

Wie viel Stellplatz braucht der Mensch?

Vortrag im Rahmen des Fachforums auf dem
Caravan Salon Düsseldorf 2019

von

Thomas Nitsch und Claus-Georg Petri



Was bedeutet Digitalisierung?

Es wird geschätzt, dass 2007 bereits 94 Prozent der weltweiten technologischen Informationskapazität digital war (nach lediglich 3 Prozent 1993).

Es wird angenommen, dass es der Menschheit im Jahr **2002** zum ersten Mal möglich war, mehr Informationen digital als analog zu speichern:
Beginn des „Digitalen Zeitalters“.

Quelle: Wikipedia



Reisemobil-Stellplätze: Meilensteine

1983: Start in Viechtach: Ein Tourismusedirektor erkennt eine neue Zielgruppe

1987: Gemeinde Enkirch stellt ein Wiesengelände an der Mosel bereit und wird Vorreiter in der erfolgreichsten deutschen Womo-Region

1987: Weingut Osterfranzen in Bremm; erster privater Stellplatz

1989: Rotenburg/Fulda: erster richtige Wohnmobilstellplatz; wohnmobilstfreundlich Wirtschaftsfördergesellschaft "Pro Nordhessen"

1991: Ostseebad Zingst: Ein Campingunternehmer erkennt die Zeichen der Zeit

1991: Bad Königshofen: erster Stellplatz vor einem Kurbad

1993: Rotenburg/Fulda: erster Wohnmobilpark

2002: DTV-Planungshilfe: Leitfaden für die Errichtung von Stellplätzen

2004: Rendsburg: Das Millionending an der Untereider 667.000 Euro Investitionskosten (Stadt, Diakonie und Hobby)



Gute Gründe: Warum reise ich mit dem Mobil?

- Spontanes und flexibles Reisen: Zeitpunkt, Ziel/Region, Ankunft
- Übernachten in ereignisnaher Lage
- Kontakt mit den Locals (vormals Einheimische)
- Schrankenlose An- und Abreise rund um die Uhr
- In der Vertrautheit der eigenen vier Wände neue Regionen erkunden



Ursprüngliche Anforderungen an einen Stellplatz

- Eine Fläche/ein Parkplatz für das Reisemobil
- ereignisnahe Lage
- VE wäre schön, ist aber nicht unbedingt nötig
- Strom nicht nötig



Digitale Technik in vier Stufen - Entwicklung auf dem Stellplatz

Stufe 1: Spendenstein und Gästewart

Stufe 2: Automatisierung: Schrankensysteme und Parkscheinautomaten sichern ohne Personal die Zahlung

Stufe 3: Bargeldlose Bezahlsysteme für Check-in/-out, V+E und Sanitärgebäude:

- Wangerland, Stellplatz Ostdüne, Hooksiel: 100 Prozent der Stellplätze sind online buchbar, keine Freikontingente, Bezahlung per Kreditkarte, Kennzeichen-Check per Video
- Vadeheav, Høyer, DK: mehrsprachiges Check-in-Terminal und Online-Buchung
- Camperland Zeeland, NL: campingplatzähnlich: Wartebereich vor Schranke, Karte lösen, Guthaben laden und Bezahlung nur mit EC oder Kreditkarte, WLAN gratis



Digitale Technik in vier Stufen - Entwicklung auf dem Stellplatz

Stufe 4: Online-Buchungssysteme mit 100-prozentiger Buchbarkeit eines Stellplatzes.

Bezahlung per App: Check-in/-out, Strom und Wasser an der V+E, Duschen im Sanitärgebäude.

Sobald digital alles möglich ist, erfolgen Anmeldung nach dem Bundesmeldegesetz samt Bezahlung der Kurtaxe.



Welche Faktoren begünstigen die Digitalisierung auf Stellplätzen?

Planungssicherheit: Stehst Du schon? Oder suchst Du noch?

Zeit: Ich hab doch nur das Wochenende Zeit. Warum lange suchen?

Smartphone & App: Alles ausm Kastl - Info, Navigation, Buchung & Bezahlung

Zielgruppe: Wie ist die digitale Affinität der Zielgruppe Wohnmobilfahrer?
Oder: Wieviel Technik verwenden die digitalen Saurier? Gibt es schon Digital Natives als Neueinsteiger?



Dino versus Digital – eine Kontroverse

Vorbereitung

Pro: Stellplatzsuche mit Google, Google Maps & Co. Da bin ich bestens informiert. Infos übers Wetter per App: Wo die Sonne scheint, da fahre ich hin.

Contra: Keine Stellplatz-, dafür Regionssuche, auch mit Google, Google Maps & Co. Da bin ich bestens informiert. Wo ich meine Ansprüche erfüllen kann, da fahre ich hin.



Dino versus Digital – eine Kontroverse

Buchung

Pro: Per Stellplatz-App auf dem Smartphone buche ich einen Übernachtungsplatz. Den habe ich sicher. Die Gebühr wird sofort abgebucht.

Contra: Da ich nicht genau weiß, wo ich am Abend ankomme, buche ich nicht vor. Ich bezahle erst vor Ort.



Dino versus Digital – eine Kontroverse

Anreise

Pro: Mit Google Maps und Navi fahre ich schnurstracks zum Stellplatz. Schließlich habe ich einen Termin für meinen Stellplatz. Den muss ich halten, damit meine Parzelle nicht an jemand anders vergeben wird.

Contra: Zwar habe ich eine Region als Ziel, doch der Weg dahin ist voller Sehenswertem. Das lasse ich nicht links liegen, sondern schaue es mir an. Vielleicht bleibe ich sogar woanders. Schließlich bin ich flexibel.



Dino versus Digital – eine Kontroverse

Ankunft

Pro: Warten am Check-in war gestern: Eine App auf meinem Smartphone öffnet die Schranke. Sie leitet mich auf meine gebuchte Stellfläche. Die ist mir sicher. Schließlich bin ich pünktlich.

Contra: Zuerst schaue ich mir den Stellplatz an. Ich stelle mich auf eine freie Fläche, die mir gefällt oder mir zumindest annehmbar erscheint. Dann gehe ich zum Platzwart oder Automaten und bezahle.



Dino versus Digital – eine Kontroverse

Aufenthalt

Pro: Super, überall bezahle ich bargeldlos mit dem Smartphone: Strom an der Säule, Wasser und Abwasser an der VE, WC und sogar die Dusche im Sanitärgebäude. Das ist echter Fortschritt.

Contra: Ich möchte mein Smartphone nicht mit aufs Klo oder unter die Dusche nehmen. Auch alle Serviceeinrichtungen lassen sich mit Bargeld bezahlen. Das ist mir lieber.



Pro und Contra – kurzer Überblick

- + Online gebuchte Stellplatz verschafft tagsüber mehr Flexibilität und gibt Sicherheit in Bezug auf den Stellplatz.
- Er legt mich aber vorher aufs Ziel fest. Ich verliere an Flexibilität.
- + Telefonaktionen und Suchaktionen entfallen: ökonomische, ökologischer und psychologischer Vorteil. Stellplatzbetreiber entlastet.
- Was ist, wenn's Wetter nicht passt? Oder Lust auf ein anderes Ziel dem gebuchten Platz widerspricht?
- + Bargeldlos erspart Münzen. Nicht-EU-Gäste müssen nicht umtauschen.
- Was, wenn die Technik nicht funktioniert? Mit Bargeld fällt der Überblick über die Ausgaben leichter
- + Bei Online-Buchungssystemen lassen sich die Einnahmen per Software schnell abrechnen. Sie sind sicher vor Vandalismus.
- Relativ teure Softwaretools. Werden die Kosten auf den Kunden umgelegt, verteuert sich die Übernachtung.
- + Mit Online-Buchungssystemen kann der Betreiber bei nicht genutzter Belegung auf Kreditkarte zurückgreifen.
- Das zwingt den Gast zum Reiseantritt. Flexibilität geht verloren – ein wesentlicher Bestandteil dieser Reiseform.



Zielgruppe Reisemobilisten – verschobene Motivation

Jüngere Klientel, oft unterwegs in kompakten Campervans

- sportlich orientiert mit passendem Equipment (Bikes, Klettern etc.)
- Trend zu verlängerten Wochenendreisen mit intensivem Erlebnisfaktor
- gleiches Buchungsverhalten wie aus airbnb: Die Stellplatzbuchung garantiert die Basis am Spot. Digitales Nutzungsverhalten völlig normal.
- Anspruch an Stellplatz: alles, was geht und was sich digital buchen und/oder steuern lässt. Das Smartphone ist der Schlüssel zum Glück.



30
JAHRE
REISE
MOBIL



**REISE
MOBIL**
INTERNATIONAL

Zielgruppe Reisemobilisten – verschobene Motivation

Traditionelle Reisemobilisten der älteren Generation

- Gibt es überhaupt noch Reisemobilisten ohne Smartphone? Wie wichtig sind ihnen münzbetriebene Automaten und freie Parzellenwahl?
- Unterwegs mit Stellplatzatlanten, plus Stellplatz-Apps für Umkreissuche.
- Anbindung via E-Mail an Zuhause oder per Smartphone und WhatsApp.
- Navi mehr oder weniger selbstverständlich, bekannt vom Pkw.



Der digitale Stellplatz – das könnte sich daraus entwickeln

- Es kommt die App, die alles kann: Navi, Buchung, Steuerung vor Ort.
- Begehrte Plätze und damit auch Regionen werden vorgebucht.
- Anstieg der Reisemobile in beliebten Regionen, oft volle Stellplätze.
- Kosten für Digitalisierung verteuern die Übernachtungsgebühren.
- Das mögen nicht alle Kunden: Von einer Abwanderung profitieren auch weniger beliebte Regionen, die ihr Angebot für Reisemobilisten ausbauen.



Der digitale Stellplatz – das könnte sich daraus entwickeln

- Yield-Pricing: Gebühren für Stellplätze sind zu bestimmten Zeiten günstiger, wer online bucht, erhält einen Preisvorteil.
- Digitale Buchungssysteme verbilligen die Übernachtungsgebühren, da Personalkosten (Platzwart) wegfallen.
- Digitale Technik spart langfristig Kosten.



Der Reisemobilist – das unbekannte Wesen

Was will der Kunde tatsächlich?

- Wie ist das digitale Nutzungsverhalten der Reisemobilisten?
- Wie spontan ist der Gast?
- Wieviel Technik braucht die jeweilige Zielgruppe?



Der Reisemobilist – seine Meinung zählt

Große Leserumfrage

- **Reisemobil International** startet ab sofort eine große Umfrage unter seinen Lesern.
- Großer Artikel über Stellplatz-Gipfel und Umfrage in Ausgabe 11/2019 (EVT 11. Oktober 2019).
- Ergebnisse der Umfrage in Folgeheften bis Ausgabe 2/2020 (EVT 3. Januar 2020).

