

CAMP**EXPO**MAG

**DAS B2B-MESSEEVENT
DER CAMPING-
BRANCHE**

**27. - 28. OKTOBER 2026
MAINZ · HALLE 45**

MESSE-MATCH

**DREI ECHTE CAMPEXPO-
ERFOLGSGESCHICHTEN**

INSPIRATION PUR

**NEUE BUCHUNGEN DANK
LEBENDIGER EMOTIONEN**





JEDE REISE BEGINNT MIT EINER SUCHE. WERDE GEFUNDEN.



**Dein Campingplatz.
Mehr Sichtbarkeit.
Mehr Buchungen.**

business.pincamp.com



The camping company of



AUS EINER IDEE

IST IN KÜRZESTER ZEIT ETWAS GROSSES ENTSTANDEN

Als unsere Messe letztes Jahr erstmals ihre Türen öffnete, war die Vision klar: einen Ort schaffen, an dem sich die Campingwelt trifft – persönlich, auf Augenhöhe und mit echtem Mehrwert. Heute, nur eine Ausgabe später, ist daraus die größte B2B-Fachmesse der Campingbranche in Deutschland geworden. Ein Erfolg, der vor allem eines zeigt: Diese Branche lebt vom Miteinander.

Genau dieses Miteinander macht die CampExpo aus. Hier entstehen Kontakte, Kooperationen und Gespräche, die weit über den Messetag hinauswirken. Unternehmen präsentieren Innovationen, teilen Erfahrungen und zeigen Lösungen für die Herausforderungen von heute und die Chancen von morgen.

Ein herzliches Dankeschön gilt deshalb allen Ausstellerinnen und Ausstellern, die mit ihren Ideen, ihrem Engagement und ihrem Vertrauen die CampExpo mitgestalten. Gemeinsam schaffen wir einen Treffpunkt für eine Branche, die sich stetig weiterentwickelt und dabei ihre persönliche Atmosphäre bewahrt.

Auch unser CampExpo MAG steht für diese Verbindung. Es ist Zeitschrift, Inspirationsquelle und Messebegleiter zugleich. Das Magazin stellt spannende Unternehmen und Menschen vor, greift aktuelle Branchenthemen auf, gibt Impulse und bietet Orientierung für die Messtage. Mit Branchenartikeln, Erfolgsgeschichten, einem Programm-Preview und Ausgehtipps möchten wir euch informieren, inspirieren und und unterhalten. Und auch nach der Messe soll das Magazin bleiben, was die CampExpo selbst ausmacht: eine Verbindung zwischen Menschen, Unternehmen und Ideen.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit euch zwei Tage voller Begegnungen, Innovationen und neuer Perspektiven zu erleben.

**Herzlich willkommen auf der CampExpo –
dort, wo die Campingbranche zusammenkommt.**



Dietmar Jankowski *Thomas Arnold*

Dietmar Jankowski & Thomas Arnold
mit dem gesamten CampExpo-Team



**JETZT TICKETS
KAUFEN!**

WWW.CAMPEXPO.DE/BESUCHER/#TICKETS

INHALT

AUSGABE # I



SEITE 40

MITARBEITER

OHNE FEIERABEND:

KI könnte bald zum hilfreichen digitalen Kollegen werden, der rund um die Uhr arbeitet und gleichzeitig bei der Bewältigung von Personalmangel hilft.



SEITE 8

DIE CAMPEXPO-GRÜNDER IM INTERVIEW:

Dietmar Jankowski und Thomas Arnold erzählen, wie es zur Idee für die Messe kam, was sie 2025 gefeiert haben und was sie dieses Jahr anders machen.



3

GRÜßWORT

Aus einer Idee ist etwas Großes entstanden

4

INHALTSVERZEICHNIS

Was erwartet euch in diesem Magazin?

6

MESSETHEMEN

Die sechs Schwerpunkte im Überblick

8

INTERVIEW DER CAMPEXPO-GRÜNDER

Ein lebendiger Treffpunkt mit Charakter

12

♥ ES TREFFEN SICH ZWEI...

CampExpo-Match zum Thema Holzbauten

14

INSPIRATION SCHLÄGT INFORMATION

Warum die junge Zielgruppe Emotionen braucht

18

ZEIT FÜR GASTFREUNDSCHAFT

Wie man täglich bis zu drei Stunden Arbeit spart

20

♥ ES TREFFEN SICH ZWEI...

CampExpo-Match zum Thema Trennwände

22

CAMPEXPO-BÜHNE

Vorträge aus der Branche für die Branche

26

GUTSCHEINE BESSER NUTZEN

Warum Aufmerksamkeit so wichtig ist wie Technik

30

VOM KARTEIKASTEN ZUR CLOUD

Insights aus 30 Jahren Campingwelt

35

BOOKING NEXT LEVEL

Was eine neue Software für Buchungstrecken bietet

SEITE 14

INSPIRATION SCHLÄGT INFORMATION:

Eine Buchung beginnt oft schon lange bevor ein neuer Gast eine Webseite öffnet oder einen Preis vergleicht – mit echten, gut vermittelten Gefühlen.

SEITE 26

GUTSCHEINE BESSER NUTZEN:

In vielen Betrieben bleiben Gutscheinumsätze überschaubar, doch mit der richtigen Herangehensweise ist aus dem Thema viel mehr herauszuholen.



SEITEN 12, 20 & 36

ES TREFFEN SICH ZWEI...:

Auf der CampExpo ist Mehrfachverlieben ausdrücklich erlaubt – denn für einen Campingplatz braucht es viele verlässliche Partner.



14



26



36

♥ ES TREFFEN SICH ZWEI...

CampExpo-Match zum Thema Stromversorgung und mehr

38

ZUSAMMEN KAUFT SICH'S BESSER

Warum Einkaufsnetzwerke wichtiger werden

40

MITARBEITER OHNE FEIERABEND

Wie Concierge-Systeme neuen Service bieten

42

TOP-AUSSTELLER

der CampExpo im ausführlichen Portrait

50

LOGO WALL DER AUSSTELLER

Wer ist alles dabei in der Halle 45 in Mainz?

53

MESSE AM ABEND

Feiern und Networking bei der CampExpo-Night

55

MAINZ AM ABEND

Ausgehtipps für die CampExpo-Messestadt

56

KREUZWORTRÄTSEL

Mitmachen und Messe-Tickets gewinnen

58

PLATZ FÜR NOTIZEN

62

HALLENPLAN IMPRESSUM

Fotos: Christiane Baumgart, Heide Resort Brüggen – Petra Lenssen, Camping Höllensteinsee – Marina Probst – TourTouch, CARAVANSEREI – n.creative – TourTouch, Unsplash: Taufiq Hasan, daniel-j-schwarz, jonathan-forage, vitality-gariev, todd-trapani

MESSETHEMEN

AUF DER CAMPEXPO

Als Branchenmesse bildet die CampExpo die ganze Bandbreite dessen ab, was Campingbetriebe benötigen: Moderne Software-, Infrastruktur- und Sanitärlösungen genauso wie Angebote rund um Vermietung, Consulting und Marketing. Es gibt also viel zu entdecken. Als Vorgeschmack auf die Themenwelten der Messe bieten die nächsten Seiten exklusive Einblicke in die wichtigsten Trends. Lass dich inspirieren und freue dich auf noch mehr Input am 27. und 28. Oktober in Mainz.



SOFTWARE

Verwaltungssoftware, Buchungsportale, Gäste-Apps, digitale Zugangssysteme, Automatisierung – das digitale Management von Campingbetrieben ist vielschichtig und aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. Die CampExpo präsentiert die neuesten Anwendungsfälle.

INFRASTRUKTUR

Moderne Infrastruktur ist das Rückgrat eines Campingplatzes. Schrankenanlagen, Versorgungssäulen, Zugangskontrolle sowie Glasfaser- und WLAN-Lösungen sind Bausteine, die einen Betrieb sicher und effizient machen. Die Messe liefert erprobte Konzepte und Technologien.



SANITÄR

Armaturen, Trennwände, Ver- und Entsorgung, Duschsysteme und Zugangslösungen: Ein hochwertiger Sanitärbereich ist entscheidend für die Gästezufriedenheit auf dem Campingplatz. Die Spezialisten auf der CampExpo haben für jede Anforderung die passende Lösung.



VERMIETEN

Mietunterkünfte sind im Trend: Mobilheime, Schlaffässer, Tiny Houses, Glamping-Zelte und Bauwagen bieten Komfort und Naturerlebnis. Betreiber schätzen sie als saisonverlängernde, rentable Lösung. Die CampExpo zeigt auf einer großen Indoor-Fläche zahlreiche Beispiele.

CONSULTING

Ob Förderungen, Energiefragen, IT-Consulting, Rechts- und Unternehmensberatung oder Nachhaltigkeitskonzepte – es gibt viele Themen, bei denen die richtige Beratung Geld und Nerven sparen kann. Auf der Messe stehen die passenden Experten für Gespräche bereit.



MARKETING

Marketing für Campingplätze muss Sichtbarkeit bringen, informativ und nützlich sein. Hier zeigen unter anderem Channelmanager und Buchungsportale, sowie Werbe- und Social-Media-Agenturen, wie Campingplätze ihre Reichweite erhöhen und mehr Auslastung erreichen können.

Fotos: Camping Wusterhausen TourTouch, Camping Resort Bayerwald TourTouch, Campingplatz Belauer See TourTouch | Fotos Unsplash: Austin Distel, LinkedIn Sales Solutions, Elio Santos

oOo
JOERGES
Seit 1847

GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
GORILLA
K a f f e e

In unserem Familienunternehmen dreht sich seit Generationen alles um erstklassigen Kaffee.

Unser Wissen, unsere Erfahrung und unsere Leidenschaft stecken in jeder einzelnen Bohne – das schmeckt man in jeder Sorte.

Und mal ehrlich: Nirgendwo schmeckt Kaffee besser als draußen. Die erste Tasse am Morgen vor dem Wohnwagen, der Cappuccino an der Platzgastronomie, der Espresso am Abend unterm Vorzelt – guter Kaffee gehört zum Camping wie der Blick in die Sterne.

Für Sie als Platzbetreiber:in heißt das: Mit unserer Hausmarke Gorilla-Kaffee holen Sie sich einen starken Partner an die Theke.

Beste Bohnen, ausgewogener Geschmack, einfache Zubereitung – in einer Sortenvielfalt, die für Rezeption, Kiosk, Bistro und Restaurant das Richtige bereithält.

Dazu persönliche Betreuung, wie man sie von einem Familienunternehmen erwarten darf.

Und Ihre Gäste? Die nehmen ihren neuen Lieblingskaffee einfach mit auf die Weiterreise. Denn Gorilla-Kaffee gibt es auch für zu Hause – und für überall dort, wo ein Kocher, eine French Press oder eine Siebträgermaschine steht.

Was über all die Jahre geblieben ist, ist das Motto:
„guter Kaffee für alle“.

Wir ergänzen: überall.

Scannen & entdecken



Guter Kaffee für alle.
Überall.



Kaffeeegroßrösterei A. Joerges GmbH
Raiffeisenstraße 10-12
63179 Obertshausen
Telefon: +49 (0) 61 04 / 6 00 52-00
Telefax: +49 (0) 61 04 / 6 00 52-22
E-Mail: info@kaffee-joerges.de

EIN LEBENDIGER TREFFPUNKT MIT CHARAKTER

DIETMAR

THOMAS

Im vergangenen Jahr fand zum ersten Mal die B2B-Messe CampExpo statt. Direkt mit großem Erfolg: Etwa 50 Aussteller kamen auf dem Gelände der Pyramide Mainz zusammen, um sich über Trends für Campingplätze zu informieren und neue Geschäfte abzuschließen. Im Interview erzählen die Erfinder der CampExpo, Dietmar Jankowski und Thomas Arnold, wie es zur Idee für die Messe kam, was sie gefeiert haben, was sie dieses Jahr ändern und was die Besucherinnen und Besucher am 27. und 28. Oktober in Mainz erwartet.

Nicht alle Leserinnen und Leser waren letztes Jahr bei der ersten CampExpo. Warum und für wen habt ihr dieses zweitägige Branchenevent erfunden?



Dietmar Jankowski: Die CampExpo ist eine Veranstaltung für Camping-Zulieferer, zu denen auch Thomas Arnold mit seiner Firma für Schrankensysteme und ich mit dem Softwareunternehmen jawigo gehören. Wir haben also eine Veranstaltung für unseresgleichen angezettelt, um den Austausch zu fördern und mehr potenzielle Kunden ansprechen zu können. Bisher gab es lediglich ein oder zwei Kongressveranstaltungen im Jahr von den Landesverbänden innerhalb des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland. Dabei durften wir als Zulieferer in den Vortragspausen unsere Angebote vorstellen, hatten aber kaum Zeit für einen intensiven Austausch mit den Interessenten. Zudem wurde über die Jahre deutlich, dass wir im immer gleichen Dunstkreis unterwegs waren, denn von den etwa 2.000 aktiven Campingplätzen in Deutschland ist nur ein Drittel im Verband organisiert – an alle anderen kamen wir auf diesem Weg gar nicht ran. Deshalb haben wir beschlossen, einfach mal eine Hausmesse zu machen, die dann mit zunehmenden Ideen immer größer wurde und schließlich auf dem Eventgelände der Pyramide in Mainz ihre erste Heimat fand.



Thomas Arnold: Veranstaltungen wie der norddeutsche Campingtag sind von den Ergebnissen her wirklich gut. Wir konnten dort regelmäßig viele Aufträge generieren – aber eben immer innerhalb derselben kleinen Zielgruppe. Abgesehen davon war man mit

Eintritt, Anreise und Hotel schnell viel Geld los. Mit der CampExpo haben wir uns ganz zentral mitten in Deutschland positioniert, um die Wege überschaubar zu halten. Der Ticketpreis liegt knapp über 50 Euro. Wichtig war uns außerdem, nicht in einer Standard-Messehalle unterwegs zu sein, sondern etwas Besonderes zu bieten. Passend dazu haben wir eine große Abendveranstaltung mit einem internationalen DJ und Live-Cooking organisiert. Das Feedback der Aussteller war, dass sie noch nie so viele neue Kunden in so kurzer Zeit akquirieren konnten, weil tatsächlich viele Menschen von außerhalb der Verbandswelt gekommen sind.

Das heißt, das Konzept Leute für einen Besuch zu begeistern, die nicht auf den klassischen Campingtagen unterwegs sind, hat tatsächlich funktioniert. Wie habt ihr das hinbekommen?



Dietmar Jankowski: Newsletter, Werbung der Aussteller und Weiterempfehlungen haben zur Erfolgsgeschichte beigetragen. Außerdem hatten wir den Verband mit im Boot, der seine Mitglieder über die Veranstaltung informiert hat und konnten uns auf die Aussteller verlassen, die jeweils in ihren Netzwerken fleißig geworben haben. Dabei konnten wir auf große Unterstützung von Hannes von TourTouch sowie zahlreichen weiteren Partnern und Freunden zählen. Viele hat das Konzept neugierig gemacht: Kein klassischer Kongress, bei dem die Besucher in den kurzen Vortragspausen mal schnell an den Messeständen vorbeischauchen, sondern eine echte Messe, ergänzt um den ein oder anderen Branchentalk, der den Besucherinnen und Besuchern zusätzlich zu den Aussteller-Gesprächen einen Mehrwert bietet.



Die frühere Waggonfabrik „Halle 45“ in Mainz ist 2026 zum ersten Mal Veranstaltungsort der CampExpo. Foto: Halle 45



Thomas Arnold: Dieses Konzept bekannt zu machen, war auf jeden Fall eine Challenge. Wer so etwas zum ersten Mal macht, braucht Aussteller. Und die wissen nicht, warum sie kommen sollen und was sie genau erwartet. Genauso geht es den potenziellen Besuchern. Die Aussteller- und Besucherzahlen müssen parallel hochlaufen, sonst wird die Sache ein Flop. Deshalb haben wir phasenweise ganz schön geschwitzt. Die Ausstellerseite war nicht ganz so schwierig, weil wir ja selber Aussteller sind und wussten, warum wir das machen. Aber einem Campingplatzbetreiber zu erklären, warum er sich auf den Weg machen und das Experiment unterstützen soll, war nicht ganz so einfach. Nun hat sich herumgesprochen, dass die CampExpo ein cooles Event ist, so dass die Werbung diesmal einfacher ist.

Was waren eure schönsten Momente letztes Jahr bei der CampExpo?

Thomas Arnold: Am schönsten war für mich der Moment, als wirklich alle Aussteller gut in der Halle untergekommen waren. Wir hatten nach bestem Wissen und Gewissen eine Planung gemacht und den Hallenbetreibern übergeben, die alles im grünen Bereich sahen – trotzdem fehlten am Aufbau tag plötzlich irgendwelche Stände, andere waren so aufgebaut, dass sie kaum erreichbar waren. Doch das haben wir alles gelöst bekommen, weil die Zusammenarbeit unglaublich engagiert und freundschaftlich war. Als dann am ersten Messetag um neun Uhr die Tore öffneten und draußen eine Schlange von 30 bis 40 Metern Länge stand, haben wir zum ersten Mal durchgeatmet und gesagt: Ja, es hat wirklich funktioniert! Toll war am Ende auch das Feedback: Praktisch alle Aussteller waren hoch zufrieden, haben teilweise das Fünffache an Umsatz im Vergleich zu einem klassischen Campingtag gemacht und werden dieses Jahr wiederkommen.

Gibt es auch Learnings, also Aktionen oder Elemente, die ihr dieses Jahr etwas anders angehen wollt?



Dietmar Jankowski: Ganz ehrlich: Ich würde sagen, wir sind bestimmt die nächsten fünf Jahre in der Lernphase. Was die Organisation und den Aufbau angeht, sind wir dieses Jahr schon viel routinierter, denn das ganze Team weiß nun genauer, was kommt. Dementsprechend sprudeln auch die Ideen für Verbesserungen. An der ein oder anderen Stelle werden wir sicher neue Herausforderungen haben, weil wir in einer anderen Location sind – aber dem sehen wir jetzt alle gelassener entgegen. Noch besser sind wir dieses Jahr auch bei der Kundenakquise geworden, beispielsweise indem wir dieses Magazin hier entwickelt haben, mit dem wir alle Campingplätze erreichen können.

Habt ihr am Messekonzept irgendetwas geändert im Vergleich zum letzten Jahr? Oder ist es im Wesentlichen gleichgeblieben und wächst einfach nur?



Dietmar Jankowski: Die größte Veränderung ist die Location. In der Pyramide in Mainz hatten wir etwa 1.000 Quadratmeter Messefläche. Dieses Jahr gehen wir in die Halle 45, eine ehemalige Waggonfabrik, wo wir etwa 6.500 Quadratmeter zur Verfügung haben – ein riesiger Sprung. Wir möchten die Ausstellierzahl auf 100 verdoppeln, insgesamt etwas mehr Platz haben und vor allem Ausstellern mit großen Exponaten bessere Bedingungen bieten. Während sie sich letztes Jahr auf dem Außenge-



lände präsentieren mussten und damit stark vom Wetter abhängig waren, sind sie nun in die Messe integriert. Für Chalets, große Zelte, Toilettenhäuschen und ähnliche Produkte entsteht ein eigener Bereich innerhalb der Halle. So können die Aussteller ihre Angebote unter optimalen Bedingungen präsentieren und sind gleichzeitig voll ins Messegesehen eingebunden. Insgesamt wächst die Messe also nicht nur, sondern wird auch noch attraktiver und professioneller.

Welche aktuellen Trends beherrschen derzeit den Camping-Zuliefermarkt?



Thomas Arnold: Camping hat sich seit der Pandemie nachhaltig etabliert. Viele Menschen haben damals Wohnmobile gekauft, und auch wenn einzelne Nutzer wieder ausgestiegen sind, bleiben die Fahrzeuge im Markt und finden neue Besitzer. Entsprechend hoch ist die Nachfrage – viele Campingplätze sind lange im Voraus ausgebucht. Camping spricht heute alle Alters- und Einkommensgruppen an – vom klassischen Familienurlaub bis hin zu Luxus-Reisemobilen im sechsstelligen Preisbereich. Gleichzeitig ist die Branche zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor geworden: In Deutschland findet inzwischen fast jede zehnte touristische Übernachtung auf einem Campingplatz statt. Zu den wichtigsten Trends zählen Digitalisierung und Automatisierung – etwa bei

Buchungen, Zugangssystemen oder Zahlungsprozessen. Daneben bleiben Personalgewinnung, Komfort, Naturverbundenheit und Gastfreundschaft zentrale Themen. Insgesamt hat sich die Branche stark professionalisiert: Aus vielen kleinen, familiengeführten Betrieben mit fröhlicher Zettelwirtschaft und einfachen Excel-Tabellen sind moderne Unternehmen mit klaren Prozessen und digitaler Infrastruktur geworden.

Abschließende Frage: Warum sollte man sich unbedingt auf den Weg nach Mainz zur CampExpo machen?



Thomas Arnold: Die CampExpo ist mehr als eine Messe: Sie bringt die Branche an einem Ort zusammen – praxisnah, bezahlbar und mit viel Raum für Austausch. Besucher können netzwerken, neue Produkte entdecken, Fachvorträge besuchen und den Tag bei einer hochwertigen Abendveranstaltung ausklingen lassen – für die wir dieses Jahr übrigens nicht nur eine geniale DJane, sondern auch einen der besten Saxofonisten Berlins verpflichten konnten.



Dietmar Jankowski: Unser Ziel ist nicht, mit der Messe selbst Geld zu verdienen – den Umsatz machen wir als Aussteller durch die Neuakquise von Kunden. Die

SCHON GEWUSST?
Powered by TN-Deutschland

ZAHLE DER CAMPINGÜBERNACHTUNGEN VERDOPPELT

Die Zahl der Campingübernachtungen hat sich in Deutschland binnen 20 Jahren mehr als verdoppelt. 2005 verzeichneten deutsche Campingplätze 21,7 Millionen Übernachtungen – 2025 waren es laut Statistischem Bundesamt bereits 44,7 Millionen, ein Plus von 105,5 Prozent. Damit wächst das Segment dynamischer als die Summe aller Beherbergungsbetriebe, die im selben Zeitraum nur um 44,6 Prozent zulegt. 9 Prozent aller Nächtigungen in Deutschland finden mittlerweile auf einem Campingplatz statt.

CampExpo soll einfach ein lebendiger Treffpunkt mit Charakter sein, an dem Aussteller und Besucher gerne zusammenkommen. Deshalb möchten wir sie auch keiner Messengesellschaft übergeben. Uns ist das besondere Gemeinschaftsgefühl wichtig, das diese Veranstaltung ausmacht: von der Branche für die Branche, offen und freundschaftlich.



JETZT TICKETS KAUFEN!

WWW.CAMPEXPO.DE/BESUCHER/#TICKETS

Individuelle Planung ist bei uns Standard.

Berliner
Spielgeräte fürs Leben

www.berliner-seilfabrik.com



ES TREFFEN SICH ZWEI...

... DIE LIEBER TELEFONIEREN ALS MAILS SCHREIBEN

Zugegeben, die moderne B2B-Welt fühlt sich manchmal an wie Dating im Schnelldurchlauf. Man wühlt sich durch Hochglanz-Profilen, klickt sich durch standardisierte Formulare und hofft am Ende einfach auf ein ehrliches Gegenüber, das hält, was das Prospekt verspricht. Vor allem aber hofft man auf jemanden, der anpackt, wenn es brennt. Dass die ganz große Business-Liebe in der Campingbranche ohne digitalen Algorithmus auskommt, beweist die Erfolgsgeschichte von Julia Lange und Alexander Auler. Kennengelernt haben sich die beiden 2025 auf der CampExpo in Mainz. Was wie ein klassischer Messekontakt begann, entpuppte sich schnell als eine B2B-Lovestory mit echter Handschlagqualität.

DAS PROFIL: WENN DER ALLTAG DIE VOLLE AUFMERKSAMKEIT FORDERT

Wer das Schlaffassdorf Rheingau 524 besucht, merkt schnell, dass hier ein eingespieltes Team mit enorm viel Herzblut am Werk ist. Direkt am Rheinkilometer 524 in Geisenheim haben Julia Lange und ihre Familie ein echtes Naturparadies aus 35 außergewöhnlichen Holzunter-

künften geschaffen. Die Gäste lieben es. Für die Betreiber bedeutet der laufende Betrieb mitten in der Hochsaison allerdings harte, unromantische Arbeit. Da muss es laufen. Jeder unnötige Handgriff kostet Zeit.

Direkt in der herausfordernden Gründungsphase im Jahr 2020 stand das Familienunternehmen vor einer steilen Lernkurve. Wenn verschiedene Materialien durch die Witterung arbeiten, sorgt das schnell für spürbaren Pflegeaufwand. Jede Woche musste das Team über den Platz wandern, um Türen und Scharniere nachjustieren. Das war im laufenden Betrieb eine immense Belastung. Während Julia für ihre Endkunden voll auf Digitalisierung setzt, schätzt sie bei ihren Lieferanten das genaue Gegenteil: die absolute, analoge Nahbarkeit.

Dass Anspruch und Wirklichkeit im B2B-Alltag manchmal charmant aneinander vorbeireden, zeigt eine Anekdote aus Julias Anfangszeit. Man kennt das aus dem Beziehungsleben: Wenn zu Hause die Spüle überläuft, wünscht man sich vom Partner keinen romantischen Liebesbrief, sondern eine Rohrzange. Genau diesen Kontrast gab es live auf dem Platz: Als es bei den Unterkünften klemmte, schickte ein Lieferant zur Aufmunterung einen Außendienstler mit einem prächtigen Blumenstrauß vorbei. Eine

liebe Geste. Ein Handwerkskoffer wäre ihr in dem Moment deutlich lieber gewesen. Auf der Suche nach einem krisenfesten Partner reiste Julia deshalb 2025 nach Mainz. Genau dort, in der Pyramide Mainz, feierte die CampExpo ihre Premiere. Die perfekte Arena für ein echtes B2B-Speed-Dating mit Zukunft.

DAS ERSTE DATE: KLARTEXT STATT KOMPLIMENTE

Unter der Glaskuppel stand Alexander Auler mit seinem Familienunternehmen Auler Freizeithaus aus dem Hunsrück. Während viele Unternehmen ihre Kunden heute zuerst durch Kontaktformulare oder Chatbots lotsen, steht auf seiner Website ein Satz, der fast schon aus der Zeit gefallen scheint: „Bitte rufen Sie uns an.“ Für Alexander Auler ist das mehr als ein Slogan. „Gerade die Campingbranche lebt doch von Menschen. Da kann ich mich als Partner nicht hinter einem anonymen Bildschirm verstecken. Man muss sich in die Augen schauen und auf Augenhöhe miteinander reden können.“

Diese bodenständige, herrlich unkomplizierte Ehrlichkeit spürte Julia Lange sofort, als sie am Messestand ins Gespräch kamen. Als die Sprache auf die typischen Herausforderungen mit arbeitenden Hölzern im Außenbereich kam, folgte der Moment, in dem es endgültig funkte. Statt das Thema mit geschmeidigen Vertriebler-Phrasen kleinzureden, quasi dem B2B-Äquivalent zu billigen Komplimenten, packte Auler ungefilterten Klartext aus. Er erzählte offen von seinen eigenen Konstruktionserfahrungen aus den Anfangsjahren und warum er seine Produktion strategisch komplett umgestellt hatte: Er wollte seinen Kunden ein absolut wartungsarmes, stressfreies Produkt bieten, das perfekt zu Betreibern mit wenig Zeit im laufenden Betrieb passt. Für Julia Lange war dieses offene, ehrliche Eingeständnis der Moment der Wahrheit: Da saß ihr endlich jemand gegenüber, der keine Märchen erzählt.

Heute fertigt Auler seine hochwertigen Unterkünfte, Lodges und Pavillons in einer extrem robusten Ständerbauweise an, wie man sie aus dem modernen Fertig-



DER B2B-BEZIEHUNGSSTATUS



DAS DUO:

Julia Lange (Schlaaffassdorf Rheingau 524) und Alexander Auler (Auler Freizeithaus)



KENNELERNEN:

Speed-Dating-Erfolg auf der CampExpo



DAS LIEBESGEHEIMNIS:

Absolute Treue zum Telefonhörer: Reden schlägt Schreiben



DIE BEZIEHUNGS-SCHNITTSTELLE:

Co-Creation! Wenn sie sich Steckdosen am Bett wünscht, baut er sie in der Eifel direkt in Serie



DER ROMANTIK-FAKTOR:

0 % Kitsch, 100 % Handwerk. Weil am Ende des Tages eben kein Blumenstrauß die Spur hält, sondern echte Handschlagqualität

hausbau kennt. Das verblüffende Ergebnis: Die Bauten sind isoliert, absolut winterfest und verzugsfrei. Für das Schlaaffassdorf die ideale, pflegeleichte Ergänzung des bestehenden Angebots.

DIE ZUSAMMENARBEIT: CO-CREATION AUF ZURUF

Die Zusammenarbeit läuft weiter wie am Schnürchen. Aulers Objekte bereichern das Schlaaffassdorf am Rhein – und zwar als echte Co-Creation. Julia bringt die Ideen aus der Praxis, Alexander baut sie in der Eifel direkt in Serie. Ob integrierte Fliegengitter oder clever platzierte USB-Steckdosen direkt am Bett: Man redet über alles, ganz ohne Filter. Das Geheimnis dieser glücklichen Beziehung? Absolute Treue zum Telefonhörer. Wenn Julia anruft, klingelt zehn Minuten später das Telefon zurück und das Problem wird auf dem kurzen Dienstweg gelöst. Kein Mail-Ping-Pong, sondern echte Handschlagqualität.

Für Alexander Auler war die Premiere der CampExpo 2025 der absolute Volltreffer. Das erfolgreichste B2B-Dating seiner Firmengeschichte. Dass aus dem Messekontakt mit Julia Lange weit mehr wurde, zeigt sich bis heute. Für die Magic Bike 2026 im Rheingau kam Alexander Auler sogar persönlich mit dem Lkw vorbei und stellte seine Objekte direkt im Schlaaffassdorf aus.

Den Praxistest hat diese Verbindung längst bestanden. Man redet Klartext und meint es auch so. Denn wenn auf dem Platz eine Herausforderung auftaucht, braucht es einen Partner, der anpackt statt zu beschwichtigen. Schöne Worte machen kann schließlich jeder. Aber mit Geranien, lacht Julia Lange, lassen sich verzogene Türen nun einmal nicht reparieren.

Text: Karin Werner | Fotos: Alexander Auler, Julia Lange, Schlaaffassdorf Rheingau 524, Auler Freizeithaus



INSPIRATION SCHLÄGT INFORMATION

WARUM DIE JÜNGERE GÄSTE-GENERATION ANDERS ANGESPROCHEN WERDEN MUSS

Ein junges Paar sitzt abends auf dem Sofa und scrollt durch Instagram. Sie suchen keinen Campingplatz und haben auch keine Reise geplant. Dann sehen sie ein Bild, ein Lagerfeuer am See im Abendlicht, und denken – da wollen wir hin. In diesem Moment beginnt die Buchung, lange bevor jemand eine Webseite öffnet oder einen Preis vergleicht.

Arbeitet man mit reiner Information, dann listet man auf, was ein Platz hat: Stellplätze, Sanitäranlagen, WLAN, Preise ab 25 Euro. Das ist wichtig, überzeugt aber niemanden, der noch gar nicht weiß, dass er campen möchte. Inspiration hingegen macht daraus ein Gefühl: den Morgen am See, das Lachen der Kinder auf der Wiese, den Duft von Kaffee am Lagerfeuer. Wer dieses Gefühl zeigt, weckt Lust. Wer nur auflistet, erreicht meistens nur die, die längst überzeugt sind und ohnehin buchen würden.

MIT BILDERN UND GESCHICHTEN ÜBERZEUGEN

Ältere Gäste sind dabei in vielerlei Hinsicht eine anders zu behandelnde Zielgruppe als jüngere. Der Wunsch zu campen kommt bei ihnen oft von innen, nicht von einer Anzeige oder einem Bild. Viele haben über Jahre gespart und besitzen bereits das passende Fahrzeug, und wenn es einmal da ist, wird es auch genutzt. Bei der Wahl des Platzes recher-

chieren sie aktiv, meist nach klaren Kriterien wie Preis, einem besonderen Angebot oder einer bestimmten Lage.

Bei jüngeren Gästen läuft das anders. Sie suchen seltener aktiv nach einem Campingplatz, weil ihnen der Wunsch dazu oft noch fehlt. Stattdessen bekommen sie den ganzen Tag Eindrücke zugespielt, auf Instagram, auf TikTok, auf YouTube, ungefragt und in großer Zahl. Diese Generation muss dort abgeholt werden, wo sie sowieso unterwegs ist. Nicht mit einer Preisliste, sondern mit Bildern, Videos und Geschichten, die zeigen, wie sich ein Urlaub auf dem Platz tatsächlich anfühlt.

LÜCKE IN ZEHN JAHREN

Die heutige Stammkundschaft passt bei vielen Plätzen noch gut, die Zahlen stimmen und die Saison ist gebucht. Doch wer sich das Durchschnittsalter der eigenen Gäste

anschaut, sieht einen Prozess, der sich nicht aufhalten lässt. Mit steigendem Alter sinkt die Reisemobilität spürbar. Ab 80 Jahren besitzt laut Mobilitätsstudien über die Hälfte der Menschen aus gesundheitlichen Gründen kein Auto mehr. Kein Auto, kein Wohnmobil, kein Campingplatz. Diese Gästegruppe verschwindet nicht auf einen Schlag, sie wird über die Jahre leiser, Stellplatz für Stellplatz. Irgendwer muss nachrücken.

Die hierfür entscheidende Zielgruppe reicht bis Mitte vierzig, oft mit eigenen Kindern, und sucht ihren Urlaub grundsätzlich anders als die Generation davor. Sie fragt seltener im ADAC-Reiseführer oder bei den Eltern nach, sie lässt sich online inspirieren und entscheidet sich für das, was sie gesehen und gefühlt hat. Wer diese Gruppe heute nicht erreicht, merkt es nicht sofort. Er merkt es in zehn Jahren, wenn die Lücke der ausbleibenden Stammgäste plötzlich sichtbar wird.

WETTBEWERB VERKAUFT MIT EMOTIONEN

Glamping-Anbieter, Airbnb mit seinen Baumhäusern und kleine Microcamping-Projekte werben heute um genau diese Zielgruppe, fast ausschließlich über Gefühle statt über Infos. Das lohnt sich für sie handfest. Wer gezielt auf Emotionen setzt statt auf nackte Fakten, kann seine Objekte nachweislich deutlich teurer vermarkten, Airbnb macht das mit seinen inszenierten Unterkünften vor. Dabei hat klassisches Camping echte Stärken. Gemeinschaft, Platz für Familien, bezahlbare Preise, die Möglichkeit eine ganze Woche zu bleiben statt für eine Nacht ein Vermögen zu zahlen. Aber diese Stärken müssen gezeigt werden, deutlich und dort, wo die Zielgruppe hinschaut, denn sonst bleiben sie unsichtbar. Das ist das Ziel von Banaki, der offiziellen Buchungsplattform des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland e.V. (BVCD) für Natururlaub. Das Portal möchte einen guten Mittelweg finden – inspirierend wie die neuen Wettbewerber, aber mit klarem Blick auf die Vorteile des klassischen Campings.

ÄNDERUNGEN AUF DER EIGENEN WEBSEITE

Viele Plätze haben genau das, was die junge Gäste-Generation sucht, zeigen es aber nicht richtig. Eine liebevolle Kinderanimation am Morgen, ein Schnitzkurs am Nachmittag, ein Lagerfeuer mit Stockbrot am Abend – das sind Momente voller Emotion. Steht davon nur ein nackter Satz auf der Webseite, wirkt das wie ein Programmpunkt unter vielen. Erst ein großes Bild oder ein kurzes Video von lachenden Kindern am Lagerfeuer mit Stockbrot in der Hand zeigt, wie sich dieser Moment wirklich anfühlt. Eine Aufzählung erreicht den Kopf. Ein Bild appelliert an das Gefühl – und genau das entscheidet, ob jemand Lust auf dieses Ziel bekommt.

Der erste Schritt liegt oft direkt vor der Tür. Ein Foto vom echten Sonnenaufgang über dem eigenen Platz wirkt stärker als jedes gekaufte Stockbild. Ein kurzes Video vom Lagerfeuerabend erreicht mehr als ein Absatz Text darüber. Wer eine Webseite hat, kann genau dort anfangen, und zwar groß und emotional statt klein und aufgezählt. Wer zusätzlich bereit ist, auf Instagram oder YouTube präsent zu sein, erreicht Menschen, die aktiv nach Inspiration für ihren nächsten Urlaub suchen, oft lange bevor sie an einen konkreten Ort denken.

Inspiration ist dabei kein Projekt, das an einem Wochenende abgeschlossen ist. Eine eigene Bildsprache, ein erkennbarer Ton, eine gewisse Regelmäßigkeit, all das braucht Zeit und entsteht erst durch Ausprobieren und Dranbleiben. Wer heute damit beginnt, hat in einigen Jahren einen echten Vorsprung. Wer damit wartet, bis die Lücke schon spürbar ist, fängt bei Null an, während andere längst Vertrauen aufgebaut haben.

Ein Campingplatz mit großzügigen Parzellen, sauberen Sanitäreinrichtungen und fairen Preisen hat gute Argumente. Aber diese Argumente überzeugen erst, wenn die Gäste sie vorher gesehen haben. Nicht gelesen, sondern gesehen, im Bild oder im Video, bewegt oder unbewegt, aber immer echt. Erst dann entsteht ein Gefühl dafür. Und das ist entscheidend für die Lust auf Urlaub.

Text: Morris Mehnert führt seit 2016 die Kogge Digitalagentur, spezialisiert auf Webdesign, Marketing und Sichtbarkeit für Camping, Hotellerie und Tourismus. Aufgewachsen auf dem Strandcamping Wallnau, kennt er die Branche von innen. Neben der Agentur baut er Banaki auf, die offizielle Buchungsplattform des BVCD für Natururlaub. www.banaki.de



14-tägige Sonderausgabe

Die Campingbranche im Blick.
Professionell. Unabhängig.

Die Campingbranche im Blick.

**Professionell.
Kompakt.
Unabhängig.**



Hier kostenlos anmelden und Deutschlands wichtigsten Branchen-Newsletter für den Destinationstourismus erhalten 
– inklusive 14-tägiger Sonderausgabe TN-Camping.

www.tn-deutschland.com

Mehr Direktbuchungen - glücklichere Gäste

All-in-One-Buchungssystem - gemeinsam mit Campingplätzen entwickelt



www.compusoft.com
Vertrieb DACH Tel. (+45) 6318 6318



Komplettlösungen für Campingplatz-Zufahrten

Toranlagen und Zaunsysteme aus einer Hand

Schnabel Einfahrtstore GmbH und Deermann Zaunsysteme vereinen ihre Stärken: moderne Toranlagen, hochwertige Zäune und passgenaue Gesamtlösungen für Campingplätze – deutschlandweit inklusive Montage und mit sehr gutem telefonischem Support.



Schnabel Einfahrtstore GmbH



Deermann Zaunsysteme

TOR + ZAUN =
perfekt abgestimmte Komplettlösung

*Zwei Partner – eine abgestimmte Lösung
für Ihren Campingplatz.*



Schiebetoranlagen & Torlösungen



Doppelstabzäune & Zaunsysteme



Deutschlandweite Montage



Sehr guter telefonischer Support



Zwei starke mittelständische Unternehmen



SICHER. LANGLEBIG. DURCHDACHT.

Alles aus einer Hand – perfekt auf Ihren Campingplatz abgestimmt.



BERATUNG & PLANUNG



FERTIGUNG IN DEUTSCHLAND



MONTAGE DEUTSCHLANDWEIT



TELEFONISCHER SUPPORT



JETZT BERATEN LASSEN!

Schnabel Einfahrtstore GmbH

09832 704 87 - 0

www.schnabel-einfahrtstore.de

Deermann Zaunsysteme

02852 944 94 - 0

www.deermann-zaunsysteme.de

Komplettlösungen deutschlandweit inklusive Montage und telefonischem Support.

**KOFFER
PACKEN –
AUF NACH
MAINZ**



**NEUE IDEEN
VIELE
EINDRÜCKE**



CAMPEXPO



**AN-
STECKENDE
STIMMUNG**



Fotos: Halle 45, Camping Höllensteinsee
TourTouch, Camping Pullman TourTouch,
Camping Belauer See TourTouch | Fotos
Unsplash: Brennan Burling, HIVAN ARVIZU
@soyhivan, KOBU Agency | Foto pexels

ZEIT FÜR GASTFREUNDSCHAFT

WARUM DIE „ULTIMATE GUEST JOURNEY“ BIS ZU DREI STUNDEN ARBEIT AM TAG SPART

Volle Rezeptionen, lange Warteschlangen an Anreisetagen, verlorene Schlüssel und hoher Verwaltungsaufwand gehören für viele Campingplätze und Ferienparks noch immer zum Alltag. Eigentlich erwarten die Gäste aber einen reibungslosen, wertschätzenden Start in ihren Urlaub. Die „Ultimate Guest Journey“ verbindet alle wichtigen Prozesse entlang des Gästeaufenthalts zu einem durchgängigen digitalen Erlebnis und verhindert Wartezeiten.

Weniger Verwaltungsaufwand, weniger Personaldruck und weniger Schlüsselmanagement. Dafür mehr Zeit für Gäste, geringere Betriebskosten und ein Gästeerlebnis, das vom Online-Check-in bis zum automatisierten Check-out überzeugt – das ist die Vision, die hinter der „Ultimate Guest Journey“ steckt. Erste Ergebnisse zeigen, wie sich diese in der Praxis umsetzen lässt. Mit einem klaren Resultat: bis zu drei Stunden weniger Aufwand pro Tag an der Rezeption, Einsparungen von bis zu 3.000 Euro pro Saison durch den Wegfall verlorener Schlüssel sowie deutlich zufriedener Gäste dank eines Anreiseprozesses ohne Warteschlangen.

SINNVOLLE DIGITALISIERUNG DER PROZESSE

Gerade in Zeiten von Personalmangel und steigenden Betriebskosten wird die Digitalisierung von Gästeprozessen für viele Campingplätze zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor. Gäste erwarten heute dieselbe Einfachheit und Geschwindigkeit, die sie aus anderen digitalen Services kennen. Gleichzeitig möchten Betreiber ihre Mitarbeitenden von Routineaufgaben entlasten, um mehr Zeit für Service und Gastfreundschaft zu schaffen. Der Prozess beginnt bereits bei der Buchung. Über die Integration in das vorhandene Property Management System (PMS) werden Buchungsdaten automatisch verarbeitet. Gäste erledigen ihren Check-in bereits vor der Anreise online. Die notwendigen Zutrittsberechtigungen werden im Hintergrund automatisch erstellt und den richtigen Gästen zugewiesen.

Am Anreisetag entfällt der klassische Besuch der Rezeption. Statt nach einer langen Fahrt zunächst anzustehen, können Gäste direkt auf den Campingplatz fahren. Die Einfahrt erfolgt beispielsweise über automatische Kennzeichenerkennung, QR, Barcode oder Smartphone. Die Schranke öffnet sich von alleine und der Gast gelangt unmittelbar zu seinem Stellplatz, Mobilheim oder Ferienhaus.

EINE ZENTRALE BERECHTIGUNG FÜR ALLES

Auch während des Aufenthalts läuft alles über eine zentrale digitale Berechtigung. Dieselbe Berechtigung kann für Ferienhäuser, Mietobjekte, Sanitäranlagen, Schwimmbäder, Wellnessbereiche, Fahrradabstellräume oder weitere Einrichtungen genutzt werden. Der Gast benötigt keine unterschiedlichen Schlüssel, Karten oder Medien. Alle Zugänge werden zentral verwaltet und automatisch mit den Buchungsdaten synchronisiert.

Besonders an stark frequentierten An-/Abreisetagen zeigt sich der Vorteil einer vollständig digitalisierten Guest Journey. Während Gäste ohne Wartezeiten anreisen können, wird das Team vor Ort spürbar entlastet. Rezeptionen müssen deutlich weniger Check-ins bearbeiten, Schlüssel ausgeben oder verlorene Zutrittsmedien verwalten. Stattdessen gewinnen Mitarbeitende Zeit für persönliche Betreuung, Beratung und den direkten Kontakt zu den Gästen.

Technisch basiert die Ultimate Guest Journey auf der Kombination aus PMS-Integration, cloudbasierter Zutrittsverwaltung und moderner Schließtechnik. Gemeinsam mit den drahtlosen Schließsystemen von DOM und der Plattform von EasySecure lassen sich elektronische Beschläge, digitale Schließzylinder, Schrankenanlagen, Kennzeichenerkennung und weitere Zutrittspunkte in einem zentralen System zusammenführen.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Kürzere Warteschlangen bei An- und Abreise
- Weniger Aufwand an der Rezeption
- Mehr Zeit für Service und Gastfreundschaft
- Höhere Gästezufriedenheit
- Weniger physische Schlüssel im Umlauf
- Weniger Zugangskarten und Ausweise
- Weniger Missbrauch/Verlust von Zutrittsmedien
- Niedrigere Betriebskosten
- Effizientere Abläufe im Tagesgeschäft
- Zukunftssichere Lösung für Campingplätze und Ferienparks



BISHERIGE INFRASTRUKTUR WEITER NUTZBAR

Ein besonderer Vorteil besteht darin, dass bestehende Infrastruktur häufig weiter genutzt werden kann. Betreiber müssen nicht zwingend ihre gesamte Anlage austauschen, sondern können die Digitalisierung schrittweise umsetzen. Ob Schranke, Sanitärgebäude, Ferienhaus oder Wellnessbereich – die Lösung lässt sich flexibel an die bestehenden Gegebenheiten anpassen und wächst mit den Anforderungen des Betriebs.

Dadurch eignet sich die Ultimate Guest Journey sowohl für kleinere Campingplätze als auch für große Ferienparks mit mehreren Zufahrten, zahlreichen Unterkünften und umfangreichen Freizeitangeboten. Durch die offene Integration in bestehende Systeme entsteht eine zukunftssichere Plattform, die Prozesse automatisiert und gleichzeitig Investitionen schützt.

Für Gäste ergibt sich ein modernes Urlaubserlebnis vom ersten Moment an. Die Buchung, der Check-in, der Zugang zur Anlage sowie die Nutzung verschiedener Ein-

richtungen greifen nahtlos ineinander. Kein Warten an der Rezeption, keine verlorenen Schlüssel und keine Unsicherheit bei der Anreise – stattdessen ein Urlaub, der bereits bei der Einfahrt beginnt.

Text: Charlotte Gerigk, Vertrieb und Partner Management bei der EasySecure Deutschland GmbH. Sie beschäftigt sich mit digitalen Lösungen rund um Hard- und Software und begleitet Campingplätze bei der Auswahl passender Technologien. www.easysecure.com

SCHON GEWUSST?
Power by TN-Deutschland

HYGIENE, NATUR UND WLAN WICHTIGER ALS PREIS

Eine aktuelle Analyse von Camping-Car Park zeigt, worauf es Gästen bei der Platzwahl wirklich ankommt. Hygiene, Natur und digitaler Komfort sind demnach wichtiger als ein Schnäppchenpreis. Für fast 80 Prozent der Befragten stehen Sauberkeit und Ruhe an erster Stelle. 75 Prozent wollen einen unkomplizierten 24/7-Zugang. Der Preis folgt erst dahinter mit etwa 56 Prozent als weit weniger wichtiger Faktor.

SolarWoodle®
Lighting your future since 2015!

CAMPINGPLÄTZE | FERIENPARKS
NATURA 2000 | HOTELS | PARKPLÄTZE

Premium-Solarbeleuchtung

- Marktführer in den Benelux-Ländern
- Spezialist für Natura-2000-Gebiete
- Garantiertes Licht – selbst in schattigen Waldgebieten
- 100 % autark – ohne Verkabelung oder Stromanschluss
- Schützt die Biodiversität – 0 % Lichtverschmutzung

Besuchen Sie unseren Stand! | SolarWoodle.de | +31 318 750080



ES TREFFEN SICH ZWEI...

... DIE NICHTS TRENNEN KANN

Trennwände für Sanitäranlagen gehören vermutlich nicht zu den Dingen, in die man sich auf den ersten Blick verliebt. Wer schlendert schon über eine Messe und denkt: „Wow, was für eine heiße Nasszelle!“ Doch tatsächlich: An einem Stand sahen die Sanitär-Elemente nicht nur erstaunlich gut aus, sondern machten auch mit ihrer Standfestigkeit ordentlich Eindruck. Also Liebe auf den zweiten Blick für einen Partner, der Schutz bietet, nicht einknickt und selbst dann nicht schlappmacht, wenn es einmal richtig ungemütlich wird.

DAS PROFIL: NICHT GESUCHT – UND TROTZDEM DEN RICHTIGEN GEFUNDEN

Zusammen mit ihrem Mann Martin wollte Doreen Gärtner auf der CampExpo eigentlich nur ein bisschen stöbern. Die Messe lag praktisch vor der Haustür, Freikarten gab es auch. Also einfach mal schauen, was die Branche gerade so treibt. Die Suche nach einem festen Partner stand ebenso wenig auf der Liste wie ein konkreter Kauf. Obwohl der Zeitpunkt kaum besser hätte sein können: Auf ihrem Campingplatz, direkt gegenüber der Loreley, entstand gerade ein neues Sanitärgebäude mit zusätzlichen Privatbädern. Also hieß es für die beiden: inspirieren lassen, vergleichen und nichts überstürzen. „Prüfe, bevor du dich bindest!“, dachte sich Doreen. Vorbei an Softwareanbietern, Mobilhausherstellern oder Spielplätzen blieben sie

schließlich am Stand von Kemmlit-Bauelemente GmbH stehen und kamen mit Geschäftsführer Dominik Breisch ins Plaudern. Das moderne Design sprang Doreen sofort ins Auge. Schließlich gibt sie selbst lachend zu: „Ich bin eigentlich auf unserem Platz nur für schön zuständig. Mein Mann ist der Techniker. Eine Aufgabenverteilung, die sich auch beim Bau des neuen Sanitärgebäudes bestens bewährt.“ Keine fünf Minuten später war der klassische Kennenlern-Smalltalk Geschichte und es ging sofort ans Eingemachte: um Hochwasserschutz und seine Tücken. Für Dominik Breisch ein Heimspiel. Schließlich begegnet ihm das Thema auf Campingplätzen immer wieder. Er überzeugte, legte den Grundstein und sorgte für die ersten Schmetterlinge im Bauch bei der Platzinhaberin. „Für die Liebe auf den ersten Blick“, sagt Breisch schmunzelnd, „war ich zuständig. Jens Hospodarsch machte dann als erfahrener Betriebswirt im Außendienst die Hochzeit klar.“



DIE CHEMIE: DIE CAMPING-REBELLEN VON DER LORELEY

Die Mitglieder der Inhaberfamilie Gärtner vom Campingplatz Loreleyblick in St. Goar sind, wie Doreen erzählt, selbst Noch-nicht-Camper, dafür aber echte Camping-Rebellen. Vor sechseinhalb Jahren haben sie den Betrieb übernommen und führen ihn seitdem nach ganz eigenen Regeln. Während die gesamte Branche seit Jahren nach lückenloser Vorabbuchung schreit, wird bei den Gärtner auf dem Loreleyblick grundsätzlich überhaupt nicht reserviert. Wer kommt, bleibt einfach so lange, wie er möchte und muss seine Aufenthaltsdauer bei der Anreise auch nicht angeben. Ein einfaches Ampelsystem auf der Homepage zeigt den Gästen in Echtzeit an, ob noch ein Fleckchen Erde frei ist. „Das klappt hervorragend“, sagt Doreen. „Sogar beim Großfeuerwerk-Festival „Rhein in Flammen“ oder bei großen Konzerten von den Toten Hosen und Roland Kaiser funktioniert das prima. Dann kuschelt man sich eben ein bisschen zusammen. Gerade die junge Generation von Campern liebt diese unangepasste Freiheit ohne Buchungsstress.“

Doch diese Freiheit direkt am Rheinufer hat auch eine ganz andere Seite, die zum ultimativen Prüfstein für jeden potenziellen Partner wird: das Hochwasser. Der Campingplatz Loreleyblick bietet eine Traumkulisse für die Gäste, ist aber ein Albtraum für jedes Material, das Wasser nicht leiden kann. „Wenn der Pegel steigt“, erzählt Doreen, „dann drückt das Hochwasser mit voller Wucht gegen Wände, Türen und Einbauten.“ Die Wassermassen jagen mit einem unbarmherzigen, massiven Druck durch das Gelände. Wer hier bestehen will, darf kein dünnes Brett bohren. Da braucht es Produkte, die einem echten Hochwasser standhalten, ohne einfach umzukippen oder zu faulen zu beginnen. Man will ja nicht alle paar Jahre die gesamte Einrichtung erneuern müssen. So wurde die extreme Herausforderung des Campingplatzes zum perfekten Eisbrecher mit der Firma Kemmlit. Aus den ursprünglich geplanten Trennwänden entwickelte sich parallel sogar noch ein komplettes Ausstattungskonzept. Plötzlich ging es nicht mehr nur um Kabinen, sondern auch um Ablagen, Accessoires und viele kleine Details, die das Leben der Gäste später noch ein bisschen mehr „Glamping“ machen.

DER HÄRTETEST: AUCH MIT FAHRRADVERKEHR

Dass die Chemie nicht nur auf dem Plan, sondern auch im echten Leben funktioniert, zeigte sich bei einem Baustellentermin. Als Jens Hospodarsch für eine Besprechung auf den Platz fuhr, kassierte er gleich einen herzlichen Mittelrhein-Willkommensgruß. Er hatte sein Auto etwas zu großzügig vor der Rezeption abgestellt, sodass das Heck noch in den Radweg ragte. „Wenn Sie keinen komplett verkratzten Hintern an Ihrem Auto haben wollen, parken Sie mal ganz schnell um!“, rief Doreen ihm grinsend entgegen. Am Mittelrhein sind Radfahrer schließ-

DER B2B- BEZIEHUNGSSTATUS



DAS DUO:

Doreen & Martin Gärtner (Campingplatz Loreleyblick) und Dominik Breisch & Jens Hospodarsch (Kemmlit-Bauelemente GmbH)



KENNELERNEN:

Mit Freikarten auf die CampExpo – und direkt am Messestand fündig geworden



DAS LIEBESGEHEIMNIS:

Er plant die Technik, sie hat das Auge fürs Schöne – Kemmlit verbindet beides



DIE BEZIEHUNGS-SCHNITTSTELLE:

Aus einem Messeggespräch wurde ein komplettes Ausstattungskonzept



DER ROMANTIK-FAKTOR:

0 % Sirenengesang, 100 % hochwasser-sicher

lich nicht gerade für ihre Zurückhaltung bekannt. Also tat Jens genau das, was in einer guten Beziehung meistens die klügere Entscheidung ist: Er hörte auf sie, parkte um und brachte das Auto aus der Gefahrenzone. Der erste gemeinsame Lacher war damit erledigt – beste Voraussetzungen für die anschließende Besprechung.

Das Gebäude ist inzwischen so gut wie bezugsfertig. Bald startet der große Innenausbau. Pünktlich zur neuen Saison im Frühjahr soll das neue Sanitär-Prachtstück fertig für die Gäste sein. Das Happy End ist damit in greifbarer



Nähe. Man sagt ja, an der Loreley seien schon viele dem Zauber einer Begegnung erlegen. Bei Doreen Gärtner, ihrem Mann Martin und dem Team von Kemmlit brauchte es dafür weder Sirenengesang noch große Romantik. Die CampExpo, ein ehrliches Gespräch und die richtige Antwort auf eine einfache Frage reichten völlig aus: Hält das auch dann noch, wenn der Rhein wieder über die Ufer tritt?

Text: Karin Werner | Fotos: Jens Hospodarsch, Doreen Gärtner, Campingplatz Loreleyblick, Kemmlit-Bauelemente GmbH

CAMPEXPO-BÜHNE

**IMPULSE, TRENDS UND PRAXIS-
WISSEN FÜR CAMPINGBETRIEBE –
VORGETRAGEN VON HERAUS-
RAGENDEN EXPERTEN**

VORSCHAU AUF DAS SPEAKERPROGRAMM

Aus erster Hand heute schon erfahren, was morgen wichtig wird – das ist das Versprechen der CampExpo-Bühne 2026 mit ihren zahlreichen Vorträgen.

Die Speaker teilen ihre Erfahrungen, präsentieren Best Practices und geben Einblicke in die Zukunft des Marktes. Von KI bis Energie ist alles dabei. Einfach die passenden Themen auswählen und den CampExpo-Besuch direkt planen!

Aktuelle Infos, Zeiten und das komplette Programm (Änderungen vorbehalten):



IMPULS DES MODERATORS

„Unsere Branche erlebt dynamische Zeiten: Digitalisierung, Nachhaltigkeit, steigende Gästeansprüche sowie Energie- und Personalkosten stellen uns vor große Herausforderungen, eröffnen zugleich aber auch enorme Chancen. All diese Themen stehen im Mittelpunkt der zweitägigen CampExpo-Bühne. Er bietet eine wertvolle Plattform für Austausch, neue Perspektiven und frische Impulse. Allen Campingplatz-Betreibern wünsche ich erfolgreiche und inspirierende Messetage. Wir sehen uns an der Bühne!“

Prof. Dr. Frank Schaal, Geschäftsführer des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland e.V. (BVCD)

TAG I DIENSTAG, 27.10.

Zahlen, Daten, Chancen und Herausforderungen für die Campingbranche

Für den Tourismus in Deutschland ist die Campingwirtschaft eine zentrale Säule. Die letzten Jahre waren allesamt Rekordjahre. Fakt ist aber auch, dass der Campingtourismus sich verändert und Campingplatzbetreiber sich an den Neuerungen orientieren müssen. Um fit für die Zukunft zu sein, benötigen sie relevante Daten und Fakten, die dieser Vortrag liefert.



Prof. Dr. Frank Schaal, BVCD

Seit 2024 ist Frank Schaal Geschäftsführer des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland e.V. in Berlin. Zuvor war er unter anderem als Destinationsmanager, Hochschullehrer und Leiter eines Museumsparks tätig. In Sachen Campingtourismus ist er viel in Deutschland unterwegs und arbeitet mit zahlreichen Institutionen und Firmen zusammen.

Premium Lodges für Campingplätze: Ganzjährig nutzbar, energieeffizient und wirtschaftlich

Viele Campingplätze nutzen ihre Flächen nur saisonal. Hier setzen die Premium Lodges von Nestio an: hochwertig gebaut, energieeffizient und für den ganzjährigen Betrieb ausgelegt. Der Vortrag zeigt, wie Campingplätze mit solchen Unterkünften ohne saisonale Unterbrechungen zusätzliche Übernachtungskapazitäten schaffen und ihre Wirtschaftlichkeit verbessern können.



Rico Bohn und Enrico Roth, Nestio Modulhaus

Rico Bohn ist Immobilienunternehmer, Investor und Betreiber von Kurzzeitvermietungen, Serviced Apartments und Ferienunterkünften. Enrico Roth ist Geschäftsführer von Nestio Modulhaus und Roth Massivhaus. Gemeinsam verbinden sie Betreiberpraxis, Baukompetenz und modulare Premium Lodges zu ganzjährigen, wirtschaftlichen Konzepten.



CAMPEXPO- BÜHNE 2026

- Zweitätiges Speakerprogramm
- 27. und 28. Oktober 2026
- Halle 45 – Mainz
- CampExpo-Bühne
- Trends aus der Welt des Campings
- Mix aus Vorträgen und Panels

Auffindbar in der KI-Suche: Was Campingplätze jetzt tun müssen, damit ChatGPT und Google sie empfehlen

Immer mehr Gäste nutzen keine klassische Suchmaschine mehr, sondern fragen ChatGPT, Claude und Gemini, wo sie ihren nächsten Campingurlaub verbringen sollen. Die KI nennt drei, vier Plätze – wer nicht dabei ist, existiert für diese Gäste nicht. Der Vortrag zeigt, wie KI-Systeme Campingplätze auswählen, was man dazu beitragen kann und wie man erkennt, wen die KI kennt.



Morris Mehnert, Kogge Digitalagentur

Morris Mehnert führt seit 2016 die Kogge Digitalagentur, spezialisiert auf Webdesign, Marketing und Sichtbarkeit für Camping, Hotellerie und Tourismus. Über 150 Betriebe und Destinationen hat er digital begleitet. Aufgewachsen auf dem Strandcamping Wallnau, kennt er die Branche von innen.

Flatrate statt Leerstand: Wie Campingplätze die neue Camper-Generation erreichen

Leerstand in der Nebensaison, komplizierte EDV-Lösungen – und Camper, die immer spontaner planen und digital buchen. Wie tickt die neue Camper-Generation und womit erreicht man sie? Der Vortrag zeigt, wie innovative Pachtmodelle sichere Umsätze bringen – wetter- und saisonunabhängig, ohne neue Software, mit Nebenumsätzen aus Gastro & Co.



Sebastian Siegbert, VanSite

Der Wirtschaftsingenieur Sebastian Siegbert ist Gründer und Geschäftsführer von VanSite, einer der größten Camping-Buchungsplattformen in Deutschland mit sechsstelligen Download- und Übernachtungszahlen. Seit 2020 verbindet VanSite Camper europaweit mit Stell- und Campingplätzen.

Hinter der Schranke: Was echte Campingplätze mit KI am Telefon erleben

Auf der letzten CampExpo hat die Referentin die Diskussion über KI im Camping angestoßen. Inzwischen liegen erste Praxiserfahrungen von Campingplätzen vor, die KI am Telefon erfolgreich einsetzen. Der Vortrag beleuchtet konkrete Anwendungsfälle, messbare Ergebnisse sowie Herausforderungen bei der Einführung – als Praxis-Check direkt von der Rezeption aus.



Heide Schneider, KI-Camper

Heide Schneider ist KI-Beraterin für Campingplätze und die Gründerin von „KI-Camper“. Statt im Seminarraum zu sitzen, reist sie lieber mit ihrem eigenen Wohnmobil zu den Plätzen und bringt KI-Telefonassistenten direkt an die Rezeption. Sie ist Fördermitglied im BVCD und TÜV-Rheinland-zertifizierte AI-Trainerin.



Technik auf die Sie sich
verlassen können.

**Höchste Qualität.
Individuell nach Kundenwunsch.
Erstklassiger Service.**



Einzigartiges
Design aus
Edelstahl

**Neu:
edelboxx
Fernausslese EFA**

- ✓ **Stromverbrauch
in Echtzeit überwachen
– zu jeder Zeit und von überall**
- ✓ **Kein WLAN, LAN
oder Router vor Ort erforderlich**
- ✓ **Offene Schnittstelle
für Ihre Software**

**Komplettlösungen für Strom,
Wasser und Entsorgung
in bester Qualität.**



**Eigene Entwicklung und
Fertigung in Deutschland.**

www.edelboxx.de

info@edelboxx.de



Foto: Christiane Baumgart

TAG 2

MITTWOCH, 28.10.

Floating Homes – eine Chance für Campingplätze: Wie Wassertourismus und Campingplätze voneinander profitieren können

Floating Homes begeistern Naturliebhaber, Wassersportler und Angler gleichermaßen. Die schwimmenden Häuser bieten modernen Komfort mit Küche, Klimatisierung und oft sogar Kamin. Für Campingplätze am Wasser sind sie eine attraktive Ergänzung im wachsenden Glamping-Segment und überzeugen durch gute Vermietbarkeit, lange Lebensdauer sowie unkomplizierte Genehmigungen bei reiner Feriennutzung.



**Prof. Dr. Heiner Haass, Architekt BDA,
Deutsche Marina Consult**

In erster Linie ist Prof. Dr. Heiner Haass Architekt in Hannover und Inhaber der Deutsche Marina Consult. Zudem arbeitet er als Sachverständiger für bauliche Anlagen der Sportschifffahrt und für Floating Tinys. Als Präsident des Sachverständigenverbands Internationale Bootsexperten e.V. kennt er die maritime Branche seit mehr als 40 Jahren.

Werben mit Öko: Was geht noch, was nicht? Die EmpCo-Richtlinie, ihre Umsetzung im UWG und ihre Bedeutung für die Campingbranche

Die Europäische EmpCo-Richtlinie wird in Deutschland über das UWG umgesetzt und verschärft Regeln für umweltbezogene Werbeaussagen und Nachhaltigkeitssiegel in der Kommunikation mit Verbrauchern. Der Vortrag zeigt, was Campingunternehmen künftig beachten müssen, um rechtssicher mit nachweisbaren Umweltleistungen und anerkannten Umweltzeichen werben zu können.



**Marco Knöpfle,
ECOCAMPING**

Marco Knöpfle (ehemals Walter) ist Mitbegründer von ECOCAMPING e.V., der europäischen Initiative für nachhaltigen Campingtourismus. Als Geschäftsführer der ECOCAMPING Service GmbH ist er für den wirtschaftlichen Teil der Initiative zuständig. Von Haus aus ist Marco Knöpfle Umweltpsychologe mit den Schwerpunkten Mobilität und Tourismus.

Energiekostenoptimierung auf dem Campingplatz: Nachhaltige Strategien zur Senkung der Energieabgaben

Steigende Energiekosten belasten viele Campingplätze, während gleichzeitig Einsparpotenziale ungenutzt bleiben. Gemeinsam mit dem BVCD zeigt Energie Weitblick, wie sich Netzentgelte senken lassen und wie mehr Transparenz im Tarifsdschungel von Strom- und Gaslieferverträgen entsteht. Im Fokus stehen konkrete Hebel für einen optimierten Energieeinkauf.



**Jonas Elbe,
Energie Weitblick GmbH**

Seit 14 Jahren ist das Beratungshaus verlässlicher Partner des BVCD und optimiert erfolgreich die Energiekosten von Campingplätzen. Als erfahrener Experte deckt Geschäftsführer Jonas Elbe verborgene Sparpotenziale bei Netzentgelten auf. Die Branche kennt er bestens: Seine eigene Energie tankt er am liebsten im VW-Bus beim Urlaub in Italien.

Viele Campingplätze haben Gutscheine: Warum schöpfen so wenige ihr Potenzial aus?

Campingplätze bieten häufig Gutscheine an – doch wirtschaftlich bleiben sie meist weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Der Vortrag zeigt, warum Gutscheinprogramme oft nicht an der Technik, sondern an fehlender Management-Aufmerksamkeit scheitern, welche Rolle die Zielgruppe der Schenkenden spielt und wie aus vorhandenen Leistungen attraktive Geschenkkonzepte werden.



**Stefan Nehls,
DIGIWERFT GmbH**

Stefan Nehls ist Geschäftsführer der DIGIWERFT GmbH und verantwortet mit der GutscheinWERFT eine spezialisierte Giftcard-, Gutschein- und Pre-paid-Plattform für Campingplätze, Hotellerie, Freizeit und Sport. Sein Fokus liegt darauf, Gutscheine ganzheitlich zu denken – von der Geschenkidee über Sichtbarkeit und Vertrieb bis zur digitalen Einlösung.

Vom Stellplatz zur digitalen Buchung: Wie Betreiber Infrastruktur einfach vernetzen und schrittweise digitalisieren

Viele Betreiber möchten Stellplätze digitalisieren, ohne ein komplexes IT-Projekt zu starten und zugleich Stromlasten intelligent steuern. Der Vortrag inklusive kurzer Live-Demo zeigt, wie QR-Code-Buchung, vernetzte Infrastruktur und intelligentes Lastmanagement für das lokale Stromnetz schrittweise zusammenspielen und moderne Ver- und Entsorgung ermöglichen.



Holger Salzer, Modusan GmbH

Seine Wurzeln liegen in der Entwicklung und dem Vertrieb von Sondermaschinen – heute ist Holger Salzer Gründer und Geschäftsführer der Modusan GmbH in Berlin. Praxisnahe Lösungen und eine eigenentwickelte Software erleichtern Betreibern den Einstieg in digitale Buchungs-, Zahlungs- und Steuerungsprozesse für moderne Camping- und Reisemobilstellplätze.

Der Camping-Arbeitsmarkt in Zahlen: Was 500 Stellenanzeigen über Ihre nächste Saison verraten

Wie tickt der Personalmarkt der Campingbranche wirklich? Auf Basis von mehr als 500 Stellenanzeigen auf camping-jobs.de und einer aktuellen Betreiberbefragung liefert dieser Vortrag erstmals fundierte Einblicke. Welche Positionen sind besonders schwer zu besetzen? Was unterscheidet erfolgreiche Stellenanzeigen von solchen, die kaum Beachtung finden? Daten statt Bauchgefühl – mit konkreten Impulsen für die Saison 2027.



Paul Pizzinini, CampingJobs

Paul Pizzinini und André Roth sind Gründer von CampingJobs, der Jobplattform für die Campingbranche im DACH-Raum, sowie Co-CEOs des Naturcampingplatz-Betreibers Friday. Den Personalmarkt kennen sie aus zwei Perspektiven: mit Blick auf den Gesamtmarkt und aus eigener Erfahrung als Arbeitgeber. Privat sind sie gerne mit Surfboard und Camper unterwegs.



Foto: Christiane Baumgart



FÜR CAMPINGPLATZ-BETREIBER · CAMPEXPO
2026

So führt man heute einen Campingplatz.

Von der **Website** bis zur **Hardware**: Grondia führt Ihren gesamten Betrieb in einem System – Buchungsportal, Verwaltung, Kasse, Kurtaxe und Self-Check-in.



Startklar zur Saison 2027

20-Min-Demo am Stand, ohne Verkaufsdruck

Jetzt Standtermin sichern

Scannen · 20-Min-Slot wählen ·
sofort bestätigt.

grondia.com/campexpo

Halle 45 · 27.-28. Okt 2026

Nur 12 Demo-Termine pro
Messestag





Wer Gutscheine verkauft, konkurriert nicht nur um Gäste, er konkurriert um Geschenkentscheidungen.

GUTSCHEINE BESSER NUTZEN

WIESO NEBEN TECHNIK AUCH ZIELE & MANAGEMENT STIMMEN MÜSSEN

Viele Campingplätze bieten heute Gutscheine an. Mal als klassischen Wertgutschein, mal als Übernachtungsgutschein, manchmal ergänzt um Restaurant-, Wellness- oder Erlebnisangebote. Die technische Grundlage ist also häufig vorhanden. Trotzdem fällt auf: In vielen Betrieben bleiben Gutscheinumsätze erstaunlich überschaubar. Warum schöpfen so wenige Campingplätze das Potenzial ihrer Gutscheine wirklich aus?

Wenn Betreiber über ihre wichtigsten Umsatzquellen sprechen, fallen schnell Themen wie Auslastung, Stellplatzpreise, Mietunterkünfte, Gastronomie oder Zusatzverkäufe. Für all diese Bereiche gibt es Kennzahlen, Verantwortlichkeiten und regelmäßige Management-Aufmerksamkeit. Beim Thema Gutscheine sieht das oft anders aus. Ein Gutscheinprogramm wird eingerichtet, online gestellt und anschließend eher verwaltet als entwickelt.

KENNZAHLEN UND ZIELE FESTLEGEN

Genau hier beginnt häufig das Problem. Denn erfolgreiche Gutscheinprogramme funktionieren nicht deshalb besser, weil sie über eine andere Software verfügen. Sie funktionieren, weil ihnen Aufmerksamkeit geschenkt wird, jemand Verantwortung übernimmt, Ziele definiert und regelmäßig überprüft, ob die Maßnahmen tatsächlich wirken.

Viele Betreiber können spontan ihre Auslastung, ihre Gastronomieumsätze oder ihren Durchschnittspreis pro Nacht nennen. Fragt man jedoch nach dem Anteil des Gutscheinumsatzes am Gesamtumsatz, wird es oft erstaunlich still. Dabei ist genau diese Kennzahl eine der einfachsten Möglichkeiten, die Bedeutung des Themas überhaupt sichtbar zu machen. Sie sagt mehr über den Stellenwert eines Gutscheinprogramms als technische Kennzahlen.

In vielen Betrieben bewegt sich der Gutscheinumsatz in einer Größenordnung, die wirtschaftlich kaum wahrgenommen wird, das heißt – teilweise deutlich – unter einem Prozent. Deshalb wird dem Thema die Relevanz abgesprochen. Doch liegt diese geringe Bedeutung tatsächlich am Markt? Oder sind die Ursachen eher bei der Sichtbarkeit, der Produktgestaltung und der Aufmerksamkeit zu suchen, die dem Thema Gutscheine gewidmet werden?

SCHENKENDE ALS ZIELGRUPPE ANSPRECHEN

Viele Betreiber denken beim Thema Gutscheine automatisch an Gäste. Doch die eigentliche Zielgruppe sind oft gar nicht die späteren Nutzer, sondern die Schenkenden: Familienmitglieder, Freunde, Firmenkunden. Menschen also, die möglicherweise nie selbst einen Urlaub auf dem Campingplatz verbringen würden. Und genau darin liegt eine enorme Chance. Denn mit Gutscheinen erschließt ein Campingplatz plötzlich eine zusätzliche Zielgruppe, die über klassische Marketingmaßnahmen oft nur schwer erreichbar wäre: Der Großvater überrascht seine Enkel, Freunde schenken ein gemeinsames Wochenende, Mitarbeitende erhalten einen Gutschein zum Firmenjubiläum: Plötzlich entstehen Verkäufe außerhalb der klassischen Zielgruppe. Gäste bringen Gäste.

In dem Moment, in dem ein Mensch ein Geschenk sucht, erweitert sich das Wettbewerbsfeld enorm. Zur Debatte steht vielleicht auch ein Restaurantbesuch, ein Wellness-Wochenende oder ein Freizeitpark-Tripp. Der Wettbewerb findet somit nicht mehr nur innerhalb der Campingbranche statt, sondern ganz allgemein im Geschenkmarkt – und der ist erheblich größer als die bestehende Gästebasis eines Unternehmens. Wer Gutscheine verkauft, konkurriert also nicht nur um Gäste, sondern um Geschenkkentscheidungen.

GUTSCHEINE ALS EMOTIONALE BOTSCHAFT BETRACHTEN

Wer eine Übernachtung direkt bucht, kauft eine Übernachtung. Wer einen Gutschein verschenkt, verschenkt dagegen gemeinsame Zeit, Erholung, Urlaub und Er-

WOHNMOBILISTEN SIND DIE TREUESTE ZIELGRUPPE

Laut einer Umfrage von Camping-Car Park sind Camper eine der treuesten und aktivsten Zielgruppen im Tourismus. Während Hotel- und Pauschalurlauber jede Saison neu umworben werden müssen, zeigt der mobile Tourismus ein anderes Bild: 82,2 Prozent reisen bereits seit mehr als fünf Jahren mit dem Wohnmobil. Unter den Deutschen sind es immerhin 63,1 Prozent. Auch die Schlagzahl der Reisen ist beeindruckend: 41,2 Prozent brechen mehr als fünfmal im Jahr auf. 87,8 Prozent haben fest vor, im Sommer mit dem Wohnmobil loszurollen.

innerungen. Der Gutschein ist also nicht der eigentliche Kaufgrund. Er ist lediglich das Transportmittel für eine emotionale Botschaft. Je klarer und attraktiver diese Vorstellung beim Käufer entsteht, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit einer Kaufentscheidung.

Außerdem wichtig: die Sichtbarkeit. Viele Betriebe machen ihre Gutscheine lediglich über einen Menüpunkt oder einen kleinen Footer-Link sichtbar. Doch damit erreicht man fast ausschließlich Menschen, die bereits aktiv nach einem Gutschein suchen. Die interessantere Zielgruppe sind jedoch diejenigen, die ursprünglich gar keinen Gutschein kaufen, sondern nur eine Information oder einen Preis nachschauen wollten. Wenn sie dabei über eine Kaufgelegenheit für einen Gutschein stolpern, die sie spontan anspricht, ist die Chance für einen Impulskauf groß.

An dieser Stelle kommt häufig ein berechtigter Einwand: Was passiert, wenn man einen Frühstücksgutschein verkauft, und das Angebot in zwei Jahren gar nicht mehr existiert? In der Praxis gibt es dafür eine elegante Lösung: Erfolgreiche Betriebe verkaufen Geschenkkideen, arbeiten im Hintergrund aber mit Wertgutscheinen, mit denen sie technisch und rechtlich flexibel bleiben. So entstehen attraktive Geschenkprodukte, ohne dass man sich langfristig an einzelne Leistungen binden muss.

Neben den offensichtlichen Verkaufseffekten existieren weitere wirtschaftliche Aspekte, die häufig unterschätzt werden. Liquidität entsteht in vielen Fällen bereits zum Zeitpunkt des Verkaufs – lange bevor die eigentliche Leistung erbracht wird. Hinzu kommt, dass nicht jeder Gutschein eingelöst wird. Dadurch verbleiben ursprünglich vereinnahmte Erlöse dauerhaft im Unternehmen. Rechnet man den Effekt hinzu, dass Gutscheine Gäste bringen, die dem Campingleben bisher fern waren, ergibt sich ein lohnendes Bild für ein professionell geführtes Gutscheinprogramm, mit dem Campingplätze es schaffen, neben Übernachtungen auch Anlässe zum Verschenken zu verkaufen.

Text: Stefan Nehls, Geschäftsführer DIGIWERFT GmbH aka GutscheinWERFT. Nehls beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Gutschein-, Giftcard- und Prepaid-Systemen in den Bereichen Camping, Hotellerie, Freizeit und Sport. www.gutscheinwerft.de | Foto: unsplash vitality-gariev

MEHR UMSATZ MIT GUTSCHEINEN

Erfolgreiche Gutscheinprogramme denken nicht nur an Käufer, sie denken an Kaufgelegenheiten.



SICHTBARKEIT:

- Auffindbar auf allen Kanälen
- Prominent und konsistent platziert
- Gezielt emotionale Momente nutzen



VIelfalt:

- Digitale & physische Gutscheine
- Flexible Werte & Designs
- Für jeden Anlass & jede Zielgruppe



PROZESS-EINFACHHEIT:

- Wenige Klicks bis zum Kauf
- Reibungslose Einlösung
- In bestehende Prozesse integriert



PRINT MIT QUALITÄT:

- Hochwertige Print-Gutscheine
- Vorproduzierte Premium-Gutscheine für den Point of Sale
- Für echte Geschenk-Momente

CAMP-CARD SYSTEM



Bargeldloses NFC-Kartensystem für Camping- und Wohnmobilstellplätze

- Schrankensteuerung
- Zutrittskontrollen
- Waschmaschinensteuerungen
- Duschsteuerungen
- Stromversorgungssäulen
- Check-in Terminals zum Anmelden sowie Be- oder Entladen der Camp-Card



Ladesäule in
Entwicklung



CAMP-CONTROL SYSTEM



Wir
prüfen Ihre
Stromschränke
nach
DIN-VDE 0413
vor Ort

Zählerfernauslesung und Steckdosenfernenschaltung mit Verbrauchsabrechnung

- Über Funk oder Kabel
- Kostengünstige Lösung
- Nachrüstbar in bestehenden Verteilerschränken
- Wir liefern auch komplette Stromverteilerschränke und Stromsäulen

Schnittstellen zu :

- easycamp
- CampALot
- Up2Boat
- CampingCare
- COMPUSOFT
- c1:Manager
- Gasmanager
- Booking Experts
- MyStop24
- Tourist

Schnittstellen zu:

- easycamp
- camppartner
- Up2boat
- CampingCare
- COMPUSOFT
- c1:Manager
- Gasmanager
- Booking Experts
- YABOOK



Cynox GmbH • An den Kolonaten 27 • D - 26160 Bad Zwischenahn
Telefon: 0 44 86/ 923 11 11 • E-Mail: info@cynox.de • www.cynox.de

Digitale Zutrittskontrolle für moderne Campingplätze

Schlüsselchaos war gestern: Mit EasySecure & DOM erhalten Sie ein smartes, cloud-basiertes Zutrittssystem. Flexibel, sicher und für jeden Platz skalierbar. Ob Schranken, Sanitäreanlagen, Mietobjekte oder Personalbereiche: Alle Zugänge lassen sich zentral und kontaktlos steuern.

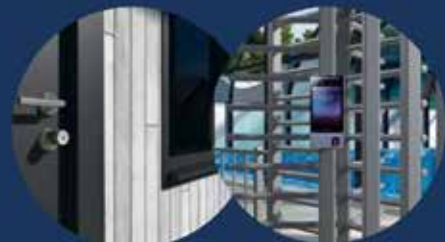
Scan unseren QR-Code



IHRE VORTEILE:

- Verabschieden Sie sich von Warteschlangen an der Rezeption und an den Schranken am Eingang
- Maßgeschneiderte Lösung für jeden Campingplatz und jede Unterkunft
- Einfaches Gäste-Check-in & -out

Ob kleiner Familienplatz oder großes Resort. Unsere Lösung wächst mit und sorgt für mehr Komfort, Effizienz und Sicherheit im täglichen Betrieb.



easy
secure



EASYSECURE.COM/DE | DOM-SECURITY.COM/DE/DE

DAS MESSE-EVENT DES JAHRES



CAMPEXPO



EINE NEUE CAMPING- GENERATION



SMARTE DIGITALE LÖSUNGEN



Fotos: Christiane Baumgart, Natalie Wiedemann, Campingresort Bayerwald TourTouch, Camping Höllensteinsee – Marina Probst – TourTouch | Unsplash: Brooke Cagle, Jonas Leupe, Austin Distel, Sam Balye

VOM KARTEIKASTEN ZUR CLOUD

Aus einfachen Stellplätzen sind professionelle Ferienanlagen geworden, aus Karteikästen intelligente Verwaltungssysteme. Die Campingbranche hat in den vergangenen dreißig Jahren einen tiefgreifenden Wandel erlebt. Dietmar Jankowski berichtet aus erster Hand, wie sich Camping, Gästewünsche und digitale Prozesse verändert haben – und warum Gastfreundschaft auch in Zukunft der wichtigste Erfolgsfaktor bleibt.

Glamping-Angebote und besondere Mietunterkünfte haben Campingplätzen neue Zielgruppen ohne eigenes Wohnmobil erschlossen.

Als ich 1995 in die Campingbranche kam, bedeutete Camping: ein kleines Zelt oder ein Wohnwagen, eine huckelige Wiese – fertig. Freizeitangebote waren eher die Ausnahme. Sanitärhäuser gab es natürlich, allerdings mit sehr unterschiedlichem Standard. Ich erinnere mich an



Vor 30 Jahren war Zelten eine schlichte Sache

Plätze, auf denen eine Klobrille und Toilettenpapier bereits als Luxus galten.

Auch an der Rezeption sah die Welt anders aus. Reservierungen wurden telefonisch entgegengenommen oder per Fax bestätigt. Belegungspläne hingen

an der Wand, Karteikästen und Reservierungsbücher gehörten zum Arbeitsalltag. Eine eigene Internetseite war damals für viele Campingplätze ebenso unvorstellbar wie Online-Buchungen. Schließlich wollte man wissen, wer auf den Platz kommt.

HEUTE – DREI JAHRZEHNTE SPÄTER

Heute präsentiert sich die Branche völlig anders. Moderne Campingplätze bieten hochwertige Mietunterkünfte, private Mietbäder, Gastronomie, Wellnessbereiche und umfangreiche Freizeitprogramme. Aus vielen klassischen Campingplätzen sind professionelle Ferienanlagen geworden, die den Vergleich mit Hotels längst nicht mehr scheuen müssen. Gleichzeitig hat Camping neue Zielgruppen gewonnen – nicht zuletzt durch Glamping-Angebote und komfortable Mietobjekte für Gäste ohne eigenes Freizeitfahrzeug.

Mit diesem Wandel sind auch die Ansprüche der Gäste gewachsen. Schnelles WLAN, großzügige Stellplätze, digitale Services oder Online-Buchungen werden heute oft selbstverständlich erwartet. Gleichzeitig sind Campingfahrzeuge deutlich komfortabler geworden. Solaranlagen, Fußbodenheizung, intelligente Bordtechnik und App-gesteuerte Funktionen ermöglichen ein hohes Maß an Autarkie – und stellen neue Anforderungen an die Infrastruktur der Plätze.

Diesen Wandel habe ich über die vergangenen 30 Jahre nicht nur beobachtet, sondern aktiv begleitet. Mit der Gründung der M&P Unternehmensberatung im Jahr 1995 standen wir nicht nur beratend an der Seite von Campingplatzbetreibern, sondern haben selbst Anlagen verwaltet und

weiterentwickelt. Wer den Alltag auf einem Campingplatz kennt, weiß, dass die größten Herausforderungen oft nicht auf dem Stellplatz entstehen, sondern an der Rezeption.

Genau dort begann auch die Digitalisierung. Zunächst ersetzten Excel-Tabellen und lokale Softwarelösungen die Karteikästen. Später kamen Online-Buchungen, digitale Meldescheine, Kassensysteme und Schnittstellen hinzu. Heute laufen Reservierung, Stellplatzplanung, Buchhaltung, Online-Bezahlung, Schrankensteuerung oder Self-Check-in in modernen Property-Management-Systemen (PMS) zusammen. Mit cloudbasierten Lösungen können Betreiber inzwischen von überall auf ihre Daten zugreifen und zahlreiche Prozesse automatisieren.

DER c1:MANAGER GEHT IM WANDEL MIT: c1:COCKPIT

Unser Verwaltungssystem c1:Manager ist damals aus einem ganz praktischen Problem entstanden: Für unsere eigene Arbeit als Betreiber und Berater gab es keine Software, die wirklich zu den Abläufen auf Campingplätzen passte. Also haben mein Freund Marc Willer und ich sie selbst entwickelt – von Betreibern für Betreiber. Bis heute ist daraus ein führendes PMS für Campingplätze und Freizeitanlagen aller Größen entstanden.

Mit dem c1:Cockpit gehen wir nun den nächsten Schritt und stellen unser cloudbasiertes Verwaltungssystem vor, welches Schritt für Schritt die vielfältigen Funktionen des heutigen c1:Manager übernimmt. Denn auch jetzt ist es wichtig, mit den Anforderungen der Campingplatzbetreiber mitzugehen. Dabei steht eines im Vordergrund: Das System kann von überall aus über den Browser geöffnet werden – auf dem Handy wie am Rechner – und setzt keine aufwändige Installation voraus. Was sich mit der Cloud auch ändert, ist die Reichweite: Eine lokal installierte Lösung bindet – an eine Installation, an Wartung, an jemanden, der im Zweifel hinfahren kann. Mit dem c1:Cockpit wird dieser lokale Bezug aufgehoben.

Bei der Entwicklung des c1:Cockpits legen wir großen Wert auf Partnerbetriebe, die unser Sys-

tem ergänzen und in ihrem Feld richtig gut sind: So haben wir z.B. die GutscheinWERFT (siehe Seite 26) integriert, um Gutscheinprozesse zu optimieren. Und mit campmagnet haben wir einen Partner gefunden, mit dem wir die eigene Online-Buchungsstrecke



Natur & Gemeinschaft: schon immer der Reiz des Campens

modernisieren können. Die Macher von campmagnet haben es geschafft, das Thema Online-Buchung auf das nächste Level zu heben – bis hin zu KI-optimierter Suche, Wartelisten bei ausgebuchten Plätzen und Housekeeping-App (Details im folgenden Artikel). Der Grundsatz hinter gezielter Partnerschaft ist einfach: Jeder tut das, was er am besten kann, und niemand muss so tun, als könnte er alles. Allein entwickelt heute ohnehin niemand mehr ein neues System.

Wichtig ist uns, dass die Cloudlösung das serverbasierte System nicht ablösen soll. Denn ein Vorteil einer lokal installierten Software ist, dass diese im eigenen Haus steht, dem Betrieb gehört und auch dann weiterarbeitet, wenn die Leitung ausfällt. Am Ende haben beide Wege ihre Berechtigung.

DER MENSCH BLEIBT IM MITTELPUNKT

Interessant ist, dass viele dieser Entwicklungen nicht aus theoretischen Konzepten entstanden sind, sondern aus ganz konkreten Anforderungen des Campingalltags. Jede neue Funktion löste zunächst ein praktisches Problem – sei es bei der Buchung, der Abrechnung, der Gästekommunikation oder der Anbindung technischer Systeme. So entwickelte sich aus einzelnen digitalen Werkzeugen nach und nach das Herzstück moderner Campingplatzverwaltung.

Einen weiteren Schub erhielt die Branche während der Corona-Pandemie. Camping wurde für viele Menschen erstmals zur bevorzugten Urlaubsform. Die Nachfrage stieg sprunghaft an und machte deutlich, wie wichtig effiziente digitale Prozesse geworden sind. Gleichzeitig rückten Themen wie Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und intelligente Infrastruktur stärker in den Fokus.

Eines hat sich jedoch nie verändert: Camping lebt von Gastfreundschaft. Digitalisierung ersetzt den persönlichen Kontakt nicht – sie schafft Zeit für ihn. Moderne Software übernimmt Routinen und Verwaltungsaufgaben, damit Betreiber sich auf das konzentrieren können, was Gäste seit jeher schätzen: einen herzlichen Empfang, individuelle Betreuung und einen unvergesslichen Aufenthalt.

Wenn ich heute auf die vergangenen drei Jahrzehnte zurückblicke, beeindruckt mich vor allem die Geschwindigkeit dieses Wandels. Aus Reservierungsbüchern wurden Cloud-Systeme, aus einfachen Stellplätzen moderne Ferienanlagen und aus einer eher traditionellen Urlaubsform eine innovative Tourismusbranche. Die Entwicklung ist dabei längst nicht abgeschlossen. Künstliche Intelligenz, automatisierte Prozesse und digitale Services werden das Camping der Zukunft weiter prägen – der eigentliche Kern bleibt jedoch derselbe: Menschen unvergessliche Urlaubserlebnisse in der Natur zu ermöglichen.



*Camping ist Freiheit –
damals wie heute*

**Dietmar Jankowski,
Geschäftsführer jawigo GmbH und
Gründer der CampExpo**

Seit 1995 begleitet er die Entwicklung der Campingbranche – zunächst als Berater und

Verwalter von Campingplätzen mit der M&P Unternehmensberatung, später als Mitentwickler der Verwaltungssoftware c1:Manager und Geschäftsführer der jawigo GmbH. Seine langjährige Praxiserfahrung und der enge Austausch mit Betreibern prägen bis heute seinen Blick auf die Digitalisierung der Branche.

www.jawigo.de



4 Fragen an CampExpo-Gründer Dietmar Jankowski

Was begeistert dich nach über 30 Jahren noch an der Campingbranche?

Dass kein Tag wie der andere ist. Ich begleite Campingplätze mit 15 Stellplätzen genauso wie große Ferienanlagen mit mehreren tausend Einheiten. Jeder Betrieb hat seine eigenen Herausforderungen – genau das macht die Branche für mich bis heute so spannend.

Warum ist euer System so erfolgreich?

Weil wir im Entwicklerteam sehr unterschiedliche Stärken mitbringen. Ich komme aus der kaufmännischen Praxis und kenne den Alltag auf Campingplätzen aus erster Hand. Marc ist Entwickler und hat immer den Anwender im Blick. Diese Kombination funktioniert seit vielen Jahren hervorragend.

Was ist dir im Umgang mit Kunden besonders wichtig?

Der persönliche Austausch. Über die Jahre sind aus vielen Kundenbeziehungen echte Freundschaften entstanden. Genau dort entwickeln sich auch die besten Ideen – nicht am Schreibtisch, sondern im Gespräch mit den Menschen, die täglich mit unserer Software arbeiten.

Wie blickst du auf die Zukunft?

Die Campingbranche bietet noch enormes Potenzial – in Deutschland genauso wie europaweit. Mit unserem Schritt in die Cloud wird dieser Blick über den DACH-Raum hinaus für uns zum ersten Mal realistisch. Besonders zusehends macht mich unser Team. Ich bin stolz auf die Mannschaft, die wir aufgebaut haben. Mir ist wichtig, dass jawigo und der cl:Manager auch dann erfolgreich weiterbestehen, wenn Marc und ich die Verantwortung irgendwann übergeben. 1995 hätte ich nicht sagen können, wohin die Reise führt. Heute kann ich das auch nicht. Aber eines weiß ich sicher: Wir freuen uns auf die nächsten 30 Jahre.

Text: Dietmar Jankowski und Natalie Wiedemann
Fotos Unsplash: aldeen-li, annie-spratt, bluestonex,
proxyclick-visitor-management-system



Moderne Software
übernimmt Routi-
nen, damit Betreiber
sich auf individuelle
Betreuung und einen
unvergesslichen
Aufenthalt konzent-
rieren können.

COMING SOON - 2027

c1: Cockpit

ÜBERALL. JEDERZEIT. **VERWALTET.**



SMARTPHONE



TABLET



MAC



PC

C1COCKPIT.DE



TEASER ANSEHEN

Die SaaS-Lösung campmagnet von GoUpwind ermöglicht individuelle Buchungsstrecken.



BOOKING NEXT LEVEL

WAS CAMPMAGNET & c1:MANAGER VERBINDET

GoUpwind stellt auf der Camp Expo 2026 campmagnet vor, eine mandantenfähige SaaS-Lösung (Software as a Service), die bestehende Platzverwaltungen als Marketing- und Connectivity-Layer mit den digitalen Wegen zum Gast verbindet. Campingplätze können ihre Angebote damit automatisiert vermarkten und eine mobile Direktbuchung mit interaktivem Lageplan, Warteliste und weiteren Funktionen unter der eigenen Marke anbieten. Der c1:Manager bleibt dabei das operative Kernsystem.

campmagnet übernimmt Preise, Verfügbarkeiten und Objektinformationen aus der Platzverwaltung. Hinzu kommt die für eine Buchung erforderliche Logik, darunter An- und Abreisetage, Mindestaufenthalte und Zahlungsarten. Auf dieser Grundlage erzeugt campmagnet optimierte Landingpages für Kampagnen, Widgets zur Integration von Preisen, Verfügbarkeiten und Buchungseinstiegen in die eigene Website sowie eine mobile White-Label-Buchungsstrecke mit Lageplan, Wunschplatz, Extras und Online-Payment. Sie führt den Gast bis zur erfolgreichen Reservierung im PMS.

NACHFRAGE IN DIREKT- BUCHUNG VERWANDELN

Eine Wartelistenfunktion erfasst Nachfragen für ausgebuchte Zeiträume und kann frei gewordene Kapazitäten erneut anbieten. So unterstützt campmagnet Camping-

plätze dabei, eigene Reichweite besser zu konvertieren, Direktbuchungen zu gewinnen und verfügbare Kapazitäten zu vermarkten. Im Mittelpunkt steht die digitale Buchung durch den Gast.

Derselbe aktuelle Stand zu Verfügbarkeiten, Lageplan und Buchungslogik kann zusätzlich bei telefonischen, persönlichen und kurzfristigen Anfragen genutzt werden. Dafür kann campmagnet gezielte Bedienoberflächen bereitstellen, ohne native Funktionen oder die Systemhoheit des c1:Managers zu übernehmen. Mitarbeitende führen Anfragen auf demselben Datenbestand bis zur Reservierung. Für die Arbeit auf dem Platz ist außerdem eine Housekeeping-App vorgesehen, die sich derzeit in der Beta-Phase befindet. Sie unterstützt Checklisten, Aufgaben, Reparaturmeldungen und Abrechnungsabläufe.

OFFENE SCHNITTSTELLEN UND APP-MARKETPLACE

Ebenfalls als Beta-Version steht der neue AI Voice Agent „Clara“ zur Verfügung. Clara lässt sich per Rufumleitung einsetzen, nimmt telefonische Anfragen entgegen, ermittelt passende freie Plätze, fragt Wünsche und Extras ab und erfasst alle buchungsrelevanten Daten. Anschließend legt der Voice Agent die Reservierung im PMS an.

campmagnet ist als Marketing- und Connectivity-Layer über dem bestehenden PMS angelegt. Über den App-Marketplace können individuelle Lösungen für Betreiber entwickelt oder bestehende Lösungen angebunden werden. Dafür stehen eine sauber dokumentierte REST-API sowie MCP-basierte Schnittstellen für KI-Anwendungen zur Verfügung.

Die Plattform richtet sich an ambitionierte Einzelplätze und Betreibergruppen: Ihre mandantenfähige Architektur bildet unterschiedliche Betriebe und Organisationsstrukturen ab. Gehostet wird campmagnet in der Rechenzentrumsregion Frankfurt. Zum Sicherheitskonzept gehören verschlüsselte Verbindungen, Zwei-Faktor-Authentifizierung sowie ein Rollen- und Rechtssystem. Die Verarbeitung von Gäste- und Betriebsdaten ist auf die Anforderungen der DSGVO ausgerichtet.

GoUpwind hat campmagnet für das Zusammenspiel mit dem c1:Manager entwickelt und gemeinsam mit jawigo angebunden. Nach der Erprobung bei der Caravanserei Oberhavel befinden sich derzeit zahlreiche weitere Pilotplätze in der Testphase. GoUpwind verfolgt das Ziel, im Jahr 2027 rund 100 Campingplätze an campmagnet anzubinden. Auf der Camp Expo 2026 zeigen GoUpwind und jawigo das Zusammenspiel am jawigo-Stand.

Text: Florian Schupp, Geschäftsführer GoUpwind. Er verbindet rund 20 Jahre Erfahrung in E-Commerce, Retail, Produktstrategie und digitalen Geschäftsmodellen mit technischer Delivery.
www.campmagnet.eu | Foto: campmagnet



ES TREFFEN SICH ZWEI...

... UND PLÖTZLICH WERDEN DARAUS VIER

Auf der CampExpo ist Mehrfachverlieben ausdrücklich erlaubt. Zum Glück. Denn wer einen Campingplatz betreibt, weiß: Der perfekte Partner für alles existiert nicht. Stattdessen braucht es für jede Aufgabe den Richtigen. Barbara Schuck-Donohoe machte gleich mehrere neue Bekanntschaften. Der eine brachte moderne Stromversorgung, der andere Licht auf den Campingplatz, ein dritter neue Ideen für den Gästeservice. Einer von ihnen saß bereits kurze Zeit später mit der Campingplatzbetreiberin beim Frühstück an der Mosel.

DAS PROFIL: KLEIN, PERSÖNLICH, MOSEL

Seit dem Jahr 1950 sind der Campingplatz Trittenheim und die Mosel eine Einheit. Was einst mit einem Gartenschlauch als Dusche begann, führt Barbara Schuck heute als Familienbetrieb in dritter Generation mit viel Herzblut weiter. Rund fünfzig Stellplätze verteilen sich auf dem liebevoll gepflegten Gelände mit Rosengarten direkt am Fluss. Viele Gäste kommen seit Jahren immer wieder, besonders aus den Niederlanden. Man kennt sich, begrüßt sich mit Namen und nimmt sich Zeit füreinander. Genau diese persönliche Atmosphäre macht den Reiz des Platzes aus.

Logisch, dass Barbara ihre Gäste auch künftig lieber analog begrüßt. Geht es um die Technik auf ihrem Campingplatz, denkt sie deutlich pragmatischer. Da darf das, was die Arbeit erleichtert, gerne digital funktionieren. So wie ihre neuen Stromsäulen. Ihre alten musste sie aufgrund von neuen gesetzlichen Vorgaben (statt sechs nur noch vier Steckdosen pro Säule) erneuern lassen. Wenn schon modernisieren, dann richtig, dachte sich Barbara und machte sich auf den Weg nach Mainz zur CampExpo.

DAS ERSTE DATE: VOM VOGELNEST ZUR EDELBOXX

Man kannte sich schon von einer anderen Messe. Doch während der erste Kontakt noch unter „unverbindlicher Flirt“ lief, wurde es



auf der CampExpo ernst. In Mainz nahmen sich Barbara Schuck und Christian Deiring von der edelboxx GmbH die Zeit, die es für eine echte, langfristige Partnerschaft braucht.

Christian Deiring ist Elektromeister mit zwanzig Jahren Erfahrung. Eine seiner besten Ideen hatte er aber nicht am Arbeitsplatz, sondern im Campingurlaub. Beim Anschließen seines Wohnmobils öffnete er einen alten Holzverschlag und blickte direkt in ein Vogelnest voller Eier. Romantisch? Vielleicht. Sicher? Auf keinen Fall. Und schließlich will man ja auch keine Vogelfamilie vertreiben, nur weil man Strom braucht. Für Deiring war das Gelege 2015 der Startschuss für die edelboxx GmbH. Heute beliefert das Unternehmen Strom-, Wasser-, Energie- und Entsorgungssäulen speziell für Campingplätze. Ergänzt durch digitale Fernauslesesysteme, die Betreibern den Alltag erleichtern und verhindern, dass Vögel in die falsche Nestbauimmobilie investieren.

Auf der CampExpo ging es zwischen Barbara Schuck und Christian Deiring deshalb schnell zur Sache. Schließlich brauchte der Platz eine neue, gesetzeskonforme Stromversorgung, und Christians edelboxx-Stromsäulen waren genau das, wonach Barbara suchte. Dann wurde es intim. Rein geschäftlich natürlich. Statt oberflächlichem Smalltalk ging es sofort an die echten, ungeschminkten Schmerzpunkte des Campingplatzes. Man sprach über die Dinge, die sonst viele nicht sehen: Wie viel Zeit frisst das tägliche Zähler-Ablesen im Alltag? Wo läuft man sich ohne die digitale Fernauslesung die Hacken ab? Und hält das System dem Praxistest der Hochsaison wirklich stand? Die Chemie stimmte so gut, dass das nächste Treffen direkt an die Mosel verlegt wurde, um das Projekt final zu planen.

Kurze Zeit später rollte Christian Deiring nach Trittenheim. Statt steifer PowerPoint-Präsentationen im Anzug gab es Gummistiefel und Schmuddelwetter. Der Platz lag im Winterschlaf, die Tore waren zu. Die perfekte Ruhe also für den finalen Reality-Check. Geladen hatte Christian nicht nur gute Laune, sondern im Auto direkt die Entsorgungssäule zum Anfassen. Zusammen mit Barbara Schuck und ihrem Vater wurde das Gelände inspiziert: planen, schauen, abwägen, welche Konstellation am besten passt. Zum Aufwärmen ging es anschließend zu Barbara nach Hause. Zwischen Kaffeetassen und lockeren Gesprächen wurden die letzten Details besprochen. Ein paar Tage später ging das Angebot raus. Die komplette Bestellung für das Frühjahr war geritzt. Wenn der potenzielle Geschäftspartner am Küchentisch schon wie Familie wirkt und sein Produkt das eigene Problem löst, weiß man: Das passt. Ein klassischer Außendiensttermin sieht definitiv anders aus.

DER BEZIEHUNGSSTATUS: BLONDINENTAUGLICH ERKLÄRT

Christian Deiring punktete bei Barbara Schuck gleich doppelt: Das moderne, clevere Design der edelboxx-Säulen überzeugte sie auf den ersten Blick, aber der wahre Gamechanger war seine Art zu kommunizieren. „Blon-

DER B2B- BEZIEHUNGSSTATUS



DAS DUO:

Barbara Schuck, Campingplatz Trittenheim im Grünen und Christian Deiring, edelboxx GmbH



KENNELERNEN:

CampExpo, Mainz. Das zweite Date: Ein gemeinsamer Rundgang über den Campingplatz inklusive Frühstück



DAS LIEBESGHEIMNIS:

Verständlich erklären statt Fachchinesisch



DIE BEZIEHUNGS-SCHNITTSTELLE:

Digitale Stromsäulen, kurze Wege und ein Zählerstand vom Schreibtisch aus



DER ROMANTIK-FAKTOR:

Auf der CampExpo ist Mehrfachverlieben ausdrücklich erlaubt

dinentauglich“, sagt sie lachend. Ein Satz, der viel über das unkomplizierte Miteinander verrät. Bei Christian gibt es nämlich kein Fachchinesisch, sondern verständliche Ansagen auf Augenhöhe. Das überzeugte. Heute läuft das Zähler-Ablesen vollautomatisch vom Schreibtisch aus. Das spart Kilometer auf dem Platz, Nerven bei der Abrechnung und bringt genau das, was am Ende zählt: mehr Zeit für die Gäste an der Mosel.

NÄCHSTER BOXENSTOPP: DAS ADRESSBUCH FÜLLT SICH

Deiring blieb in Mainz allerdings nicht der einzige Flirt mit Langzeitpotenzial. Das nächste Messe-Date wartete am Stand von So-Watt. Barbara steht total auf Solarbeleuchtung. Reine Formsache, dass sie diese Modelle sofort überzeugt haben. Statt kilometerweise Kabel durch die Mosel-Idylle zu ziehen, sorgen heute clevere Solarleuchten für die perfekte Atmosphäre auf dem Platz. Tolles Design, minimaler Aufwand, maximale Lichtstimmung.

Und weil man auf der CampExpo eben guten Gewissens mehrgleisig fahren darf, steht der nächste potenzielle Partner für die Zukunft schon in den Startlöchern: Am Stand von WeWash wurden bereits erste Ideen für ein digitales Waschsalon-Konzept ausgetauscht. Die Nummer ist im Handy eingespeichert.

Genau so funktioniert die Messe: Man geht nicht nur mit Produkten nach Hause, sondern mit einem Adressbuch voller neuer, vielversprechender Kontakte und bereichernden Erlebnissen mit Menschen, die das Camping-Leben leichter machen.

Text: Karin Werner | Fotos: Barbara Schuck, Christian Deiring, Campingplatz Trittenheim, edelboxx GmbH



Campingplätze, Ferienparks und Freizeitanlagen sind heute weit mehr als reine Übernachtungsorte für Reisemobile und Zelte. Gäste erwarten hochwertige Infrastruktur, gastronomische Angebote, digitale Services und ein professionelles Freizeiterlebnis. Gleichzeitig stehen die Betreiber vor steigenden Kosten für Energie, Personal und Beschaffung. In diesem Umfeld gewinnen Einkaufsnetzwerke zunehmend an Bedeutung. Eine wichtige Rolle übernimmt dabei die EK Group GmbH mit Sitz in Osterholz-Scharmbeck.

ZUSAMMEN KAUFT SICH'S BESSER

WESHALB BESCHAFFUNGSNETZWERKE AN BEDEUTUNG GEWINNEN

Die EK Group GmbH ist eine bundesweit tätige Einkaufsgemeinschaft für Unternehmen aus den Bereichen Camping, Freizeit, Gastronomie und Hotellerie. Über die Geschäftsbereiche EK Freizeit und EK Gastro bündelt sie den Einkaufsbedarf ihrer Mitglieder und verhandelt Rahmenverträge mit führenden Lieferanten.

Durch die Zusammenführung größerer Einkaufsvolumina entstehen Konditionen, die einzelne Unternehmen häufig nicht allein erreichen können. Über 1.000 Mitgliedsbetriebe profitieren mittlerweile von den ausgehandelten Vereinbarungen sowie dem gemeinsamen Netzwerk.

STEIGENDE ANSPRÜCHE UND EINKAUFSPREISE

Camping- und Freizeitanlagen müssen heute steigenden Ansprüchen an Komfort, Qualität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit gerecht werden. Gleichzeitig erhöhen Energiepreise, Personalkosten und allgemeine Preissteigerungen den wirtschaftlichen Druck. Hinzu kommen Investitionen in moderne Infrastruktur, digitale Verwaltungs- und Zahlungssysteme sowie die kontinuierliche Instandhaltung der Anlagen.

Gerade mittelständische Betriebe stehen daher vor der Aufgabe, ihre Kosten effizient zu steuern, ohne Abstriche bei Qualität und Service zu machen. Einkaufskooperationen können hierbei unterstützen, indem sie Einkaufsvorteile schaffen und den Zugang zu Marktinformationen sowie Branchenerfahrungen erleichtern.

EK FREIZEIT ALS PARTNER DER CAMPINGWIRTSCHAFT

Mit dem Geschäftsbereich EK Freizeit richtet sich die EK Group seit mehr als 20 Jahren gezielt an Campingplätze, Freizeitparks und Marinas. Das Netzwerk umfasst mehr als 90 Vertragspartner und bietet Sonderkonditionen für zahlreiche betriebsrelevante Produkte und Dienstleistungen. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Lösungen für Energie, Hygiene, Food-Produkte, Freizeitbedarf, Spielgeräte, Waschlösungen sowie weitere Beschaffungsbereiche. Darüber hinaus unterstützt die EK Group ihre Mitglieder bei Preisvergleichen, Reklamationen und der Vermittlung zwischen Betrieben und Lieferanten. Dadurch können sich Betreiber stärker auf ihre Gäste und die Weiterentwicklung ihrer Anlagen konzentrieren.

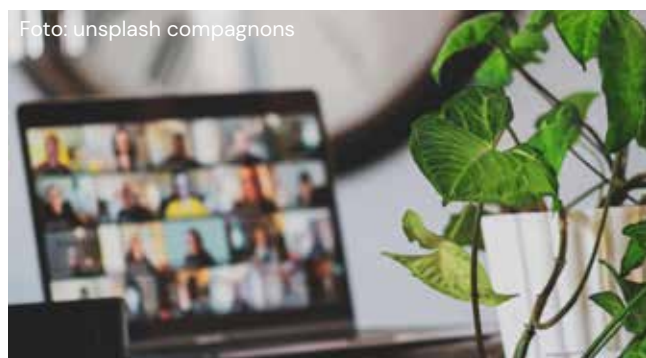


Foto: unsplash compagnons

DIGITALISIERUNG UND ENERGIEEINKAUF

Ein aktueller Schwerpunkt liegt auf dem Energieeinkauf, der angesichts der anhaltenden Kostenentwicklung für viele Betriebe immer wichtiger wird. Gleichzeitig baut die EK Group ihre digitalen Dienstleistungen über das eigene Extranet kontinuierlich aus. Digitale Beschaffungs- und Verwaltungsprozesse schaffen mehr Transparenz und hel-

SCHON GEWUSST?
Powered by TN-Deutschland

KÜHLERE REGIONEN WERDEN BELIEBTER

PiNCAMP sieht in seinen Buchungsdaten einen Trend zu kühleren Regionen – und zur Nebensaison. Neben den heißer werdenden Sommern hat laut der Saisonanalyse 2026 aber auch die Preisentwicklung ihren Anteil an der veränderten Reiseplanung. Denn: Die Destinationen mit den höchsten Preisen liegen überwiegend im Süden Europas. Wo hohe Sommertemperaturen und hohe Reisekosten zusammenkommen, gibt es sichtbare Veränderungen im Buchungsverhalten.

fen dabei, den administrativen Aufwand zu reduzieren. Die EK Group zählt zu den etablierten Einkaufskooperationen für Freizeitwirtschaft, Camping, Gastronomie und Hotellerie. Im Unterschied zu klassischen Branchenverbänden konzentriert sich das Unternehmen auf die Bündelung von Einkaufsvolumina, die Verhandlung gemeinsamer Rahmenverträge und die Vernetzung von Mitgliedsbetrieben mit Lieferanten. Insbesondere für mittelständische Unternehmen können solche Kooperationen einen wichtigen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit leisten und gleichzeitig den fachlichen Austausch innerhalb der Branche fördern.

MITGLIEDSCHAFT ALS KOOPERATIONSMODELL

Camping- und Freizeitbetriebe können Mitglied der EK Group werden und erhalten Zugang zu den ausgehandelten Rahmenverträgen, digitalen Services und dem Netzwerk der Einkaufsgemeinschaft. Die Nutzung der einzelnen Vertragsangebote erfolgt freiwillig. Vor dem Hintergrund steigender Anforderungen und anhaltenden Kostendrucks gewinnen gemeinschaftliche Einkaufsmodelle weiter an Bedeutung. Die EK Group zeigt, wie kooperative Strukturen Unternehmen dabei unterstützen können, wirtschaftlicher zu arbeiten und ihre Zukunftsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Text: Mirja Kuschur, Mitglied der Geschäftsleitung der EK Group. Die Einkaufsexpertin beschäftigt sich kontinuierlich damit, wie das Einkaufsnetzwerk die Kostenstruktur seiner Mitglieder verbessern kann. www.ek-group.de



tourtouch ➤

WIR PUSHEN CAMPING

MITARBEITER OHNE FEIERABEND

WIE CONCIERGE-SYSTEME DEN GÄSTESERVICE NEU DEFINIEREN



Campinggäste haben nicht nur zwischen neun und fünf Uhr Beratungsbedarf. Oft entstehen die wichtigsten Fragen abends am Lagerfeuer oder in aller Früh beim Aufbruch ins Tages-Abenteuer – auf jeden Fall dann, wenn die Rezeption geschlossen hat. Künstliche Intelligenz könnte bald zum hilfreichen digitalen Mitarbeiter werden, der niemals Feierabend macht und gleichzeitig bei der Bewältigung von Personalmangel hilft.

Ein Gast sitzt abends um 22 Uhr vor dem Zelt und hat spontan Lust auf eine Fahrradtour. Auf einem Schild vorn an der Rezeption wird der E-Bike-Verleih beworben, nur hat die Rezeption seit vier Stunden geschlossen. Und ob überhaupt noch welche frei sind, ist die andere Frage... Nur ein kleines Beispiel, jedoch symptomatisch für den digitalen Nachholbedarf der Branche: Der Teil seines Urlaubs, der für den Gast am wichtigsten ist – nämlich der Aufenthalt selbst – ist bisher digital kaum erschlossen.

EIN MARKT IM UMBRUCH

Der europäische Campingmarkt wächst seit Jahren stabil, mit spürbarer Verschiebung bei der Nachfrage und den Zielgruppen. Zum klassischen Camper gesellt sich ein jüngeres Gästesegment aus Hotellerie und Ferienwohnungen, das entsprechende Erwartungen mitbringt: schnelle Antworten, Self-Service, Erreichbarkeit rund um die Uhr.

Gleichzeitig kämpfen viele Betriebe mit dem Gegenteil: saisonalem Personalmangel, schwer besetzbaren Rezeptionsschichten und einem Generationenwechsel, bei dem Nachfolger digitaler denken, aber operativ mit denselben Engpässen auskommen müssen. Steigende Erwartungshaltung trifft auf eine knappe Personaldecke, ein Ungleichgewicht, das wächst und erklärt, warum über neue Wege im Gästeservice gerade jetzt diskutiert werden muss.

DIE LÜCKE BEIM AUFENTHALT

Property-Management-Systeme haben in letzter Zeit enorme Fortschritte gemacht. Online-Buchung, Self Check-in, Abrechnung, Zutrittskontrolle und Stellplatzverwaltung laufen heute in den meisten Betrieben digital, oft sehr ausgereift. Doch genau dort, wo die heutige Software endet, beginnt für den Gast erst der eigentliche Urlaub – und ab diesem Punkt wird es wieder analog: Aushänge, Handzettel, Laufwege zur Rezeption, mündliche Absprachen ohne jede Dokumentation.

Aus Betreibersicht ist das ein blinder Fleck. Niemand weiß systematisch, was Gäste in bestimmten Situationen wollen, wo Reibungen oder sogar Potentiale für neue Angebote entstehen. Aus Gästesicht ist es ein Bruch in der Erwartungshaltung. Die Buchung war digital und komfortabel, der Aufenthalt selbst fühlt sich wie ein Rückschritt an.

WAS EIN KI-CONCIERGE LEISTET

Genau hier setzt eine neue Kategorie von Systemen an, die sich bewusst von klassischen KI-Chatbots unterscheidet. Denn die beantworten allgemeine Fragen, meist anhand von Website-Inhalten. Nützlich, aber unpersönlich, klassisch rechts unten am Bildschirmrand platziert und damit ohne Bezug zur konkreten Situation des Gastes: beispielsweise spät abends auf dem Campingplatz, auf der Suche nach E-Bikes.

Ein Concierge-System dagegen kennt – und das ist entscheidend – den Kontext. Welche Person fragt hier, wo steht sie, wie lange bleibt sie und was hat sie bereits gebucht? Zudem kann das System nicht nur informieren, sondern auch ausführen, indem Verfügbarkeiten geprüft werden, ein Tisch reserviert oder eine Buchung für den Gast platziert bzw. storniert wird, ohne dass die Rezeption eingreifen muss.

Für Betreiber bedeutet das vor allem Entlastung an Stellen, die bislang am teuersten waren: außerhalb der Rezeptionszeiten, an Wochenenden oder in der Hochsaison, wenn ohnehin jede Arbeitskraft gebunden ist. Viele Dinge, die heute Personalzeit binden, laufen dann automatisiert. Gleichzeitig entstehen erstmals belastbare Daten darüber, was Gäste während des Aufenthalts wirklich nachfragen. Eine Informationsquelle, die es bisher nicht gab, weil sie an keiner Stelle systematisch dokumentiert wurde.

KI HAT AUCH GRENZEN

So riesig das Potenzial ist, so wichtig ist eine realistische Einordnung. KI-Systeme, die ohne Verifizierung frei antworten, behaupten schnell Dinge, die schlicht falsch sind: etwa eine Verfügbarkeit, die es gar nicht gibt. Seriöse Systeme lösen das, indem sie ausschließlich auf Basis aktueller, geprüfter Daten antworten, statt auf Vermutungen zu basieren.

SCHON GEWUSST?
Powered by TN-Deutschland

DEUTSCHE BUCHEN CAMPINGURLAUB ONLINE

Eine Analyse des Verbands Internet Reisevertrieb (VIR) zeigt, wie digital mittlerweile die Reiseplanung und -buchung im Campingsegment ist. Bereits 72 Prozent der Reisen werden ausschließlich online gebucht – vor wenigen Jahren waren es erst 30 Prozent. Die Auswertung verdeutlicht weiter, dass Camping viele Lebensstile anspricht: Rund 9 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung ab 14 Jahren – etwa 6,7 Millionen Menschen – haben in den vergangenen drei Jahren mindestens einen Campingurlaub unternommen.

Ebenso entscheidend ist die Frage der Dateninfrastruktur. Gästedaten sind personenbezogen und sensibel, entsprechend berechtigt ist die Frage, wo diese Daten verarbeitet werden und welchem Rechtsrahmen sie unterliegen. Europäische Infrastruktur ist hier kein Nice-to-have, sondern gerade im DACH-Raum zunehmend eine Grundvoraussetzung.

ERGÄNZUNG STATT ABLÖSUNG

Ein KI-Concierge ersetzt kein bestehendes System, sondern ergänzt es. Betreiber, die bereits in ein Property Management System (PMS) investiert haben, brauchen keinen Systemwechsel und doppelte Daten, sondern eine zusätzliche Schicht, die dort ansetzt, wo die vorhandene Software aufhört. Nahtlos integriert und nicht als weitere Insellösung neben allem, was schon läuft.

Der Campingplatz der Zukunft wird nicht weniger persönlich, sondern anders organisiert. Standardfragen und Routineaufgaben laufen automatisiert, während sich das Personal auf das konzentrieren kann, was echte menschliche Zuwendung braucht. Die Betriebe, die diesen Wandel jetzt aktiv gestalten, verschaffen sich einen Vorsprung. Nicht, weil sie eine neue Software gekauft haben, sondern weil sie die Lücke nach dem Check-in als das erkennen, was sie ist: eine der letzten großen unerschlossenen Chancen im Campingtourismus.

Text: Hendrik Wiesner, Gründer von conlo, seit 13 Jahren in der Entwicklung digitaler Produkte: von der Nutzerführung (UX) bis zur technischen Umsetzung, Beratungsschwerpunkt KI und Datensouveränität. www.conlo.io | Foto: conlo



Mehr Freiraum für Gastfreundschaft



BUCHEN

Einfach buchen. Besser auslasten.

- Onlinebuchung mit **EASYBUCHEN**
- Optimierte Belegungsplanung
- Nahtlose Integration



Begleiten

Persönlich. Digital. Jederzeit.

- Self-Service-Rezeption mit **EASYREZEPTION**
- Digitale Gästeservices mit **EASYWEBAPP**
- Service rund um die Uhr



VERWALTEN

Alles im Griff. Effizient steuern.

- Modulare Campingplatzverwaltung mit **EASYCAMP**
- Automatisierung
- Schnittstellen & Hardwareintegration



mgm Software Team GesmbH | AGILA Group
easycamp@agila.group • www.easycamp.info

TOP-AUSSTELLER

AUF DER CAMPEXPO 2026

Auf der CampExpo 2026 zeigen Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Bereichen, wie Campingbetriebe ihren Alltag einfacher, effizienter und zukunftsfähiger gestalten können. Hier stellen wir ausgewählte Aussteller, ihre Lösungen und den praktischen Nutzen für Campingplätze vor.

Lernt die Menschen hinter den Unternehmen und ihre spezifischen Lösungen direkt an den Messeständen im persönlichen Gespräch kennen.



**ALS AUSSTELLER
DABEI SEIN!**

WWW.CAMPEXPO.DE/ANMELDUNG

TECHNIK, AUF DIE SIE SICH VERLASSEN KÖNNEN

edelboxx entwickelt Komplettlösungen für Strom, Wasser und Entsorgung sowie Systeme zur Fernauslesung und Bezahlung. Die in Deutschland gefertigten Produkte verbinden robuste Edelstahltechnik mit modernem Design, zuverlässiger Funktion und hoher Langlebigkeit für Campingplätze und Reisemobilstellplätze.

edelboxx bietet

- Stromverteilersäulen aus Edelstahl
- Wassersäulen mit oder ohne Abrechnung
- Entsorgung für Grau- und Schwarzwasser
- Fernauslesung über offene Schnittstellen
- Individuelle Systeme nach Kundenwunsch
- Persönliche Beratung und zuverlässiger Service

Praxisnutzen mit edelboxx

Mit edelboxx setzen Campingplätze auf eine hochwertige und zukunftssichere Infrastruktur. Betreiber profitieren von robuster Technik, individueller Beratung und zuverlässiger Umsetzung. Persönliche Betreuung und ein erstklassiger Service runden das Angebot ab.

edelboxx GmbH & Co.KG

(+49) 7251 3915550
info@edelboxx.de
www.edelboxx.de



ALL-IN-ONE PMS FÜR CAMPINGPLÄTZE

CompuSoft ist eine cloudbasierte Verwaltungssoftware für Campingplätze und Resorts. Online-Buchung, Self-Check-in, Gäste-App, Zugangskontrolle, Abrechnung, Stromablesung und Kommunikation laufen in einer Oberfläche zusammen. So werden zentrale Abläufe übersichtlicher und stärker automatisiert.

CompuSoft bietet

- Buchung, Channel Management & Preise
- Online-Buchung und Gäste-App mit cWallet
- Digitale Kasse, Gutscheine & E-Commerce
- Zugang für Schranken, Türen & Anzeigen
- Stromerfassung und technische Systeme
- Dashboards, Schnittstellen & Reporting

Praxisnutzen mit CompuSoft

Mit CompuSoft bündelst du zentrale Prozesse in einer Plattform. Das reduziert manuelle Arbeit, vermeidet Fehlerquellen und verbessert den Service für deine Gäste. Die Software lässt sich vom kleineren Campingplatz bis zur umfangreichen Resortlösung skalieren.

CompuSoft A/S

(+45) 6318 6318
info@compusoft.com
www.compusoft.com



CAMPING-MARKETING, DAS SICH AUSZAHLT

TourTouch ist die spezialisierte Marketingagentur für Campingplätze. Das Team verbindet strategisches Marketing mit echter Campingpraxis und betreut mehr als 70 Betriebe. Websites, SEO, Google Maps, Campingportale, Buchungssysteme, Content und Social Media greifen dabei gezielt ineinander.

TourTouch bietet

- Website-Relaunch, SEO & Conversion
- Google Maps, Portale & Online-Vertrieb
- Content, Social Media & Kommunikation
- Camping-Marketing & Positionierung
- Schulungen für Teams und Rezeption
- Virtuelle Assistenz im Betriebsalltag

Praxisnutzen mit TourTouch

Mit TourTouch erhältst du einen Partner, der Campingplätze und ihre Abläufe versteht. Gemeinsam entstehen Websites, Buchungswege und Marketingmaßnahmen für mehr Sichtbarkeit, Anfragen und Buchungen. Viele Betriebe werden langfristig strategisch und operativ begleitet.

TourTouch UG

(+49) 176 98592312
info@tourtouch.de
www.tourtouch.de



AUTOMATISIERTE ZUFAHRT FÜR CAMPINGPLÄTZE

Schranken.de entwickelt moderne Zufahrtslösungen für Campingplätze. Kennzeichenerkennung, App-Steuerung und digitale Zugangsmedien automatisieren den Check-in und reduzieren den Aufwand an der Rezeption. Ergänzend bietet das Unternehmen Drehkreuze, PMS-Integrationen sowie Planung, Installation und Support.

Schranken.de bietet

- Schranken mit Kennzeichenerkennung
- Steuerung per App, RFID, PIN oder QR-Code
- Drehkreuze und kontrollierte Zugänge
- Integration in Buchungssysteme & PMS
- Remote-Zugriff auf die Hardware
- Planung, Montage, Wartung & Support

Praxisnutzen mit Schranken.de

Mit automatisierten Zufahrten vereinfachst du Anreise und Zugangskontrolle. Gäste gelangen auch bei Spätanreise komfortabel auf den Platz, während dein Team Zeit spart und Fehler vermeidet. Gleichzeitig steigt die Sicherheit, weil nur berechtigte Fahrzeuge und Personen Zugang erhalten.

W. Arnold GmbH

(+49) 6103 201270
info@schranken.de
www.schranken.de



DER MODULARE ALLESKÖNNER

Modular, flexibel und auf Campingplätze ausgelegt: Der c1:Manager unterstützt dich bei Buchung, Platzorganisation, Onlinebuchung, Abrechnung und Schnittstellenverwaltung. Dazu gehören Check-in-Kioske, Portale, Channel Manager sowie Zutritts- und Meldesysteme und zentrale Abläufe im Betrieb.

Der c1:Manager bietet

- Umfangreiche Buchungs- und Platzorganisation
- Integrierte Zahlungs- und Anzahlungssysteme
- Objektverwaltung für Ferienhäuser und Miet-Bäder
- Rechteverwaltung, Backup-Manager und Statistiken
- Schnittstellen zu Zutritts- und Meldesystemen
- Anbindungen an Portale und Channel Manager

Praxisnutzen mit dem c1:Manager

Die intuitive Oberfläche spart Zeit und Schulungsaufwand. Gäste- und Zahlungsdaten bleiben zentral im Blick, während Schnittstellen Onlinebuchung, Portalanbindung und Hardware verbinden. Dazu gehören Stromfernauslesemodule und Zutrittskontrollsysteme.

jawigo GmbH

(+49) 8381 929359
info@jawigo.de
www.c1manager.de



GLAMPING-UNTERKÜNFTE FÜR CAMPINGPLÄTZE

NAWALO entwickelt mobile Glamping-Unterkünfte aus Holz für Campingplätze. Naturwagen, Schäferwagen, Lodges und Tiny Houses schaffen neue attraktive Mietangebote ohne große Bauprojekte. Modelle mit eigenem Bad und Küche sorgen für zusätzlichen Komfort und entlasten die Sanitärgebäude.

NAWALO bietet

- Naturwagen & Schäferwagen
- Tiny Houses mit Bad & Küche
- Komfort-Lodges für Paare & Familien
- Flexible, transportable Modulbauweise
- Durchdachte Innenausstattung
- Schlüsselfertige, vermietbereite Lieferung

Praxisnutzen mit NAWALO

Mit NAWALO erweiterst du dein Mietangebot, verlängerst die Saison und sprichst neue Zielgruppen ohne eigenen Camper an. Die mobilen Unterkünfte lassen sich flexibel auf dem Gelände einsetzen und schaffen zusätzlichen Umsatz bei überschaubarem Aufwand.

Nawalo GmbH

(+49) 4120 706 88 70
info@nawalo.de
www.nawalo.de



BUCHUNG, VERSORGUNG UND ABRECHNUNG VEREINT

Modusan verbindet Buchungssoftware mit eigener Ver- und Entsorgungstechnik. Gäste buchen online, an der Säule werden Strom und Wasser automatisch freigeschaltet, bezahlt wird bargeldlos. Buchungen, Verbräuche und Umsätze laufen an einer Stelle zusammen, ohne Schnittstellenprojekt zwischen mehreren Anbietern.

Modusan bietet

- Online-Buchungsportal für die eigene Website
- Strom-, Wasser- und Entsorgungssäulen
- Multifunktionssäulen für kleine Anlagen
- Bargeldlose Zahlung per Karte oder App
- Automatische Freischaltung nach der Buchung
- Hardware mit FuE-Siegel der BSFZ

Praxisnutzen mit Modusan

Gäste reservieren und bezahlen selbstständig, auch außerhalb der Rezeptionszeiten. An- und Abreise laufen ohne zusätzlichen Personalaufwand, Verbräuche und Umsätze werden automatisch erfasst. Auch Säulen anderer Hersteller lassen sich per QR-Code für digitales Bezahlen nachrüsten.

Modusan GmbH

(+49) 30 2332 7233 0
info@modusan.de
www.modusan.de



MEHR SICHTBARKEIT FÜR CAMPINGPLÄTZE

PiNCAMP ist das offizielle Campingportal des ADAC und wird gemeinsam mit ANWB und TCS betrieben. Mit über 14.500 Campingplätzen, mehr als 11 Millionen Besuchern jährlich und tausenden direkt buchbaren Betrieben zählt die Plattform zu den wichtigsten Anlaufstellen für Campingurlaub in Europa.

PiNCAMP bietet

- Präsenz auf dem offiziellen Campingportal des ADAC
- Reichweite von über 11 Millionen Campern pro Jahr
- Onlinebuchung mit Live-Verfügbarkeiten und Preisen
- ADAC-Klassifikation und unabhängige Bewertung
- Sichtbarkeit bei ADAC, ANWB und TCS
- Marketing- und Vertriebslösungen für Campingplätze

Praxisnutzen mit PiNCAMP

Für Campingplätze schafft PiNCAMP Sichtbarkeit bei einer kaufbereiten Zielgruppe und stärkt das Vertrauen durch die Marke ADAC. Direkte Buchbarkeit reduziert Hürden im Buchungsprozess. Bewertungen, Klassifikationen und Preisvergleiche unterstützen zusätzlich die transparente Präsentation.

PiNCAMP GmbH

(+49) 30 21782404
support@pincamp.com
business.pincamp.com



NAHVERSORGUNG MODERN GEDACHT

MCS entwickelt passende Versorgungskonzepte für Campingplätze, vom klassischen Campingshop bis zum unbemannten Smart Store. Das Sortiment umfasst Food, Getränke und Non-Food-Artikel. Mit Qwik24 können Gäste rund um die Uhr einkaufen, während CONNECTOR die Vermarktung von Angeboten unterstützt.

MCS & Qwik24 bieten

- Individuelle Shop- und Versorgungskonzepte
- Über 20.000 Food- und Non-Food-Artikel
- Sortimentsberatung für Campingplätze
- Belieferung durch regionale Großhändler
- Qwik24 Smart Store für 24/7-Einkauf

Praxisnutzen mit MCS

Mit MCS verbesserst du die Versorgung deiner Gäste und schaffst zusätzliche Umsatzmöglichkeiten. Qwik24 ermöglicht Einkäufe auch außerhalb der Öffnungszeiten und reduziert den Personalaufwand. Passende Sortimente und professionelle Werbemittel unterstützen einen wirtschaftlichen Betrieb.

MCS

(+49) 781 6165419
mail@mcs.eu
www.mcs.eu
www.qwik24.de



MEHR BADESPASS FÜR CAMPINGGÄSTE

Vénus entwickelt maßgefertigte Poolüberdachungen für Campingplätze. Flache, halbohohe und begehbare Systeme machen Schwimmbäder wetterunabhängiger und reduzieren Wärmeverluste, Verdunstung und Verschmutzung. Robuste Aluminiumkonstruktionen und Sicherheitsglas verbinden langlebige Technik mit individuellem Design.

Vénus Poolüberdachungen bietet

- Poolüberdachungen bis 18 m Breite und 60 m Länge
- Individuelle Planung und maßgefertigte Systeme
- Flache, halbohohe und begehbare Überdachungen
- Gehärtetes Sicherheitsglas und starke Isolation
- Leichtgängige und flexible Schiebeelemente
- Komplette Betreuung von Planung bis Montage

Praxisnutzen mit Vénus

Mit einer Poolüberdachung verlängerst du die Badesaison und machst dein Schwimmbad unabhängiger vom Wetter. Gleichzeitig lassen sich Wärmeverluste, Wasserverbrauch und Reinigungsaufwand reduzieren. Das schafft mehr Komfort für Gäste und kann die Betriebskosten spürbar senken.

Vénus c/o Abridéal Schwimmüberdachungen GmbH

www.schwimmbad-spa-uberdachung.de
(+49) 9302 931 458
kontakt@abrisvenus.com



DIGITALE CAMPINGPLATZVERWALTUNG AUS EINER HAND

EASYCAMP ist eine modulare Verwaltungssoftware für Campingplätze. Reservierung, Platzverwaltung, Abrechnung und digitale Gästeservices laufen in einem System zusammen. Zahlreiche Schnittstellen und Hardware-Anbindungen ermöglichen eine flexible Erweiterung, wenn die Anforderungen des Betriebs wachsen.

EASYCAMP bietet

- Reservierung, Belegung & Preissteuerung
- Online-Buchung mit Echtzeit-Kommunikation
- WebApp, Self-Service & digitale Gästeservices
- Check-in, Check-out & Meldedaten
- Dauercamper- und Multi-Site-Verwaltung
- Schranken-, Zutritts- & Stromintegration

Praxisnutzen mit EASYCAMP

Mit EASYCAMP digitalisierst du deine Platzverwaltung in einem durchgängigen System. Belegungsplanung, Self-Service und Echtzeit-Kommunikation entlasten die Rezeption und verbessern Abläufe. Die Software passt sich flexibel an bestehende Systeme und künftige Anforderungen an.

mgm Software Team GesmbH – AGILA Group

(+43) 59 886
easycamp@agila.group
www.easycamp.info



AUSSENBELEUCHTUNG NEU GEDACHT

SolarWoodle entwickelt solarbetriebene Beleuchtung für Campingplätze und Außenanlagen. Die autarken Leuchten benötigen keinen Stromanschluss und lassen sich ohne Erdarbeiten installieren. Langlebige LED-Technik und wetterfeste Systeme schaffen Licht, Orientierung und Atmosphäre auf Wegen, Stellplätzen und Aufenthaltsflächen.

SolarWoodle bietet

- Solarbetriebene Außenleuchten
- Licht für Wege, Stellplätze & Bereiche
- Installation ohne Kabel und Tiefbau
- Autarke LED-Technik mit Steuerung
- Wetterfeste Systeme für den Dauereinsatz
- Geringer Energie- und Wartungsaufwand

Praxisnutzen mit SolarWoodle

Mit SolarWoodle bringst du Licht genau dorthin, wo es benötigt wird, ohne Kabelverlegung oder aufwendige Erdarbeiten. Das spart Installationskosten und ermöglicht eine flexible Platzgestaltung. Gleichzeitig profitieren deine Gäste von mehr Sicherheit, Orientierung und Atmosphäre.

SolarWoodle B.V.

(+31) 318 750 080
info@solarwoodle.nl
www.solarwoodle.nl



DAS INTELLIGENTE GESAMTSYSTEM

Camping-Strom verbindet eigene Hardware und Software zu einem Gesamtsystem für Campingplätze. Strom, Wasser und Gas werden automatisch erfasst, gesteuert und abgerechnet. Zugangskontrolle, Kassenautomat und PMS-Schnittstellen ergänzen die lokale Lösung ohne laufenden Cloud-Zwang.

Camping-Strom bietet

- Fernablesung für Strom, Wasser & Gas
- 24/7-Kassenautomat für Check-in & Zahlung
- Zutritt für Schranken und Gebäude
- PMS-Anbindung über offene Schnittstellen
- Verbrauchsgenaue Energieabrechnung
- Hardware, Software & Service aus einer Hand

Praxisnutzen mit Camping-Strom

Camping-Strom automatisiert Check-in, Energieabrechnung und Zugangsfreigaben. Gäste können auch außerhalb der Rezeptionszeiten anreisen. Die lokale Systemarchitektur arbeitet selbst bei Internetausfall zuverlässig und reduziert Verwaltungsaufwand sowie Energiekosten.

TREFON electronic GmbH

(+49) 36203 576 30
info@camping-strom.de
www.camping-strom.de



CAMPINGVERWALTUNG EINFACH GEMACHT

Gastmanager ist eine cloudbasierte PMS-Lösung für Campingplätze. Online-Buchung, Check-in, Abrechnung und Gästedaten laufen in einer zentralen Plattform zusammen. Die Software ist auf Computer, Tablet und Smartphone verfügbar und benötigt keine eigenen Server, Updates oder manuellen Backups.

Gastmanager bietet

- Cloudsoftware ohne eigene Server
- Online-Buchung mit eigener Buchungstrecke
- Check-in und digitale Gästedaten
- Schnittstellen zu Schranken, Kassen, Strom uvm.
- Module für Dauercamping & Housekeeping
- Updates, Backups & persönlichen Support

Praxisnutzen mit Gastmanager

Gastmanager automatisiert tägliche Arbeitsabläufe und reduziert den Aufwand an der Rezeption. Gäste buchen online, Daten werden digital erfasst und angebundene Systeme spielen zusammen. So bleibt mehr Zeit für Service und die Weiterentwicklung deines Campingplatzes.

Gastmanager GmbH

(+43) 6138 20707
office@gastmanager.com
www.gastmanager.com



TECHNIK, DIE CAMPINGPLÄTZE WEITERBRINGT

CampConcept entwickelt Infrastruktur- und Digitalisierungslösungen für Camping- und Wohnmobilstellplätze. Strom, Wasser, Zutritt, Automaten, Netzwerke und digitale Abrechnung werden zu individuell geplanten Gesamtkonzepten verbunden, die Technik und Betriebsabläufe sinnvoll aufeinander abstimmen.

CampConcept bietet

- Strom- & Wassertechnik für Stellplätze
- Digitale Abrechnung & Bezahlösungen
- Zutritts- und Schrankenlösungen
- Automaten für Versorgung & Services
- Netzwerk- und WLAN-Infrastruktur
- Planung, Installation & Systembetreuung

Praxisnutzen mit CampConcept

CampConcept verbindet Infrastruktur und Digitalisierung zu einem abgestimmten Gesamtsystem. Das vereinfacht Arbeitsabläufe, senkt Betriebskosten und ermöglicht moderne Services für deine Gäste. Planung, Installation und Betreuung kommen dabei aus einer Hand.

CampConcept

(+49) 6174 968814
info@campconcept.eu
www.campconcept.eu



DIE NÄCHSTE GENERATION CAMPINGSOFTWARE

Grondia ist eine cloudbasierte Softwarelösung für Campingplätze. Reservierung, Online-Buchung, Check-in, Gästekommunikation und Betriebsverwaltung laufen in einer Plattform zusammen. Eine moderne Oberfläche und offene Schnittstellen sorgen für effiziente Abläufe und flexible Anbindungen.

Grondia bietet

- Buchungs- und Reservierungssystem
- Digitale Kommunikation & Self-Service
- Stellplatz- und Mietobjektverwaltung
- Online-Zahlung & Rechnungsprozesse
- Schnittstellen zu Hardware & Portalen
- Weiterentwicklung & persönlicher Support

Praxisnutzen mit Grondia

Mit Grondia steuerst du deinen Campingplatz über eine zentrale Plattform. Automatisierte Abläufe reduzieren den Verwaltungsaufwand, erleichtern die Zusammenarbeit im Team und schaffen für deine Gäste ein modernes, durchgängiges Buchungs- und Serviceerlebnis.

CampOne GmbH

(+41) 78 305 27 24
hello@grondia.com
www.grondia.com



FAHRZEUGE UND SERVICE FÜR STARKE BETRIEBE

Die Heinrich Göbel GmbH ist seit 1924 im Rhein-Main-Gebiet verwurzelt und heute Partner für Mercedes-Benz, Smart, Mitsubishi, Ford und Ford Trucks. Mit mehreren Standorten, rund 330 Mitarbeitenden und langjähriger Serviceerfahrung verbindet das Familienunternehmen Fahrzeugverkauf, Werkstatt und persönliche Betreuung.

Heinrich Göbel bietet

- Mercedes-Benz Pkw, Vans & Lkw
- Ford und Ford Trucks
- Mitsubishi und Smart
- Werkstatt, Wartung & Reparatur
- Mehrere Standorte im Rhein-Main-Gebiet
- Persönliche Beratung & Fahrzeugservice

Praxisnutzen mit Heinrich Göbel

Mit Heinrich Göbel erhältst du Fahrzeugauswahl, Werkstatt und Service aus einer Hand. Die breite Markenkompetenz und mehrere Standorte im Rhein-Main-Gebiet sorgen für kurze Wege und verlässliche Betreuung – vom Pkw und Van bis zum Nutzfahrzeug für deinen Betrieb.

Heinrich Göbel GmbH

(+49) 6102-7111-0
service@mbgoebel.de
www.mb-goebel.de



SPIELGERÄTE FÜR STARKE FAMILIENERLEBNISSE

HUCK Seiltechnik entwickelt hochwertige Netz- und Seilspielgeräte für Campingplätze. Individuelle Spiel- und Kletterbereiche begeistern Familien und halten auch intensiver Nutzung stand. Von Schaukeln bis Seilstrukturen: HUCK vereint eigene Fertigung, hohe Sicherheit und langlebige Materialien.

HUCK Seiltechnik bietet

- Individuelle Spiel- und Kletteranlagen
- Seilspielgeräte, Netze & Kletterstrukturen
- Original HUCK Vogelnest® und Schaukeln
- Modulare Spielanlagen für Erweiterungen
- Robuste Konstruktionen für intensive Nutzung
- Planung, Fertigung & technische Begleitung

Praxisnutzen mit HUCK Seiltechnik

Mit Spiel- und Kletteranlagen von HUCK wertest du deinen Campingplatz gezielt für Familien auf. Robuste Konstruktionen sind für intensive Nutzung ausgelegt, individuelle Konzepte passen sich an Fläche und Platzgestaltung an. Durch modulare Erweiterungsmöglichkeiten lassen sich bestehende Spielbereiche gezielt ergänzen.

HUCK Seiltechnik GmbH

(+49) 6443 83 110

seiltechnik@huck.net

www.huck-seiltechnik.de



KOMFORT CAMPINGLÖSUNGEN

SeasonCamper entwickelt modulare Lösungen für Campingplätze. Das Angebot reicht von Sanitärmodulen wie SeasonBad, SeasonShower und SeasonToilet bis zu Mietunterkünften wie SeasonCamper und SpaceHouse. Die Konzepte verbinden Komfort, Qualität und flexible Erweiterungsmöglichkeiten vor Ort.

SeasonCamper bietet

- SeasonBad für private Bäder am Stellplatz
- SeasonShower, SeasonToilet & SeasonClean
- SpaceHouse als Glamping-Mietunterkunft
- SeasonCamper als voll ausgestattete Mietunterkunft
- Modulare Lösungen für bestehende Platzstrukturen
- Individuelle Planung & Beratung

Praxisnutzen mit SeasonCamper

Mit SeasonCamper erweiterst du deinen Platz gezielt dort, wo zusätzliche Kapazität oder neue Angebote gefragt sind. Modulare Sanitärösungen entlasten bestehende Waschlöcher und schaffen mehr Privatsphäre. Mietunterkünfte erschließen zugleich Gäste ohne eigenen Camper und eröffnen zusätzliche Buchungs- und Umsatzpotenziale. So kannst du dein Angebot schrittweise ausbauen.

Seasoncamper Vertriebs GmbH

(+49) 152 22688002

nils@seasoncamper.de

seasoncamper.de



ZUGANGSTECHNIK FÜR CAMPINGPLÄTZE

Seit über 25 Jahren entwickelt BG Drives langlebige Schranken, Drehkreuze und Drehtüren. Sie eignen sich ideal für Campingplätze, da sie robust, energieeffizient und für hohe Frequenzen ausgelegt sind. Zudem lassen sie sich nahtlos in bestehende Zutrittssysteme integrieren.

BG Drives bietet

- Schranken für Ein- und Ausfahrten
- Drehkreuze für kontrollierten Personenzugang
- Drehtüren für barrierefreie Zugänge
- Anbindung an bestehende Zutrittskontrollen
- Robuste Technik für hohe Nutzungsfrequenzen
- Planung und Unterstützung bei der Umsetzung

Praxisnutzen mit BG Drives

Mit BG Drives steuerst du Fahrzeug- und Personenzugänge zuverlässig und entlastest gleichzeitig den Betriebsalltag. Die für Dauerbetrieb ausgelegten Systeme eignen sich für stark frequentierte Zufahrten und Zugänge, benötigen wenig Energie und lassen sich flexibel in vorhandene Zugangskonzepte integrieren. So entsteht eine langlebige Lösung für deinen Campingplatz.

BG Drives GmbH

(+49) 7622 6845480

info@bg-drives.com

www.bg-drives.com

BGDRIVES

CampingImpulse im Jahresabonnement



Holen Sie sich professionelles Expertenwissen:

Sie bekommen die
CampingImpulse für nur 68,90 €
sechsmal im Jahr zu
Ihnen nach Hause oder direkt
zum Campingplatz geliefert.



www.campingimpulse.de/abo



AULER

FREIZEITHÄUSER



Tel +49 6763 1767 · www.auler-freizeithaus.de · 55481 Hecken

Gartenhäuser • Gartenmöbel • Grillkota
Saunafässer • Campinghäuser

WER IST DABEI?

ENTDECKE DIE VIELFALT DER CAMPEXPO-AUSSTELLER

Unsere Logo Wall gibt dir einen schnellen Überblick über die teilnehmenden Aussteller. Hinter jedem Logo steht ein Unternehmen mit einer Idee, einem Produkt oder einer Lösung, die Campingbetriebe weiter bringen kann.

Bitte beachten! Dies ist eine vorläufige Übersicht. Sie kann sich bis zum Messetermin noch ändern. Aktuelle Liste der Aussteller: www.campepo.de oder einfach den QR-Code scannen (Seite 51 unten rechts).

Noch nicht als Aussteller dabei?

Dann checke gleich jetzt die Verfügbarkeit der Ausstellerrflächen und sichere dir mit etwas Glück noch deinen Messestand!

QR-Code scannen, Verfügbarkeiten prüfen und anmelden.



ALS AUSSTELLER DABEI SEIN!

CAMPEXPO.DE/AUSSTELLER/#STAND-BUCHEN





**IMMER DIE
AKTUELLE LISTE**

WWW.CAMPEXPO.DE/#AUSSTELLERLOGOS

SCHON GEWUSST?

Powered by TN-Deutschland

NEUES FORUM „CARAVANING UND POLITIK“

Der Caravaning Industrie Verband (CIVD) und der Deutsche Tourismusverband (DTV) haben ein neues Dialogformat gestartet, um die Branche mit politischen Entscheidern zu vernetzen. Das „Forum Caravaning & Politik“, welches im Mai 2026 Premiere feierte, ist als kontinuierlicher Dialog angelegt und soll mehrmals jährlich stattfinden. Zum Auftakt waren aus der Politik Dr. Christoph Ploß, Tourismuskoodinator der Bundesregierung, Anja Karliczek, Vorsitzende des Tourismusausschusses, sowie weitere Abgeordneten dabei, um über Chancen, Herausforderungen und politische Weichenstellungen zu diskutieren.

**WENIGER
GEPÄCK,
MEHR
URLAUB.**

Wir sind dabei!
CAMPEXPO
27. & 28. Okt



➤ Grills und Kocher auf Ihrem Campingplatz vermieten?

Speziell für Campingplatzbetreiber haben wir ein vollständiges Vermiet-Paket entwickelt. Es enthält zusätzlich zu Kochern und Grills die Reinigungsmittel, Gasanschluss sowie die Werbematerialien für ihren Platz. So bieten Sie Ihren Gästen zusätzlichen Komfort und sichern sich zusätzliche Einnahmen.

Möchten Sie unsere Vermietungspakete kennenlernen?

Besuchen Sie unseren Stand auf der CampeXpo und erfahren Sie alle Details!

CADAC | **DOMETIC**

CAMPING-KAUFHAUS
by greenCamping

Land unter?

Lieber Camping am See als im See.

ECORASTER®
Das Bodengitter

ecoraster.de

Schluss mit Pfützen und Fahrspuren!!!
Jetzt fit machen für die neue Saison: Mit unserem **ECORASTER® Bodengitter.**

Referenzprojekt:



MESSE AM ABEND

Genießen, netzwerken, fröhlich sein:

Die CampExpo-Night 2026 verspricht einen unvergesslichen Feier-Abend voller Gastlichkeit und Unterhaltung. Hol dir dein Ticket unter: www.campexpo.de/besucher/#tickets



CAMPEXPO-NIGHT

Wenn der Messetag zur Nacht wird: Gutes Essen, Drinks und Musik sorgen für einen stimmungsvollen Abend – zum Austauschen, Schlemmen und Feiern.

EVENTS

- Großartiges Menü •
- Leckere Drinks •
- Fantastische DJane •
- Special Guest •



DJANE DAYBEE DEE

Disco, Funk, Soul, R&B, Hip-Hop, House, Afrobeat, Latin und Charts: Daybee Dee bringt Vielfalt auf die Tanzfläche und verbindet unterschiedliche Sounds zu einem abwechslungsreichen DJ-Set.



JEAN GHAZAL

Der Berliner bekam den Jazz durch seinen Großvater quasi in die Wiege gelegt. Er begeistert als Saxophonist, Keyboarder und Entertainer mit Jazz, Funk, Soul, House und Hip-Hop. Seine Stärke: Improvisation, Stilgefühl und musikalische Vielseitigkeit.

Fotos: Christiane Baumgart, Jean Ghazal, Natalia Güllich, Deborah Dorzile, Unsplash Aneta Pawlik



CAMPEXPO-PERSONALITY

Taia – offen, herzlich und mit einer besonderen Präsenz bringt sie auf der CampExpo Menschen, Themen und Angebote fürs Campingbusiness zusammen.

7 WARNZEICHEN, DAS DEINE **CAMPINPLATZ IT** EIN UPDATE BRAUCHT!



- 1 **DIE TECHNIK IST ÜBER JAHRE GEWACHSEN.**
Neue Geräte wurden einfach ergänzt. Heute weiß niemand mehr genau, wie alles zusammenhängt.
- 2 **BACKUPS WERDEN NICHT REGELMÄSSIG GEPRÜFT**
Im Notfall merkst Du, dass Deine Daten nicht vollständig oder gar nicht wiederherstellbar sind.
- 3 **DAS WLAN SORGT REGELMÄSSIG FÜR BESCHWERDEN.**
Ein schlechtes Gäste WLAN führt zu schlechten Bewertungen und unzufriedenen Gästen.
- 4 **DIE REZEPTION ARBEITET MIT EINZELLÖSUNGEN.**
Viele Systeme, keine Schnittstellen - das kostet Zeit, Nerven und erhöht die Fehleranfälligkeit.
- 5 **ES GIBT KEINEN NOTFALLPLAN.**
Bei einem Ausfall weißt Du nicht was zu tun ist und verlierst wertvolle Zeit.
- 6 **JEDER MACHT "EIN BISSCHEN IT".**
Passwörter, Updates und Einstellungen werden nebenbei erledigt - aber niemand trägt die Verantwortung.
- 7 **UPDATES WERDEN "IRGENDWANN" GEMACHT.**
Veraltete Systeme sind ein Einfallstor für Angreifer und verursachen unnötige Probleme.

KOSTENLOSER IT-CHECK AUF DER **CAMPDEXPO**

**27. - 28. OKTOBER 2026
HALLE 45**

Wir sind direkt am Messestand
persönlich für Dich da.



EMAIL: info@besite.camp
TELEFON: +49 3841 468 5090
www.besitecamping.de



WEIN KONTOR INTERNATIONAL
— DR. P. & G. SCHMITZ GbR —
GASTRO PREMIUM WEINE

FAMILIENGEFÜHRTER DIREKTWEINVERTRIEB

PERSÖNLICH. ZUVERLÄSSIG. FÜR DIE GASTRONOMIE.

**KONKURRENZLOSE
PREIS-LEISTUNGS-
RELATION DURCH
DIREKTVERTRIEB**

**FRISCHE QUALITÄTSWEINE
MIT JAHR FÜR JAHR
GLEICHER
GRUNDCHARAKTERISTIK**

**INDIVIDUELLE
ETIKETTIERUNG /
BRANDING FÜR
GASTRONOMIE
UND EVENTS**



← MEHR ÜBER UNS &
UNSER SORTIMENT
wkiwine.com



IHR CAMPINGPLATZ, IHR NAME, IHR WEIN.

MAINZ AM ABEND

Raus aus der Messe, rein ins Mainzer Lebensgefühl:

Diese Tipps zeigen, wohin sich ein Abstecher nach dem Messebesuch lohnen könnte. Weitere Vorschläge:

www.mainz.de/angebote-entdecken/freizeit/



AUSGEHTIPP: SPIRITUS

American Bar trifft Mainzer Fachwerk: Im „Spiritus“ gibt es klassische Drinks und persönliche Kreationen, individuell auf den jeweiligen Gast abgestimmt.



Besonderes Highlight sind die hausgemachten Infusionen:

Chili-Minz-Bourbon, Waldbeerenrum, Macadamiaibourbon oder Johannisbeere-Waldheidelbeere-Vodka...

SPIRITUS COCKTAILBAR

Neutorstr. 5, 55116 Mainz

Öffnungszeiten
Mo–So: 19–1 Uhr

Reservierungen:
01512 1269573
www.spiritus-mainz.de

NIKO NIKO TEI

Gastr. 67, 55116 Mainz

Öffnungszeiten

Mo, So: Ruhetag
Di–Sa: 12.00–15.00 Uhr
17.30–23.00 Uhr

Reservierungen:

06131 2112888
www.nikonikotei.de

AUSGEHTIPP: NIKO NIKO TEI

Japanische Traditionsküche im Herzen von Mainz: Das familiengeführte Restaurant verbindet authentische japanische Kochkunst mit einer großen Auswahl kulinarischer Spezialitäten.



Die Küche wurde bereits mehrfach ausgezeichnet.

Der ideale Ort, um den Messetag in stilvollem Ambiente genussvoll ausklingen zu lassen.

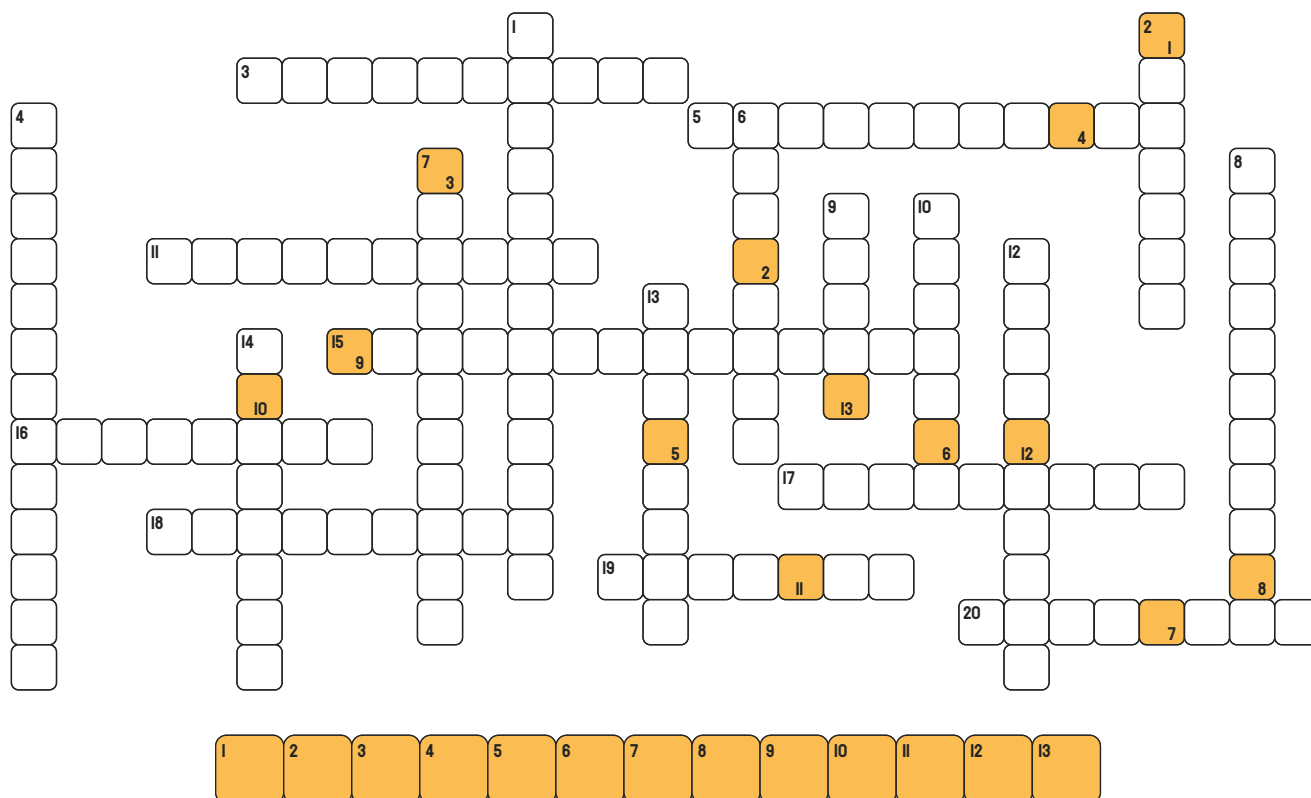


Fotos: Spiritus-Barkultur-Mainz, Diana-Walaszek, Fotos pixabay: mainzer-theodor-heuss-bridge, erge-stained-glass-window, Fotos Unsplash: ivan-smiths, bady-abbas



MITRÄTSELN UND TICKETS GEWINNEN

Zwanzig Fragen aus dem Alltag der Campingbranche. Umlaute werden im Gitter ausgeschrieben:
 Ä wird zu AE, Ö zu OE, Ü zu UE. Die farbigen Felder ergeben von 1 bis 13 gelesen das Lösungswort.
 Wer es auf clever-camping.de einträgt, ist bei der Verlosung dabei — **Einsendeschluss ist der 12.10.2026.**



WAAGERECHT

- 3 Liste für ausgebuchte Zeiträume
- 5 Gast mit ganzjährigem Standplatz
- 11 Gemietete Fläche für das Fahrzeug
- 15 Beherbergung ohne eigenes Fahrzeug
- 16 Sperre an der Zufahrt
- 17 Empfang und Anmeldung am Platz
- 18 Vorausbezahlter Wertbeleg
- 19 Gegenteil von Abreise
- 20 Campen mit Hotelkomfort

SENKRECHT

- 1 Buchung ohne Portal dazwischen
- 2 Wohnanhänger, gezogen statt gefahren
- 4 Digitale Verbindung zweier Systeme
- 6 Unabhängigkeit vom Stromanschluss
- 7 Formular, das der Gast bei Anreise ausfüllt
- 8 Zeit außerhalb der Hauptreisezeit
- 9 Messestadt der CampExpo 2026
- 10 Abgabe je Übernachtung an die Gemeinde
- 12 Dauer des Gastbesuchs
- 13 Wie viele Plätze gerade besetzt sind
- 14 Gebäude mit Duschen und Toiletten

Teilnahme ab 18 Jahren, eine Teilnahme je Person. Einsendeschluss 12.10.2026. Die Gewinner werden ausgelost und per E-Mail benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, eine Barauszahlung nicht möglich. Die Daten dienen allein der Durchführung des Gewinnspiels und werden danach gelöscht. Vollständige Bedingungen: clever-camping.de



SO NIMMST DU TEIL:

Code scannen oder Adresse eintippen,
 Lösungswort und E-Mail eingeben, fertig.
clever-camping.de

DAS GIBT ES ZU GEWINNEN:

1 × 2 Tickets für die CampExpo-Night
5 × 1 Tagesticket für die CampExpo
 Einsendeschluss: 12.10.2026

★ 20+ Jahre Erfahrung ✓ 200+ Anlagen ^ DACH-Raum

CAMPCONCEPT

EIN SYSTEM. AUS EINER HAND.

Camping- und Reisemobilstellplätze sind unser Metier – Technik unsere Stärke. Wir liefern die komplette digitale und technische Infrastruktur, immer mit demselben Ansprechpartner.



MODERNISIEREN & ERWEITERN

Plätze systemisch weiterentwickeln oder neu planen.



HARDWARE & INFRASTRUKTUR

Strom, Wasser, Netzwerk, Zutrittskontrolle und Abrechnung.



SOFTWARE & DIGITALE SERVICES

Technik, Prozesse und Abrechnung in einem System.

Strom, Netzwerk, Zutritt, Abrechnung und Software – bei **CampConcept** greift alles ineinander.

**MODERN CAMPSITE
TECHNOLOGY.**

✉ info@campconcept.eu

www.campconcept.eu

**CAMPING BRANDS 2026:
DEUTSCHLAND SCHWÄCHELT**

Welche Camping-Marken kennen Camper – und wo buchen sie? Die camping.info-Studie „Camping Brands 2026“ mit 1.300 Befragten aus dem DACH-Raum vergleicht 17 Brands: Bekannteste Marken sind Center Parcs, Eurocamp und Knaus Campingparks. Bei Buchungen genießt Knaus das größte Vertrauen. Beliebter werden Portugal (+2 Prozent), Schweden und Spanien (je +3 Prozent); Deutschland verliert deutlich (-16 Prozent).



Das perfekte Betriebsfahrzeug für Ihren Platz.

Wir sind als TYN-e Vertragspartner in der Lage, alle Campingplätze in Deutschland auszustatten.

Sprechen Sie uns an! Jörg Rahn, rahn@mbgoebel.de oder **06103/507 229**

Außerdem sind wir Vertriebs- und Service-Partner für Mercedes-Benz, FUSO und Mitsubishi.



www.mb-goebel.de



Hans-Böckler-Straße 13, 63263 Neu-Isenburg
Tel. 06102 7111-0



Pittlerstraße 53
63225 Langen
Tel. 06103 5072-0



Vor der Pforte 6
63303 Dreieich
Tel. 06103 9865-0



Offenbacher Landstr. 45-47
60599 Frankfurt am Main
Tel. 069 660589-6



Aschaffener Straße 80
63500 Seligenstadt
Tel. 06182 9273-0



Rostädter Straße 14
63303 Dreieich
Tel. 06102 7111-80



Heddingheimer Straße 10
65795 Hattersheim
Tel. 06190 9921-0



Dieselstraße 4
65779 Kelkheim
Tel. 06195 9930-0

Anbieter:

Heinrich Göbel GmbH, Hans-Böckler-Straße 13, 63263 Neu-Isenburg

Autohaus
Heinrich Göbel



Carioca
BRASIL

Carioca Brasil

Brasilien trifft Mainz

ein kleiner Familienbetrieb mit
authentischer brasilianischer Küche

*Lust auf
mehr Brasilien?*

Besuche uns auch
außerhalb der Messe

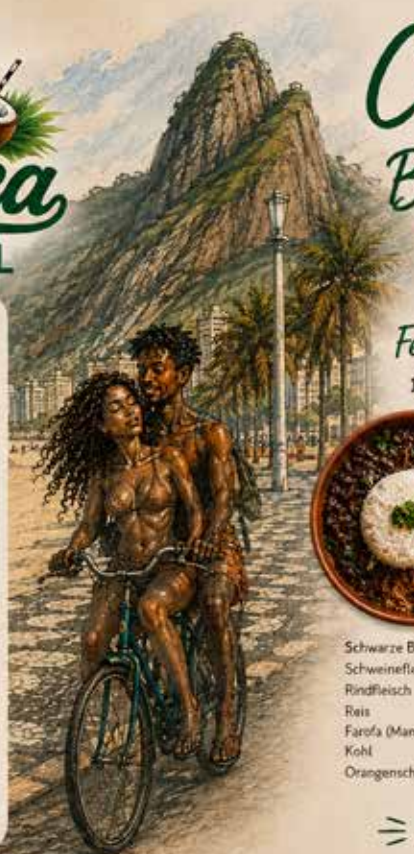
 **Carioca
Café & Bistro
Dreieichenhain**

 **Fahrgasse 14
63303 Dreieich**

 **+49 162 2887583**

 **cariocabr.dreieich**

 **CariocaBr Dreieich**



Feijoada
15,90 €



Schwarze Bohnen
Schweinefleisch
Rindfleisch
Reis
Farofa (Maniokbrösel)
Kohl
Orangenscheibe

*Arroz com
Verdura (vegan)*
15,90 €



Reis
Schwarze Bohnen
Gemischtes Gemüse
Kräuter & Gewürze

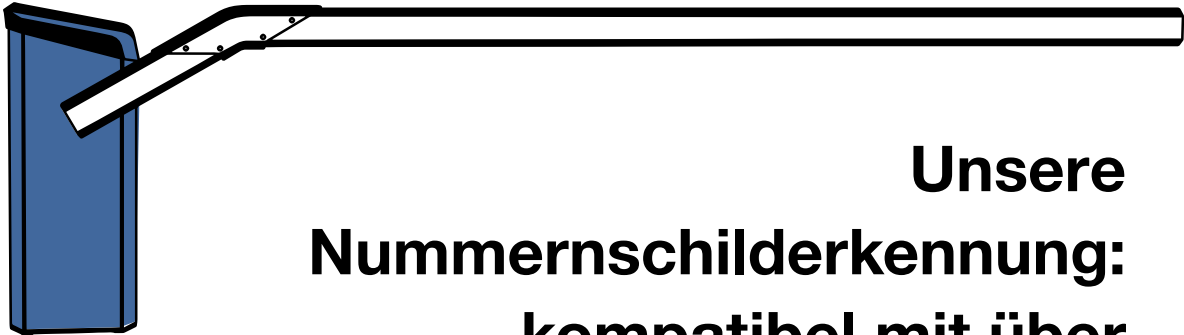
*Pastel +
Getränk-Angebot*
15,90 €



Pastel (Füllung nach Wahl)
Hackfleisch
Hähnchen
Käse
Gemüse
+ 1 Getränk nach Wahl

≡ *Probieren Sie ein Stück Brasilien!* ≡





Unsere Nummernschilderkennung: kompatibel mit über 22 Verwaltungsprogrammen



Kontaktieren Sie uns unter schraken.de und profitieren Sie von unserer Erfahrung im Bereich der Zufahrtssteuerung für Campingplätze.

Als einer der führenden Anbieter von Technik für Zufahrts- und Zutrittssysteme dürfen wir über 750 Campingplätze zu unseren Kunden zählen.

Lassen Sie sich jetzt beraten!

 06103 201270

8.2026 | lacking Werbeagentur

Schraken
Drehkreuze
Drehsperrn

Zufahrtslösungen
Parksysteme
Nummernschilderkennung

+49 6103 201270

info@schraken.de

www.schraken.de



Showrooms in Frankfurt • Berlin • Hamburg • München

HALLENPLAN

HALLE 45:

Hauptstraße 17–19 in 55120 Mainz

Öffnungszeiten für Messebesucher:

- Dienstag 27. Oktober 2026 | 9:00 – 17:30 Uhr
- Mittwoch 28. Oktober 2026 | 9:00 – 17:30 Uhr

Weitere Infos unter www.campexpo.de

SCANNEN & ENTDECKEN!

Wo findest du deine Wunschaussteller auf der CampExpo?

Einfach QR-Code scannen und den digitalen Hallenplan öffnen. Änderungen am Hallenplan vorbehalten.





der modulare Alleskönner



**EINFACH.
GLÜCKLICH.
VERWALTET.**

Mit dem bewährten PMS für
Campingplätze & Freizeitanlagen

Wir sind dabei!

CAMPExPO
www.campexpo.de
27. & 28.10.26

Mehr über die Verwaltungssoftware unter www.c1manager.de



**MEHR BUCHUNGEN.
WENIGER AUFWAND.**



MEHR REICHWEITE
Auf Booking.com, PNCAMP, camping.info und weiteren relevanten Buchungsportalen.



EIN CHANNEL MANAGER
Für Stellplätze & Mietunterkünfte – angebunden an Ihr bestehendes Camping-PMS.



FULL SERVICE
Wir übernehmen Einrichtung, Anbindung und Support. Sie haben einen Ansprechpartner für alles.



150+ SCHNITTSTELLEN



RELEVANTE CAMPING-PMS



INTERNATIONALE BUCHUNGSPORTALE



PERSÖNLICHER ANSPRECHPARTNER

Jetzt kostenlosen Vertriebs-Check sichern!



#weconnectcamping powered by  onlinejungle.camp

IMPRESSUM: CampExpo MAG 2026 – 1. Ausgabe

Herausgeber: CampExpo UG (haftungsbeschränkt), Schreckenmanklitz 18, 88171 Weiler-Simmerberg, Tel.: +49 8381 929354, info@campexpo.de, www.campexpo.de | **Vertreten durch:** Dietmar Jankowski, Thomas Arnold, Marc Willer | **Registergericht:** Amtsgericht Kempten (Allgäu), HRB 18113 | **USt-IdNr.:** DE 453768162 | **Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:** (V.i.S.d.P.) | Dietmar Jankowski (Schreckenmanklitz 18, 88171 Weiler-Simmerberg) | **Verantwortlich für den Anzeigenteil:** Thomas Arnold (Schreckenmanklitz 18, 88171 Weiler-Simmerberg) | **Projektleitung:** Natalie Wiedemann (mag@campexpo.de) | **Redaktion:** Natalie Wiedemann, Anke Roser (www.anker-worte.de) | **Redaktionelle Mitarbeit:** Karin Werner, Dietmar Jankowski, Thomas Arnold, Prof. Dr. Frank Schaal, Hannes Müller | **Lektorat:** Anke Roser | **Grafik/Layout:** Rockstroh Werbung (www.rock-stroh.de) | **Medienberatung/Anzeigen:** Karin Werner, Natalie Wiedemann, Thomas Arnold (Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 1 vom 15.02.2026.) | **Druck:** Schöler GmbH (www.schoeler-kreativ.de) | **Papier:** JUWEL OFFSET, FSC® | **Erscheinungsweise:** einmal jährlich, die Verteilung erfolgt kostenlos | **Bildnachweise:** Die Bildnachweise sind grundsätzlich direkt bei den jeweiligen Bildern bzw. im Zusammenhang mit den entsprechenden Artikeln angegeben. | **Titelbild:** Halle 45 | **Seiten 22-25:** Frank Schaal, Rico Bohn, Enrico Roth, Morris Mehnert, Heide Schneider, Heiner Haass, Jonas Elbe, Marco Knöpfle, Stefan Nehls, Holger Salzer, Paul Pizzini, Sebastian Siebert | **Hinweis zu Beiträgen und Einsendungen:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung der Autorinnen und Autoren wieder und nicht zwingend die der Redaktion. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und sonstige Unterlagen wird keine Haftung übernommen. | **Hinweis zu Werbeanzeigen:** Für die Inhalte der von Dritten zur Veröffentlichung bereitgestellten Werbeanzeigen sind ausschließlich die jeweiligen Auftraggeber bzw. Werbetreibenden verantwortlich. Dies gilt auch für unter Einsatz von KI erstellte oder bearbeitete Inhalte innerhalb der von Dritten bereitgestellten Werbeanzeigen. Die Verantwortung für die Einhaltung etwaiger gesetzlicher Kennzeichnungs-, Transparenz- und sonstiger rechtlicher Anforderungen liegt beim jeweiligen Auftraggeber bzw. Werbetreibenden. Die CampExpo UG übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechtmäßigkeit der in den Anzeigen enthaltenen Angaben, Angebote, Aussagen oder Darstellungen. Die Veröffentlichung einer Anzeige stellt keine Empfehlung, Prüfung oder Bestätigung der beworbenen Produkte, Dienstleistungen oder Unternehmen durch die CampExpo UG dar. | **Hinweis zu externen Links und QR-Codes:** Dieses Magazin enthält Links und QR-Codes, die zu externen Internetseiten und digitalen Angeboten Dritter führen. Auf deren aktuelle und zukünftige Inhalte und Gestaltung haben wir keinen Einfluss. Für die Inhalte der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten uns konkrete Rechtsverletzungen bekannt werden, werden wir den betreffenden Verweis prüfen und gegebenenfalls entfernen. | **Gewinnspiel:** Die Teilnahme am Kreuzworträtsel-Gewinnspiel erfolgt über www.clever-camping.de. Ein-sendeschluss ist der 12.10.2026. Teilnahmeberechtigt sind Personen ab 18 Jahren; ausgenommen sind Mitarbeitende der CampExpo UG sowie deren Angehörige. Die Gewinnerinnen und Gewinner werden ausgelost und per E-Mail benachrichtigt. Die übermittelten E-Mail-Adressen werden ausschließlich zur Durchführung des Gewinnspiels verwendet und nach der Auslosung gelöscht; eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. | **Urheberrecht:** Alle Inhalte dieses Magazins sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung oder sonstige Nutzung, auch auszugsweise, bedarf der vorherigen Zustimmung der jeweiligen Rechteinhaber, soweit nicht gesetzlich etwas anderes bestimmt ist. Die Verwendung der abgebildeten Marken und Logos erfolgt mit Zustimmung der jeweiligen Rechteinhaber bzw. im Rahmen der bestehenden Nutzungsrechte. | **Hinweis zu Irrtümern und Fehlern:** Trotz sorgfältiger Prüfung können Irrtümer, Druckfehler oder inhaltliche Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der redaktionellen Inhalte wird keine Gewähr übernommen. Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten. Eine Haftung für Schäden, die durch Irrtümer, Druckfehler oder fehlerhafte Angaben entstehen, ist – soweit gesetzlich zulässig – ausgeschlossen. **Stand:** 31.08.2026 | **Ausgabe:** CampExpo MAG 2026, 1. Ausgabe | **Druckauflage:** 4.000 Exemplare | **Onlineausgabe:** www.campexpo.de/mag/ | © 2026 by CampExpo UG | **Erfüllungs- und Gerichtsstand:** Kempten (Allgäu)



Powered by



BOSCH

Mit WeWash waschen Gäste am liebsten –
dank Scan2Wash noch einfacher

- Hochwertige Bosch Waschmaschinen und Trockner ohne Investitionsaufwand
- Bargeldloses Abrechnungssystem und **Top-Service**
- Schnelle Reparatur durch Bosch Techniker
- Auch für kleine Plätze geeignet
- Einfache Handhabung auch bei einmaliger Nutzung und mühelose Integration in digitale Gästemappen



Mehr Informationen unter
we-wash.com/camping

Sarah Meixner, Sales Camping
sales@we-wash.com



SEE YOU AT
CAMPEXPO 2026



IHRE ZUGANGSLÖSUNG IM CAMPINGBEREICH

Mit der smarten Produktfamilie **BGD GATES** und **BGD BARRIERS** bietet BG Drives die passende Zugangslösung für Ihren Campingplatz – sicher, effizient und komfortabel.

Treffen Sie uns auf der CAMPEXPO 2026 und entdecken Sie die passende Lösung für Ihre Campinginfrastruktur.

bg-drives.com

BGDRIVES