

**ABC-TEAM®**  
Spielen ist Leben...  
Spielplatzgeräte GmbH  
[www.abc-team.de](http://www.abc-team.de)

# CAMPING WIRTSCHAFT HEUTE

Ausgabe 6/2005  
Oktober/November

Fachmagazin für Camping-, Freizeit- und Wassersportunternehmer in Deutschland

Spielplatz-Sichtkontrolle?

***So nicht!***

Foto: sun

# MAINZER & SOHN GMBH

## Fertig- und Systembau

Individuelle Sanitärgebäude mit System

Wir planen und liefern Ihnen Ihr individuelles Gebäude für jeden Zweck. Vom repräsentativen Empfangsgebäude bis hin zur perfekt geplanten Sanitäranlage. Mit Mainzer & Sohn haben Sie den richtigen Partner. Nutzen Sie unsere Erfahrung, egal ob Sie kaufen, mieten oder leasen!

Sanitärgebäude, Ferienhäuser, Rezeptionsgebäude, Supermarkt, Verwaltungsgebäude, Kiosk und Imbiß, Freizeitgebäude und Spielstätten.

# Massiv- oder Fertigbau?

Fordern Sie unseren kostenlosen Beratungs- und Planungsservice an!



- Ideallösung für Camping- und Freizeitanlagen.
- Vollendeter Komfort.
- Bedarfs- und wunschgerechte Lösungen in Raumteilung und Gestaltung.
- Kurze Planung und Lieferzeit.
- Sofort schlüsselfertig.
- Winterfest nach neuester Wärmeschutzverordnung gebaut.
- Deutsche Qualität direkt vom Hersteller.
- Langjährige Garantie.
- Wir erfüllen die neuesten deutschen Bauauflagen.
- Kauf, Miete oder Leasing möglich.



**Produktion - Verkauf - Beratung**  
**Service - Miete - Leasing**

MAINZER & SOHN GmbH - Herrenhöhe 2 - D-51515 Kürten  
Internet [www.mainzer-und-sohn.de](http://www.mainzer-und-sohn.de) / email [info@mainzer-und-sohn.de](mailto:info@mainzer-und-sohn.de)

Tel. 0 22 07 - 96 96 - 0  
Fax 0 22 07 - 96 96 - 10

## TÜV für Spielplatzgeräte?

Wer will bestreiten, dass Spielplätze auf Campingplätzen ein unbedingtes Muss sind? Die kleinen Gäste haben auf jedem Campingplatz den moralischen Anspruch, einen intakten Spielplatz mit absolut sicheren Spielgeräten vorzufinden. Wenn jedoch rund achtzig Prozent der Spielgeräte in Deutschland Mängel aufweisen, so ist dies ein alarmierendes Zeichen. Immer wieder kommt es zu schweren Unfällen auf Spielplätzen, die bei fachgerechter Wartung des Spielgerätes vermeidbar gewesen wären. Jedes zugelassene Kraftfahrzeug muss alle zwei Jahre dem TÜV vorgestellt werden und wird bei erheblichen Mängeln sogar still gelegt. Recht so! Spielplatzgeräte werden keiner regelmäßigen, vom Gesetzgeber vorgeschriebenen TÜV-Kontrolle unterzogen.

Nicht recht so. Wem nützt die DIN EN 1176 „Spielplatzgeräte“, wenn die darin festgeschriebene regelmäßige Wartung nicht gesetzlich bindend ist? Eltern wie Kinder sind nicht in der Lage, Gefahren, die von unzulänglichen Spielplatzgeräten ausgehen, zu erkennen. Sichtkontrollen durch den Campingplatzbetreiber sind zwar lobenswert, aber Hand aufs Herz, wann und wie finden sie statt? Letztlich können nur Fachleute versteckte Mängel aufdecken und sofortige Behebung veranlassen. Eine solche Vorgehensweise setzt natürlich gesetzgeberische Vorgaben wie die Kontrolle durch TÜV oder DEKRA voraus. Sicher, regelmäßige Kontrollen sind immer auch mit Mehrkosten für das Unternehmen behaftet aber die Sicherheit unserer Kinder darf nicht an ein paar Euro Mehrkosten scheitern. Versi-

cherungen sind auch nicht gerade zahlungsfreudig wenn es zum Schadensfall kommt, und suchen in aller Regel nach dem Haar in der Suppe, um sich um Schadensersatzleistungen drücken zu können. Natürlich immer rechtens und gemäß Versicherungsvertrag. Fazit: Eine vom Gesetzgeber vorgeschriebene regelmäßig und gründlich durchgeführte Kontrolle der Spielplatzgeräte muss auch im Interesse der Campingplatzbetreiber sein. Nur so können Spielgeräte sicher bleiben und Kinder vor Schäden weitgehend bewahrt werden. Und dem Versicherer fällt es erheblich schwerer, das berühmte Haar in der Suppe zu finden, ganz zu schweigen von dem guten Gefühl der Campingplatzbetreiber, für ihre kleinen Gäste alles getan zu haben. *Ihr CWH-Team*

Foto: sun



Original von **aukam**

Produced Originally from AUKAM since 1963

seit 1963

## Sicheres Spielen- zum vernünftigen Preis

Secure playing with reasonable prices

Von Federspielgeräten über Spiral- und Röhrenrutschen bis zu Großspielgeräte-Kombinationen: Original **aukam** -Spielgeräte bieten eine ständige Weiterentwicklung und Verbesserung von unfallsicherem und kindgerechtem Spiel.

*Starting with spring play equipment to spiral and tube slides up to massive Playground combination equipment.*

*The original AUKAM playground manufacturers offer constant enhanced and advanced accident proof equipment suitable for children.*

Eine marktgerechte Kalkulation ermöglicht ein unschlagbares Preis- /Leistungsverhältnis.

*We offer market-driven pricing. View our product information through our home page or request for a complimentary catalogue.*

Unsere komplette Produktübersicht finden Sie im Internet – oder fordern Sie unseren kostenlosen Gesamtkatalog an.

[www.aukam.de](http://www.aukam.de)

**aukam**   
spielgeräte

Hier öffnen sich Erlebnisswelten



Aukam GmbH  
Frankfurter Straße 187  
D-34121 Kassel  
Telefon ++(49) 561-20 09 70  
Telefax ++(49) 561-28 48 58  
Email [info@aukam.de](mailto:info@aukam.de)

# INHALT

Fachmagazin für Camping-, Freizeit- und Wassersportunternehmer in Deutschland

# CAMPING WIRTSCHAFT HEUTE

Spielplatz: TÜV empfiehlt ständige Kontrolle und regelmäßige Wartung  
Im Zweifelsfall muss der Betreiber zahlen **6**

Bundesarbeitsgemeinschaft „Mehr Sicherheit für Kinder“  
Spielen auf dem Spielplatz – aber sicher! **7**

DSFT-Seminare zu Vermarktungsstrategien  
Neue Vertriebswege in der Touristik **8**

Präsentation von Karte und Homepage beim Caravan Salon  
Run auf neue Camping- und Freizeitkarte **13**

Mindestens 5000 Euro sparen mit dem Xandrion-Netzwerk  
EVCD heißt die neue Einkaufsgemeinschaft **15**

EU-Umweltzeichen für neun Campingplätze in Europa  
Erste Verleihung auf der CAMP GROUND **18**

Verbände erarbeiten Empfehlungen für Gastgeberverzeichnisse  
Endlich ein einheitliches Klassifizierungssystem **19**

DTV stellt neue Broschüre vor  
Planungshilfe für Wohnmobilstellplätze erweitert **21**

Camping und Caravaning auf der C-B-R Freizeit und Reisen  
Fußball-WM lockt viele Gäste an **26**

Auskunftssystem für Campingunternehmer  
„TaCsy“ weiß alles **28**

Foto: Meinecke



Das Berufsbild des Campingunternehmers ist in der Praxis sehr unterschiedlich. In loser Reihenfolge werden hier und in weiteren Folgen das Alltagsbild des Leiters einer Campinganlage vorgestellt.

Seite 10

Foto: sun



Erstmals fand zeitgleich zur "Play & Leisure" die Fachmesse „Camp Ground“ statt, die ein fachliches Angebot für Betreiber von Campingplätzen anbot. Insgesamt 208 ausstellende Firmen zeigten alles rund um Spiel- und Sportgeräte, Freizeitanlagen und Event-Module sowie Dienstleistungen, Zubehör und Ausstattung von Campingplätzen.

Seite 16

Foto: BioNova



Aus Kostengründen schließen aller Orten kommunale Schwimmbäder. Andernorts wiederum werden neue Frei- und Hallenbäder eröffnet, wobei die Kosten sogar noch um ein Drittel günstiger sind als bei herkömmlichen Anlagen: Kosten senken durch Bioklärung.

Seite 24

## Im Zweifelsfall muss der Betreiber zahlen

Schatten spendende Laubbäume filtern das Sonnen-



„Im Prinzip sind die deutschen Standards ausreichend. Aber in der Praxis sieht das ganz anders aus“, sagte Norbert Apfel, Eurodirektor der Firma Kompan.

licht über dem Spielplatz. Mädchen und Jungen verschiedenen Alters klettern auf den Gerüsten herum, lassen sich kopfüber herabbaumeln, rutschend kreisend ineinander oder stecken die Köpfe in einem Spielhäuschen zusammen – die Idylle ist perfekt. Was aber, wenn jetzt eins der Klettertaue reißt, sich eine Schaukelkette löst oder eine Halterung am Kletterturm plötzlich nachgibt? „Im Zweifelsfall ist der Betreiber dran“, sagt Kai Ebelt vom TÜV Product Service.

„Ein Auto muss alle zwei Jahre beim TÜV oder der DEKRA zur Überprüfung vorgeführt werden, sonst wird es im Straßenverkehr nicht mehr zugelassen. Warum gilt so etwas nicht längst auch für Spielgeräte?“ fragte Tilo Eichinger, Geschäftsführer der Firma eibe, bei der Eröffnungspressekonferenz der 1. Camp Ground-Messe für Campingunternehmer in Friedrichshafen. Damit legte Eichinger, gleichzeitig erster Vorsitzender des Bundesverbands der Spielplatzgeräte- und Freizeitanlagenhersteller

e.V. (BSFH), den Finger in die Wunde seiner Verbandsmitglieder. Denn was nützen ausgeklügelte sichere, sogar mit Preisen ausgezeichnete Spielgeräte und -systeme, wenn sie nach Verkauf und Aufstellung nicht regelmäßig gewartet und ordentlich in Schuss gehalten werden? „Unser Standard ist ausreichend“ bewertete Norbert Apfel, Marketingchef des dänischen Spielgeräteherstellers Kompan und bis vor kurzem noch Vorstandsmitglied im BSFH, die deutschen Vorgaben zur Spielgerätesicherung. „Aber wie das in der Praxis aussieht, ist ja hinlänglich bekannt.“ Er erinnerte an den tödlichen Unfall eines Dreijährigen auf einem 15 Jahre alten Spielgerät seines Unternehmens in einem Kindergarten. Die Anorakkordel des Kleinen hatte sich hinter einem Brett verfangen, das bei einer Reparatur nicht fachgerecht angebracht worden war, so dass der Junge stranguliert wurde. Dem zuvor mit der Überprüfung betrauten Sachverständigen hatte die Reparatur genügt. „Wir haben damals 15.000 Kunden angeschrieben und sie auf diese Problematik hingewiesen mit der Bitte, die Geräte zu überprüfen und gegebenenfalls nachbessern zu lassen“, erklärte Apfel auf der Camp Ground. „Ein Bürgermeister bedankte sich in einem freundlichen Brief für den Hinweis und erklärte, die derzeitigen finanziellen Mittel seiner Kommune seien leider ausgeschöpft, aber die Reparatur sei in den Etat fürs nächste Jahr aufgenommen worden“, sagte Apfel, noch immer fassungslos. Da sei etwa das Nachbarland Frankreich beispielgebend: Dort sei der Standard sehr hoch angesetzt, auch was Wartung und Pflege betrifft, sagte Apfel. Die DIN EN 1176 „Spielplatzgeräte“ schreibt detailliert vor, dass öffentlich zugängliche Spielgeräte regelmäßig gewartet werden müssen. Im

einzelnen bedeutet das eine ein- bis zweimalige Sichtkontrolle pro Woche, bei Plätzen mit hoher Frequentierung und intensiver Nutzung sogar die tägliche Sichtkontrolle. In ein- bis dreimonatigem Abstand sollte die so genannte operative Kontrolle vorgenommen werden. Dabei wird festgestellt, ob das Spielgerät noch ordnungsgemäß funktioniert. Bei der jährlichen Hauptinspektion wird die Betriebssicherheit und Standsicherheit überprüft – gesetzlich bindend sind diese Überprüfungen allerdings nicht.

„Spielgeräte gehören nicht zu den Bedarfsgegenständen. Die gesetzlichen Anforderungen und Empfehlungen für Spielzeug und Spielwaren lassen sich daher nicht bei ihnen anwenden. Sie sind aber dem Gerätesicherheitsgesetz unterworfen. Deshalb werden Spielgeräte üblicherweise nur auf ihre sicherheitstechnische Gestaltung geprüft. Diese Prüfung machen bekannte Prüfstellen wie TÜV oder DEKRA. Eine Zusammenstellung des technischen Regelwerks, das für die Prüfungen herangezogen wird, ist im DIN-Taschenbuch 105 „Kinderspielgeräte“ im Einzelnen dargestellt. Die darin enthaltene Normenreihe DIN EN 1176 „Spielplatzgeräte“ behandelt im Wesentlichen die mechanische Sicherheit und den Schutz vor Unfällen“, erklärt dazu das Umweltbundesamt.

„Die DIN EN 1176 ist insofern bindend, als dass beim Nachweis mangelhafter Wartung ein Richter bei seiner Entscheidung darauf reflektieren wird“, sagt Ebelt, der auch im deutschen und europäischen Normenausschuss mitarbeitet. Nur wenn die Geräte in einwandfreiem Zustand gehalten werden, muss die Versicherung für eventuelle Schäden aufkommen. Dafür ist im Fall von öffentlichen Spielplätzen in Städten und Dörfern der kommunale Schadensaus-

gleich zuständig. Bei privat betriebenen Spielstätten wie beispielsweise auf Campingplätzen ist letztendlich der Betreiber der Verantwortliche, und dessen Versicherung muss sich um die Schadensregulierung kümmern.

### Information:

TÜV Product Service GmbH  
Sylvesterallee 2  
22525 Hamburg  
Tel. (0 40) 5 47 18 80  
Fax (0 40) 5 47 18 71  
www.tuev-sued.de

BSFH  
Bundesverband  
der Spielplatzgeräte-  
und Freizeitanlagen-  
Hersteller e.V.  
An der Pönt 48  
40885 Ratingen  
Tel. (0 21 02) 18 61 21  
Fax (0 21 02) 18 62 55  
www.bsfh.de

BFGW  
Bundesfachgruppe  
Wartung Sicherheit für  
Sport- und Spielgeräte e. V.  
www.bfgw.de



„Jedes Auto muss alle zwei Jahre überprüft werden, sonst wird es aus dem Verkehr gezogen. Für Spielplatzgeräte gibt es derartige gesetzliche Bestimmungen nicht“, meldete Tilo Eichinger, Vorsitzender des Bundesverbands der Spielplatzgeräte- und Freizeitanlagenhersteller e.V. (BSFH), auf der 1. Camp Ground-Messe für Campingunternehmer in Friedrichshafen Kritik an.

Fotos: sun

# Spielen auf dem Spielplatz – aber sicher!

Die Bundesarbeitsgemeinschaft „Mehr Sicherheit für Kinder“ e. V. hat speziell für

auf – jedes Jahr passieren Tausende von Spielplatzunfällen, die bei ordnungs-



Foto: sun

Die Spielgerätehersteller geben sich viel Mühe bei der Gestaltung ihrer Produkte und erhalten sogar Preise für ihre Kreationen. Nach dem Verkauf ist allerdings der jeweilige Spielplatzbetreiber dafür zuständig, dass sie auch so schön und funktional bleiben.

Spielplatzbetreiber ein Merkblatt herausgegeben, das in übersichtlicher Form die wichtigsten Grundlagen zur Planung, Gestaltung und Unterhaltung von Spielplätzen enthält:

Spielplätze wecken die Bewegungsfreude von Kindern, regen zum Spielen und zum Ausprobieren an und fördern koordinative Fähigkeiten sowie Sinnes- und Selbstwahrnehmung. Spielplätze und Spielgeräte sollten so angelegt sein, dass sie Anreize zum Spielen und Lernen bieten, aber keine Verletzungsgefahr von ihnen ausgeht. Zu vermeiden sind generell alle nicht vom Kind erkennbaren Risiken. Diese versteckten Gefahren entstehen durch

- Konstruktionsmängel oder unsachgemäßen Aufbau der Geräte,
- fehlende oder mangelhafte Wartung,
- Verschleißerscheinungen und Umwelteinflüsse,
- Vandalismus.

Der Spielplatzbetreiber ist dafür verantwortlich, den sicheren Zustand des Spielplatzes zu erhalten. Gefahren müssen erkannt und beseitigt werden. Acht von zehn Spielplätzen in Deutschland weisen Sicherheitsmängel

gemäßem Zustand nicht geschehen wären. Sorgen Sie als Betreiber dafür, dass diese Unfälle verhindert werden!

## Gesetzliche Grundlagen für Spielplatz-Sicherheit

Die Landesbauordnung des jeweiligen Bundeslandes gibt den Rahmen für die Erstellung und Unterhaltung eines Spielplatzes vor. Der Spielplatzträger hat die Gesamtverantwortung für die Sicherheit des Spielplatzes. Er muss seiner Verkehrssicherungspflicht nachkommen, das heißt, die technische Sicherheit der Anlage mit allen Einrichtungen gewährleisten. Bei einer schuldhaften Handlung – konstruktive Mängel, Fehler bei der Aufstellung der Geräte oder Versäumnisse bei Kontrolle und Wartung – haftet er und/oder seine Mitarbeiter gemäß § 823 Abs. 1 BGB auf Schadenersatz. Viele Spielplätze werden gar nicht, nicht regelmäßig oder nicht qualifiziert kontrolliert. Den Betreibern (z. B. Kommunen, Wohnungsbaugesellschaften und sonstigen Trägern von Spielanlagen) ist nicht bewusst, auf welchem dünnem Eis sie sich dabei bewegen.

## Anforderungen an Spielgeräte

Die Anforderungen an die Sicherheit von Spielgeräten sind in den Normen DIN EN 1176/1177 geregelt, die dem Gerätesicherheitsgesetz zugeordnet sind. Die Normen formulieren die Mindestanforderungen an Konstruktion, Einbau und Anordnung unter sicherheitstechnischen Gesichtspunkten. Dazu zählen unter anderem auch die Bodenbeschaffenheit in Abhängigkeit von der Fallhöhe, erforderliche Abstände und vieles andere. Die Normen stellen ein umfangreiches und komplexes Regelwerk dar. Sie können über den Beuth-Verlag, Berlin, oder als Taschenbuch im Buchhandel erworben werden. Ihre korrekte Umsetzung erfordert ein hohes fachliches Know-how.

Spielgeräte, die vor Inkrafttre-

ten der DIN EN 1176 (1998) hergestellt und errichtet wurden, haben Bestandsschutz, das heißt, sie dürfen in der bestehenden Form erhalten bleiben, aber nicht, wenn gravierende Unfallgefahren gegeben sind. Der Hersteller eines Spielgerätes hat die Vorgaben der oben genannten Norm zu beachten. Er ist zur Kennzeichnung des Gerätes verpflichtet. Auf dem Gerät müssen Name und Adresse des Herstellers, Nummer und Datum der EN Norm, das Gerätekennzeichen und das Herstellungsjahr angegeben sein. Schadhafte Geräte, insbesondere, wenn bei gleichen Geräten der gleiche Mangel und somit weitere Unfälle zu befürchten sind, sollten dem Geräte-Hersteller und gegebenenfalls auch den staatlichen Aufsichtsbehörden (beispielsweise den Ämtern für Arbeitsschutz oder dem Ge-

**BOER**  
SPELGERÄTE

Boer GmbH  
Niederkasseler Lohweg 18  
D-40547 Düsseldorf  
Tel.: 0211 - 863 94 43  
Fax: 0211 - 869 31 86  
www.speeltoestellen.com

**JUNGLE PLAY** serie  
Modell 30.3.316 von 6 - 16 Jahre

*Wartungsfrei, umweltfreundlich, strapazierfähig und unverwüstlich; Eigenschaften, die bezeichnend sind für Qualitätsprodukte von Boer. Wir entwerfen, entwickeln, produzieren, vertreiben und montieren Spielgeräte. Für mehr Informationen besuchen Sie unsere Web-site: [www.speeltoestellen.com](http://www.speeltoestellen.com) Oder rufen Sie uns an: +49 (0)211 - 863 94 43.*

werbeaufsichtsamt) gemeldet werden. Sie können sich aber auch an den zuständigen Unfallversicherungsträger (zum Beispiel die Unfallkasse des jeweiligen Landes) wenden. Diese Behörden und Institutionen sind zuständig für die Beachtung der Normenanforderungen. Durch die Information der Behörden wäre gewährleistet, dass derartige Geräte im gesamten EU-Raum nachgerüstet oder ganz vom Markt genommen werden.

Das GS-Prüfzeichen auf Geräten bedeutet „Geprüfte Sicherheit“ und darf an Geräten nur verwendet werden, wenn dieses Gerät von einer anerkannten Prüfstelle wie zum Beispiel dem TÜV abgenommen wurde.

Vom Eigenbau von Spielgeräten wird abgeraten. Die Norm fordert einen schriftlichen Stabilitätsnachweis, zum Beispiel einen statischen Nachweis oder einen Belastungsversuch. Zu beachten ist die Haftung bei Verletzungen, die auch für selbstgebaute Geräte gilt!

### Sicherheitsmanagement und regelmäßige Inspektion – ein Muss!

Mit dem Betrieb von Spielplätzen kommen auf den Betreiber Pflichten in Bezug auf Inspektion und Wartung der Spielplatzgeräte zu. Die Anforderungen ergeben sich aus der allgemeinen Verkehrssicherungspflicht nach BGB, aus der DIN EN 1176/1177 und aus der deutschen Rechtsprechung. Die Rechtsprechung verlangt von Betreibern ein geeignetes Sicherheitsmanagement, das heißt, die Sicherheit von Spielplätzen ist durch eine Organisationsstruktur zu gewährleisten. Es empfiehlt sich, Kontrollpersonen und ihre Qualifikation, Kontrollaufgaben und -umfang und die Zeiträume der Kontrollen festzulegen und zu dokumentieren. Hilfe und Musterdokumente erhalten Sie bei den am Ende der Broschüre genannten Einrichtungen. Gemäß DIN EN 1176/1177 ist der Betreiber zu regelmäßigen Kontrollen des Spielplatzes verpflichtet. Bestandteil des Sicherheitsmanagements sollten zum Beispiel folgende Prüfungen werden:

- Täglich bis wöchentlich eine visuelle Routineinspektion zur Erkennung offensichtlicher Gefahrenquellen

- Spätestens alle drei Monate eine operative Inspektion zur Bestandsaufnahme und Überprüfung der Geräte sowie Durchführung einfacher Wartungsarbeiten

- Jährliche Hauptinspektion zur Feststellung der allgemeinen Betriebssicherheit, Standfestigkeit der Geräte und Mängelbeurteilung.

Diese Hauptinspektion muss durch einen sachkundigen Spielplatz-Prüfer durchgeführt werden (Qualifizierung s.u.).

Eine gute Planung ist eine wichtige Voraussetzung für einen funktionierenden und sicheren Spielplatz (am besten durch ausgebildete Landschaftsplaner und Architekten). Anordnung, Abstände, Konstruktion und Material sind zu berücksichtigen. Sicherheitsabstände zwischen den Geräten in Abhängigkeit zur Fallhöhe und falldämpfende Böden sind vorzusehen. Um böse Überraschungen zu vermeiden, sollten bei der Errichtung des Spielplatzes die Kosten für die Kontrollen, die Pflege und die Instandhaltung des Spielplatzes berücksichtigt werden. Eine gute Auswahl von Mate-

rialien und eine durchdachte Konstruktion der Geräte kann z.B. die Fäulnisbildung der Hölzer – einer der häufigsten Mängel auf Spielplätzen – verzögern oder ganz ausschließen (etwa durch Pfosten-schuhe).

Auf jedem Spielplatz sollte ein Schild stehen, auf dem der Spielplatzbetreiber (zuständiges kommunales Amt, Wohnungsbaugesellschaft) mit Adresse und Telefonnummer genannt ist. Dies sollte auch auf Spielplätzen in Ferienanlagen, auf Raststätten und ähnlichem umgesetzt werden.

### Information:

**Bundesarbeitsgemeinschaft Mehr Sicherheit für Kinder e.V.**

c/o Bundesvereinigung für Gesundheit e.V.

Heilsbachstraße 30  
53123 Bonn

Tel. (02 28) 9 87 27-20

Fax (02 28) 6 42 00 24

info@kindersicherheit.de

www.kindersicherheit.de

**BAG Mehr Sicherheit für Kinder e. V. und deren Mitgliedsorganisationen**  
TÜV Rheinland  
Berlin Brandenburg  
Product Safety GmbH  
www.de.tuv.com

### B-A-D

**Gesundheitsvorsorge und Sicherheitstechnik GmbH**  
www.bad-gmbh.de

Sie wollen Ihren **Mietpark** erneuern?

Bestellen Sie im Herbst, mit Lieferung im Frühjahr vor der Saison, zu günstigen Konditionen!



Kontakt: Adria-Deutschland, Importeur: Reimo Reisemobilcenter GmbH  
Tel.: 06103/400531 · Fax: 06103/400588 · Mail: kpohlmann@reimo.com

**ADRIA**  
www.adria-deutschland.com

### DSFT-Seminare zu Vermarktungsstrategien Neue Vertriebswege in der Touristik

Ein gutes touristisches Produkt allein genügt nicht – es muss auch verkauft werden. Viele Ferienregionen tun sich schwer mit der Vermarktung über große Reiseveranstalter, Paketer oder Internetplattformen. Deshalb veranstaltet das Deutsche Seminar für Tourismus (DSFT) den Workshop „Neue Vertriebswege in der Deutschlandtouristik“, der für Transparenz im Labyrinth der Vertriebswege sorgt. Neben dem normalen Urlaubsgeschäft müssen in vielen Orten auch Tagungsmöglichkeiten vermarktet werden. Auch hier bietet der Workshop neue Ideen und erarbeitet mit den Teilnehmer/innen „Rezepte“ für den eigenen Ort.

Der Workshop findet von Montag, 28. November, bis Mittwoch, 30. November, in Berlin in den Räumen des DSFT, der zentralen Weiterbildungseinrichtung der Tourismuswirtschaft, statt. Die Seminargebühr beträgt 160 Euro inklusive Arbeitsunterlagen, Getränken und Snacks.

### Information und Anmeldung:

Deutsches Seminar für Tourismus (DSFT) Berlin e.V.  
Tempelhofer Ufer 23/24  
10963 Berlin  
Tel. (0 30) 2 35 51 90  
Fax (0 30) 23 55 19-25  
www.dsft-berlin.de



### Karte schon weg? Sehen Sie!

**Steigern Sie die Schlagkraft Ihres Budgets!** Egal ob als flankierende Maßnahme zur klassischen Kampagne oder als Einzelmaßnahme – mit dem Dialog Marketing der Deutschen Post sprechen Sie Ihre Kunden persönlich an und verringern gleichzeitig Streuverluste und damit Kosten. So werden Ihre Werbemaßnahmen auch mit gekürztem Budget zu einem vollen Erfolg. Nehmen Sie den direkten Weg zu mehr Effizienz: **0 18 05/80 22 55\*** oder **[www.menschen-erreichen.de](http://www.menschen-erreichen.de)**

\*12 Cent je angefangene 60 Sekunden  
im Festnetz der Deutschen Telekom.

**Menschen erreichen.**

**Deutsche Post** 

Bitte Karte abtrennen.

# 15 Stunden Nonstop im Kleinbetrieb

Das Berufsbild des Campingunternehmers ist in der Praxis sehr unterschiedlich. Dafür sind viele Einflussfaktoren

Campingwirtschaft eine Campinganlage mit gewerbsmäßiger Gewinnerzielungsabsicht, die zwischen 0 und

wirtschaftlichen Standbeines geschehen.

In diesem konkreten Fall hat der Unternehmer, nennen wir ihn Herrn D., eine Gaststätte gewählt, um die kargen Umsätze seines 100 Parzellen großen Betriebes aufzubessern. Unternehmer solcher Betriebe sind oftmals Indianer und Häuptling zugleich. Sie haben wenig verfügbare Finanzmittel und müssen damit im Wettbewerb mit größeren Anlagen ihren Nachteil mit den besseren Ideen meistern. Die meisten ihrer betrieblichen Räume und Maschinen sind daher multifunktional – genauso wie ihre Tätigkeiten. Für hohe Spezialisierung ist in solchen Betrieben kein Platz, wohl aber für die Besetzung einer Marktlücke.

Personell sind diese Betriebe ebenso eingeschränkt. Ohne ein wenig Fremdpersonal geht es zwar nicht, dennoch ist der restliche Aufgabenberg ohne die Mitarbeit des Ehepartners, der Kinder (wenn sie alt genug sind) und der Bekanntschaft kaum zu meistern. Dafür ist der Arbeitstag aber 14-16 Stunden lang und die Arbeit macht Spaß. Da hier jeder (fast) alles machen muss, bestimmen die operativen Tätigkeiten oftmals den Tagesablauf. Für Außenstehende mag dieser Tagesablauf etwas unstrukturiert anmuten, aber in solchen Betrieben ist für das Aufschieben oder Delegieren von Aufgaben kein Platz. Gerade für das Aus- und Einchecken von Gästen gibt es für die sofortige Ausführung kein Pardon. Wer sich mit diesen Rahmenbedingungen nicht anfreunden kann oder will, sollte um solche Betriebe einen großen Bogen machen.

CAMPINGWIRTSCHAFT HEUTE hat solch einen Betrieb besucht und einen durchschnittlichen Tagesablauf in den Herbstferien beobachtet. Dieser lief wie folgt ab:

**7.00-8.00 Uhr:** Der Arbeitstag beginnt mit der Be-

schickung des Warmhalteofens mit frischen Brötchen für die Camper.

Schlüsselausgabe und Arbeitsanweisungen an die beiden Mitarbeiter sowie eine kurze Abstimmung über den „aktuellen Stand der Dinge“ der Reparatur der platzeigenen Wege und der drei Kilometer langen Zufahrtsstrasse. Bis 8.00 ist noch Zeit, also werden schnell noch die Zeitungen und einiges für das private Frühstück eingekauft.

Inzwischen warten die Camper schon auf ihre warmen Brötchen, die sie sich aus der Rezeption abholen. Um die tote Zeit zwischen den Brötchenausgaben zu nutzen, werden noch schnell die eingegangenen E-Mails der vergangenen Nacht gesichtet, die noch bis Mittag beantwortet werden müssen.

**8.00-9.00 Uhr:** Eigentlich war jetzt Frühstück mit der Familie geplant. Aber die Gäste haben Vorrang. Nach dem Einchecken der Frühreisenden ist nun endlich etwas Zeit für das Private: Frühstück und Zeitungslektüre. Nach einer halben Stunde geht es mit Elan an den neuen Tag. Einige geschäftliche Anrufe werden schnell noch



Fotos: Meinecke

9.00-10.00 Uhr: Der Gemüsehändler muss mit anfangen.

ren verantwortlich. Neben der Lage in Touristikregionen und der Ausrichtung auf verschiedenen Zielgruppen wie Kurgäste, Sportgruppen, Dauergäste oder Feriengäste usw. ist vor allem die Betriebsgröße der entscheidende Einflussfaktor für den Tagesablauf eines Campingunternehmers. In loser Reihenfolge werden hier und in weiteren Folgen das Alltagsbild des Leiters einer Campinganlage vorgestellt.

Als Kleinbetrieb bezeichnet der Bundesverband der

200 Campingplätze bewirtschaftet.

Die Leser/innen werden sich schnell ausrechnen können, dass eine Campinganlage mit zirka 150 Plätzen keine Familie ernähren, investive Rücklagen bilden und ausreichend Werbung betreiben kann. Der Betreiber ist also gezwungen, sich ein Zusatzeinkommen durch eine weitere Betätigung zu verschaffen. Dieses kann durch Teilzeitarbeit in einen anderen Betrieb erfolgen oder durch die Bildung eines zweiten



17.00-18.00 Uhr: Der Chef ist überall und nirgends.

## Toiletten und Duschanlagen im modernen Holzstyle\*\*\*...

+Produktion + Verkauf + Vermietung + Service +

Komfortable Ausstattung

Variable Größen

Individuelles Design

mit und ohne Tanksystem

Berger Raumsysteme GmbH  
Hintere Dorfstrasse 15 a  
02708 Obercunnersdorf  
Telefon 035875 / 61313  
Fax: 035875 / 61329



[www.berger-raumsysteme.de](http://www.berger-raumsysteme.de)

Wir bauen nach Ihren Wünschen !!

**Berger**  
SYSTEM

abgewickelt und das Personal mit neuen Anweisungen versorgt.

**9.00-10.00 Uhr:** Da für den Abend ein Grillbuffet für alle Gäste organisiert werden muss und sich außerdem eine Gruppe mit 45 Personen zu einer Privatfeier angemeldet hat, müssen jetzt die fehlenden Frischwaren aus der Stadt eingekauft werden.

**10.00-11.00 Uhr:** In der Zwischenzeit hat die Ehefrau alles Private erledigt, den Gastraum für das Mittagsgeschäft vorbereitet und schon zwei abreisende Familien abgerechnet und vier telefonische Anfragen mit sämtlichen Freizeitangeboten der Umgebung beantwortet. Ohne Bezug zum direkten Umfeld des Campingbetriebes wären diese Fragen nicht zu beantworten und diese Gäste nicht zu gewinnen gewesen. Auffällig ist bei der Fülle des Tagesablaufes die Freundlichkeit und Verbindlichkeit am Telefon sowie die Zielgerichtetheit der Fragen an den Gast, damit man in diesem Betrieb auch auf seine Wünsche und Vorlieben Rücksicht nehmen kann.

Es ist Zeit für eine Platzinspektion und Gästebetreuung. Der Platz soll etwas verändert und erweitert werden. Die fehlende Erde wird per LKW über den Platz gefahren. Dabei wird dem LKW-Fahrer genau gesagt, wo der abzukippen hat. Das erweckt natürlich die Neugier der Gäste. Diese Gelegenheit nimmt der Chef war, um seine Pläne zu erläutern, sich nach dem Befinden der Gäste zu erkundigen und um Verständnis für die Ruhe-

störung zu bitten. Es kommt bei den Campinggästen gut an.

Inzwischen ist auch eine angekündigte Bogenschieß-Gruppe aus dem Ruhrgebiet angekommen. Nach freundlicher Begrüßung und einer Kurzeinweisung über die Freizeitangebote des Platzes sowie einiger Verhaltensrichtlinien beziehen sie ihre Gruppenunterkünfte.

**11.00-12.00 Uhr:** Nun ist Büroarbeit angesagt. E-Mails werden abgefragt und beantwortet. Post wird gesichtet. Plötzlich stört das Telefon die Ruhe. Ein Meinungsforschungsbüro namens „Banana-Communications“ will die Zufriedenheit des Campingunternehmers mit der Bundesbahn erfragen. Nun ist es Zeit für ein bisschen Spaß. Das Telefon wird auf Außenlautsprecher gestellt und der arme Mensch am anderen Ende der Leitung kommt gar nicht zum Interview. Statt dessen muss er jede Menge Fragen zu diesem Firmennamen über sich ergehen lassen. Die anwesenden Mitarbeiter und Gäste schütteln sich vor Lachen. Nachdem der zuständige Regionalchef der Bahn über dieses Meinungsforschungsbüro die telefonische Einladung erhalten hat, sich von der katastrophalen Streckenverbindung zum Campingplatz selbst zu überzeugen, wird das Gespräch beendet.

**12.00-13.00 Uhr:** Es folgen noch einige Vertretergespräche und geschäftliche Telefonate. Um 13.00 Uhr ist der „Bürotag“ beendet.

**13.00-14.00 Uhr:** Es ist schönes Wetter. Aus der na-

hen Stadt haben sich etwa doppelt so viele Mittagsgäste angemeldet wie geplant. Da hilft nur eines: sofort in die Küche und mit helfen. Hier ist der gelernte Küchenmeister und Campingchef in seinem Element. Mit einem Mitarbeiter zusammen unterstützen beide den Berufskoch in der winzigen Küche und schaffen es gerade noch rechtzeitig, die bestellten Gerichte der Gäste fertig zu stel-

len. Zuerst einmal werden mit dem Haus-Rechtsanwalt, der unter den Gästen weilt, bei gemeinsamen Mittagessen einige aktuelle Fälle durch gesprochen. Dann wird der Brauereivertreter davon überzeugt, wie man sich gute Kundenbetreuung vorstellt.

Während Vater für die unwichtige „Strategie“ zuständig ist, kümmert sich in der Zwischenzeit der dreizehn-

Foto: Meinecke



**11.00-12.00 Uhr:** Telefon- und Gästebetreuung muss manchmal parallel ablaufen.

len. Dass beide (Unternehmer D und sein Assistent) bei ihrem Blitzinsatz keine Küchenkleidung tragen, stört hier niemand. Das Einzige, was zählt, ist, dass die Gäste ihr Essen in einer angemessenen Zeit und einer guten Qualität auf dem Tisch haben.

**14.00-15.00 Uhr:** Nach dem operativen Schnelleinsatz ist es nun Zeit für „strategische

jährige Sohn um die wichtige Planung der abgekippten Erde mit dem Radlader, damit der LKW-Fahrer ungestört weiter anliefern kann.

**15.00-16.00 Uhr:** Die Strategiegespräche gehen weiter. Ziel ist es, unterschiedliche Wertschätzungen für Waren und Dienstleistungen vorteilhaft für den Betrieb einzusetzen. Konkret heißt das, die Erde, die der Bauunterneh-

## Innovative Ver- und Entsorgungsstationen ... von

**elomat**<sup>®</sup>

...ganz schön praktisch

**direkt vom Hersteller**

**Herstellung und Vertrieb:**  
**Elomat Wassertechnik GmbH**  
Mättich · Elomatstraße 10  
D-77880 Sasbach  
Telefon 0 78 41 / 20 77 - 0  
Telefax 0 78 41 / 20 77 - 22  
[wittenauer@elomat.de](mailto:wittenauer@elomat.de)  
[www.elomat.de](http://www.elomat.de)



### hygienja<sup>®</sup>

Die zentrale Ver- und Entsorgungsstation für Wohnmobile



### Campolino

Die andere Ver- und Entsorgungsstation für 1-2 Stellplätze



### SUPER-QUATRO

Die funktionelle Ver- u. Entsorgungsstation für Campingplätze aus Edelstahl



### QUATRO

Die Praktische aus Edelstahl für 1-4 Stellplätze

mer aus einer Baugrube abzufahren hat, kostenlos auf dem eigenen Gelände abzukippen. Ein pensionierter Forstbeamter hat Spaß daran, anderen Menschen die

vollem Haus fangen an. Während die Ehefrau sich um die nicht unwichtige Dekoration des Gastraumes kümmert, muss sie zwischendurch auch noch po-

flutet die ganze Küche. Glücklicherweise kennt D. einen Kundendienstmann in der Nähe, der dann auch bald erscheint. D. übernimmt jetzt das Kommando in der Küche und beruhigt das etwas nervöse Personal mit ein paar coolen Sprüchen.

**17.00-18.00 Uhr:** Der Sohn hat inzwischen den Radlader getankt und auf dem Hof abgestellt. Nachdem er sich gewaschen und umgezogen hat, wird es für ihn nun auch Zeit, das Grillbuffet aufzubauen. Zusammen mit der Küchenhilfe schaffen sie es gerade noch rechtzeitig.

Punkt 18.00 Uhr erscheinen die 45 Gäste der privaten Geburtstagsfeier. Mit einer kleinen Aufmerksamkeit des Hauses wird der Geburtstagsgast von der Frau des Hauses empfangen und die ganze Gruppe mit einem Aperitif versorgt. Inzwischen herrscht Personalmangel an der Theke. Nun muss der Campingunternehmer den Thekendienst übernehmen, bis alle Gäste, deren Zahl inzwischen auf 80 Personen angewachsen ist, mit Getränken versorgt sind.

Inzwischen sind holländische Motorradfahrer eingetroffen. Sie sind glücklicherweise Stammgäste und werden schnell vom Chef freundlich begrüßt und eingeecheckt und finden ihren Weg zu den Mietunterkünften allein.

**19.00-20.00 Uhr:** Es herrscht wieder ein Engpass am Grillbuffet. Man darf raten, wo der Chef jetzt arbeitet. Es wird alles, wenn auch mit etwas Hektik, geschafft. Doch zum Ausruhen ist keine Zeit.

**20.00-21.00 Uhr:** Unter den Gästen gibt es ein Ehepaar, die in dieser schönen Atmosphäre die Feier ihrer Silberhochzeit planen. Jetzt gilt es Angebote zu unterbreiten, Preise zu kalkulieren und Alternativen aufzuzeigen. Auch, wenn manche Kunden sich nicht entscheiden können und lange überlegen, heißt es jetzt: freundlich bleiben und Ruhe bewahren.

**21.00-22.00 Uhr:** Das Buffet ist aufgegessen und abgeräumt. Es bleibt eine halbe Stunde, um mit guten Gästen ein paar private Worte zu wechseln. So langsam leert sich der Gasträum.

**22.00-23.00 Uhr:** Die letzten Gäste sind gegangen. Die Ehefrau hat schon für das Frühstück für die angekommenen Campinggäste eingedeckt. Der Chef kontrolliert noch schnell die Tageskasse und schließt die Rezeption ab.

Ein 15-stündiger Arbeitstag ohne besondere Vorkommnisse ist zu Ende gegangen. Morgen um 7.00 Uhr geht's weiter. Dienstag ist Gott sei Dank Ruhetag und im November geht's dieses Jahr eine Woche nach Gran Canaria.



Foto: Meinecke

**14.00-15.00 Uhr:** Während Vater für die unwichtige „Strategie“ zuständig ist, kümmert sich in der Zwischenzeit der dreizehnjährige Sohn um die wichtige Planierung der abgekippten Erde mit dem Radlader, damit der LKW-Fahrer ungestört weiter anliefern kann.

Natur zu zeigen. Auch seine Fähigkeiten werden gern in die Dienste des Campingunternehmens gestellt. Für einen „Anerkennungslohn“ wird er als kompetenter Wanderführer die Gäste des Platzes in Zukunft mit Natur- und Walderlebnissführungen erfreuen.

**16.00-17.00 Uhr:** Die Vorbereitungen für den Abend mit

tentielle Campinggäste am Telefon ausgiebig beraten. Da man in diesem Betrieb mit den kleinen Räumen und kurzen Wegen Stress überhaupt nicht gebrauchen kann, werden auch diese Gespräche von der Ehefrau trotz des Zeitdruckes mit einer stoischen Ruhe beantwortet. Die Spülmaschine in der Küche hat einen Defekt und

## H & R Modultechnik GdBR

**Gastronomie u. Sanitäreanlagen  
In Hochwassergebieten ?  
Wir haben die Lösung**



**Hans-Georg Schulz**  
Hoher Weg 13  
55743 Idar-Oberstein  
Telefon: (06781) 569956  
Telefax: (06781) 569954

**Rolf Scheiderich**  
Kölnstraße 105  
53111 Bonn  
Telefon: (0228) 658822  
Telefax: (0228) 656181

E-Mail: [info@hr-modultechnik.de](mailto:info@hr-modultechnik.de)  
<http://www.hr-modultechnik.de/>

**Wir stellen aus:**  
Messe Camp Ground Friedrichshafen  
Halle A5, vom 14. - 16.09.2005

# Run auf neue Camping- und Freizeitkarte

Mit so reißendem Absatz hatten die Verantwortlichen des FFC nicht gerechnet. Schon nach dem ersten Messe-Wochenende des Caravan Salons in Düsseldorf war die neue Camping- und Freizeitkarte des Fachverbandes der Freizeit- und Campingunternehmer in NRW (FFC) vergriffen.

Und so zog FFC-Vizepräsident Ernst Lüttgau bei der offiziellen Präsentation der Karte mit dem Geschäftsführer des NRW-Tourismus e.V., Dr. Robert Datzler, dem CDU-Bundestagsabgeordneten Thomas Rachel und dem FFC-Präsidenten Leo Ingelath auf dem Caravan Salon in Düsseldorf eine positive Zwischenbilanz. „Die Messebesucher haben in nur zwei Tagen 1.500 Karten an unserem Stand abgeholt“, erklärte er zufrieden.

übersichtlich und klar lesbar; sie zeigen den Nutzern den Weg durch Nordrhein-Westfalen – und zu den FFC-Campingplätzen. In der Urlaubsregion angelangt, machen Regionalkarten im Format 21 mal 21 Zentimeter das Handtieren mit der großen Karte überflüssig. Und wer sich von der modernen Technik leiten lässt, findet neben den Adressen auch die GPS-Daten der einzelnen Campingplätze.

Die Karten sind präzise, übersichtlich und klar lesbar. Die 60 mal 70 Zentimeter große Übersichtskarte im Maßstab 1:450.000 und die neun Regionalkarten zeigen nicht nur die wichtigsten Straßen – von den Autobahnen bis zu den Kreisstraßen – und Orte in Nordrhein-Westfalen, sondern auch die Lage aller im FFC organisierten Campingplätze. In der Legende der Übersichtskarte sind zudem alle 143 Campingplätze – nach Regionen geordnet – mit Telefonnummern aufgelistet. So erkennen die Nutzer auf einen Blick, welche Campingplätze in ihrer Urlaubsregion oder auf ihrem Weg in den Urlaub liegen – und können noch von unterwegs per Handy einen Platz buchen.

Das Begleitheft enthält darüber hinaus auch detaillierte Informationen zu vielen Campingplätzen und stellt die neun Urlaubsregionen des bevölkerungsreichsten Bundeslandes vom Bergischen Land bis zum Teutoburger Wald vor. Dank des handlichen Formats von 12 mal 21 Zentimeter passen Karte und Heft in jedes Handschuhfach und (fast) jede Handtasche und werden zum unentbehrlichen Begleiter auf der Entdeckungsreise durch NRW.

Ein touristischer Geheimtipp ist das Land um Rhein und Ruhr längst nicht mehr. „Die Menschen reisen immer mehr – und immer häufiger nach Nordrhein-Westfalen“, freut sich Dr. Robert Datzler. Die Campingplätze haben an

Karte: FFC



Die 60 mal 70 Zentimeter große Übersichtskarte im Maßstab 1:450.000 gibt nicht nur Auskunft über die Lage der 143 Campingplätze in Nordrhein-Westfalen, sondern zeigt auch die wichtigsten Verkehrsverbindungen auf. Genaueres erfahren die FFC-Card-Nutzer dann aus den Detailkarten für die jeweilige Region.





Foto: FFC

*Campingplatz gesucht, der auch für Familien mit Kindern geeignet ist? Wo Kinderlärm niemanden stört und auch mal ein zünftiges Stockbrot-Feuerchen entfacht werden kann? Im Begleitheft zur neuen Camping- und Freizeitkarte des Fachverbandes der Freizeit- und Campingunternehmer in NRW erfahren Gäste, welcher Platz ihren Wünschen am ehesten entspricht.*

Mit der neuen Camping- und Freizeitkarte hat der FFC Neuland betreten. Ein fast 100-seitiges Begleitheft macht die Karte zum kleinen Nachschlagewerk und lädt ein, NRW zu erkunden.

Das Kartenmaterial – eine große Übersichtskarte und neun Regionalkarten – wurde eigens für den FFC gezeichnet. Die Karten sind





**GLACIS-PARK, NEU-ULM,  
SANTA MARIA 120835  
SOMMER 2005**

**LAPPSET Spiel-, Park-, Freizeitsysteme GmbH**  
Kränkelsweg 32 | D-41748 Viersen | Tel. 02162 501980  
Fax 02162 5019815 | e-mail: deutschland@lappset.com  
www.lappset.com



## Bergisches Land

Die Region zwischen Rhein, Ruhr und Wupper hat weder steile Wände, noch tiefe Abgründe. Seinen Namen verdankt das „Land“ dem Grafengeschlecht von Berg. Rein geographisch erreichen die höchsten „Gipfel“ des Bergischen Landes gerade einmal 500 Meter...

### Lust auf Natur

Den Besucher erwartet im „Bergischen“ eine liebevolle Landschaft mit sanften Hügeln, Wäldern, Wiesen und Weiden. Dazwischen immer wieder kleine Flüsse und Bäche und – nicht zu vergessen – Dörfer, in denen die Zeit stillzustehen scheint.

Es ist eine Landschaft, die auf 5.000 Kilometern gut ausgewiesenen Wegen zu romantischen und erholenden Wanderungen einlädt. Entdecken Sie ein uraltes Kulturland mit Schlössern, Burgen und Herrschaftssitzen, darunter auch die Schlösser Bensberg und Lerbach mit ihrer weit bekannten Spitzengastronomie. Außerdem trifft man immer wieder auf Zeugnisse handwerklicher und frühindustrieller Tradition.

### Von Scheren und Hämmer

Dieses Erbe ist in einer ganzen Anzahl kleiner, interessanter Museen dokumentiert. Wer kennt nicht die Solinger Scheren und Klängen? Oder die Rüstgen-Strahlen – ihr Entdecker, Wilhelm Conrad Röntgen, wurde 1845 in Lennepe geboren. Neuen Datums ist die Wuppertaler Schwebebahn – ein Verkehrsmittel aus frühindustrieller Zeit, das bis heute auf der Welt seinesgleichen sucht.



dieser Entwicklung einen wesentlichen Anteil: Viele Gäste aus dem In- und Ausland machen Campingurlaub. Für sie ist die Camping- und Freizeitkarte des FFC eine wichtige Orientierungshilfe.

Die Bedeutung der Campingplätze als Wirtschaftsfaktor hob der CDU-Bundestagsabgeordnete Thomas Rachel hervor: In Nordrhein-Westfalen sorgen Touristik- und Dauercamper und ihre Gäste nach Berechnungen des Deutschen Wirtschaftswissenschaftlichen Instituts für Fremdenverkehr e.V. an der

Universität München (dwif) auf den Campingplätzen und in der Umgebung jährlich für über 235 Millionen Euro Umsatz. Von diesem Geld profitieren nicht nur der Campingunternehmer, sondern auch viele andere Betriebe im Ort und in der Region.

Eine große Chance, weitere Gäste für Urlaub und Camping in NRW zu begeistern und sich Menschen aus aller Welt als weltoffener Gastgeber zu präsentieren bietet nach Einschätzung von Dr. Robert Datzler die Fußball-WM im kommenden Jahr. In

drei nordrhein-westfälischen Städten – Gelsenkirchen, Dortmund und Köln – wird im nächsten Jahr um den Titel gekämpft. Aber nicht nur die Spiele locken Gäste an. „Auch viele Fans, die keine Karte haben, werden nach Nordrhein-Westfalen reisen, um die Atmosphäre der Weltmeisterschaft zu erleben.“ Vor allem die Campingplätze im Umfeld der Stadien und der Trainingsquartiere der teilnehmenden Mannschaften können von König Fußball profitieren – wenn sie sich auf die Zielgruppe einstellen und entsprechende Angebote schaffen.

Viele Campingunternehmer wollen zusätzliche Flächen für Besucher der WM zur Verfügung stellen; auf vielen Campingplätzen sollen die WM-Spiele auf Großleinwand übertragen werden. Schon jetzt bietet der FFC für Fußballfans einen besonderen Service: Auf der neu gestalteten Homepage des Verbandes zeigt eine WM-Karte den Fußball- und Campingfans aus aller Welt, wann in Dortmund, Gelsenkirchen und Köln gespielt wird und welche Campingplätze in der näheren Umgebung der WM-

Städte liegen. Klickt man auf ein Campingplatzsymbol, werden die Adresse des jeweiligen Platzes und die Entfernung zu den WM-Stadien angezeigt. So finden die Fans schnell und unkompliziert einen passenden Campingplatz im Umfeld.

Auch wer einen Campingplatz sucht, der in einer bestimmten Region liegt, bei der Klassifikation in eine bestimmte Kategorie eingestuft wurde oder bestimmte Kriterien wie Stadtnähe, Gastronomie auf dem Campingplatz oder Bademöglichkeit erfüllt, findet unter [www.camping-in-nrw.de](http://www.camping-in-nrw.de) seinen Wunschcampingplatz.

Die Camping- und Freizeitkarte ist ebenfalls online verfügbar. Die User können in der Karte blättern, sie downloaden oder sie online bestellen. Schriftlich kann die Karte bei der Geschäftsstelle des FFC angefordert werden.

### Information:

FFC-Geschäftsstelle  
 Marienbaumer Str. 158  
 47665 Sonsbeck  
 Tel. (0 28 01) 43 08  
 Fax (0 28 01) 9 03 09  
[info@ffc-nrw.de](mailto:info@ffc-nrw.de)  
[www.camping-in-nrw.de](http://www.camping-in-nrw.de)

**Zutrittskontrolle  
 Parksysteme  
 Chipkartenabrechnung**

**MADA** Hinterhofen 4 Tel: 07721/8848-0 [info@mada.de](mailto:info@mada.de)  
 Marx Datentechnik GmbH 78052 Villingen-Schwenningen [www.mada.de](http://www.mada.de)

# EVCD heißt die neue Einkaufsgemeinschaft

EVCD hört sich nicht nur so ähnlich an wie BVCD. Diese vier Buchstaben stehen für „Einkaufsverbund für Campingplätze Deutschland“ – das ist das jüngste Angebot des BVCD an seine Mitglieder, die im September in einem vereinsinternen Rundschreiben darüber informiert worden sind. Mindestens 5.000 Euro sollen diejenigen einsparen können, die sich zu einer Teilnahme an dem zentral koordinierten Gemeinschaftseinkauf von Dienst- und Sachleistungen beim Einkaufsdienstleister Xandriion (siehe CAMPINGWIRTSCHAFT HEUTE 4-05) entschließen.

So hat jedes Mitglied die Möglichkeit, sich über eine persönliche Meldenummer und ein Kennwort im EVCD-Netz als so genannter Kandidat-Teilnehmer anzumelden und einen Vorteilsberechnungsbogen auszufüllen. Diese Daten verwendet Xandriion, um ab November Einkaufsverhandlungen für Strom, Müll, Heizöl, Propangas, Telefonie – Festnetz und mobil –, Büroartikel, Hygieneartikel und vieles andere aufzunehmen. Die günstigsten zehn Rahmenverträge sollen daraus ausgewählt und abgeschlossen werden. Danach kann der Vorteil für jeden Kandidat-Teilnehmer berechnet werden. Je größer die Startgruppe ist, desto bessere Einkaufsbedingungen erhalten deren Mitglieder. Der BVCD-Vorstand empfiehlt deshalb, dass sich kurzfristig so viele BVCD-Mitglieder wie möglich als EVCD Kandidat-Teilnehmer anmelden.

Xandriion wird ab dem 1. November 2005 Einkaufsverhandlungen starten für Strom, Energietiming, Müll,

Heizöl, Brennstoffe, Propangas, Kreditkartenprovision, Telefonie (Festnetz und mobil), Büroartikel, Kopierer, Hygieneartikel, Freizeittechnik, Spielgeräte, Speiseeise und Versicherungen. Auch interessierte Lieferanten können sich jetzt beim EVCD melden über den Button „Anmelden“. Der Hintergrund: Im September haben der BVCD und die Xandriion GmbH einen zehnjährigen Kooperationsvertrag geschlossen. Durch diesen Vertrag können abschließend BVCD-Mitglieder ab sofort an einer erfolgreichen Einkaufskooperation teilnehmen: dem Einkaufsverbund für Campingplätze Deutschland (EVCD). Durch diese Einkaufskooperation halten Campingplatzunternehmer selber den Schlüssel zu einer erfolgreicherer Zukunft in der Hand. Die Kernfaktoren dabei sind maximaler Preisvorteil durch Volumenbündelung, Zeitersparnis, Qualitätssteigerung, Reklamationsunterstützung und Know how-Transfer.

Der EVCD gehört als neue Aktivität zu einem renommierten und internationalen Einkaufsnetzwerk, dass schon in vielen Branchen tätig ist. Die Firma Xandriion GmbH mit Sitz in Schwanewede bei Bremen ist als Tochter der niederländischen Xandriion BV jetzt auch auf dem deutschen Markt tätig. In den Niederlanden bündelt Xandriion seit mehr als acht Jahren Einkaufsvolumina für zirka 350 Campingplätze in über 60 Bereichen. 2004 haben die holländischen Kollegen mit Xandriion bei einem totalen Einkaufsvolumen von 60 Millionen Euro eine Einsparung von durchschnittlich 24.000 Euro pro Teilnehmer erzielt. Ein Team von 20 Mitarbeitern

mit ausgereifter Software sichert eine hochwertige Dienstleistung zu.

Der EVCD legt nicht nur Wert auf eine einfache Bündelung von Einkaufsvolumina, sondern auch auf kluge Bündelung der Einkaufskenntnisse über die interne Website. Ziel ist nicht das schnelle Realisieren von kurzfristigen Ersparnissen auf Kosten der Lieferanten, denn solche Einkaufsgenossenschaften verschwinden meistens bald wieder in der Versenkung. Der EVCD dagegen entwickelt dauerhafte Kooperationsbeziehungen mit einer Vielzahl von (inter-)nationalen Spitzenlieferanten, wobei Qualität und Service gesichert sind. Diese Spitzenlieferanten werden beim EVCD im gegenseitigen Wettbewerb durch den Teilnehmer demokratisch gewählt. Jeder Teilnehmer kann über das interne Netzwerk mitbestimmen, mit welchem Lieferanten ein Rahmenvertrag abgeschlossen werden soll. Also bestimmen die Teilnehmer des EVCD die tatsächliche Einkaufsstrategie.

Obwohl eine maximale Bündelung der Einkaufsvolumina für jeden Rahmenvertrag angestrebt wird, bestimmt jeder Teilnehmer immer, welche Rahmenverträge er selber nutzen möchte. Trotz der BVCD-Mitgliedschaft müssen die EVCD-Teilnehmer auch eine professionelle Vision vom Einkauf und eine zeitgemäße Geschäftsführung haben. Diese Kriterien sichern eine tatkräftige Gruppe von einträchtig handelnden Unternehmern, die bereit sind, im Einkaufsbereich zu-

sammen zu arbeiten. Die EVCD bietet ihren Teilnehmern dazu einen umfassenden Dienstleistungskatalog:

## Exklusive Rahmenverträge und Auktionen

Durch die Vereinigung des Einkaufsvolumens der verschiedenen Campingplätze ist der EVCD in der Lage, Rahmenverträge zu einmaligen



Der Handschlag gilt: Axel Thielen (r.), Geschäftsführer der Xandriion GmbH, und Anton Harms, Vorsitzender des BVCD, bekräftigen den für zehn Jahre geschlossenen Kooperationsvertrag.

Bedingungen mit bekannten Spitzenlieferanten abzuschließen. Die angeschlossenen Unternehmen können die Rahmenverträge nutzen, sind aber zur Teilnahme nicht verpflichtet. Zusätzlich können EVCD-Teilnehmer so genannte Auktionen nutzen, wobei Teilnehmer innerhalb von einem Monat für bestimmte Produkte in einer bestimmten Bestellmenge einen gestaffelten Maximalpreis wählen können. Das er-

**Grave**  
HOLZHÄUSER

**Ein Begriff für Qualität**  
GRAVE HOLZHÄUSER

Heilswannenweg 48 · 31008 Elze  
T (0 50 68) 92 91-0 · F 92 91-29  
Holz-, Element- und Blockhäuser  
Häuser 2-200 qm  
(Vereins- und Sonderbauten)  
[www.grave-holzhaeuser.de](http://www.grave-holzhaeuser.de)



**Das TTE®-Rasengitter**

- Hochbelastbar: ca. 1200 t/m<sup>2</sup> (Druckfestigkeit)
- Verlegen **ohne Tragschicht**

**HÜBNER-LEE**

Gewerbestr. 1 · 87752 Holzgünz  
Tel. (08393) 9229-0 · Fax: -9229-22  
eMail: [info@huebner-lee.de](mailto:info@huebner-lee.de)

[www.campingplatz-befestigung.de](http://www.campingplatz-befestigung.de)



reichte Totalvolumen bestimmt dann den endgültigen Preis. Weil mit diesen Auktionen innerhalb einer kurzfristigen Periode sehr große Volumina realisiert werden können, erreicht der EVCD damit einen außergewöhnlichen Rabatt.

#### Effizientes Kommunikationsnetz

Über das Internet können sich angeschlossene Unternehmen auf einer internen Webseite anmelden (www.evcd.de), die eine optimale schnelle Kommunikation und den Kenntnisaustausch ermöglicht. So können teilnehmende Unternehmen über diese geschlossene Webseite ihre Einkaufswünsche äußern und abstimmen, welche Lieferanten EVCD-Partner werden sollen.

#### Einkauf Service Abteilung

Einkauf ist sehr kenntnisintensiv, wobei Service und Beratung eine wichtige Rolle spielen. Im Fall von Beratungsbedarf, bei Fragen und

Reklamationen können EVCD-Teilnehmer sich während der Bürozeiten bei den Mitarbeitern der Einkaufsservice-Abteilung melden.

#### Effektive Einkaufsworkshops

Selbstverständlich ist es wichtig, sich regelmäßig zu treffen. Dazu organisiert der EVCD regelmäßig Workshops bezüglich praktischer Einkaufsthemen für ihre teilnehmenden Campingplätze.

#### EVCD-Partner

Die Lieferanten werden beim EVCD „Partner“ genannt, weil das Verhältnis von einer tiefgehenden Zusammenarbeit zwischen dem EVCD und den Lieferanten (siehe Anhang für die Übersicht) getragen werden soll. Partner kommunizieren über das EVCD-Netz aktiv mit der Zielgruppe. Sie können selber einen bestimmten Teil des www.evcd.de verwalten und aktualisieren. So können aktuelle Preise, spezielle Aktionen, Nachrichten und sogar Webshops hinzugefügt und

geändert werden. Die Wahl von Partnern wird mittels demokratischer und transparenter Wahlen im internen Netz von den EVCD-Teilnehmern selber bestimmt. Im Allgemeinen gelten bei der Partnerauswahl die folgenden Kriterien:

- die Qualität der Unternehmen; die Partner unterscheiden sich, weil sie sich genau wie die dem EVCD angeschlossenen Campingplätze in der Spitze des Marktes bewegen;
  - ein guter und starker logistischer Apparat; bundesweite Lieferung ist die Voraussetzung, wobei die Partner den Anforderungen der teilnehmenden Campingplätze entsprechen müssen;
  - eine kundenfreundliche Organisation, wobei Service und Beratung von zentraler Bedeutung sind;
  - die günstigsten Einkaufsbedingungen, selbstverständlich im Verhältnis zur gelieferten Spitzenqualität.
- Weil Informationen über den genauen Inhalt dieser Rahmenverträge mit EVCD-Part-

nern nur für den internen Austausch bestimmt sind, hat jeder EVCD-Teilnehmer eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet. Sie können allerdings davon ausgehen, dass die Bedingungen einmalig sind und viele Vorteile einbringen werden. Außerdem werden sie feststellen, dass die Zusammenarbeit mit den Kollegen viele andere immaterielle Vorteile mit sich bringen wird, versichert der BVCD.

#### Information:

**Bundesverband der Campingwirtschaft in Deutschland BVCD**  
Kaiserin-Augusta-Alle 86  
10589 Berlin  
Tel. (0 30) 33 77 83 20  
Fax (0 30) 33 77 83 21  
info@bvcd.de  
www.bvcd.de

**EVCD**  
Betonstraße 60  
28790 Schwanewede  
Tel. (0 42 09) 9 19 96-30  
Fax (0 42 09) 9 19 96-39  
info@evcd.de  
www.evcd.de

## 3.300 Fachbesucher bei der Premiere der Fachmesse „Camp Ground“

# Campingunternehmer geben neue Impulse



Foto: sun

Aussteller wie Besucher begrüßten die Kombination der ersten Camp Ground mit der zweiten Play & Leisure, auf der attraktive Freizeit- und Spielanlagen präsentiert wurden.

Mit einem deutlichen Besucherzuwachs sind die beiden Fachmessen „Play & Leisure“ und „Camp Ground“ in Friedrichshafen zu Ende gegangen: „Wir verzeichnen im Vergleich mit der Premiere im Jahr 2004 eine Steigerung um 20 Prozent“, freuten sich Messengeschäftsführer Jürgen Schmid und Projektleiterin Annika Raff über 3.300 Fachbesucher an den drei Messtagen. Das Fachbesucher-Potenzial aus dem In- und Ausland sei aber längst noch nicht ausgeschöpft. Die Besucher-Zahlen will die Messemannschaft beim nächsten Termin im Herbst 2007 noch deutlich steigern. Vor allem aus dem Ausland kamen mehr Fachbesucher, die sich über das Angebot der Spielgeräte und Freizeitanlagen sowie der Campingplatzausrüster informierten.

„Ein wichtiger Impuls kam aus den Reihen der Campingunternehmer, die sich für das Angebot der beiden Fachmessen sehr stark interessierten. Erstmals fand zeitgleich zur „Play & Leisure“ die Fachmesse „Camp Ground“ statt, die ein fachliches Angebot für Betreiber von Campingplätzen anbot. Insgesamt 208 ausstellende Firmen zeigten alles rund um Spiel- und Sportgeräte, Freizeitanlagen und Event-Module sowie Dienstleistungen, Zubehör und Ausstattung von Campingplätzen. „Wir haben viele interessante Kundenkontakte knüpfen können und sind insgesamt zufrieden“, stellte Tilo Eichinger, Vorsitzender des Bundesverbandes der Spielgeräte- und Freizeitanlagenhersteller (BSFH) und Chef der Firma eibe, zum Abschluss



der dreitägigen Fachmesse fest. Besonders die Kompetenz der Fachbesucher hoben die Aussteller immer wieder hervor. Wie international das Publikum war, zeigt auch die Messeumfrage unter den Ausstellern: Die Erwartungen der Aussteller wurden in beiden Angebotsbereichen größtenteils erfüllt oder übertroffen. Ein Großteil der Unternehmen bewertete den Geschäftserfolg mit „gut“, auch die Fachkompetenz der Besucher schätzten die befragten Unternehmen mit „sehr gut“ und „gut“ ein. Nahezu alle beteiligten Firmen haben neue Geschäftskontakte im In- und Ausland geknüpft. Das sogenannte „Nachmessegeschäft“ stufen die Firmen als ausgesprochen gut ein.

ECOCAMPING-Experten beraten zu lassen. Sehr gut besucht waren auch die ECOCAMPING-Workshops und Exkursionen auf die umliegenden Campingplätze. Zudem konnte ECOCAMPING die ersten Campingplätze mit dem neu geschaffenen europäischen Umwelt- und Nachhaltigkeits-Label „EU-Flower“ auszeichnen (siehe Bericht Seite 18). „Die Camp Ground ist noch ein zartes Pflänzchen, aber am rechten Ort“, sagte Marco Walter von ECOCAMPING.

„Diese Messe sucht ihresgleichen“, zeigte sich Dieter Specker, Geschäftsführer von camppartner, vom Kundenservice und allem anderen begeistert. „Noch ist es wenig, aber sehr intensiv“, urteilte Michael Metsch von der



*Stabil, sicher und trotzdem Herausforderung für verschiedene Altersklassen: Der große Rutschenturm von Kaiser & Kühne machte nicht nur den Kindern Spaß.*



Fotos: sun

*Camping historisch: Eine kleine Ausstellung zeigte das Campingleben vor 50 Jahren.*

„Die beteiligten Verbände sehen die beiden Fachmessen als ihr Sprachrohr“, stellte Messegeschäftsführer Jürgen Schmid zum Abschluss fest. Die „Play & Leisure“ und die „Camp Ground“ finden wieder gemeinsam im Herbst 2007 in Friedrichshafen statt. Hochzufrieden zeigte sich auch der Verein ECOCAMPING mit der ersten CAMP GROUND. ECOCAMPING präsentierte sich mit Tab, Solarcooker, Benjeshecken und Elektrofahrrädern von Flyer auf einem attraktiven Stand. Der Andrang war groß, und Dutzende von Campingunternehmern nutzten die Möglichkeit, sich von den

M&P Unternehmensberatung. Sogar Kunden aus Kiel und Hamburg, ebenso Interessenten aus der Schweiz seien angereist. Auch Vera Meyer von der Firma Künstlerische Holzgestaltung zeigte sich zufrieden: „Es haben sich schon etliche Campingplätze nach unseren Objekten erkundigt, es läuft gut!“ Auch die Kombination mit der Play& Leisure schätzten die Besucher sehr, zumal auch die Ansprüche an das Freizeit- und Spielangebot auf Campingplätzen stetig weiter steigen. Allerdings gab es auch Kritik, wenn auch nur wenig. Vor allem das Fachpublikum auf der Camp

Ground bemängelte die Terminwahl, da die meisten Campingunternehmer noch voll im Saisongeschäft steckten. Sie regten an, die Veranstaltung um einen Monat zu verschieben. Die nächste Camp Ground in Friedrichshafen ist für 2007 geplant.

**Information:**

Messe  
Friedrichshafen GmbH  
Neue Messe 1  
88046 Friedrichshafen  
Tel. (0 75 41) 7 08-0  
Fax (0 75 41) 7 08-1 10  
www.messe-friedrichshafen.de

**Schlüsselfertige Gebäude für Ihre Campinganlage**



**Gebäude mit Charakter.  
Individuell geplant.  
In Systembauweise realisiert.**

**Kostengünstig.  
Schnell.  
Dauerhaft.**

- Rezeptionsgebäude
- Verkaufsräume
- Sanitäranlagen
- Wasch- und  
Duschräume
- Lager- und  
Materialcontainer
- Gasflaschencontainer

Infos anfordern bei:  
Säbu Gransee GmbH  
Postfach 11 07 · 16771 Gransee  
Tel. (0 33 06) 79 81 -0 · Fax (0 33 06) 2 14 88  
E-Mail gransee@saebu.de · www.saebu.de



# 1. Verleihung auf der CAMP GROUND



Einer der Messe-Höhepunkte war die offizielle europäische Auftaktveranstaltung für das neue EU-Umweltzeichen für Campingplätze, organisiert von ECOCAMPING. Obwohl erst seit Mai verfügbar, haben bereits neun Campingplätze in Europa das Zeichen erworben. Drei Betriebe aus Österreich und zwei aus Deutschland erhielten ihre

ning Scholtz vom Deutschen Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung (RAL), in Deutschland gemeinsam mit dem Umweltbundesamt für die Prüfung und Vergabe des Zeichens zuständig. Seit vielen Jahren gibt es europaweit ein Europäisches Umweltzeichen, kurz „EU-Flower“ genannt, für umweltfreundliche Produkte und

gefährdende Substanzen eingesetzt werden. Zu guter Letzt sollen sich auch die umweltbezogene Kommunikation und die Ausbildung verbessern.

Camper lieben die Natur und bevorzugen Campingplätze, die sich für eine intakte Umwelt einsetzen. Dieses Erkenntnis wird durch die jährlichen Gästebefragungen des ECOCAMPING e.V. bestätigt. Ein weiteres Ergebnis dieser Umfragen: Die meisten Gäste finden Umweltauszeichnungen für Campingplätze wichtig und würden sich in ihrer Urlaubsentscheidung davon positiv beeinflussen lassen. Verstärktes Umweltbewusstsein ist im zusammenwachsenden Europa ein immer größer werdendes Qualitätskriterium. Betriebe, die hohe, international anerkannte Umweltstandards erfüllen, haben gegenüber der Konkurrenz somit einen klaren Vorteil.

Um mit dem Europäischen Umweltzeichen ausgezeichnet zu werden, müssen strenge Kriterien erfüllt werden. Das EU-Zeichen verlangt die Erfüllung von 36 Muss-Kriterien. Darüber hinaus gibt es 66 Kann-Kriterien, für die es unterschiedlich viele Plus-Punkte gibt. Die Kriterien beschreiben ganz konkrete Maßnahmen in den Bereichen Energie, Wasser, Abfall und dem generellen Management. Ansatzweise wird auch die Betriebssicherheit bewertet. Jeder Betrieb wird vor Ort durch einen Umweltspezialisten kontrolliert. Wenn ein Unternehmen das EU-Ecolabel für seinen Campingplatz erwerben will, muss es sich an die national zuständige Stelle wenden. In Deutschland ist dies das Umweltbundesamt, welches das RAL mit der Abwicklung betraut hat. Die Kontrolle vor Ort erfolgt in Deutschland durch den ECOCAMPING e.V. In Österreich ist das Umweltministerium die zuständige Behörde. Der Verein für Konsumentinformation ist mit

der Durchführung beauftragt. Sind alle Hürden genommen, erhält der Campingplatz die erwünschte Auszeichnung für drei Jahre verliehen. Die Gebühr für die Auszeichnung richtet sich nach der Höhe des Umsatzes.

Mehr Informationen zum EU-Umweltzeichen findet sich im Internet unter <http://europa.eu.int/comm/environment/ecolabel>. Die Kriterien und weitere Hinweise sind auch auf der internationalen Informationswebsite für Beherbergungsbetriebe verfügbar: [www.eco-label-tourism.com](http://www.eco-label-tourism.com). Die Umfragen des ECOCAMPING e.V. sind als Download verfügbar unter [www.ecocamping.net](http://www.ecocamping.net).

## Information:

**ECOCAMPING e.V.**  
Blarerstr. 56  
78462 Konstanz  
Tel. (0 75 31) 2 82 57-0  
Fax (0 75 31) 2 82 57-29  
[info@ecocamping.net](mailto:info@ecocamping.net)  
[www.ecocamping.net](http://www.ecocamping.net)



Fotos: ECOCAMPING

Die Betreiber des Campingplatzes Elbsee bei Aitrang in Bayern, Christa und Hubert Martin, freuen sich zusammen mit Dr. Uschi Eid, Staatssekretärin im Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (ganz links) sowie Tanja Gönner, Umweltministerin Baden-Württemberg (2. von rechts) und Athina Koutroumani vom EU-Umweltzeichen-Team der EU-Kommission in Brüssel (rechts) über eine der ersten EU-Ecolabel-Auszeichnungen für Campingplätze.

Auszeichnungen während der Auftaktveranstaltung in Friedrichshafen:

- Camping Mexico, Bregenz (Vorarlberg)
- Uhlenkörper Camp Uelzen (Niedersachsen)
- Campingplatz Elbsee, Aitrang (Bayern)
- Camping Rosental Rož, St. Margareten (Kärnten)
- Alpengcamp Kötschach-Mauthen (Kärnten)

Als Redner und für die Übergabe der Auszeichnungen waren hochrangige Vertreter aus der Politik anwesend: Baden-Württembergs Umweltministerin Tanja Gönner, Dr. Uschi Eid, Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie Athina Koutroumani vom EU-Umweltzeichen-Team. Außerdem Hen-

Dienstleistungen wie Computer, Waschmittel, Schuhe und Beherbergungsbetriebe. Seit dem Frühjahr 2005 können sich nun erstmals auch Campingplätze in ganz Europa um dieses Zeichen bewerben. Bei der Erarbeitung der Kriterien haben neben der Europäischen Kommission und den national zuständigen Behörden auch der Europäische Campingverband EFCO, der ADAC und ECOCAMPING mitgewirkt. Durch das EU-Ecolabel sollen sich die wesentlichen Umwelteinflüsse eines Campingunternehmens verringern – und zwar für alle Phasen des Betriebs, inklusive dem Beschaffungswesen und der Abfallentsorgung. Außerdem sollen der Einsatz erneuerbarer Ressourcen gesteigert und weniger umwelt-



Auch den Campingunternehmern Katharina Kupper-Wernig und Samo Kupper vom Campingplatz Rosental-Rož in Österreich konnten Dr. Uschi Eid, Athina Koutroumani und Tanja Gönner zur EU-Flower für umweltfreundliches und nachhaltiges Management gratulieren.

# Mit „runden Ecken“ geht's rund

Ein Tischtennistisch für den Freibereich auf Campingplätzen muss vor allem stabil sein, denn Vandalismus und zweckfremde Nutzung sind dort leider oft an der Tagesordnung. Herkömmliche Beton-Tische halten den Attacken in der Regel nicht lange stand. Seit nunmehr über fünf Jahren gibt es auf dem Markt eine hervorragende Alternative zu schweren Beton-TT-Tischen, die, einmal aufgestellt, in der Regel auch keinen Ortswechsel mehr erlauben.

Die „TOP-SPIN“ von PRODUCT Spiel-Sport-Freizeit ist aus vier Millimeter starken feuerverzinkten Stahlblechen gefertigt und steht auf extrem stabilen feuerverzinkten Stahlstandbeinen. Eine Belastung von rund 5.000 Kilogramm nimmt diese Platte ebenso hin wie punktuelle Belastungen. Eventuelle Lackschäden können problemlos behoben werden – so hat man die Gewähr, dass man mit dieser Tischtennisplatte ein Erzeugnis für sehr langfristigen Einsatz erhält. Aber eine TT-Platte auf dem Campingplatz sollte auch ein Höchstmaß an Sicherheit

bieten. So hat man bei PRODUCT die bisherige Platte, die schon immer über umlaufende, extra runde Tischkanten

tet. Gerade beim beliebten Rundlauf-Spiel sind die Ecken von Tischtennisplatten neuralgische Punkte, an de-

noch über genügend Eck-Spielfläche für varianten- und trickreiches Spielen.

Natürlich ist auch das „Netz“ stabil: Es ist aus acht Millimeter starkem, massiven Aluminiumblech und ohne Löcher, damit kein Hebel angesetzt werden kann, gefertigt und genau wie die Platte dreifach lackiert. Der rund 170 Kilogramm schwere Tisch ist zudem binnen weniger Minuten montiert und jederzeit auch ohne Kranwerkzeug umsetzbar. Mit 1.690 Euro inklusive Mehrwertsteuer und deutlich geringeren Frachtkosten gegenüber Betontischen ist die „TOP-SPIN Round Edge“ also nicht teurer als diese.

Foto: PRODUCT



Stabil und dennoch mobil: Ihren „Top Spin Round Edge“-Tischtennistisch mit den spielerfreundlich abgerundeten Ecken stellte die Firma PRODUCT erfolgreich auf der „Play & Leisure 2005“ in Friedrichshafen vor.

verfügte, nun mit „runden Ecken“ mit einem Radius von 20 Zentimetern sicherheitstechnisch deutlich aufgewer-

nen die Spieler oftmals heftig anstoßen und sich verletzen. Trotz dieser stark abgerundeten Ecken verfügt die Platte

### Information:

PRODUCT  
Spiel-Sport-Freizeit  
Entwicklung –  
Herstellung –  
Vertrieb  
Manfred Rosar  
Mahrendorf 1  
54310 Ralingen (bei Trier)  
Tel. (0 65 85) 99 11 90  
Fax (0 65 85) 99 11 92  
info@productssf.de  
www.productssf.de

## Verbände erarbeiten Empfehlungen für Gastgeberverzeichnisse

# Endlich einheitliches Klassifizierungssystem

Der Deutsche Tourismusverband (DTV), der Hotelverband Deutschland (IHA) und der DEHOGA Bundesverband haben jetzt einheitliche Empfehlungen für die Information über die Klassifizierungssysteme veröffentlicht. Die Darstellungsempfehlung soll nach dem Willen der beteiligten Verbände schon in den Gastgeberverzeichnissen 2006 umgesetzt werden. Die Gäste erhalten damit einen korrekten und transparenten Überblick über die Eckpunkte der Deutschen Hotelklassifizierung, der Deutschen

Klassifizierung für Gastehäuser, Gasthöfe und Pensionen sowie der DTV-Klassifizierungen für Privatzimmer, Ferienwohnungen/-häuser und Campingplätze.

„Möglichst alle Tourismusorganisationen sollten diese Vorlagen nutzen, um einen wirklich erlebbaren und nachhaltigen Mehrwert für die Gäste zu schaffen“, appelliert DTV-Präsident Tilo Braune. „Deshalb werden wir diese Darstellungsempfehlung auch in der in Kürze erscheinenden Neufassung der Touristischen Informati-

onsNorm (TIN) integrieren.“

„Es ist ein Meilenstein auf dem Weg zu mehr Transparenz und Gästeorientierung, dass sich der Deutsche Tourismusverband, der Hotelverband Deutschland und der DEHOGA Bundesverband auf eine gemeinsame Darstellung geeinigt haben“ unterstreicht Helmut Otto, Vorsitzender des Ausschusses Hotelklassifizierung, die Bedeutung dieser gemeinsamen Arbeit.

Ab sofort können alle interessierten Tourismusinstitutionen die Vorlagen auf der In-

ternetseite [www.klassifizierung.de](http://www.klassifizierung.de) in der Rubrik „Darstellung“ einsehen und für ihre Gastgeberverzeichnisse kostenfrei herunterladen. Zur Musterseite bitte umblättern.

### Information:

Deutscher  
Tourismusverband e.V.  
Bertha-von-Suttner-Platz 13  
53111 Bonn  
Tel. (02 28) 9 85 22-0  
Fax (02 28) 98 52 28  
kontakt@deutscher  
tourismusverband.de  
www.deutscher  
tourismusverband.de

Sterne sind **die** Qualitätszeichen für Unterkünfte in Deutschland. Ob Hotel, Gasthof, Gästehaus, Pension, Ferienwohnung, Privatzimmer, Bauernhof oder Campingplatz, Sterne bieten Transparenz und Produktsicherheit. Sie sind jeweils für die Dauer von drei Jahren gültig. So informieren sie über die verschiedenen Klassifizierungssysteme des DEHOGA und des DTV (Auszüge aus den Kriterienkatalogen):

## I. Deutsche Hotelklassifizierung

[www.hotelsterne.de](http://www.hotelsterne.de)

### TOURIST ★

Zimmer: Mindestgröße EZ 8 m<sup>2</sup>, DZ 12 m<sup>2</sup> (jeweils exkl. Bad/WC) • Farb-TV • Dusche/WC oder Bad/WC • tägl. Zimmerreinigung • Getränke • Empfang: Telefon und Telefax • Restaurant: erweitertes Frühstück, ausgewiesener Nichtraucherbereich.

### STANDARD ★★

Zimmer: Mindestgröße EZ 12 m<sup>2</sup>, DZ 16 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Sitzgelegenheit pro Bett • Nachttischlampe/Leselicht am Bett • Badetücher und Wäschefächer • Hygieneartikel • Restaurant: Frühstücksbuffet • bargeldlose Zahlung.

### KOMFORT ★★★

Zimmer: Mindestgröße EZ 14 m<sup>2</sup>, DZ 18 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • 10% Nichtraucherzimmer • Getränke • Internetanschluss • Telefon • Ankleidespiegel • Kofferablage • Safe • Zusatzkissen und -decken auf Wunsch • Näh- und Schuhputzutensilien • Rezeption: 14 Stunden besetzt bzw. 24 Stunden erreichbar • Sitzgruppe • Mitarbeiter zweisprachig • Gepäckservice • Waschen und Bügeln.

### FIRST CLASS ★★★★

Zimmer: Mindestgröße EZ 16 m<sup>2</sup>, DZ 22 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Minibar bzw. Getränke im Roomservice 24 Stunden • Sessel/Couch mit Beistelltisch • Bad: Bademantel/Hausschuhe • Kosmetikartikel (z. B. Duschhaube, Nagelfeile, Wattestäbchen) • Kosmetikspiegel • Rezeption 18 Stunden besetzt bzw. 24 Stunden erreichbar • Lobby mit Sitzgelegenheiten und Getränkeservice • Hotelbar • À-la-carte-Restaurant • Internet-PC/-Terminal • Frühstücksbuffet mit Roomservice • systematische Gästebefragung.

### LUXUS ★★★★★

Zimmer: Mindestgröße EZ 18 m<sup>2</sup>, DZ 26 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Suiten • Minibar bzw. Getränke und Speisen im Roomservice 24 Stunden • Kopfkissenauswahl • Safe • Bad: Körperpflegeartikel in Einzelflacons • Rezeption: Concierge/mehrsprachige Mitarbeiter, 24 Stunden besetzt • Empfangshalle/Sitzgelegenheiten/Getränkesservice/Doorman- od. Wagenmeisterservice • personalisierte Begrüßung • frische Blumen/Präsent • Internet-PC • qualifizierter IT-Supportservice • Bügelservice (innerhalb einer Stunde) • Schuhputzservice.

## II. Deutsche Klassifizierung für Gästehäuser, Gasthöfe und Pensionen

[www.klassifizierung.de](http://www.klassifizierung.de)

### G ★ Unterkunft für einfache Ansprüche

Zimmer: Mindestgröße EZ 8 m<sup>2</sup>, DZ 12 m<sup>2</sup> (jeweils exkl. Bad/WC) • tägliche Reinigung • Farb-TV im Aufenthaltsraum • Getränke erhältlich • Telefon und Telefax • Frühstück • Empfang: telefonisch erreichbar • Depotmöglichkeit • ausgewiesener Nichtraucherbereich.

### G ★ ★ Unterkunft für mittlere Ansprüche

Zimmer: Mindestgröße EZ 12 m<sup>2</sup>, DZ 16 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Farb-TV • Radioprogramme • Gesellschaftsspiele • Zeitschriften • Bücher • erweitertes Frühstück • Haartrockner • Bügeleisen • Badetücher • bargeldloses Zahlen.

### G ★ ★ ★ Unterkunft für gehobene Ansprüche

Zimmer: Mindestgröße EZ 14 m<sup>2</sup>, DZ 18 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Empfang: morgens und abends besetzt • Sitzgruppe und Safe im Haus • abends kleines Speisenangebot • Getränke im Zimmer • täglicher Handtuchwechsel • Waschmaschine und Trockenmöglichkeit.

### G ★ ★ ★ ★ Unterkunft für hohe Ansprüche

Zimmer: Mindestgröße EZ 16 m<sup>2</sup>, DZ 22 m<sup>2</sup> (jeweils inkl. Bad/WC) • Sessel oder Couch mit Beistelltisch • Empfang: morgens und abends besetzt • Sitzgelegenheit • abends kleines (warmes und kaltes) Speisenangebot • alkoholische Getränke und Snacks • Kühlschrank • Kaffee- und Teekoher • zusätzlicher Aufenthaltsraum • Frühstücksbuffet • Telefon und Stereoanlage • Badezimmer: Kosmetikspiegel • Kosmetikartikel und Bademäntel • Akzeptanz von Kreditkarten, ec-Cash oder ELV.

## III. DTV-Klassifizierung für Ferienhäuser und Ferienwohnungen

[www.deutschertourismusverband.de](http://www.deutschertourismusverband.de)

### F ★ Einfache und zweckmäßige Unterkunft

Einfache und zweckmäßige Gesamtausstattung des Objektes. Grundausstattung vorhanden und in gebrauchsfähigem Zustand.

### F ★ ★ Unterkunft mit mittlerem Komfort

Zweckmäßige, gute, gepflegte Gesamtausstattung mit mittlerem Komfort. Ausstattung in gutem Erhaltungszustand. Funktionalität steht im Vordergrund.

### F ★ ★ ★ Unterkunft mit gutem Komfort

Wohnliche Gesamtausstattung mit gutem Komfort. Ausstattung von besserer Qualität. Optisch ansprechender Gesamteindruck.

### F ★ ★ ★ ★ Unterkunft mit gehobenen Komfort

Hochwertige Gesamtausstattung mit gehobenem Komfort. Ausstattung in gehobener und gepflegter Qualität.

### F ★ ★ ★ ★ ★ Unterkunft mit erstklassigem Komfort

Erstklassige Gesamtausstattung mit Zusatzleistungen im Servicebereich. Sehr gepflegter und exklusiver Gesamteindruck. Höchster technischer Komfort, hervorragende Infrastruktur. Sehr guter Erhaltungs- und Pflegezustand.

## IV. DTV-Klassifizierung für Privatzimmer

[www.deutschertourismusverband.de](http://www.deutschertourismusverband.de)

**P ★ Einfache und zweckmäßige Gesamtausstattung des Objektes mit einfachem Komfort.** Die erforderliche Grundausstattung ist vorhanden und in gebrauchsfähigem Zustand. Altersbedingte Abnutzung ist erlaubt, bei insgesamt vorhandenem, solidem Wohnkomfort.

### P ★ ★ Unterkunft mit mittlerem Komfort

Zweckmäßige, gute, gepflegte Gesamtausstattung mit mittlerem Komfort. Ausstattung in gutem Erhaltungszustand. Funktionalität steht im Vordergrund.

### P ★ ★ ★ Unterkunft mit gutem Komfort

Wohnliche Gesamtausstattung mit gutem Komfort. Ausstattung von besserer Qualität. Optisch ansprechender Gesamteindruck.

### P ★ ★ ★ ★ Unterkunft mit gehobenem Komfort

Hochwertige Gesamtausstattung mit gehobenem Komfort. Ausstattung in gehobener und gepflegter Qualität. Aufeinander abgestimmter optischer Gesamteindruck.

### P ★ ★ ★ ★ ★ Unterkunft mit erstklassigem Komfort

Erstklassige Gesamtausstattung mit besonderen Zusatzleistungen. Großzügige Ausstattung in besonderer Qualität. Sehr gepflegter und exklusiver Gesamteindruck.

## V. Campingplatz-Klassifizierung

[www.deutschertourismusverband.de](http://www.deutschertourismusverband.de)

### C ★

Einfach und zweckmäßig in der Ausstattung bzw. im Gesamteindruck.

### C ★ ★

Zweckmäßig und gut in der Ausstattung bzw. im Gesamteindruck, mit mittlerem Komfort. Einrichtung bei guter Qualität.

### C ★ ★ ★

Gesamtausstattung bzw. Gesamteindruck mit gutem Komfort. Einrichtungen von besserer Qualität.

### C ★ ★ ★ ★

Erstklassig in Gesamtausstattung bzw. im Gesamteindruck, mit gehobenem Komfort. Einrichtungen in gehobener und gepflegter Qualität.

### C ★ ★ ★ ★ ★

Exklusiv in Gesamtausstattung bzw. im Gesamteindruck, mit hochwertigem/erstklassigem Komfort. Großzügige Einrichtungen in besonderer Qualität.

\*n. t. = Die aufgeführten Sterne sind das Ergebnis der entsprechenden Klassifizierung des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) oder des Deutschen Tourismusverbandes (DTV). Anbieter ohne Sternebezeichnung, die mit n. t. gekennzeichnet sind, haben an dieser freiwilligen Klassifizierung nicht teilgenommen. Ein Rückschluss auf ihren Ausstattungsstandard ist damit nicht verbunden.

# Planungshilfe für Wohnmobilstellplätze erweitert



Welche Ansprüche haben Wohnmobilmfahrer heute an einen Stellplatz? Wie sehen die planungsrechtlichen Grundlagen in den einzelnen Bundesländern aus? Welche Beschilderung im Ort ist im Sinne der Verkehrsführung dringend erforderlich? Wie sollten Wohnmobilstellplätze ausgestattet sein? Antworten auf diese Fragen gibt die erweiterte „Planungshilfe für Wohnmobilstellplätze“, die im Rahmen des Caravan Salon Düsseldorf vom Deutschen Tourismusverband (DTV) gemeinsam mit dem Allgemeinen Deutschen Automobil-Club (ADAC), dem Bundesverband der Cam-

pingwirtschaft in Deutschland (BVCD), dem Caravanning Industrie Verband (CIVD), dem Deutschen Caravanning Handels-Verband (DCHV), dem Euro Motorhome Club (EMHC) sowie der Reisemobil Union (RU) der Öffentlichkeit präsentiert wurde. Groß ist inzwischen die Zahl der Gemeinden, Freizeitparks oder auch Restaurants, die dem rasant ansteigenden Trend zum Reisen mit dem Wohnmobil Rechnung tragen und ihren Kunden Stellplätze zur Verfügung stellen: bei bundesweit rund 430.000 und europaweit einer Million zugelassenen Wohnmobilen sowie über 26 Millionen Tagesreisen und Übernachtungen mit Wohnmobilen außerhalb von Campingplätzen und einem damit verbundenen Bruttoumsatz von 982 Millionen Euro ein profitables Geschäft. „Wer im Markt der Anbieter Gewinner oder Verlierer sein wird, hängt in hohem Maße davon ab, ob die Kundenorientierung, die Infrastruktur und die Qualität des Wohnmobilstellplatzes stimmt“, so DTV-Ehrenpräsident Dr. Jürgen Linde, selbst

erfahrener Wohnmobilst auf nationalen und internationalen Reiserouten. „Diejenigen Kommunen in Deutschland, die auf den Wachstumsmarkt Wohnmobiltourismus setzen, sollten entsprechend ausgestattete Wohnmobilstellplätze einrichten“, so Dr. Linde. Ziel der Planungshilfe ist es, den kommunalen und privaten Anbietern verlässliche Empfehlungen zur Anlage und Ausstattung von Wohnmobilstellplätzen zu geben. Gleichzeitig versteht sich die Planungsgrundlage als vorbereitender Schritt zu einer Vereinheitlichung der unterschiedlichen Vorgaben für die Einrichtung von Wohnmobilstellplätzen. Die aktuell erschiene Planungshilfe ergänzt einen bereits im September 2002 erschienenen Leitfaden, der zur Sicherstellung eines angemessenen Qualitätsniveaus Empfehlungen zur Lage und

Anbindung der jeweiligen Wohnmobilstellplätze, zur Gestaltung der Platzgelände und der Stellplätze sowie zu Ver- und Entsorgungseinrichtungen gibt. Die Neuausgabe ist erweitert um die planungsrechtlichen Grundlagen in den einzelnen Bundesländern sowie um den Aspekt der Barrierefreiheit und Hinweise zur Verkehrsführung. Die „Planungshilfe für Wohnmobilstellplätze“ kann unter [www.deutscher-tourismusverband.de](http://www.deutscher-tourismusverband.de) kostenlos heruntergeladen werden.

**Information:**  
**Deutscher**  
**Tourismusverband e.V.**  
 Bertha-von-Suttner-Platz 13  
 53111 Bonn  
 Tel. (02 28) 9 85 22-0  
 Fax (02 28) 98 52 28  
[kontakt@deutscher-tourismusverband.de](mailto:kontakt@deutscher-tourismusverband.de)  
[www.deutscher-tourismusverband.de](http://www.deutscher-tourismusverband.de)

## 10,3 Prozent mehr Übernachtungen auf Campingplätzen Kosten sparen – Qualität ist Trumpf

Die schwierige konjunkturelle Lage in Deutschland spiegelt sich im Ausgabeverhalten der Urlauber wieder. Der Deutschlandreisende spart nicht am, sondern im Urlaub. Vielerorts haben Gastronomiebetriebe mit einem zurückhaltenden Konsumverhalten der Gäste zu kämpfen. Jüngst veröffentlichte Zahlen des Statistischen Bundesamtes belegen, dass das Gaststättengewerbe in den ersten sieben Monaten Einbußen von real 2,7 Prozent hinnehmen musste. Die Umfrage des Deutschen Tourismusverbands (DTV) ermittelte für diesen Sommer eine Bevorzugung von preiswerten Unterkunftsarten wie Urlaub auf dem Bauernhof, Ferienwohnungen und Campingplätzen. Allein im Juli erzielten die touristischen Campingplätze ein Übernachtungsplus von 10,3 Prozent, al-

erdings muss man einschränken, dass die Campingbranche nach dem Jahrhundertsommer 2003 in 2004 wetterbedingte Rückgänge hinnehmen musste. Doch erfreuten sich in diesem Sommer auch hochpreisige Angebote, zum Beispiel im Wellnessbereich, einer regen Nachfrage. Bei aller Preissensibilität war der Urlauber auch in diesem Sommer zu größeren Ausgaben bereit, wenn ihn die Qualität des Angebots überzeugt.

**Information:**  
**Deutscher**  
**Tourismusverband e.V.**  
 Bertha-von-Suttner-Platz 13  
 53111 Bonn  
 Tel. (02 28) 9 85 22-0  
 Fax (02 28) 98 52 28  
[kontakt@deutscher-tourismusverband.de](mailto:kontakt@deutscher-tourismusverband.de)  
[www.deutscher-tourismusverband.de](http://www.deutscher-tourismusverband.de)

- ◆ Sie wollen Ihr Unternehmen besser bei Banken positionieren und Ihre Finanzierung optimieren?
- ◆ Sie planen weitere Angebote, um Ihren Platz für Touristen attraktiv zu gestalten?
- ◆ Sie planen Investitionen und haben Schwierigkeiten mit der Finanzierung?
- ◆ Sie wollen Ihren Dauerplatzanteil reduzieren und Ihren Platz neu ausrichten?
- ◆ Sie wollen Ihr Unternehmen erfolgsorientiert an die Erfordernisse des Marktes anpassen?
- ◆ Sie wollen Ihr Unternehmen verkaufen oder übergeben?

## Dann sind wir für Sie der richtige Partner

### Hierbei helfen wir u.a.:

- ◆ Aufnahme der Ist-Situation/Prerating
- ◆ Ausarbeitung von zukunftsfähigen Konzeptionen für die Weiterentwicklung des Unternehmens
- ◆ Hilfe bei Finanzierungsproblemen, Verbesserung des Ratings
- ◆ Unternehmensbewertung, Ausarbeitung einer Übergabe-/Übernahmekonzeption
- ◆ Käufer-/Pächtersuche

## Unternehmensberatung Dr. Riechey

### Beratung für die Camping- und Freizeitbranche

Holstenstr. 15 · 25335 Elmshorn  
 Tel. 0 41 21 - 2 52 52 · Fax 0 41 21 - 2 58 67  
 E-Mail: [info@dr-riechey.de](mailto:info@dr-riechey.de)

Wir beraten seit 18 Jahren vorwiegend mittelständische Unternehmen, darunter eine Vielzahl von Campingplatzunternehmen. Dr. Riechey ist Mitglied des Vorstands des VCFMV-Verband der Camping- und Freizeitbetriebe MV und ist nicht zuletzt durch eigenes Engagement bei der Haveltourist-Gruppe mit der Branche bestens vertraut.

## Nicht nur die Umwelt liebt es

Mit einer innovativen und weltweit patentierten Idee setzt URIMAT neue Maßstäbe im Sanitärbereich und ermöglicht somit den sorgsamsten Umgang mit der Ressource Wasser. Die wasser- und chemielosen Urinale von URIMAT werden bereits erfolgreich in namhaften Firmen und öffentlichen Ein-

richtungen eingesetzt und sorgen für erhebliche Kosteneinsparungen. Ein Leichtgewicht setzt sich durch: Nur 5,2 kg wiegt das speziell für URIMAT hergestellte Polykarbonatkunststoffbecken. Es ist bruchresistent und vandalensicher. Das aus einem Guss gefertigte Becken hat weder Ecken noch Kanten, in denen sich Rückstände ansammeln können. Die porenfreie Oberfläche sorgt für einen rückstandslosen Ablauf des Urins und verhindert Ablagerungen von Urin und Bakterien auf und im Becken und somit die Entstehung von Gerüchen in diesem Bereich. Für absolute Hygiene braucht es kein Wasser: Der patentierte Geruchsverschluss (Siphon) wird gesteuert über ei-

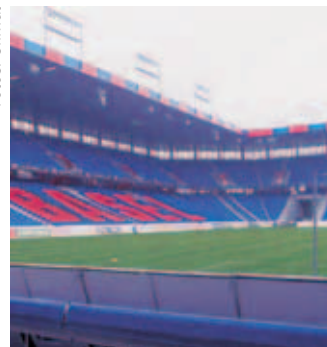
Beckens sorgt dafür, dass die Umgebung und auch die Kleidung der Benutzer von Spritzern verschont bleibt, die glatte Oberfläche sorgt für zügiges Abfließen und leichte und schnelle Hygiene. Zur Reinigung kann auf Bürste und Chemie getrost verzichtet werden: Der URIMAT

schreibt. Außerdem ist er im gesamten Sanitärbereich einsetzbar, erspart den Einsatz zusätzlicher Reiniger und sorgt für einen hygienisch angenehmen Duft. Weitere Umwelt- und Kostenpluspunkte: Raumparfüms, Luftreiniger und Deosteine sind bei diesem System überflüssig. Auch die Verwendung einer chemiebeladenen Sperrflüssigkeit ist nicht nötig. Durch den Verzicht auf eine Wasserspülung entstehen keine Ablagerungen (Urinstein) im Becken und in den Abflussrohren. Ebenso können Zigarettenkippen und andere Fremdkörper den Siphon nicht außer Funktion setzen. Der Siphon sollte, um die einwandfreie Funktion zu gewährleisten, nach 10.000 bis 12.000 Benutzungen gewechselt werden.

Zudem lässt sich mit dem URIMAT Info auch noch Geld verdienen: Das Infodisplay am oberen Rand bietet den idealen Platz für eine Werbebotschaft. Bei Benutzung leuchtet das sensorgesteuerte und hintergrundbeleuchtete Display auf und wird zu einem Blickpunkt. Fachleute ermittelten einen guten Wirkungsgrad bei dieser Art der Werbung, der „Mann“ sich nicht so leicht entziehen kann. Ein wichtiger Zusatznutzen ist die Vermietbarkeit der Werbefläche. Die Montage ist einfach: Eine Frischwasserzuleitung und Armatur-



Fotos: Urimat



Die wasser- und chemielosen Urinale von URIMAT werden bereits erfolgreich in namhaften Firmen und öffentlichen Einrichtungen eingesetzt, wie hier im Fußballstadion St. Jakob-Park in Basel.

nen kapazitiven Sensor. Bei Benutzung zieht ein Elektromagnet den Auftriebskörper zweimal nach unten und stellt so eine restlose Entleerung sicher. Die im Siphon befindliche Flüssigkeit (Urin) drückt den Auftriebskörper wieder nach oben und schließt geruchsfrei ab. Der Einsatz von Sperrflüssigkeit (Chemie) zur Geruchsvermeidung ist überflüssig. Die besondere Formgebung des

wird mit einem Spezialreiniger eingesprüht und mit einem Papiertuch ausgewischt – diese Art der Reinigung ist nicht nur gründlich und äußerst zeitsparend, sondern auch noch umweltschonend. Denn der speziell entwickelte URIMAT MB-AktivReiniger arbeitet auf mikrobiologischer Basis, ist geruchsvernichtend und biologisch weit besser und schneller abbaubar als es die OECD vor-

schreibt. Außerdem ist er im gesamten Sanitärbereich einsetzbar, erspart den Einsatz zusätzlicher Reiniger und sorgt für einen hygienisch angenehmen Duft. Weitere Umwelt- und Kostenpluspunkte: Raumparfüms, Luftreiniger und Deosteine sind bei diesem System überflüssig. Auch die Verwendung einer chemiebeladenen Sperrflüssigkeit ist nicht nötig. Durch den Verzicht auf eine Wasserspülung entstehen keine Ablagerungen (Urinstein) im Becken und in den Abflussrohren. Ebenso können Zigarettenkippen und andere Fremdkörper den Siphon nicht außer Funktion setzen. Der Siphon sollte, um die einwandfreie Funktion zu gewährleisten, nach 10.000 bis 12.000 Benutzungen gewechselt werden.

## Recycling-Kunststoff: günstige Lösung auf lange Sicht



Ihre Ansprechpartnerin:  
Frau Stefanie Hanbuch  
WKR · Entenpfuhl 10  
67547 Worms  
Tel.: 0 62 41/4 34 51  
Fax: 0 62 41/4 95 79  
info@wkr-gmbh.de  
www.wkr-gmbh.de



Altstoffproduktions- und Vertriebsgesellschaft mbH

Außenmöbel • Abfallkörbe • Kindersitzgruppen • Spielhäuser • Sandkästen • Pflanzkübel • Palisaden/Pfähle



Foto: Urimat

Ikea, Burger King sowie Stadien und Gaststätten, Universitäten, Tank & Raststätten und Krankenhäuser in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz setzen mittlerweile den URIMAT erfolgreich ein. Auch für Campingplätze und -parks ist das wassersparende System ideal, wie unter anderem die Betreiber der Campingplätze Dreieich Offenthal,

Brugger – Riegsee, Camping Riedsee – Donaueschingen, Campingpark Irenensee – Uetze und Groß Recken bei Haltern berichten.

**Information:**  
**URIMAT Deutschland AG**  
 Industriestraße 4  
 56414 Hundsangen  
 Tel. (0 64 35) 96 18 23  
 Fax (0 64 35) 96 18 25  
 info@urimat.de  
 www.urimat.de

Auch die amerikanische Fast Food-Kette McDonald's (Werbeslogan: „Ich liebe es“) hat sich nach einem Testlauf entschlossen, alle Filialen in der Schweiz auf URIMAT umzurüsten.

ren entfallen bei diesem wasserlosen Urinal völlig. Lediglich eine Entsorgungsleitung und ein Stromanschluss müssen vorhanden sein. Der Stromverbrauch für den Sensor und den Patentsiphon sind allerdings noch geringer als die eines Fernsehgeräts im Stand by-Betrieb.

Die Anschaffungskosten liegen zwischen 399 und 961 Euro (mit Werbedisplay) netto pro Stück. Dem gegenüber stehen die Kosten für Wassereinsparung: Anstatt zwei Deziliter Flüssigkeit mit vier bis sechs Litern Wasser fortzuspülen, bewirken die Schwerkraft und eine ausgeklügelte Verschluss-technik absolute Hygiene. Das wirkt sich positiv auf die Kosten aus – und auf die Umwelt (Beispiel nach Preisen in Berlin gerechnet):

Wasser/Kanalgebühren: 6,14 Euro pro Kubikmeter.

1 wassergespültes Urinal: 90 Benutzungen pro Tag, 4 Liter pro Spülgang.

30 Tage: 10.800 Liter, ent-

spricht 66,31 Euro pro Monat.

Im Vergleich dazu 1 Urimat: Wasser- und Kanalgebühren-Ersparnis pro Jahr 795,75 Euro. Hier wird sichtbar, wie ökologisch und ökonomisch die Urinale von URIMAT sind und wie schnell sich die Investitionen amortisieren. Zumal die Firma URIMAT den Einstieg mit einem günstigen Leasingangebot ab 13,90 EUR mtl. pro Urinal ermöglicht.

Nicht zuletzt diese Rechnung hat bereits zahlreiche internationale Unternehmen dazu bewegt, das in der Schweiz entwickelte Patentsystem einzusetzen. So hat sich beispielsweise die amerikanische Fast Food-Kette McDonald's (Werbeslogan: „Ich liebe es“) nach einem Testlauf entschlossen, alle Filialen in der Schweiz auf URIMAT umzurüsten. In ist Deutschland ist URIMAT zum Baustandard bei McDonald's erklärt worden. Auch die Deutsche Bahn, Daimler Chrysler, C&A,

## CP Schwarzwälder Hof verkauft günstiges Objekt Sanitärgebäude sucht neue Heimat

Robert Schwörer vom Campingplatz Schwarzwälder Hof in Seelbach hat Besonderes mit seinem ersten Sanitärgebäude vor, mit dem er vor genau 10 Jahren in sein frisch gebackenes „Unternehmenserlebnis Campingplatz“ startete. Er will dem Gebäude eine neue Heimat geben. Denn dies sollte den Gästen nur solange dienen, bis das geplante Holzstammhaus als Hauptgebäude des Areals fertiggestellt war. Mit seiner guten Substanz, der hellen Einrichtung und dem zeitlosen Baustil steht das Gebäude aber noch inmitten seiner Lebensblüte. Deshalb soll es jetzt verkauft werden und freut sich, in Zukunft einer Anzahl von ca. 120 Stellplätzen treue Dienste leisten zu dürfen.

Die praktische Kombination von Sanitär, Rezeption und Nebenräumen ist ideal für eine Neugründung oder Platzerweiterung geeignet.

Wie soll das funktionieren, ein ganzes Haus zu verpflanzen? Ganz einfach: Das Gebäude in Containerbauweise kann in mehrere Abteile getrennt, demontiert und per LKW abtransportiert werden. Mit dieser Akti-

on sieht Robert Schwörer nicht nur den praktischen und substanzverhaltenden Aspekt, zudem erhält der Erwerber damit ein kostengünstiges und standardgerechtes Objekt. Preis VB 150.000 Euro inklusive Mehrwertsteuer.



Foto: Sanitgeb

Das zehn Jahre alte Sanitärgebäude reicht für 120 Stellplätze, ist top gepflegt und fügt sich mit seinem zeitlosen Baustil gut ein.

**Information:**  
 Campingplatz  
 Schwarzwälder Hof  
 Robert Schwörer  
 Tretenhofstr. 16  
 77960 Seelbach  
 Tel. (0 78 23) 96 09 50  
 Fax (0 78 23) 9 60 95 22  
 camping@seelbach.org  
 www.campingplatz-schwarzwaelder-hof.de



# Qualität<sup>2</sup> unkaputtbar

**SOLO 472 ProPower** - Blastleistung pur liefert dieses Kraftpaket unter den rückentragbaren Blasgeräten.  
 Um die 1400m<sup>3</sup>/h direkte Gebläseleistung – das leistet kein anderes Gerät.

**solo**<sup>®</sup>  
 Deutsche PremiumMarke  
 Seit 1948

www.solo-germany.com

# Kosten drücken durch Bio-Klärung

Aus Kostengründen schließen aller Orten kommunale Schwimmbäder. Andernorts wiederum werden neue Frei- und Hallenbäder eröffnet, wobei die Kosten sogar noch um ein Drittel günstiger sind als bei herkömmlichen Anlagen: 27 Bäder wurden allein in Deutschland von der Firma

siert und erstellt in Zusammenarbeit mit Firmen für Garten-, Landschafts- und Schwimmbadbau derartige Anlagen. Dazu verfügt es außer über deutsche auch über Lizenzen für Österreich, die Schweiz, Italien, Frankreich, Luxemburg und Großbritannien. Seit Januar 2003

Kulisse. Auf der Wasseroberfläche schwimmende Stoffe, wie Laub, Blütenstaub oder Sonnenöl werden mit einer Überlaufrinne dem System entnommen. Die größere Abrisskante dieser Rinnen ermöglicht einen optimierten Abzug der Wasseroberfläche und bremst die Verlandung. Im nachgeschalteten BioNova Bioeinfiler werden zusätzlich Feinteile zurückgehalten. Die Oberflächenabsaugung in Verbindung mit dem Feinfilter übernimmt den Ausgleich von Spitzenbelastungen und ermöglicht natürlich und ohne jeden Einsatz von Chemikalien gereinigtes, klares Wasser.

Das schon oft erfolgreich angewandte Verfahren war der Duisburger Zeitschrift „Sauna – Pool – Ambiente“ sogar eine Auszeichnung wert: Der Spa Award 2005 ging im Juni an das Unternehmen BioNova-Badeteiche.

Die BioNova Natursysteme bieten individuelle Lösungen für alle Regionen dieser Welt. Bei der Planung einer solchen Anlage wird auf die regionalen, klimatischen Bedingungen eingegangen – egal ob in Norddeutschland oder in Süditalien, ob in Großbritannien oder Australien, es gibt immer eine indivi-

duelle Lösung für einen Badeteich oder Pool, ausgestattet mit einem biologischen Filter und einem auf diese Region abgestimmten Pflanzensortiment.

BioNova ist eine Marke, die seit 1985 konsequent entwickelt und im Jahre 1992 als Warenzeichen eingetragen wurde. Der Bogen der Bauvarianten spannt sich inzwischen vom Eco-Eintopfteich bis zum Luxuspool mit vollbiologischer Wasserreinigung. Je nach Platzangebot, persönlichen Wünschen und Kostenrahmen stellt BioNova erprobte Bauweisen und Technikkomponenten für den Bau von Schwimm- und Badeteichen zur Verfügung.

Grundsätzlich steht BioNova für langjährig erprobte Bodenfilter und eigens entwickelte Bauteile und Substrate zu Planung und Bau von Schwimm- und Badeteichen.

Der so genannte „Eintopfteich“, in dem die Bereiche Schwimmen und Aufbereitung in einem Wasserbecken eingebaut werden, ist die kleinste und preisgünstigste Variante für kleine Gärten. Er wird mit einer mindestens 1,5 Millimeter starken Teichfolie gegenüber dem Untergrund abgedichtet. Die Hälfte



Fotos: BioNova

*Egal ob in Norddeutschland oder in Süditalien, ob in Großbritannien oder Australien, es gibt immer eine individuelle Lösung für einen Badeteich oder Pool mit einem biologischen Filter und einem auf diese Region abgestimmten Pflanzensortiment.*

BioNova errichtet, weitere entstehen derzeit in Italien und der Schweiz. Das Geheimnis dieser Kosten senkung liegt im Nutzen biologischer Vorgänge: Die BioNova-Naturteich-Technik ermöglicht ein unbelastetes Badevergnügen, da das biologisch geklärte, reine Wasser von höchster Qualität die Badenden nicht schädigt und so zum Beispiel die gefürchtete Chlor-Akne vermieden werden kann. Zudem senkt die Biotechnik die Unterhaltungskosten für die Betreiber.

Denn es spielt keine Rolle, ob es sich um den Familienschwimmteich im eigenen Garten oder um kommunale und private Großbadeanlagen handelt: Das Bergkirchener Unternehmen hat sich auf die Planung und Errichtung von biologischen Schwimmbädern speziali-

besteht auch eine Partnerschaft mit Australien.

Dabei ist von der Gestaltung eines naturnahen Badeteiches bis zum Swimming Pool mit vollbiologischer Wasseraufbereitung ist alles möglich. In einem Alpensee baden oder in einem richtig geplanten Badeteich unterscheidet sich heute nur mehr in der Wassermenge, nicht in der Wasserqualität. Das natürliche Reinigungssystem für BioNova Teichanlagen funktioniert in über 500 Anlagen von 50 bis 9.000 Quadratmetern Wasseroberfläche seit mehr als 15 Jahren reibungslos. Dabei erfolgt die Wasserreinigung auf rein biologischer Basis: Wasser- und Sumpfpflanzen übernehmen dabei nicht nur die Reinigung, sondern bilden mit ihren Blüten, Halmen und Fruchtständen auch noch eine optisch ansprechende



*Mit dem ersten tropischen Naturhallenbad auf dem Kur-Gutshof Camping „Arterhof“ in Bad Birmbach im bayerischen Rottal ist es Anfang 2004 erstmals gelungen, eine biologische Wasseraufbereitung auch in die Halle zu verlegen und gleichzeitig tropischen Verhältnissen anzupassen.*





Das Hotel Christiane setzt für seinen Pool auf biologische Klärung: Die Anlage in Runding mit erstklassiger Aussicht ist gerade erstellt worden.

der Teichgröße steht zur Nutzung (Schwimmen) zur Verfügung, die andere Hälfte wird als Bodenfilter mit Wasserpflanzen ausgebaut. Zum Abziehen der Wasseroberfläche werden wasserstandsvariable Skimmer eingebaut, über die mittels einer Pumpe das Teichwasser abgezogen und mittels Druckleitungen in ein Verteilersystem im Regenerationsbereich geleitet wird.

Die bislang meistgebaute Anlage ist der „Typ2 Standard BioNova“, ebenfalls als „Eintopfteich“ konzipiert, allerdings mit Überlaufrinne ausgestattet. Der Wasserstand bleibt stabil. Für die besondere Wasserqualität mitverantwortlich ist die zweistufige Absonderung von Biomasse über Rinnenrost und Feinfilterzylinder. Diese Bauweise ist vom Preis-Leistungsverhältnis für viele Kunden am attraktivsten.

Beim Anlagen-Typ 3 wird der Ausgleichsbehälter durch einen ausgelagerten Bodenfilter ersetzt. Die Anlage verfügt über eine Überlaufrinne und weist bei Umwälzung einen stabilen Wasserstand im Teich auf. Anders als beim „Eintopfsystem“ sind die Regenerationszonen teilweise ausgelagert, und das zu reinigende Wasser kann gezielter in den Bodenfilter geführt werden. Diese Bauweise ermöglicht eine stärkere Nutzung der Schwimmzonen (Personenzahl) und ist sehr ökonomisch im Bezug auf den Wasserverbrauch. Der Wasserstand im ausgelagerten Regenerationsteich kann sehr stark schwanken, damit

können auch längere Trockenperioden überdauert werden, ohne ständig Frischwasser zuzugeben. Diese Variante benötigt aber etwas mehr Platz.

Auf Pflanzen im Schwimmteich vollständig verzichtet werden kann beim Typ 4: Bei dieser Bauweise, die überwiegend im öffentlichen Bereich gebaut wird, erfolgt die Aufbereitung in getrennt angelegten Regenerationsteichen. Der Platzbedarf ist relativ groß, die Reinigungswirkung optimiert. Je nach Größe kann eine solche Anlage bis zu 3.000 Besucher pro Tag bewältigen.

Großanlagen, so genannte Naturerlebnisbäder, stellen eine kostengünstige Alternative zum wachsenden Kostendruck der Sanierungs- und Unterhaltskosten von Freibädern dar. In der Hotellerie und im kommunalen Bereich kommt die räumlich getrennte Bauweise von Schwimm- und Regenerationsbereich zum Einsatz. Hier wird zu einem unbepflanzten Badeteich ein entsprechend dimensionierter Reinigungsteich angelegt. Der Vorteil dieser Bauweise liegt in der Schonung der Replanten während des Badebetriebs. Die Gesamtanlage ist damit höher belastbar. Zur Verbesserung des Bedienungskomforts und der Selbstreinigungskraft wird dazu vermehrt begleitende Teichtechnik eingesetzt. Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass der Einsatz von Teichtechnik eine 80-prozentige Effizienz-

Fotos: BioNova

erhöhung des Bodenfilters des Regenerationsbereiches bewirkt.

Mit dem ersten tropischen Naturhallenbad auf dem Kur-Gutshof Camping „Arterhof“ in Bad Birnbach im bayerischen Rottal ist es Anfang 2004 erstmals gelungen, eine biologische Wasseraufbereitung auch in die Halle zu verlegen und gleichzeitig tropischen Verhältnissen anzupassen. Denn das Badewasser in einem Schwimmbecken mit biologischer Aufbereitung wird ganzjährig auf 28 bis 30 Grad erwärmt. In einer speziellen Lagune wird das Wasser sogar auf 32 Grad gehalten. Zur Aufbereitung wurde auf tropische Wasserpflanzen zurückgegriffen, die in der Natur in Amerika, Asien, Afrika oder Australien vorkommen. Dieses speziell ausgesuchte Pflanzensortiment reinigt mit dem langjährig bewährten Kies-Pflanzen-Filter das abgebadete Wasser auf biologische Art und Weise.

**Information:**

**BioNova**  
**Natur Systeme**  
 Dipl. Ing. Rainer Grafinger  
 St. Nikolaus-Straße 2  
 85232 Bergkirchen  
 Tel. (0 81 31) 35 47 03  
 Fax (0 81 31) 35 47 04  
 rgrafinger@aol.com  
 www.bionova.de  
 www.naturerlebnisbad.de



Die BioNova-Naturteich-Technik ermöglicht ein unbelastetes Badevergnügen, da das biologisch geklärte, reine Wasser von höchster Qualität die Badenden nicht schädigt und so zum Beispiel die gefürchtete Chlor-Akne vermeiden werden kann.

**URIMAT®**

Ohne Wasser, ohne Chemie.

- Schnelle Montage
- Kein Wasseranschluss
- Keine Sperrflüssigkeit
- Keinen Urinstein-keine Verstopfungen
- Hohe Zuverlässigkeit
- Verbesserte Hygiene
- Niedrige Reinigungskosten
- Schnelle Amortisation



**Kosteneinsparung z.B. Berlin**

Wasser/Kanalgebühren 6,14 EUR/qm  
 1 wassergespültes Urinal 90 Benutzungen/Tag  
 = 4 Liter/pro Spülgang  
 30 Tage = 10.800 Liter  
 = 66,31 EUR/Monat

**Ersparnis/Jahr = 795,75 EUR\***

**Investition: z.B. URIMAT eco = 499,-EUR\***

**Top-Angebot**  
 mtl. Leasing ab  
**13,90\* EUR**

URIMAT Deutschland AG  
 Industriestraße 4 • 56414 Hundsangen  
 Tel. 06435 / 961823 • Fax 06435 / 961825

\*zzgl. MWST

Abb. URIMAT Info

www.urimat.de • info@urimat.de

# Fußball-WM lockt viele Gäste an

Die Caravaning-Branche trotz dem Trend. Während Pkw-Hersteller in Deutsch-

Industrieverbandes CIVD. Der Verband verzeichnet für die gesamte Branche im Jahr

Deutschland zugelassenen Fahrzeugen verharzt der Caravan auf hohem Niveau. „Unsere Produkte zeichnen sich dadurch aus, dass sie individuelle Urlaubsgestaltung mit Wohnen in den eigenen vier Wänden kombinieren“, sagt CIVD-Präsident Klaus Förtsch. Das sei ein Alleinstellungsmerkmal und sicher ein Grund für den Erfolg der Caravaning-Branche. Ein traditionell starker Markt für die Branche ist Bayern, wie die Zahlen des CIVD zeigen: Mit rund 77.000 Reisemobilen und mit etwa 96.000 Caravans ist Bayern das Bundesland mit dem stärksten Fahrzeugbestand nach Nordrhein-Westfalen. Jahr für Jahr spielt Bayern auch in der Statistik der Neuzulassungen ganz vorne mit: in jedem Jahr werden in Bayern rund 4.000 Caravans und etwa 3.500 Motorcaravans zugelassen. Warum sich die Deutschen zunehmend für Caravaning erwärmen, weiß Anton Harms, Präsident des Bundesverbandes der Campingwirtschaft in Deutschland

(BVCD). „Camping ist zwar nicht die günstigste Urlaubsform, aber sehr individuell und gerade für Familien häufig finanziell attraktiver als ein Hotel“, meint Harms. Unter anderem aus diesem Grund brummt auf den Campingplätzen das Geschäft. Mittlerweile verbringt schon fast jeder zehnte Deutsche seinen Urlaub im eigenen Appartement auf Rädern. Und das liegt unter anderem an immer komfortabler werdenden Campingplätzen, wie BVCD-Geschäftsführerin Ulrike Bantle feststellt: „Wie überall im Tourismus steigen auch im Camping die Ansprüche der Gäste, werden die Wünsche immer individueller und differenzierter. Vorbildliche Campingplätze passen sich an die rasanten Entwicklungen des Marktes an.“ Plätze mit überdurchschnittlichem Angebot werden regelmäßig auf der C-B-R geehrt. Wenn der Deutsche Camping Club DCC seinen Europapreis verleiht, sollten Camper genau hinschauen. Ein Besuch der ausgezeichneten



Foto: Messe München

Die Deutschen entdecken das Wandern wieder: Verschiedene Medien geben detailliert Auskunft über die gewünschten Routen und Ziele.

land Stagnation oder gar rückläufige Geschäfte beklagen, verzeichnen Hersteller von Reisemobilen und Caravans für das Jahr 2004 sowie für das erste Quartal 2005 steigende Zulassungszahlen. Campingplatzbetreiber freuen sich über ein beachtliches Plus bei den Übernachtungen in den vergangenen beiden Jahren. Von der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland erhofft sich die Branche einen weiteren Schub. Die C-B-R Freizeit und Reisen vom 18. bis 22. Februar 2006 in München bietet Herstellern und Händlern von Reisemobilen und Caravans wie auch Betreibern von Campingplätzen wieder eine umfangreiche Plattform, um auf dem wichtigsten „Marktplatz“ für Caravaning in Süddeutschland präsent zu sein.

Als eine der wenigen Branchen freuen sich die Hersteller von Reisemobilen und Caravans über ein anhaltend gutes Geschäft. „Das vergangene Jahr hat die erhoffte Trendwende gebracht“, sagt Hans-Karl Sternberg, Geschäftsführer des Caravaning

2004 ein Umsatzplus von 6,3 Prozent auf 4,53 Milliarden Euro, allein das Geschäft mit Neufahrzeugen stieg um 13,8 Prozent auf 2,47 Mill. Euro. Maßgeblichen Anteil an diesem Erfolg hat das Reisemobil. In Deutschland verzeichnet der CIVD 2004 eine Steigerung der Neuzulassungen um 8,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dabei zeigt die Kurve weiter nach oben, im ersten Quartal 2005 stieg die Zahl der neu zugelassenen Reisemobile wieder um 8,8 Prozent. Inklusive der als Pkw oder Büromobile zugelassenen Campingbusse – also Freizeitfahrzeuge, bei denen nicht „Wohnmobil“ im Fahrzeugschein steht – schätzt der CIVD den Bestand an Reisemobilen in Deutschland auf rund 430.000 Fahrzeuge. Auch Caravans werden wieder beliebter. Musste die Branche 2004 noch ein Minus von 4,6 Prozent hinnehmen, wurden in den ersten drei Monaten des Jahres 2005 1,1 Prozent mehr neue Caravans zugelassen als im selben Zeitraum des Vorjahres. Mit rund 614.000 in

## Abc-Team entwickelt spannendes Kletterobjekt

### Wie komme ich da hoch?

Klettern ohne Treppe, rutschen ohne Rutschfläche? Wie komme ich da hoch? Und vor allem: Wie komme ich da wieder runter? Das herauszufinden ist der Reiz dieses Spielgerätes, das völlig neue Lösungen bietet. Die „Kletterschnecke“ hat ein hohes haptisches und optisches, ja beinahe skulpturales Design, das Erwachsene genauso anspricht wie Kinder – auch wenn ein Spielplatz einmal nicht belebt ist. Das Spiel mit den Dimensionen und die Anregung der Phantasie wird schon beim Betrachten geweckt. Das als kalt geltende Material Edelstahl wird durch die naturhafte Form geschmeidig und reizt zum Berühren und Abtasten der Schneckenwindung. Die Kletterschnecke ist nicht nur erstaunlich leicht, sondern auch absolut vandalismussicher und konzipiert nach den aktuellsten Vorgaben der Euronorm EN 1176 – Aspekte, die in urbanen

Räumen immer wichtiger werden.

Foto: ABC-Team



Kreative Kletterer sind gefragt bei der Kletterschnecke von ABC-Team.

**Information:**  
**ABC-TEAM**  
 Spielplatzgeräte GmbH  
 Eisensteinstraße  
 (Industriegebiet Rohr)  
 56235 Ransbach-Baumbach  
 Tel. (0 26 23) 80 07-0  
 Fax (0 26 23) 48 51  
 info@abc-team.de  
 www.abc-team.de

Campingplätze lohnt sich. Auch der ADAC präsentiert im Rahmen der Freizeit- und Reisemesse C-B-R seinen Camping-Caravanning-Führer und stellt mustergültige Campingplätze in Europa vor. „Der Kunde ist König“, gilt eben auch auf den Campingplätzen. Besondere Leistungen und Serviceangebote sollen neue Kundschaft anlocken und die gewonnene zu Stammkunden machen. Das Verleihen von Fahrrädern, Kanus, Spielgeräten, Bollerwagen, Kettcars bis hin zur Campinggrundausrüstung ist auf vielen Plätzen bereits Selbstverständlichkeit. Auch das Thema Wellness hat längst auf guten Campingplätzen Einzug gehalten. Große gepflegte Saunalandschaften sind heute keine Seltenheit mehr. Und wer sich im Vorfeld gut informiert, findet auch Anlagen, die umfangreiche Beautyangebote im Programm haben oder gar einen kompletten Kuraufenthalt im eigenen Wohnwagen oder Reisemobil anbieten. Und auch die Gesundheit kommt nicht zur kurz: so bekommt der Camper sogar spezielle Lunchpakete für Diabetiker mit individueller BE-Berechnung. Die Vermittlung medizinischer Betreuung und anderer kurspezifischer Dienstleistungen sind mittlerweile ebenso Programm. Kommt dann noch gutes Wetter dazu wie im Jahrhundertsommer 2003, freuen

sich die Campingplatzbesitzer über einen Gästerekord von 6,3 Millionen Campern (+ 13 Prozent). Zwar gibt es für 2004 noch keine offiziellen Zahlen, doch dürften sich die Übernachtungen auf einem ähnlich hohen Niveau bewegen. Das hofft zumindest Georg Spätling, Vorsitzender des Landesverbandes der Campingplatzbetreiber in Bayern (LCB), der zwei Trends hervorhebt: „Wir beobachten, dass die Deutschen im Lande bleiben und dass vermehrt Kurzurlaube gemacht werden.“ Die Campingbranche profitiere damit sogar von der sonst in Deutschland zu beobachtenden Konsumzurückhaltung. Der LCB-Vorsitzende schaut optimistisch in die Zukunft: „2006 dürfte wohl ein sehr gutes Jahr werden, denn die Fußball-Weltmeisterschaft zieht Gäste aus dem In- und Ausland nach Deutschland und natürlich auch nach Bayern.“ Speziell die Campingplätze rund um die WM-Spielstätten in Nürnberg und München dürfen sich nach Meinung Spätlings auf einen großen Andrang gefasst machen: „Aber auch die anderen werden sicher profitieren. Denn viele Fans reisen ihren Mannschaften nach und damit unter Umständen quer durch Deutschland. Und die spielfreien Tage werden sicher einige dazu nutzen, die verschiedenen Regionen zu erkunden.“ Schon vor dem offi-

Foto: Messe München



*In der Kanu-Erlebniswelt auf der C-B-R '05 haben Messebesucher die Möglichkeit, eine Kanufahrt im sicheren „Gewässer“ zu machen.*

ziellen Anpfiff des Eröffnungsspiels am 9. Juni in der Münchner Allianz-Arena ist „Die Welt zu Gast bei Freunden“ – so der offizielle Slogan der Fußball-Weltmeisterschaft 2006. Bei aller Freundschaft sollten deshalb die Gastgeber ihren Heimvorteil nutzen und den WM-Besuch sowie ihren Urlaub im Reisemobil oder Caravan rechtzeitig planen.

Ein umfangreiches Angebot dazu finden Interessierte auf der C-B-R Freizeit und Reisen, die von Samstag, 18. Februar, bis Mittwoch, 22. Februar 2006, auf dem Gelände der Neuen Messe München stattfindet. Die Messe ist täglich von 10 bis 19 Uhr, am

Mittwoch nur bis 28 Uhr geöffnet. Schon seit 1970 wird die C-B-R in jährlichem Turnus veranstaltet. 2005 werden von den 1.237 Aussteller aus 67 Ländern rund 130.000 Besucher erwartet. Neu hinzugekommen ist in diesem Jahr das Angebot an Fahrrädern sowie Ausstattung und Zubehör, Bekleidung und Schuhen sowie Golf- und Wellnessveranstaltungen und -hotels.

**Information:**  
**Messe München GmbH**  
**Messegelände**  
**81823 München**  
**Tel. (0 89) 9 49-1 15 28**  
**Fax (0 89) 9 49-1 15 29**  
**www.c-b-r.de**



Campingpark-Verwaltung für Ferien- und Dauercamper

.. mit Sicherheits- und Zutrittskontroll-System Gate

.. und **NEU:** mit Buchungs-System auf Ihrer Homepage!  
[www.eFerien.com](http://www.eFerien.com)





**www.sass.de**  
D-22147 Hamburg · Tel. 0 40-6 07 68 00

## „TaCsy“ weiß alles

Seit dem Jahr 2000 setzt sich das GeoTop Vermessungs- und Ingenieur-Büro Berger in Lübeck intensiv mit den Bedürfnissen und Anforderungsprofilen der Verwaltung und Datennutzung für Campingplatzunternehmer auseinander. Durch die Beteiligung des Büros bereits im Zuge der Erstellung von

se umfassen modular aufgebaute Planunterlagen sowohl analog, das heißt, auf Papier, als auch digital in Form von PDF-Dateien für vielfältige Anwendungsmöglichkeiten bei Planung, Sanierung und Platzerweiterung, des weiteren auch bei Verwaltung und Präsentation in wenigen Fachschalen:

tekten und -Ingenieuren auch in den Formaten DXF oder DWG ohne Zusatzkosten bereitgestellt.

### Modul 1: Bestandsgrundplan

Der Bestandsgrundplan ist das Kernstück des Auskunftssystems und umfasst den Nachweis durch örtliche Erfassung und Darstellung des aktuellen oberirdisch sichtbaren Einrichtungsbestandes aus Neu-Vermessung, gegebenenfalls kombiniert mit bereits digital (als Datei) vorhandenen Planungsdaten:

- Gebäudebestand, Wegenetz,
- Ver- und Entsorgungstechnik,
- Bewuchs- und Vegetationsfläche,
- vorhandene Parzellierung,
- Nachweis des amtlichen Katasterbestands.

Die folgenden Module bauen auf diesen Baustein auf und bietet aufgrund der Datenerfassung im amtlichen Lage- und Höhenkoordinatensystem nahezu alle Optionen einer universellen Datennutzung und Anwendung. Insbesondere zu nennen sind:

- Nachweis betriebsbedingt relevanter Campingplatzeinrichtungen nach Lage, Menge und Umfang,
- nahezu uneingeschränkte Anwendung in der Bauleitplanung (Bebauungs- und Flächennutzungsplan-Grundlage)
- sowie Objektplanung für Sanierungs- und Erweiterungsmaßnahmen.

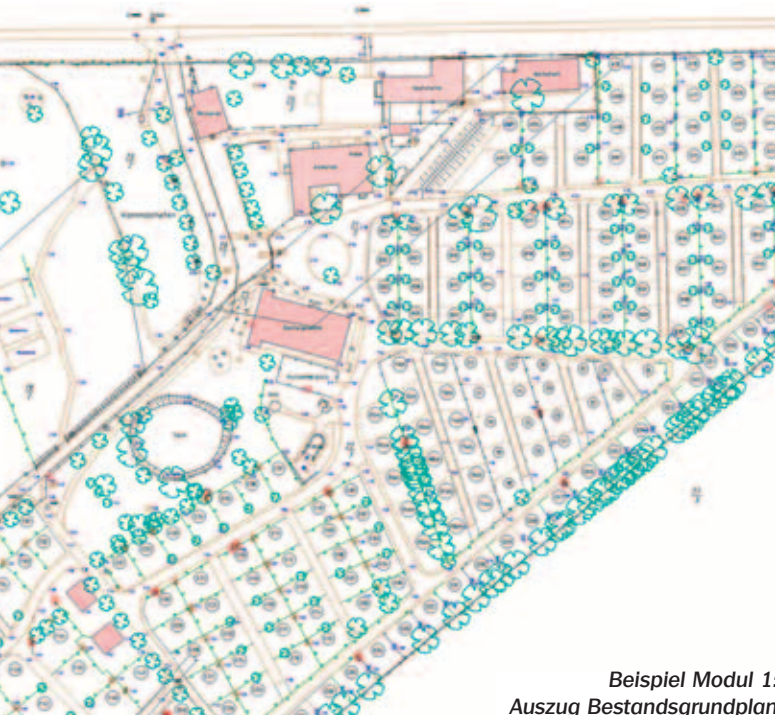
Neben einer Erst- oder Neuerfassung von Campingplatzanlagen besteht auch die Möglichkeit, bereits vorhandene digitale Daten zu verarbeiten. Dabei wird vom Systementwickler geprüft, ob ein aktueller Datenbestand in der erforderliche Punkt-Dichte vorliegt und Kosteneinsparungen in der Systemumsetzung von „TaCSy“ durch die Verwendung vorhandener Daten möglich sind. Dabei ist zu berücksichtigen, dass erst ein geprüfter zeitnaher Datenbestand die zukunftsorientierte Nutzung sicherstellt und somit auch behördliche Anforderungsprofile erfüllt werden können. Wenn die Daten es im Hinblick auf Aktualität und Vollständigkeit zulassen, ist auf Wunsch auch eine eingeschränkte Systemumsetzung – beispielsweise nur für Präsentationszwecke – ausschließlich aus Altunterlagen möglich.

### Modul 2: Bestandsflächenplan

Aus dem Bestandsgrundplan wird unter Beibehaltung der Informationsdichte der Bestandsflächenplan mit folgenden inhaltlichen Schwerpunkten abgeleitet:

- Nachweis der Oberflächenbeschaffenheit und -Nutzung,
- Anwendung in der Platzpräsentation (Internet, Prospekt, Platzaushang),
- Verschneidung mit Buchungssystemen (wie etwa Camp 2005).

Dieses Modul soll insbesondere der anschaulichen Präsentation der Liegenschaft dienen und erfüllt durch die Bereitstellung als frei nutzbare PDF-Datei nahezu alle Anforderungen der internen Nutzung. Dieser Plan findet besondere Anerkennung durch die optionale Einarbeitung in Prospektunterlagen, Internetpräsentationen und



Grafikern: GeoTop

Beispiel Modul 1:  
Auszug Bestandsgrundplan

Bestandsgrundlagen für verstärkt geforderte bauleitplanerischer Aufgaben wurde in enger Kooperation mit Planungsingenieuren, Landschaftsarchitekten und Campingplatzbetreibern das umfassende Auskunftssystem „TaCSy“ entwickelt. Folgende Zielsetzungen der Campingunternehmer und Freizeitbetriebe stehen dabei im Vordergrund:

- Wirtschaftlichkeit durch Übersicht,
- Verwaltungsaufwand optimieren,
- Unterhaltungskosten minimieren,
- Betriebssicherheit steigern,
- Sicherstellung der behördlichen Nachweispflicht (z.B. Zeltplatz-VO)
- und zukunftsorientierte Nutzung.

Die Dienstleistungsergebnis-

- Modul 1: Bestandsgrundplan  
- Modul 2: Flächenplan  
- Modul 3: Parzellierungsplan  
- Modul 4: Kabel- und Leitungsplan.

Die Planinhalte zeichnen sich durch eine hohe Informationsdichte in übersichtlicher, zum Teil vollfarbiger Darstellung aus, die nahezu alle Anforderungen behördlicher Nachweise und interner Nutzungsmöglichkeiten erfüllen. Aufgrund der Bereitstellung von PDF-Dateien kann eine universelle Nutzung über die vorhandene Standardsoftware (Acrobat-Reader) am eigenen PC erfolgen. Eine spezielle Anwendungssoftware ist somit nicht erforderlich. Im Bedarfsfall werden die Daten für planerische Aufgaben von Planungsarchi-



Detail Grundplan mit Höhen-schichtlinien



Beispiel Modul 2: Teilansicht Bestandsflächenplan

als graffitigeschützter, UV-beständiger Folienplan für den Platzaushang. In diesem Plan werden neben der ansprechend gestalteten Oberflächenbeschaffenheit auch die Standorte und Einrichtungen der Ver- und Entsorgungstechnik ausgewiesen und durch eine Planlegende ergänzt. Damit sich der Campingplatzgast auch gut auf dem Areal zurechtfindet, sind die Stellplätze durch Nummern hervorgehoben. Als weiterer Nutzeffekt kann das Modul 2 als PDF-Datei auch mit einem bestehenden Buchungssystem direkt verknüpft werden. Somit steht die Grafik unmittelbar auch für Buchungs- und Verwaltungsaufgaben zur Verfügung. Diese Option wurde bereits mit dem System Camp 2005 der Firma Erdmann EDV Service erfolgreich realisiert.



Detail Modul 2: Flächenplan

### Modul 3: Parzellierungsplan

Der Parzellierungsplan dient insbesondere dem Nachweis behördlicher Anforderungen im Hinblick auf öffentlichen Verkehrsraum und Parzellengrößen, beispielsweise gemäß der geltenden Landesbauordnung, sowie Aufgaben der Platzverwaltung:

- Stellplatznachweis nach Größe und Kategorie,
- Grundlage für Platzabrechnung, Pacht- und Mietverträge und vieles mehr.

Unter Berücksichtigung der landesspezifischen Gesetze und Verordnungen wird der gesicherte Nachweis für die Einhaltung maßgeblicher Vorschriften geführt. Durch exakte Flächenberechnungen und Konstruktion der Fahrbahn-Sollbreiten wird in vollfarbiger Darstellung ein Arbeitsergebnis bereitgestellt, das dem Campingunternehmer ein präzises Werkzeug für eventuell erforderliche Änderungen an den Parzellenflächen Hand gibt. Diese Unterlage kann auf Anforderung den zuständigen Bauaufsichts- und Genehmigungsbehörden direkt zur Verfügung gestellt werden. Die Erfahrungen bei bereits realisierten Projekten zeigen, dass die Verhandlungsposition für Campingunternehmer durch diesen präzisen und anschaulichen Plan deutlich

Grafiken: GeoTop

verbessert wird. Inhaltlicher Schwerpunkt ist die Ableitung der nutzbaren Parzellenflächen unter Berücksichtigung der behördlichen Vorgaben. Die Flächen werden rechnerisch exakt bestimmt und entweder nach Flächengröße oder Kategorie nach den Wünschen des Campingunternehmers mit Angaben der Parzellen-Nummer und -flächengröße vollfarbig erstellt.

Aufgrund der bereits von Beginn an realisierten Erfassungsdichte und insbesondere dem Nachweis oberirdisch sichtbarer Ver- und Entsorgungseinrichtungen ermöglicht der Datenbestand aus dem vorab beschriebenen Modul Bestandsgrundplan nunmehr auch eine gesicherte Basis zur Ableitung des Moduls 4.

### Modul 4: Kabel- und Leitungsplan

Dieser Systembaustein beinhaltet die wohl größten Unbekannten im Campingplatz-Datenbestand. Der Nachweis

der vorhandenen Ver- und Entsorgungstechnik wurde oftmals vernachlässigt, sodass sich für das System „TaCSy“ folgende Aufgabenstellung ergibt:

- Rekonstruktion von Wasser-, Abwasser-, Trinkwasser-, Elektro- und anderen Leitungsverläufen,
- Lieferung von Grundlagen für die Platzunterhaltung und Leistungsfähigkeitsnachweise.



Detailausschnitt Parzellierungsplan.

Diese Art der Planbearbeitung ist von großer Bedeutung, um unnötige Kosten durch Aufgrabungen im Zuge von Leitungssanierungen

**Miele**  
PROFESSIONAL

Morgens Wäsche,  
mittags Wäsche,  
abends Wäsche?

**KLEINE RIESEN von Miele:**  
Waschmaschinen und Trockner,  
die Dauerläufer mit Sprinterzeiten!

Information und Beratung:  
0180-220 21 21 (6 ct/min)  
[www.kleiner-riese.de](http://www.kleiner-riese.de)



Grafiken: GeoTop

Parzellierungsplan nach Kategorie.

oder -Erweiterungen so weit wie möglich zu vermeiden. Sofern keine Aufmaße oder Skizzen zu vergangenen Baumaßnahmen vorliegen und altgediente Mitarbeiter nicht mehr zur Verfügung stehen, kann der Leitungsnachweis kaum noch gesichert erbracht werden. Zur Schließung von Informationslücken hat sich in der Praxis folgende Verfahrensweise bewährt:

- Nutzung der Datengrundlage Modul 1 – Bestandsgrundplan mit den bereits präzise erfassten oberirdisch sichtbaren Versorgungseinrichtungen,
- Sichtung der vorhandenen Altunterlagen in Kombination mit der Einarbeitung vorhandener Aufmaßskizzen (Bauunterlagen),
- Berücksichtigung der Ortskenntnis des Betreibers und seiner Mitarbeiter,
- eventuell ergänzende Leitungsortung.

Da der Zeitrahmen und Umfang des erforderlichen Umsetzungsumfangs nur schwer abzuschätzen ist, wird die Vorgehensweise in enger Absprache mit dem Betreiber abgestimmt. So können bei Verzicht auf Ortungskosten Leitungslücken durch zu vermutende Leitungsverläufe vom Betreiber selbst geschlossen werden. Seine Eintragungen in einen Plan-Vorabzug werden nachrichtlich übernommen und entsprechend ausgewiesen. Als Ergebnis von Vermessung, Altunterlageneinarbeitung und Leitungsortung sowie aufgrund von Informationen aus der Ortskenntnis liegt auch in

diesem Fall neben Papierauszügen eine PDF-Datei als farbig gestalteter Bestandsnachweis zur Nutzung am eigenen PC vor. Die gegebenenfalls gewünschte Ableitung von Maßketten zu begleitenden dauerhaften Einrichtungen wie Gebäuden liefert somit eine Bestandsunterlage mit hohem Nutzeffekt.

Neben den vorgenannten Modulen bieten die Arbeitsergebnisse des Systems vielfältige andere Anwendungsmöglichkeiten wie zum Beispiel:

- Anlagen zu Miet- und Pachtverträgen wie Planauszüge in detaillierter Darstellung mit Ausweisung von Parzellennummern, -größe und vermasstem Umrang,
- Ableitung von Entwicklungsplänen,
- Planungsgrundlage für Neuanlagen,
- Grundlage B- und F-Planung,
- Grunddaten Erschließungs- und Objektplanung.

Die Möglichkeiten und Anwendungsbeispiele lassen

sich vielfach fortsetzen und richten sich insbesondere nach dem individuellen Bedarf des Campingunternehmers.

### Der System-Nutzeffekt

Mit den Arbeitsergebnissen stellt das speziell für Unternehmen der Campingwirtschaft entwickelte System „TaCSy“ Werkzeuge für eine zukunftsorientierte Verwaltung zur Verfügung, die nachhaltige Entlastungseffekte liefert:

- Ordnung der Anlagenbestände in den Unterlagen, die übersichtlich und auf die erforderliche Menge beschränkt sind,
- Ergebnisnutzung am eigenen PC,
- Lage- und höhengenaue Daten in sicherungsfähigen Dateien,
- jederzeit ergänzbare Module,
- universelle Nutzung für Verwaltung, Planung, Präsentation,
- Steigerung von Verhandlungs- und Verkaufsspielräumen.

### Die Kosten für „TaCSy“

Da jeder Campingplatz aufgrund seiner Lage und der Ausstattungsmerkmale als Unikat zu betrachten ist, wird auf Grundlage der speziellen Anforderungsprofile, durch Übermittlung aktueller Fotos oder über eine persönliche Beratung vor Ort ein projektbezogenes Angebot erstellt, das insbesondere für die Umsetzung des Kabel- und Leitungsplanes zwingend erforderlich ist. Die Kosten der Systemumsetzung für die Module 1 bis 3 richten sich insbesondere nach der Ört-

lichkeit, dem Bewuchs, der Zugänglichkeit der Stellplätze und den individuellen Wünschen des Campingunternehmers. Bevorzugte Bearbeitungszeiträume sind die Vor-, Nach- und Nebensaison.

Für die Umsetzung der Module 1 bis 3 kann vorbehaltlich eines individuellen Angebots bei vermessungstechnischer Neuerfassung von einem Kostenrahmen von netto etwa 900 bis 1200 Euro pro Hektar Erfassungsfläche ausgegangen werden. Dazu kommen die Kosten für Mehrwertsteuer und verauslagte Katastergebühren für erforderliche amtliche Vermessungsunterlagen sowie eine einmalige Anreisekostenberechnung.

### Zusammenfassung

Trotz kurzer Präsenz am Markt hat sich das System „TaCSy“ bereits mehrfach bewährt und befindet sich bundesweit erfolgreich im Einsatz. Die Arbeitsergebnisse werden durch die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten nicht nur bei den Campingunternehmern geschätzt, sondern genießen auch in der direkten Weiternutzung im Planungswesen durch Architekten und Bauingenieure sowie als behördlicher Nachweis hohe Anerkennung. Die bereit gestellten Daten und Pläne der Module 1 bis 4 steigern nachweislich die Betriebssicherheit und bilden in Kombination mit der Vielzahl von Optionen für Verwaltung, Präsentation und Planung die Grundlage einer modernen Platzverwaltung zu attraktiven Konditionen. Die Arbeitsergebnisse des Systems „TaCSy“ sind eine überaus sinnvolle Investition in die Zukunft eines erfolgreichen Campingmanagements.

### Information:

GeoTop  
 Vermessungs- und  
 Ing. Büro Berger  
 Dipl.-Ing. Jörg Berger  
 Schwartauer Allee 84-86  
 23554-Lübeck  
 Tel. (04 51) 4 07 90 97  
 Fax (04 51) 4 07 90 98  
 info@geotop.de  
 www.geotop.de



Auszug Kabel-/Leitungsplan

# Attraktiv für alle Generationen

Um sich zu bewegen, zu lernen und Zeit miteinander zu verbringen, geht man in Zukunft mit der ganzen Familie auf den Spielplatz. Das ist die Grundidee des SmartUs-Gemeinschaftsprojekts. „Wir wollten eine Begegnungsstätte für viele Generationen schaffen und darüber hinaus den traditionellen Spielplatz einem breiteren Publikum

aus dem Jahr 2002 koordiniert. Die Partner von Lappset sind Wissenschaftler auf den Gebieten des Lernens, des Sports, des Designs und der Technologie, unter anderem Nokia Oy, die Universität Lappland (Lapin yliopisto), die Fachhochschule Rovaniemi (Rovaniemen ammattikorkeakoulu), Elektrob Oy sowie TeliaSonera Oy.

geschaffen, mit dem man bild-, ton- und textbasierte Spiele auf das altbekannte Hüpf-Spielfeld bauen kann. Dazu gehören elektronische Armbänder des SmartWare-Systems, die mit Bewegungssensoren ausgerüstet sind. Erwachsene finden auf dem Spielplatz Geräte, die zum Bewegen, zum Ausspannen und zum Zusammensein einladen. Für die gemeinsamen Aktivitäten von Eltern und Kindern wurden Spielanwendungen entwickelt, die Geschicklichkeitsübungen, Abenteuer und Problemlösungen enthalten, wie etwa „Lustige Familien“, ein Spiel für die ganze Familie. Das Design spielte in diesem Projekt von Anfang an eine wesentliche Rolle. „Wir versuchen, die Geräte so zu gestalten, dass ihr Äußeres dem Lauf der Zeit standhält und dass sie Benutzer aus verschiedenen Kulturen und verschiedenen Alters anziehen – sei es in einem Park, einem Schulhof oder auf einem Spielplatz“, sagt Kangas.



Foto: Lappset

„Es gibt Dinge, die die Eltern ihren Kindern beibringen können, aber es gibt ganz sicher auch solche Dinge, die die Eltern von ihren Kindern lernen können!“, sagt Juhani Kangas, Geschäftsführer der Lappset Group Oy im finnischen Rovaniemi.

nahe bringen. Gleichzeitig war es das Ziel, das ‚Lernen durch Handeln‘ mit Sport und Spiel zu verbinden. Das Spiel ist ja eine Sache, die jeden, unabhängig vom Alter, interessiert“, sagt Juhani Kangas, Geschäftsführer der Lappset Group Oy, einem Spielgerätehersteller aus Rovaniemi, der das Gemeinschaftsprojekt

Bei den Kindern einer Testgruppe im Vorschulalter verbesserten sich insbesondere die Lernerfolge in Mathematik. In der Zukunft können Lehrer und Schüler auch selbst Lerninhalte auf den Spielplatz bringen, denn zum Beispiel mit dem Aufgabenkonstruktionsprogramm Linkt wurde ein Werkzeug

**Information:**  
**LAPPSET Spiel-, Park-, Freizeitsysteme GmbH**  
 Kränkelsweg 32  
 41748 Viersen  
 Tel. (0 21 62) 50 19 80  
 Fax (0 21 62) 5 01 98 15  
 deutschland@lappset.com  
 www.lappset.com

**Ebrach**

Anerkannter Erholungsort im Naturpark Steigerwald. Grundstück neben Naturschwimmbad und Tennisplatz, als **Campingplatz** im Bebauungsplan, zu verkaufen.

**Schindler**  
 Telefon (0 95 53) 3 17  
 Telefax (0 95 53) 3 20

**Campingplatz zu verpachten oder zu verkaufen. Chiffre 00805**

**Campingplatz mit 2 separaten Wohnmobilstellplätzen im Weserbergland neu** zu vermieten, Stadt Hötter,  
 Tel. (0 52 71) 9 63-3 04,  
 Fax (0 52 71) 9 63-5 63 04

Wenn Sie ein Anliegen haben, lesen Sie bitte [www.CampingEcho.net](http://www.CampingEcho.net), klicken Sie bitte [www.Campagent.de](http://www.Campagent.de) an, schauen Sie bitte bei [www.CampingMediator.com](http://www.CampingMediator.com) rein oder rufen Sie bitte einfach das Büro Jansen unter (0 24 74) 15 32 an. Wir sind für Sie da.

**Impressum**

**HERAUSGEBER / VERLAG**  
 Werbestudio Varnay GmbH  
 Potsdamer Straße 3  
 30916 Isernhagen./Awb.

**VERLAGSLEITUNG**  
 Rolf Kuschel  
 Tel. 05 11/9 20 86 00  
 Fax 05 11/9 20 86 02  
 eMail [cwh-kuschel@web.de](mailto:cwh-kuschel@web.de)  
 kuschel@campingwirtschaft.com  
 ISDN 05 11/6 13 70 13

**REDAKTION**  
 Susanna Lemke  
 Tel. 0 51 32/39 97  
 Fax 0 51 32/5 77 96  
 eMail [redaktion@campingwirtschaft.com](mailto:redaktion@campingwirtschaft.com)

**ANZEIGEN- UND OBJEKTLEITUNG**  
 Rolf Kuschel  
 im Verlag

**SATZ/GESTALTUNG**  
 Werbestudio Varnay GmbH

**DRUCK**  
 Druckerei Honscha  
 Isernhagen

**VERTRIEB**  
 Deutsche Post AG

- Mitglieder des BVCD (Bundesverband der Campingwirtschaft in Deutschland e.V.)
- Fördermitglieder des BVCD
- Investoren und Meinungsbildner der Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Deutschland

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
 6 mal im Jahr

**BEZUGSPREIS**  
 Jahresabonnement  
 48 Euro plus Porto

Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bildvorlagen wird keine Haftung übernommen.  
 Das Leistungsangebot der inserierenden Firmen wird weder vom Herausgeber noch vom Verlag überprüft oder empfohlen.  
 Zuschriften können auch ohne ausdrückliche Genehmigung ganz oder auszugsweise veröffentlicht werden. Zuschriften spiegeln nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.

Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firmen Sass und Ackermann bei.

Sie sind <sup>wirklich</sup> drin!

[www.Camping.de](http://www.Camping.de)

Campingführer und 1. Europäisches Camping-  
Reservierungs-System im Internet