landkreisen abweichenden Antrags- und Genehmigungs-

Schluss mit Schlamm!

ECORASTER® - Das Bodengitter ist die beste Lösung für versiegelungsfreie Zufahrten, Wege und Stellplätze.

Minimieren Sie lästige Fahrspuren, Pfützen und die Flächenpflege.

Erhalten Sie das natürliche Ambiente und begrüßen Sie Ihre Gäste mit belastbaren, natürlichen Flächen.

Jetzt beraten lassen oder gleich die EK Freizeit Vorteile nutzen!



ECORASTER®
Das Bodengitter

Wir sind
EK Freizeit
Partner!

www.ecoraster.de

Foto: Campingplatz Scharbeutz

Wir sind dabei!
Campingtage
BCT & NCT



Auf dem Ferienpark Leukermeer in Well wird kräftig in die Zukunft investiert. Mittelfristig sind dort 250 Mobilheime angestrebt.



Ebenso sind sechs Hausboote auf dem Ferienpark Leukermeer vorgesehen. Eines ist bereits verkauft - für knapp 200.000 Euro.



Der neue Ferienpark Landal De Vlinderhoeve mit 15 komfortabel eingerichteten Ferienhäusern.



Daalman bietet exklusiv das Modell Aurora von Adria in Deutschland an.

scheidend zwischen Wohl und Wehe entscheiden. Der BVCD stellt auch fest, dass es in der Branche viele Campingplätze gibt, die den festgelegten Ge-

setzen zuwiderlaufen, und hat daher zwei Handbücher herausgegeben, in denen der Freizeitunternehmer bei der Vermittlung von Mobilheimen unterstützt wird. Das Handbuch „Planungshilfe für das Aufstellen von Mobilheimen auf Campingplätzen“ ist eine unterstützte Brancheninitiative und wurde mit Unterstützung von Arcabo erstellt. Das Handbuch hilft dem Unternehmer, Schritte zu unternehmen, um die Vermittlung von Mobilheimen durch die Regierung zu ermöglichen.

Das Handbuch „Musterverordnung für Camping- und Wochenendplätze und Wohnmobilstellplätze“ hilft dem Unternehmer weiter zu untersuchen, welche Regelungen mit verschiedenen Bebauungsplänen verbunden sind. Dies beschreibt auch deutlich, was der Freizeitunternehmer bei der Vermittlung von Mobilheimen beachten muss.

Mobilheim als Produkt

Das Chalet als Produkt gewinnt in Deutschland immer mehr an Bedeutung. Es wird als Luxusvilla angesehen. Abhängig von der Nutzung. Der Kauf eines Chalets für private oder geschäftliche Zwecke ist nach wie vor von der Investition und/oder der Qualität abhängig.

Der Name Mobilheim ist ohnehin ein fragwürdiger Begriff für Arcabo. In Deutschland wird der Name Mobilheim weitgehend für seine Mobilität verwendet, weil es schnell abgebaut und leicht verschoben werden kann. Ortsveränderlich, wie man in Deutschland sagt.

Abhängig vom Bebauungsplan ist das Aufstellen von Mobilheimen genehmigungspflichtig, und häufig muss eine Änderung vorgenommen werden. Die Prozesse sind unter Umständen zeitintensiv, was in der Regel mit hohen Kosten verbunden ist.

Der Name Mobilheim wird ziemlich häufig verwendet, sodass auch Aluminium-Mobilheime aus Frankreich, England, Polen und einigen anderen europäischen Ländern unter diesen Begriff fallen. Diese Mobilheime sind jedoch von erheblich geringerer Qualität, weshalb der Name Mobilheim für Chalets zu wenig Unterscheidungskraft bietet. Abhängig von der angesprochenen Zielgruppe setzt Arcabo daher neben dem Namen Mobilheim auch auf Namen wie Mobile Homes, Mobile Bungalows und Nature Homes ein.

Ganz neue Wege geht Adria. Der slowenische Wohnwagenbauer wagt sich in ein neues Terrain und bietet seinen Kunden ab sofort die neue Luxus-Linie Astella an. Das Besondere: Der Astella-Wohnwagen soll die Vorteile eines flexiblen ortungebundenen Wohnwagens mit der luxuriösen Ausstattung und dem Platzangebot eines Tiny House kombinieren. Zum Start gibt es drei Grundrisse für Paare und Familien. Der Preis für einen Caravan liegt zwischen 50.000 und 60.000 Euro. Prädestiniert für die Vermietung.

Der neue Astella baut auf einem integrierten Alko-Chassis mit extrabreiter Karosserie auf. Die Aufbauhöhe des Caravans liegt je nach Grundriss zwischen 8,99 und 10,02 Meter, die Breite beträgt 2,52 Meter. Der Wohnbereich wird durch eine bisher einzigartige Panorama-Doppeltür betreten. Passende Panorama-Fenster gibt es dazu. Die Panorama-Idee hat sich Adria bereits patentieren lassen. Alle Räume sind hoch modern und komfortabel eingerichtet. Das heißt: Designerküche mit hochwertigen Corian-Arbeitsplatten, Luxus-Bad, hochwertige Polstermöbel in den Varianten „Bluestar“ und „Silverstar“, Adria-Matratzen mit Octaspring-Technologie sowie eine Alde-Fußbodenheizung. Außerdem gibt es ein steuerbares Beleuchtungssystem im Innenraum, was unterschiedliche Lichtstimmungen erzeugen kann. Der Außenbereich ist ebenfalls mit LED-Lichtern ausgestattet. Diese zeichnen die abgerundeten Ecken der Astella-Modelle nach und sorgen für eine wohlige Atmosphäre, wenn man bei einem Glas Wein auf der Terrasse den Abend ausklingen lässt. Die Multimedia-Ausstattung verspricht ein Bose-Sound-System, USB-Anschlüsse und einen Bluetooth-Verstärker. Extra geordert werden muss die Adria-Match smart control-Steuerung. So kann mit dem Smartphone oder dem Tablet die Heizung, das Licht, die Klimaanlage und die Versorgung gesteuert werden.

Drei Grundrisse für Paare und Familien

Die neue Astella-Baureihe hat drei Grundrisse: 704 HP, 754 DP und 904 HP. Sie alle sind mit den patentierten Panorama-Türen und -fenstern ausgestattet. Ein Überblick:

Astella 740 HP: Dieser Grundriss eignet sich besonders für Paare. Durch die große Panorama-Doppeltür geht es in den Wohnbereich. Im Bug befindet sich eine L-Küche mit Backofen, großem Kühlschrank und Edelstahlspülbecken sowie Dreiflammkocher. Das Schlafzimmer besticht mit seinem großen Doppelbett und den vielen Staufächern. Dazu kommt ein elegantes Bad. Wird Besuch erwartet, entstehen durch die umklappbare Designer-Couch zwei weitere Schlafplätze.

Astella 754 DP: Dieser Grundriss ist für Paare oder Familien konzipiert. Es gibt ein großes Wohnzimmer mit umklappbarem Sofa und eine große Panorama-Tür, die einen tollen Blick in die freie Natur gewährt. Dazu kommen ein luxuriöses Schlafzimmer sowie ein Designer-Bad mit Toilette, Waschbecken, Dusche, Handtuchhaltern und Spiegelschrank.

Astella 904 HP: Dieser Wohnwagen bietet Platz für Familien oder große Gruppen. Das Wohnzimmer. Der Astella 904 HP eignet sich für Familien und große Gruppen. Gegessen wird am Hochtisch mit Stühlen.

Hat eine Panoramatür, die direkt nach draußen führt, ein Eck-Sofa und eine Etagenbettlösung, so finden hier bis zu vier Personen Platz. Dazu kommt eine Küche mit Backofen, eine Edelstahlspüle, ein Dreiflammkocher und ein großer Tisch mit Barhockern. Hinten im Bug befindet sich das Schlafzimmer. Kurz davor auf der linken Seite das Bad mit Toilette, Spiegelschrank, Waschbecken und Dusche.

Letztlich ist es egal, für welche Art der Vermietung oder Verpachtung sich der Campingunternehmer entscheidet. „Er muss sich nur trauen“, so Rob Schell, „denn mittelfristig wird er belohnt.“



Adria Astella - der Spagat zwischen Caravan und Mobilheim.



Alle Räume sind hochwertig und modern eingerichtet - Designerküche, Luxusbad, und Polstermöbel.

CAMP-CARD SYSTEM



Bargeldloses RFID-Kartensystem für Camping- und Wohnmobilstellplätze

- Schrankensteuerungen
- Zutritts- und Schließsysteme
- Waschmaschinensteuerung
- Duschsteuerungen
- Stromversorgungssäulen
- Check-In Terminals zum Anmelden, Bezahlen und Be- oder Entladen der RFID-Karten.

Umfangreiche PC-Schnittstellen zu:

- easycamp
- c1:Manager



Cynox

Weinert Engineering



CAMP-CONTROL SYSTEM



Zählerfernauslesung und Steckdosenfernsteuerung mit Verbrauchsabrechnung

- Über Funk oder Kabel
- Faire verbrauchsgenaue Abrechnung statt Pauschale
- Kosten- und Zeitersparnis
- Fördert Energiebewusstsein
- Nachrüstbar in bestehenden Verteilerschränken
- Kostengünstige Lösung

PC-Schnittstellen zu :

- easycamp
- c1:Manager
- Casa PC
- Cara Camp
- Tourist

Besuchen Sie uns auf dem Bayerischen und Norddeutschen Campingtag!