

# CampingImpulse 6-25

Das ManagerMagazin für innovative Camping- und Stellplatz-Unternehmer

Report: Baumsterben

## Wie steht es um unsere Bäume?



Interview mit Dr. Felicitas Weeber, Geschäftsführerin Via Claudia Camping

Ratgeber: So finden Sie Ihre Sauna für den Campingplatz

Standpunkt: Von der Führungskraft zum Perspektivenmacher



## Liebe Leserinnen und Leser,

sie wurde mit Spannung erwartet: die erste Campingmesse ohne Beteiligung eines Verbandes oder einer Messegesellschaft. Zwei Macher aus der Branche haben das Heft in die Hand genommen und die Mammutorganisation gestemmt. Und die erste CampExpo wurde ein Erfolg. Die Ausstellungsfläche war ausgebucht und 500 Besucher verlangten Einlass. Für eine Auftaktveranstaltung konnte sich das sehen lassen. Sogar Gäste aus Österreich und der Schweiz waren da, was für die Wichtigkeit einer Veranstaltung im Süden Deutschlands spricht. Wenn Sie dies lesen, ist der Norddeutsche Campingtag in Lübeck gerade vorbei. Auch er wird ein Erfolg werden. Die Veranstaltungen vorab haben dies eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Was bleibt? Die Campingbranche braucht solche Veranstaltungen, und wenn der Prophet nicht zum Berg kommt, kommt eben der Berg zum Propheten. Will heißen, die Wege müssen überschaubar bleiben und auch die Termine. CampingImpulse bleibt am Ball.

Am Ball bleiben wir auch bei den relevanten Themen des täglichen Camping-Daseins. Haben Sie sich schon mal Gedanken um Ihre Bäume gemacht? Der aktuelle Report nimmt sich deren Zustand an, und da stehen wir nicht nur wegen des Klimawandels vor großen Herausforderungen. Das gilt natürlich auch für die Digitalisierung. Hier dreht sich das Rad noch schneller. Wie rasant die Veränderungen der digitalen Welt hier fortschreiten, wurde in den Vorträgen auf der CampExpo mehr als deutlich. Aber auch kleine Themen wie Social Engineering oder Workation dürfen hier nicht unberücksichtigt bleiben.

In diesem Sinne wünschen wir viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr Raymond Eckl

## Inhalt

Seite

|               |                                               |    |
|---------------|-----------------------------------------------|----|
| INTERVIEW     | Dr. Felicitas Weeber vom Via Claudia          | 4  |
| MAGAZIN       | Neues aus der und für die Branche             | 6  |
| PANORAMA      | Neues von den Campingplätzen                  | 10 |
| REPORT        | Baumsterben auf dem Campingplatz              | 14 |
| RATGEBER      | Neue Betrugsmasche Social Engineering         | 28 |
|               | WPC – Fußböden richtig reinigen               | 29 |
|               | Das Sauna-ABC                                 | 30 |
|               | Arbeitshosen im Test                          | 34 |
|               | Arbeitskleidung – Besser Mieten statt kaufen? | 35 |
| EINBLICK      | Prüfnormen für AKKu-Schränke                  | 36 |
|               | Energiewende - Chancen für Photovoltaik       | 38 |
|               | Das brachte die erste CampExpo                | 40 |
|               | Architektur im Tourismus                      | 46 |
|               | Workation – Neue Konzepte                     | 47 |
| DURCHBLICK    | Testament – Fehler besser vermeiden           | 48 |
| STANDPUNKT    | Energiefalle Führungskraft                    | 50 |
| NEUE PRODUKTE | Alles für den Platz                           | 51 |
| ÜBERBLICK     | Wer liefert eigentlich Ladeneinrichtung?      | 56 |



*Interview mit Dr. Felicitas Weeber, Geschäftsführerin des Via Claudia Campings*

# „Mit einem starken Partner in die Zukunft“

Das Interview führte Susanne Nitsch

*17 Jahre wurde der beliebte Via Claudia Camping in Lechbruck am See als Familienbetrieb von der Eigentümerfamilie Weeber geleitet. 2025 wurde der Campingplatz nun an First Camp, Nordeuropas größte Campinggruppe, übergeben. Im CI-Interview erklärt Geschäftsführerin Dr. Felicitas Weeber, aus welchen Gründen die Entscheidung auf First Camp fiel und was das für die Zukunft des Campingplatzes bedeutet.*

**CI: Seit 2008 wurde der Platz am Lechsee unter Ihrer Geschäftsführung zu einem respektablen Campingresort umgebaut. Welche Ereignisse stellten Sie vor besondere Herausforderungen und auf was blicken Sie besonders gerne zurück?**

**Felicitas Weeber:** Die vielseitige Aufgabe, den Via Claudia Camping auf den heutigen Standard zu entwickeln, war am Anfang für mich als Quereinsteigerin natürlich eine große Umstellung, da ich mich in alle Arbeitsbereiche einarbeiten musste. Es war eine große Herausforderung, das gesamte Marketing neu aufzustellen, neue Gäste zu gewinnen, das Restaurant attraktiv zu gestalten und die umfangreichen Baumaßnahmen durchzuführen.

Unser tolles Team aufzubauen und die schnelle positive Entwicklung des Platzes zu erleben, war für mich eine große Freude. Besonders die Ausbildung der dualen Studenten und Azubis hat uns in der Rezeption in vielfacher Weise bereichert und neue Impulse zur Weiterentwicklung des Platzes gegeben.

**CI: Wann reifte die Idee, den Campingplatz Via Claudia nun an einen neuen Pächter zu übergeben?**

**Weeber:** In den letzten zehn Jahren haben sich immer wieder Interessenten für die Übernahme des Platzes bei uns gemeldet, aber sowohl der Platz als auch das Team waren noch in der Aufbauphase. 2024 haben wir uns entschlossen, für den Via Claudia Camping einen zuverlässigen Partner für die Zukunft zu finden. Unserer Familie als Eigentümer von Grund und Boden war es immer sehr wichtig, einen zuverlässigen Pächter zu haben, der den Platz in einem guten Zustand hält, gute Kontakte zur Gemeinde Lechbruck pflegt und eine gästefreundliche, nachhaltige Betriebsführung umsetzt.

**CI: Welche Faktoren bedingten eben diese Entscheidung?**

**Weeber:** Nachdem leider das Alter auch an mir nicht vorbeigeht, war es wichtig, für die Zukunft wieder einen langfristigen Pächter mit einer guten Geschäftsführung zu finden.

**CI: Welche Gründe sprechen dafür, einen eigenständigen Campingplatz einer Gruppe zu übergeben, und welche Vorteile ergeben sich daraus?**

**Weeber:** Wir waren mit mehreren Interessenten im Gespräch, die uns sehr gut gefallen haben. Sowohl Einzelunternehmer als auch Gruppen. Die Auswahl war nicht einfach. An eine gut strukturierte Organisation zu verpachten, hat bei der Größe unseres Platzes einige Vorteile. Im Moment ändert sich durch die fortschreitende Digitalisierung und KI das Buchungsverhalten rasant. In Zusammenarbeit mit einer Gruppe können wir auf diese Prozesse wesentlich schneller reagieren. Auch viele Verwaltungsaufgaben können besser optimiert und viele Synergieeffekte geschaffen werden. Für den Via Claudia Camping ist es sehr interessant, Gäste aus dem Norden zu begrüßen, da durch die unterschiedlichen Ferienzeiten unsere schwächeren Nebensaisonzeiten besser ausgelastet werden.

**CI: Aus welchen Gründen fiel die Entscheidung gerade für First Camp und gab es noch weitere Interessenten?**

**Weeber:** Wir hatten sehr unterschiedliche Kandidaten in der engeren Auswahl. First Camp hat unseren Vorstellungen für die Zukunft des Via Claudia Camping am meisten entsprochen. Wir haben mit unserem Team die Plätze in Schweden und Dänemark

besucht. Die Plätze waren sehr unterschiedlich und jeder hatte seinen eigenen Charakter. Die Personal- und Betriebsführung haben uns überzeugt. Der Via Claudia Camping wird, auch wenn er jetzt Teil der Organisation von Firstcamp ist, in der Zukunft eigenständig bleiben.

**CI: Was war Ihnen persönlich bei der Auswahl des neuen Betreibers/Nachfolgers besonders wichtig?**

**Weeber:** Der angenehme menschliche Kontakt mit den verantwortlichen Mitarbeitern von First Camp, die Weiterführung des Platzes in der bisherigen Form, die Zusicherung der Übernahme meines gesamten Teams und der langjährige partnerschaftliche Pachtvertrag.

**CI: Über welchen Zeitraum erstreckte sich der gesamte Prozess von Beginn der Entscheidung bis hin zur Übergabe? Wie gestaltete sich die Übergabe des Campingplatzes im Detail?**

**Weeber:** Wir waren mit acht Interessenten circa sechs Monate im Austausch. Es fanden etliche Platzbesichtigungen vor Ort statt und wir haben detaillierte Informationen bereitgestellt wie z.B. Grundstücksakten, Grundbuchauszüge, betriebswirtschaftliche Daten. Nach der verbindlichen Entscheidung für First Camp haben die endgültigen Formalitäten noch circa sechs Monate bis zur Übergabe gedauert.

**CI: In einer Pressemitteilung Mitte des Jahres hieß es: „Die Eigentümerin und derzeitige Geschäftsführerin, Felicitas Weeber, wird die Anlage über einen längeren Übergangszeitraum hinweg weiterhin leiten.“ Ist schon jetzt bekannt, wer neue/r Geschäftsführer/in wird und ab wann?**

**Weeber:** Im Moment ist geplant, dass ich bis Juni 2027 für First Camp den Campingplatz leite. In dieser Zeit arbeite ich mein Team in meine verschiedenen Aufgaben ein. Wir sind per Video-call im monatlichen Austausch mit unseren Kollegen in Skandinavien. Für die Bestimmung meiner Nachfolge ist es im Moment noch zu früh, die Zusammenarbeit muss erst auf allen Ebenen zur Routine werden. First Camp hat ja noch viel Zeit, um die Entscheidung der Nachfolge zu treffen.

**CI: Was bedeutet das für das langjährige Personal auf dem Via Claudia? Wird es übernommen? Auf welche Änderungen muss sich das Personal möglicherweise gefasst machen? Und wie hat es auf die Entscheidung, den Campingplatz abzugeben, reagiert?**

**Weeber:** Unser Personal ist bereits komplett übernommen worden, die Kollegen aus Schweden waren bei uns vor Ort und haben sich vorgestellt. Johan Söör hat auch an unseren jährlichen Dauer-camper-Treffen in Lechbruck teilgenommen. Er bekam für seine deutsche Begrüßungsrede sehr viel Applaus. Sowohl mein Personal als auch unsere Gäste haben sehr positiv auf die Übergabe an First Camp reagiert.

**CI: Werden die Gäste des Campingplatzes denn etwas von der Übergabe bemerken?**

**Weeber:** Unsere erste Sommersaison mit First Camp ist völlig unkompliziert verlaufen, unsere Gäste haben den Wechsel gar nicht wahrgenommen. Langfristig ist es sicher reizvoll für unsere deutschen Gäste, einen Urlaub auf den skandinavischen Plätzen zu verbringen.

# Schritt in eine digitale Zukunft

*Der Campingplatz Illertissen im bayerisch-schwäbischen Landkreis Neu-Ulm, setzte lange Zeit auf ein analoges Buchungssystem. Betreiber Frank Moser berichtet CI, aus welchen Gründen er sich jetzt für ein neues, digitales Buchungssystem auf seinem Campingplatz entschied und welche Vorteile sich daraus ergeben.*

☞ **CI:** *Lange Zeit setzten Sie und Ihr Team auf ein altbewährtes, analoges Buchungssystem. Aus welchen Gründen haben Sie sich jetzt für ein digitales Buchungssystem entschieden?*

**Frank Moser:** Jahrelang navigierten wir unseren Betrieb durch die Saisons mit Telefonlisten, handgeschriebenen Belegungsplänen und einem Aktenordner-System, das zwar funktionierte, aber zunehmend an seine Grenzen stieß. Die Digitalisierung klopfte immer lauter an unsere Tür, und wir wussten, dass wir handeln mussten, um zukunftsfähig zu bleiben und unseren Gästen den Service zu bieten, den sie heute erwarten.

**CI:** *Auf welche Probleme stießen Sie bei der Suche nach einem für Ihren Campingplatz geeigneten Buchungssystem?*

**Moser:** Die Suche nach dem richtigen digitalen Werkzeug gestaltete sich schwieriger als gedacht. Über Jahre hinweg beobachteten wir den Markt für Buchungssysteme intensiv, besuchten Messen, lasen Testberichte und führten unzählige Gespräche. Wir sahen viele Lösungen – von großen, etablierten Anbietern bis hin zu Nischenprodukten. Doch keine schien wirklich zu uns zu passen. Entweder waren sie zu generisch und ignorierten die spezifischen Bedürfnisse eines Campingplatzes, oder sie waren zu starr und hätten uns in ein operatives Korsett gezwängt, das unserer Philosophie widersprach.



*Der Campingplatz Illertissen setzt jetzt auf ein digitales statt analoges Buchungssystem.*

**CI:** *Worauf achteten Sie bei der Wahl der Buchungssoftware ganz speziell?*

**Moser:** Vor etwa drei Jahren investierten wir in eine hochmoderne Kassenlösung, die weit mehr kann als nur zu kassieren. Sie ist das Herzstück unserer Abrechnungsprozesse vor Ort. Die nahtlose Integration dieser Kasse in ein neues Buchungssystem war für uns absolut unerlässlich, um doppelte Dateneingaben, Fehlerquellen und komplizierte Workarounds zu vermeiden. Erstaunlicherweise war genau diese Anforderung für die allermeisten Anbieter ein unüberwindbares Hindernis oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand realisierbar. Hinzu kam unser Wunsch, als mittelständischer Betrieb eine gewisse Unabhängigkeit und operative Flexibilität zu bewahren. Wir wollten unsere Preisgestaltung, unsere Stellplatzkategorien und unsere internen

Abläufe weiterhin maßgeblich selbst bestimmen können. Inmitten dieser fast schon frustrierenden Suche sind wir dann eher zufällig über Direst ‚gestolpert‘.

**CI:** *Wie verlief die Einführung der neuen Software? Ergaben sich hier unvorhergesehene Probleme?*

**Moser:** Der Übergang von unserer eingespielten analogen Welt in ein umfassendes digitales System wie Direst, war, das wollen wir nicht beschönigen, eine erhebliche Herausforderung. Es bedeutete ein Umdenken für uns alle, das Erlernen neuer Prozesse und natürlich auch die techni-

sche Implementierung. Seit Januar 2025 arbeiten wir nun intensiv mit dem Direst-System und seit Ende April dieses Jahres ist unser Campingplatz Illertissen endlich online buchbar – ein Meilenstein. Die Phase der Feinabstimmung, bis wirklich alles so funktionierte, wie wir es uns vorstellten und wie es technisch optimal umsetzbar war, hat ihre Zeit gebraucht. Doch schon jetzt, wenige Monate nach dem Live-Gang, spüren wir eine enorme Entlastung im täglichen Verwaltungsaufwand.

**CI:** *Was hat sich seit der Einführung des digitalen Buchungssystems konkret für Sie und Ihr Team verändert?*

**Moser:** Man kann sagen: immens viel. Viele Aufgaben, die früher manuelle Fleißarbeit am Telefon oder an der Rezeption erforderten – Verfügbarkeiten prüfen, Angebote erstellen, Buchungen bestätigen,

Anzahlungen verbuchen, Stornierungen bearbeiten – können unsere Gäste nun ganz bequem und rund um die Uhr selbst von zu Hause oder unterwegs erledigen. Das spart nicht nur uns wertvolle Zeit, sondern bietet unseren Gästen ein modernes und flexibles Buchungserlebnis. Ein weiterer, riesiger Vorteil, der sich bereits jetzt positiv auf unsere Auslastung auswirkt: Frei werdende Stellplätze, beispielsweise durch kurzfristige Nichtanreisen oder Stornierungen, sind dank Direst sofort wieder im System als verfügbar sichtbar und können online gebucht werden. Wo früher Lücken im Belegungsplan entstanden, weil die Information zu spät kam oder die manuelle Aktualisierung dauerte, können wir nun viel agiler reagieren. Das eröffnet uns ganz neue Wege in der Vermarktung und reduziert Leerstände und damit verbundene finanzielle Verluste deutlich. Die digitale Transformation unseres Platzes ist zwar noch nicht vollständig abgeschlossen, wir lernen täglich dazu und entdecken neue Möglichkeiten im System, aber wir sind auf einem exzellenten Weg und die positive Grundstimmung im gesamten Team ist ansteckend.

**CI: Und wie hat Ihr Team die Umstellung hin zu einer neuen Buchungssoftware aufgenommen?**

**Moser:** Diese positive Stimmung ist maßgeblich unseren Mitarbeitern zu verdanken. Ohne ihr Engagement, ihre Lernbereitschaft und ihre Geduld während der Umstellungsphase wäre dieser Schritt nicht möglich gewesen. Sie ziehen begeistert mit und erkennen den größten Vorteil der Digitalisierung: Sie haben wieder mehr Zeit und freie Kapazitäten, um sich auf das Wesentliche, das Herzstück unserer Arbeit, zu konzentrieren – den Gast! Der persönliche Empfang, das offene Ohr für Fragen, die individuellen Tipps für den Aufenthalt – all das, was Gastfreundschaft ausmacht, rückt wieder stärker in den Vordergrund.

*KONTAKT: Camping Illertissen, Dietenheimer Str. 91, Dornweiler, 89257 Illertissen, Tel.: 07303/7888, [info@camping-illertissen.de](mailto:info@camping-illertissen.de), [www.camping-illertissen.de](http://www.camping-illertissen.de)  
direst GmbH, am Zellerberg 14, 83324 Ruhpolding, Tel.: 0172/8904871, [kontakt@direst.de](mailto:kontakt@direst.de), [www.direst.de](http://www.direst.de)*



*Das Team freut sich über die Entlastung im Verwaltungsaufwand.*

WIR BERATEN SIE GERNE!

+49 6174 968814

+43 4245 23986

# CTOWER

BY CAMPCONCEPT

When the wind of change blows,  
some people build walls,  
others build windmills.

CHINESISCHE WEISHEIT

## DIE CAMPINGPLATZ- TECHNIK VON MORGEN.

- ⊕ serienmäßig mit Fernauslese und Fernschaltung
- ⊕ webbasierte Bedienung und Schnittstellen an Verwaltungssoftware
- ⊕ Überwachung der Steckdosenbelegung und der Sicherungsautomaten
- ⊕ serienmäßig mit einstellbarer Leistungsbegrenzung
- ⊕ transparente Abrechnung durch Display mit Live-Verbrauchsanzeige
- ⊕ integrierbar in den vollautomatisierten Stellplatz
- ⊕ Steckmontage und schnelle Demontage in < 2 min. für den Einsatz in Überschwemmungsgebieten
- ⊕ optional mit Transponderleser erhältlich
- ⊕ optional mit WLAN Access Point mit Anbindung per Glasfaser

**CAMP**ONCEPT

[info@campconcept.eu](mailto:info@campconcept.eu)

[ctower.campconcept.eu](http://ctower.campconcept.eu)



# Mein Freund, der Baum ...

*... ist tot, sang Alexandra in den Siebzigern. Damit war Fällen gemeint. Heute greift das Baumsterben in Parks und Gärten um sich – warum wertvolle Einzelbäume ausfallen, wie der Prozess abläuft und was Campingunternehmer konkret dagegen tun können.*

Von Dieter Albeck

☞ In Städten, Dörfern und Parks fällt seit einigen Jahren vermehrt das Absterben einzelner, oft sehr alter und prägender Bäume auf. Gemeint ist dabei nicht das großflächige Waldsterben, sondern die schleichenden oder plötzlichen Ausfälle von Solitärbäumen in Parks, auf Plätzen, in Gärten – und auf Campingplätzen. Solche Bäume spenden Schatten, schaffen Atmosphäre, kühlen die Umgebung und sind wichtige Lebensräume. Ihr Verlust wiegt daher nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich und emotional schwer. Das Phänomen hat mehrere Ursachen, die sich gegenseitig verstärken, und folgt typischen biologischen Mechanismen. Gleichzeitig gibt es wirksame, praxisnahe Maßnahmen, mit denen sich das Risiko deutlich reduzieren lässt.

Der zentrale Unterschied zum Waldsterben besteht darin, dass es hier um Einzelstandorte mit besonderer Nutzung geht. Bäume im Siedlungsgrün und auf Campingplätzen wachsen in stark veränderten Böden, umgeben von Wegen, Stellflächen und Infrastruktur. Sie müssen zugleich Hitze, Trockenheit und mechanische Belastungen aushalten. Das Stammpublikum dieser Stressfaktoren ist seit den Hitzesommern 2018 sichtbarer geworden: längere Dürreperioden, heißere Tage, ausgeprägte Starkregenereignisse – alle drei verändern den Wasserhaushalt und die Bodenstruktur. Hinzu kommen menschengemachte Einflüsse wie Bodenverdichtung durch Fahrzeuge und Fußverkehr, Wurzelschäden bei Bauarbeiten, Streusalz, falsch verstandene Pflege oder Überdüngung. In dieser Gemengelage werden Bäume anfälliger für biotische Erreger, also Pilze, Insekten und Bakterien, die die geschwächten Bäume zusätzlich belasten.

## Wenn Stress kaputt macht

Die Physiologie erklärt, warum Stress so oft in eine Abwärtsspirale mündet. Ein Baum lebt vom kontinuierlichen Wassertransport vom Feinwurzelraum in die Krone. Unter Trockenstress schließen die Blätter ihre Spaltöffnungen, um Wasserverlust zu minimieren, womit aber zugleich die Photosynthese gedrosselt wird. Sinkt der Wasserfluss zu stark, bilden sich in den Leitbahnen Luftbläschen – sogenannte Kavitationsereignisse –, die die Wasserleitung blockieren. Wiederholt sich das über mehrere Sommer, gehen Leitgewebe, Feinwurzeln und Reservestoffe verloren. Der Baum gerät in



Die Versiegelung der Flächen ist für alte Bäume eine Herausforderung.

eine Art Kohlenstoff- und Wasserbilanz-Defizit: Er produziert weniger Zucker, zehrt seine Speicher auf und kann Abwehrreaktionen gegen Schaderreger schlechter finanzieren. Verdichtete Böden verschärfen das Problem, weil ihnen Poren und Sauerstoff fehlen; Wasser versickert schlechter, Wurzeln „ersticken“ förmlich, und bei Starkregen kommt es eher zu Staunässe, die wiederum Wurzelfäulen begünstigt. Rinden- und Wurzelverletzungen, etwa durch Anfahrtschäden, unsachgemäße

Bodenarbeiten oder Sonnenbrand an zuvor beschatteten Stammseiten, öffnen Eintrittspforten für Pathogene.

## Unter was die Bäume leiden

Biotische Schaderreger treten in diesem Kontext oft als „Nachnutzer“ auf. Nach Hitzestress wurde vielerorts die Ahornrußrindenkrankheit beobachtet; sie befällt geschwächte Ahorne, unter der Rinde bilden sich schwarze Sporenlager, was bei Arbeiten am Baum besondere Schutzmaßnahmen erfordert. Eschen leiden seit Jahren unter dem Eschentriebsterben, Ulmen sind vom Ulmensterben betroffen, das sich in mehreren Wellen durch Europa gezogen hat. Buchen zeigen nach Dürresommern vermehrt Kronenverlichtung und Rindenschäden, teils gefolgt von Wurzel- und Stockfäulen. Eichen werden in trockenen Lagen häufiger vom Eichenprachtkäfer befallen, Platanen reagieren mit dem sogenannten Massaria-Aststerben, was die Bruchsicherheit einzelner Äste reduziert. Auch Insekten wie die Kastanienminiermotte schwächen ihre Wirtspflanzen indirekt; beim Eichenprozessionsspinner kommt zusätzlich eine erhebliche Gesundheitsgefahr für den Menschen hinzu. Wichtig ist zu verstehen: Selten ist ein Erreger allein die Ursache des Absterbens. Meist stehen am Anfang Standortstress und Nutzungseinflüsse; die Organismen nutzen die Schwäche.

## Wehret den Anfängen

Im klassischen Umfeld kündigen sich Probleme durch typische Symptome an. Zunächst fällt eine allgemein lichter werdende Krone auf, Blätter bleiben kleiner, vergilben früher oder fallen schon im Sommer. Bäume treiben Not- oder Wasserschosse aus, also lange, dünne Triebe aus dem Stamm- oder Starkastbereich. Später zeigen sich Totholzpartien in der Krone, Risse in der Rin-



*Der Borkenkäfer ist verantwortlich für großflächiges Bausterben.*



*Wenn der Schaden am Baum zu groß ist, droht die Fällung.*



*Wassersäcke geben über eine längere Zeit Wasser gleichmäßig ab.*



*Radikale Kappungen schwächen die Bäume langfristig.*

de, Harz- oder Schleimfluss, Pilzfruchtkörper am Stammfuß oder Wurzelanlauf. Auch Standortzeichen sprechen eine deutliche Sprache: knüppelharter, kahler Boden unter der Krone, Stellflächen bis an den Stamm, Anfahrtspuren oder sichtbare Wurzeln mit Verletzungen. In dieser Phase ist eine fachkundige Diagnose wichtig, von der reinen Sichtkontrolle bis hin zu eingehenden Untersuchungen, wenn Standsicherheit oder Bruchsicherheit infrage stehen. In Deutschland haben sich Standards wie die FLL-Baumkontrollrichtlinie und die ZTV-Baumpflege etabliert; qualifizierte Baumkontrolleure und Baumpfleger arbeiten nach diesen Leitlinien.

### Saisonale Überlastung

Campingplätze sind besondere Schauplätze dieses Geschehens. Sie vereinen eine hohe Sommernutzung mit dem Zeitfenster maximalen Hitzestresses. Fahrzeuge, Wohnwagen, Zelte und Auf- und Abbauten verteilen sich oft genau dort, wo die Hauptwurzelzone liegt – nämlich in der Projektion der Baumkrone. Wege werden saisonal verändert, temporäre Leitungen verlegt, Platzbedarf variiert. Die Folge sind wiederkehrende Verdichtungen, verschobene Entwässerungswege und kleine, aber folgenschwere Verletzungen im Wurzelraum oder am Stamm. Zudem ist auf Campingplätzen die Verkehrssicherungspflicht besonders sensibel, denn herabfallende Äste oder instabile Bäume stellen ein unmittelbares Risiko für Gäste dar. Der Schutz und die Pflege der Bäume sind daher nicht nur Naturschutz- oder Imagefragen, sondern Teil des Kernbetriebs.

### Was dagegen tun?

Für Campingunternehmer empfiehlt sich ein systematisches Vorgehen, das Organisation, Schutzmaßnahmen, Pflege und Kommunikation vereint. Am Anfang steht ein einfaches, aber wirkungsvolles Baumkataster: Jeder Baum wird mit Standort, Art, Stammumfang, sichtbarem Zustand und Besonderheiten erfasst. Damit verbunden sind regelmäßige Kontrollen – mindestens jährlich und zusätzlich nach Stürmen oder Hitzespitzen. Die Ergebnisse werden dokumentiert, ebenso wie getroffene Maßnahmen. Diese Dokumentation trägt nicht nur zur Planbarkeit bei, sondern belegt auch die Erfüllung der Verkehrssicherungspflicht.

Der wichtigste physische Schutzraum eines Baumes ist der Bereich unter seiner Krone. In der Praxis bedeutet das, Stell- und Parkflächen so zu planen, dass im Kronentraufenbereich keine Dauerbelastung stattfindet. Wo Fahrzeuge zwingend unter Bäumen stehen, helfen baumverträgliche, krankhafte Beläge und konstruktive Lösungen, die die Lasten von der Wurzelzone weglenken. Baumscheiben sollten großzügig und dauerhaft freigehalten werden. Eine Schicht aus organischem Mulch – beispielsweise strukturstabile Holzschnitzel – in fünf bis acht Zentimetern Dicke reduziert die Verdunstung, verbessert das Bodenleben und schützt vor mechanischen Verletzungen. Wichtig ist ein kleiner Abstand zum Stamm, damit die Rinde nicht dauerhaft feucht bleibt. Anfahrtsschutz am Stamm verhindert Beschädigungen, und klare Markierungen zeigen Gästen, dass dieser Bereich tabu ist.

### Wasser allein reicht nicht

Wasser ist in den folgenden Sommern der entscheidende Faktor. Gießen hilft nur, wenn es in Dürreperioden tiefgründig und in sinnvollen Intervallen erfolgt. Jungbäume benötigen in den ersten Jahren regelmäßige, wöchentliche Wassergaben; ältere, etablierte Bäume profitieren in Hitzephase von selteneren, dafür sehr reich-

# CampExpo 2025

*Das brachte die Premiere eines neuen Branchentreffs in Mainz – der Versuch eines Einblicks in ein enormes Programmangebot.*

☞ Mit der ersten CampExpo feierte die Campingbranche ein neues Messeformat, das sich gezielt an Betreiber von Camping- und Stellplätzen richtet. Über zwei Tage präsentierten mehr als 60 Aussteller in der Pyramide Mainz Produkte, Dienstleistungen und innovative Lösungen rund um den modernen Campingtourismus. Begleitet wurde die Fachmesse von über 25 Vorträgen, Workshops und Diskussionsrunden, die wertvolle Impulse für die Zukunft des Campings gaben. Rund 500 Besucherinnen und Besucher nutzten die Gelegenheit zum Austausch, Netzwerken und Lernen – ein deutlicher Erfolg, wie Messeinitiator Thomas Arnold zum Abschluss bilanzierte: „Die Resonanz war überwältigend – wir waren komplett ausgebucht. 2026 wird es eine Fortsetzung geben, mit mehr Raum und zwei separaten Seminarräumen für Fachvorträge und Produktpräsentationen.“

## Eröffnung und Auftakt: die Campingnation im Wandel

Als Moderator konnte Prof. Dr. Frank Schaal gewonnen werden, der seit zwei Jahren Geschäftsführer beim BVCD ist. Er eröffnete die Messe gemeinsam mit den Veranstaltern Thomas Arnold und Dietmar Jankowski. Im anschließenden ersten Impulsvortrag gab Schaal dem Auditorium direkt einen Überblick über die aktuelle Lage der „Campingnation Deutschland“ – mit Fokus auf Trends, politische Rahmenbedingungen und die anspruchsvollen Herausforderungen, mit denen Betreiber konfrontiert sind. Sein immer



*In der Pyramide in Mainz fand Ende Oktober die erste CampExpo statt, die seitens der Aussteller ausgebucht war, aber sicher noch ein paar mehr Besucher verdient hätte.*

Foto: Raymond Eckl

wiederkehrende Tenor: „Die Branche darf sich nicht kleiner machen, als sie ist.“ Seit seinem Antritt in der Branche wiederholt er dies stetig und findet auch Gehör. Max Möhrle, Geschäftsführer von Camping.info aus Berlin, unterstrich den anhaltenden Boom des Campings mit beeindruckenden Zahlen: Der Markt wachse stetig, neue Zielgruppen entstünden – und wer datenbasiert arbeite, sichere sich entscheidende Wettbewerbsvorteile, so sein Resümee. Es folgte Campingunternehmer Alexander Ehrlich, einer der digitalen Pioniere der Branche. Er zeigte anhand eigener Projekte, wie Campingplätze auf dem Weg zur Null-Emission wirtschaftlich und ökologisch erfolgreich werden können.

## Fachwissen, Forschung und Zukunft: Bildung & Innovation

Prof. Dr. Torsten Widmann von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Ravensburg stellte das Duale Studium im

Campingtourismus vor – ein zukunftsweisendes Konzept, das Praxis und Wissenschaft kombiniert. Nachwuchskräfte seien gefragt wie nie, betonte Widmann, und appellierte an Betreiber, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren.

Heide Schneider führte das Publikum in die Welt der Künstlichen Intelligenz ein: Unter dem Motto „Schranke auf für KI“ zeigte sie, wie intelligente Systeme Prozesse optimieren, Kundenservice verbessern und neue Gästeerlebnisse schaffen können – wenn sie verantwortungsvoll eingesetzt werden.

Einen praxisnahen Beitrag leistete Clemens Freiherr von Marschalck Barchtenbrock vom Freizeit- und Campingpark Geesthof. Er präsentierte seine Lösung, gegen steigende Energiepreise: Eigenstromproduktion, Energiespeicherung und flexible Tarife sind seine Lösung und sein akribisches Modell mit Vorbildcharakter für einen nachhaltigen Betrieb beeindruckte das Publikum durchaus.

### Diskussionen mit Tiefgang: Panels zu Trends und Strategien

Ein Highlight war die kontrovers geführte Panel-Diskussion „Wer hat Angst vor Landvergnügen und AlpacaCamping?“. Ole Schnack vom Landvergnügen sowie Dominik Quambusch und Christopher Feuerlein, beide von AlpacaCamping, diskutierten die Zukunft privater Stellplätze. Für beide ein wachsendes Segment, das klassische Betreiber gleichermaßen herausfordert wie inspiriert. Ihr Fazit: Mikrocamping ist kein Gegner, sondern eine Chance zur Weiterentwicklung des Angebots. Aber beiden war durchaus anzumerken, dass sie unterschiedliche Ziele verfolgten.

Ein weiteres Panel zum Destinationsmanagement brachte Tourismusvertreter und Branchenexperten zusammen: Yvonne Heider vom hessischen Tourismusverband, Hans-Dieter Niederprüm, Geschäftsführer des Fränkischen Seenlands, und Kurt Bonath, Präsident des BVCD Baden-Württemberg, erörterten, wie sich Camping stärker in touristische Gesamtkonzepte integrieren lässt. Ihr Konsens: Nur die enge Kooperation zwischen Campingplätzen und Tourismusverbänden wird künftig zum echten Erfolgsfaktor.

### Nachhaltigkeit & Qualität

Natürlich stand auch das Green Camping im Fokus. Brachen-Urgestein in Sachen Ökologie, Marco Knöpfle von Ecocamping, präsentierte die Vorteile nachhaltiger Zertifizierungen wie eben dem Label von Ecocamping und dem EU-Ecolabel. Umweltbewusster Campingtourismus lohne sich nicht nur für die Natur, sondern auch wirtschaftlich. Außerdem bieten die Labels klare Kommunikationsvorteile gegenüber Gästen.

Auch das Thema Dauercamping wurde bedacht. Rob Schell, Vertriebsleiter beim niederländischen Mobilheim-Gigant Arcabo, präsentierte das Projekt „Dauercamping 2.0“, welches innovative Konzepte aufweist, die Komfort und Design verbinden. Ergänzend dazu sprach Francis van der Warsenburg, Chef der Seasoncamper GmbH, über die Zukunft von Privatsanitär und Wellness-Angebote. „Trends, die Gäste derzeit begeistern und neue Umsatzpotenziale schaffen“, gab er sich überzeugt.

### Digitalisierung & Marketing: Zukunft der Gästegewinnung

Katharina Gerick vom Onlinejungle.camp zeigte praxisnah, wie digitale Vertriebsstrategien und zielgruppenorientiertes Marketing neue Gästegruppen erschließen können. Dabei beleuchtete sie auch den Generationenwechsel von den Babyboomern bis zur Generation Alpha – und deren unterschiedliche Erwartungen an Kommunikation und Innovation.

Tobias Grüneberg, Chef der Marketingagentur LeanMedia, demonstrierte am Beispiel Wirthshof am Bodensee, wie Bewegtbildkommunikation das Markenimage stärken kann und die Online-Sichtbarkeit von Campingplätzen erheblich verbessert. Seine Online-Kampagne für Ausbildungsplätze war super erfolgreich.

Der erste Messetag endete mit einer ausverkauften Abendveranstaltung im zweiten Stock der Pyramide. In lockerer Atmosphäre tauschten sich Aussteller, Betreiber und Experten aus – ein Höhepunkt der Messe, der den Geist der Branche perfekt einfiel: Gemeinschaft, Innovation und Leidenschaft für Camping.



Fotos: Raymond Eckl

*Vielfältig: Die Podiumsdiskussionen waren sehr breit und kompetent.*

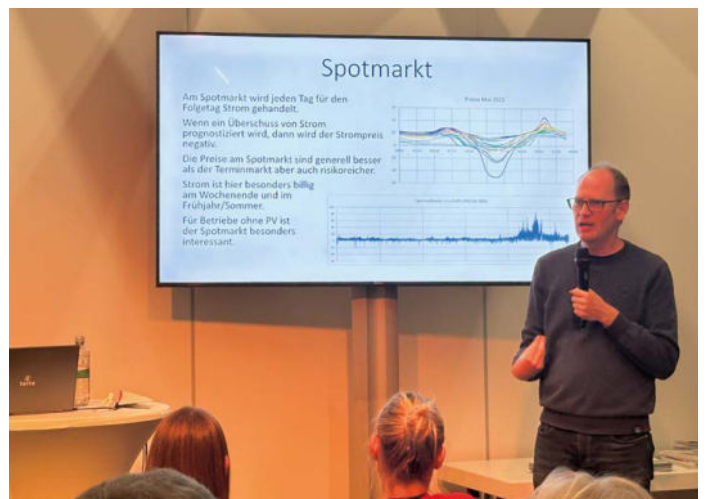


*Kompakt: Einige Hersteller nutzen die Gelegenheit und stellen sich vor.*



Fotos: Eckl; Nitsch

*Er kann es: Dr. Schaal vom BVCD führte routiniert durchs Programm.*



*Kompetent: Manche Vorträge waren sehr tiefgehend.*