

CampingImpulse 3-23

Das ManagerMagazin für innovative Camping- und Stellplatz-Unternehmer

Report: Vending-Automaten

Mit Maschinen Personal einsparen



Ratgeber: So kommen Sie bei Google auf Platz 1

Interview: CIVD-Geschäftsführer Onggowinarso zur Stellplatzproblematik

Einblick: Solartechnik neuerer Stand



Liebe Leserinnen und Leser,

Personalnot macht sich allerorten breit. Seminare über deren Gewinnung gab es auch zuhauf, nicht immer zielführend. Bleibt nur alles Selbermachen? Nein, denn es gibt ja Maschinen. Ich meine jetzt nicht die Roboter oder die KI aus dem Netz, sondern ganz normale Automaten. Die Ikone der Automaten ist für mich der Kaugummi-Automat aus meiner Kindheit. Zehnerle rein, drehen, Kaugummi kommt raus. So ähnlich funktionieren alle Automaten seit Jahrzehnten, nur mit anderen Ingredienzien. Vending nennt sich dieses Vertriebssystem und nicht erst seit Corona gewinnt der Verkauf über Automaten eine ganz neue Dynamik. Modernste Automaten ähneln Robotern mit künstlicher Intelligenz. Sie wissen, was fehlt, bestellen selbst nach oder verändern das Angebot, weil der Gast manche Dinge nicht nachfragt – nur befüllt werden müssen sie noch von Menschen. Das machen sogenannte Operatoren, die ein bundesweites, ja teilweise europaweites Netz aufspannen. Lieferdienste, regional oder überregional, befüllen die Vendingmaschinen dann mit allem, was der Gast wünscht. Das kann vom besagten Kaugummi bis hin zur Sanitärflüssigkeit reichen. Es gibt Automaten, die frische Waren perfekt bevorraten und ganz flexibel ausgeben. Hier entwickelt sich ein immenses Angebot, was auch dem Campingplatz mit Personalnot helfen kann, den Gästen einen angenehmen Urlaub zu ermöglichen.

Vending ist unser Report und wird uns in Zukunft sicherlich öfters begleiten, so wie Themen rund um Energie, Betriebswirtschaft oder Landschaftspflege, die Sie in dieser Ausgabe auch finden.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht

Raymond Eckl
Chefredakteur

Inhalt

		Seite
INTERVIEW	mit Daniel Onggowinarso, Geschäftsführer des CIVD	4
MAGAZIN	Neues aus der und für die Branche	6
PANORAMA	Neues von den Campingplätzen	10
REPORT	Vending – Verkaufen mit Automaten	14
RATGEBER	Lohnt sich ein Gasflaschenautomat?	22
	So kommen Sie bei Google auf Platz 1	24
	Infrarotheizung unter Putz legen	26
	Risikoschutz bei Hochwasser	28
	Datensicherheit durch Redundanz	29
DURCHBLICK	Das ABC der Betriebswirtschaft	30
EINBLICK	Wenn Schuldner erben	32
	Strom aus der Sonne neuster Stand	33
WEITBLICK	Nachhaltiges für die Zukunft des Campings	36
STANDPUNKT	Braucht Camping eine weltweite Norm?	38
NEUE PRODUKTE	Alles für den Platz	39
ÜBERBLICK/IMPRESS.	Wer liefert eigentlich Schwimmbadtechnik?	44



Foto: CIVD

„Gespür für neue Zielgruppen entwickeln“

Der CIVD verstärkt sein Engagement bei der Campinginfrastruktur. CI sprach mit dem Geschäftsführer Daniel Onggowinarso über die weiteren Schritte des Verbandes.

Das Interview führte Raymond Eckl

CI: Herr Onggowinarso, der Herstellerverband hat mit der Schaffung des Referates Technik und Infrastruktur ein klares Statement für mehr Stellplätze in Deutschland gesetzt. Was ist in den kommenden Jahren geplant?

Onggowinarso: Lassen Sie mich zuerst mit einer Retrospektive beginnen. Vor genau zwei Jahren hat der Caravaning Industrie Verband das Referat Technik und Umwelt um das Thema Infrastruktur erweitert. Mit Thomas Nitsch hatten wir einen bestens vernetzten Kollegen gefunden, der sowohl für Technik wie Tourismus gleichermaßen langjährige Erfahrung mitbringen konnte, um die Bemühungen des Verbandes zu forcieren, neue Stellplatzkapazitäten zu schaffen. In Anbetracht langer Genehmigungszeiten für große Stellplatzprojekte fokussieren wir uns auch auf kleinere Vorhaben, die einfacher und damit auch schneller zu realisieren sind. Da wären beispielsweise Aktivitäten bei Winzern zu nennen,

in Weinregionen neue Kapazitäten zu schaffen. Dazu haben wir etwa mit Unterstützung des dwif einen Flyer erstellt und begleiten das Thema auch auf Europas größter Weinmesse, der ProWein in Düsseldorf, um mit Winzern vor Ort das Thema Caravaning und Wein zu beleuchten. Apropos: Zu den neuen Referatstätigkeiten gehört ebenfalls, dass wir ein Hochschulnetzwerk ausgebaut haben, um etwa das Thema Caravaning und Weintourismus wissenschaftlich zu begleiten. Aber auch grundsätzlich, um gerade an den Tourismus-Hochschulen Caravaning bekannter zu machen sowie um mehr Erkenntnisse über unsere Freizeitform zu gewinnen. Ein weiteres Gebot der Stunde erscheint uns, nachhaltige Aspekte stärker zu berücksichtigen. Dazu haben wir zusammen mit Eco-camping das Pilotprojekt „Klimaneutraler Reisemobilstellplatz“ aus der Taufe gehoben und die Ergebnisse 2022 anlässlich des Deutschen Tourismustages in Mainz vorgestellt. Ein Pilotpartner

Mit Maschinen Geld verdienen

Vending (lat. Vendere = verkaufen) ist der Verkauf von Waren und Dienstleistungen durch Automaten.

Die Automaten werden von Automaten dienstleistern – sogenannten „Operatoren“ – aufgestellt und betreut. Sie kümmern sich um die Technik hinter dem Automaten, die Befüllung und die Reinigung.

Eine Lösung auch für den Campingplatz?

Von Raymond Eckl

☞ Der Verkauf von Waren durch Automaten ist seit Jahrzehnten fester Bestandteil im Einzelhandel. Verkaufsautomaten ermöglichen von Öffnungszeiten unabhängigen Umsatz ohne erhöhte Personalkosten. Aber noch nie war das Thema so akut, wie es nun die Personalknappheit offenbart. „Das Angebot in Automaten geht weit über Kaugummi, Cola, Chips und Kaffee hinaus. Innovationen und nachhaltige Konzepte sind dabei wichtige Säulen der Geschäftstätigkeit. In Krisenzeiten sind Automaten systemrelevant, weil Automaten-Dienstleister eine hygienische, kontaktfreie und sichere Versorgung in der Breite gewährleisten“, umschreibt der Bundesverband der deutschen Vending-Automatenwirtschaft e. V. das eigene Credo. Public Vending macht heute 20 Prozent des Warenumsatzes aus, aber es war über Jahre in festen Händen, also dominiert von einer Handvoll Unternehmen, die sich den lukrativen Markt aufteilten. Nun sind aber neue Player am Markt. Direktvermarkter wie Red Bull wollen eigene Netze aufbauen und das nicht nur mit Limo. Strukturen, Vertriebswege, Kaufverhalten, Mitarbeitermangel: Veränderung begegnet einem in allen Bereichen. „Aktuell befinden wir uns an einem Scheideweg“, sagt Stefan Stüwer, Geschäftsführer der Stüwer GmbH, „der insbesondere beschleunigt durch die Folgen der Pandemie und die Herausforderungen im Klima- und Umweltschutz klare Versorgungsalternativen anbieten muss“. Die Zeit für neue Vending-Lösungen sei jetzt da, so der Automatenhersteller.

Immer und überall

Mit modernen Verkaufsautomaten hätten auch Campingplätze die Möglichkeit, sich unabhängig von Personal und Öffnungszeiten zu machen und dadurch ihre Umsätze zu steigern. Denn die Bestückungsmöglichkeiten der Automaten sind heute so variabel, dass ein Einsatz über viele verschiedene Branchen hinweg mög-



Foto: Pixabay/Gerd Altmann

Die Ikone aller Automaten ist der Kaugummi-Automat, der die moderne Gesellschaft seit acht Jahrzehnten treu begleitet.

lich ist. Moderne Automaten besitzen jeweils ein Touchdisplay mit einer leicht zu bedienenden Benutzeroberfläche. Hierüber könnten Gäste sich Produktbeschreibungen, Zutatenlisten oder auch diverse Bilder zu den gewünschten Produkten anzeigen lassen. „Die Bedienung ist ähnlich wie in jedem gewöhnlichen Onlineshop. Man legt die gewünschten Produkte in den Warenkorb, gibt evtl. einen Rabattcode ein und bezahlt anschließend alles zusammen“, berichtet Patrick Ricken von der VKF Renzel, ein Onlineshop für die Verkaufsförderung. „Die Verkaufsautomaten lassen verschiedene Zahlungsmethoden zu. So ist auch eine Bezahlung per Smartphone oder Smartwatch ohne Probleme möglich.“

Fast wie Online-Shopping

Die Zukunft von Verkaufssystemen wird immer mehr Fortschritte in der Technologie beinhalten, welche

Moderne Touch-Displays mit Erlebnisfaktor

Große digitale Touch-Displays geben modernen Verkaufsautomaten nicht nur ein neues Gesicht, sondern dienen auch der intuitiven Benutzerführung. Visualisierungen werten das Kundenerlebnis auf, Videos ermöglichen eine multimediale Ansprache, auch eine detail-

Photovoltaik-Systeme neuster Stand

Wer seinen Campingplatz energetisch optimieren möchte, kommt an Solarmodulen nicht vorbei: Die kostenlose Energie der Sonne wird gesammelt und in Strom umgewandelt, der dann ins eigene oder öffentliche Netz eingespeist oder gespeichert werden kann. Von Michael Fischer



Foto: Pixabay

☞ Solarstrom ist die Zukunft – privat, wie gewerblich. Nur mit Hilfe der Sonne kann die Energiewende gelingen. Dazu müssen Solarflächen installiert werden – und dies nicht zu knapp. Dächer, Hänge oder Gestelle können die solaren Flächen tragen. Es muss nur gemacht werden. Am Anfang steht immer die Qual der Wahl. Es gibt nicht ein einziges „bestes“ Solaranlagen-system, das für alle Situationen geeignet ist. Die beste Wahl hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, wie zum Beispiel dem verfügbaren Platz, dem Strombedarf, dem Budget, den lokalen Klimabedingungen und den staatlichen Anreizen.

Solar ist nicht gleich Solar

Es gibt jedoch verschiedene Arten von Solaranlagen-systemen, die je nach Anforderungen und Gegebenheiten besser geeignet sein können. PV-Systeme wandeln Sonnenlicht direkt in elektrische Energie um und sind in der Regel am besten geeignet für den Eigenverbrauch von Strom. PV-Systeme können auf Dächern oder auf dem Boden installiert werden und sind in verschiedenen Größen und Leistungsstufen erhältlich.

Solarthermie-Systeme nutzen die Wärmeenergie der Sonne, um Wasser oder Luft zu erwärmen, das dann zur Beheizung von Gebäuden oder zur Warmwasserbereitung genutzt werden kann. Solarthermie-Systeme sind besonders geeignet für den Einsatz in kalten Klimazonen.

Konzentrierte Solarstromanlagen (CSP-Anlagen) nutzen konzentrierte Sonnenstrahlen, um Dampf zu erzeugen, der dann eine Turbine antreibt und Strom erzeugt. CSP-Anlagen sind in der Regel groß angelegte Anlagen, die in sonnenreichen Regionen wie Wüsten am besten funktionieren.

Es wird deutlich, dass es wichtig ist, das am besten geeignete Solaranlagen-system auszuwählen. Schnell und vergleichsweise kostengünstig gelingt dies mit einer gängigen PV-Aufdachanlage. Sie wird auf das bestehende Ziegeldach mit zusätzlichen Trägersystemen montiert. Bauexperten raten bei Neubauten mittlerweile dazu, dass Solarsystem und Dachdeckung von einem Anbieter stammen sollten. So wird sichergestellt, dass alle Details aufeinander abgestimmt sind und die unvermeidlichen Dachdurchdringungen optimalen Schutz gegenüber Regeneintrag und Flugschnee bieten. Dank der vorkonfektionierten und montagefertigen Systemkomponenten ist eine schnelle und leichtgängige Montage möglich. Anbieter Creaton hat hierfür nun Systembauteile mit leichtgängiger Klick-Technologie entwickelt.



Foto: autarq/Creaton/fcn

Modern und unsichtbar Sonnenstrom erzeugen: Solardachziegel sind sehr unauffällig und lassen sich perfekt ins Gesamtbild des neuen Gebäudes integrieren – allerdings sind sie auch die teuerste Lösung.