



Digitalisierung als Schlüsselfaktor

Über 5.000 Stellplätze existieren in Deutschland – doch nur ein Bruchteil davon ist digitalisiert und reservierbar. Fehlende Verfügbarkeitsinformationen führen dazu, dass populäre Plätze regelmäßig überfüllt sind, während freie Kapazitäten anderswo ungenutzt bleiben.



Digitale Reservierung & Check-in
Vollautomatisierter Betrieb ohne Personalaufwand. Reservierung, Buchung und Check-in digital – rund um die Uhr verfügbar.



Echtzeit-Verfügbarkeit
Reisemobilisten sehen sofort, welche Stellplätze frei sind. Verteilung des Verkehrs auf alternative Plätze wird möglich.



Vernetztes Netzwerk
camigo stellt die digitale Plattform bereit, die alle dezentralen Standorte zu einem einheitlich nutzbaren Netzwerk verbindet.



Smarte Hardware
IoT basierte, komplett autarke Reservierungsanzeige und Belegungsmessung: WLAN-unabhängig, Sensoren zur Fahrzeugerkennung, Solarpanel zur autarken Stromversorgung, Displays.



Herausgeber

DCHV (Deutscher Caravaning Handels-Verband e. V.)

Koordiniert die Markteinführung, ist zentraler Ansprechpartner für Kommunen und Investoren. Mitgliedshändler können eigene Stellplätze betreiben.
E-Mail: info@dchv.de | Internet: www.dchv.de

camigo (Digitale Plattform)

Stellt die digitale Infrastruktur zur Vernetzung aller dezentralen Standorte bereit und sorgt für einheitliche Nutzerführung und Reservierbarkeit.

Quellen: DCHV, dwif, Statistisches Bundesamt

Vorteile für Handelsbetriebe

- ➔ **Aktive Förderung des Reisemobiltourismus**
Als Teilnehmer am dezentralen Netzwerk trägt der Handelsbetrieb zur Verbesserung der Stellplatz-Infrastruktur bei – technisch und in der Anzahl verfügbarer Plätze.
- ➔ **Eigene Teilnahme als Stellplatz**
Sofern lokale Möglichkeiten vorhanden sind, kann der Händler Teil des dezentralen Stellplatz-Netzes vor Ort werden.
- ➔ **Neue Kunden durch intelligente Vermarktung**
Gutschein- und Kick-Back-Systeme bringen Gäste des Stellplatzes auf den Hof und in den Zubehör-Shop – zusätzlicher Umsatz ohne großen Aufwand.

Nächste Schritte:

1. Standortanalyse
2. Rahmenbedingungen prüfen
3. Pilotprojekt starten
4. Netzwerk ausbauen

Jetzt mitmachen!

Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung: www.dchv.de



Eine Initiative von



camigo



DCHV

Zukunft Stellplatz

Dezentrale Lösungen als Ertragsquelle nutzen und mit smarter Infrastruktur punkten

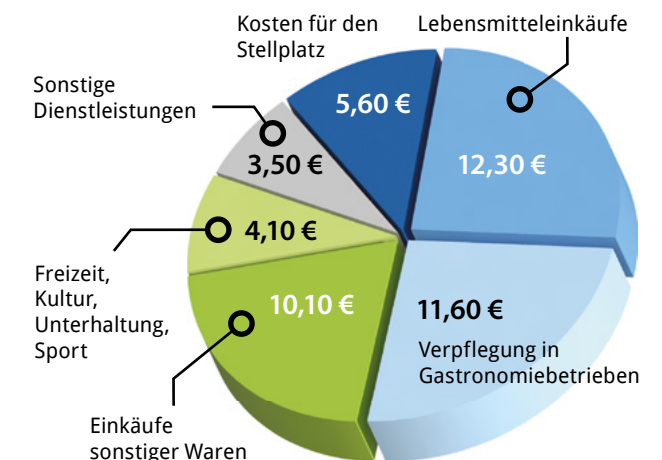


Wirtschaftliche Vorteile auf einen Blick

Der dezentrale Ansatz reduziert nicht nur den Investitionsbedarf pro Standort deutlich, sondern streut auch das finanzielle Risiko. Erste Einnahmen können generiert werden, während das Netzwerk schrittweise wächst.

Kriterium	Traditionell	Dezentral
Anfangsinvestition	Sehr hoch	Deutlich geringer
Planungskosten	Hoch	Moderat
Erschließungskosten	Hoch	Geringer
Genehmigungsaufwand	Sehr hoch	Reduziert
Realisierungszeit	4–6 Jahre	< 1 Jahr
Risikoprofil	Konzentriert	Verteilt & geringer

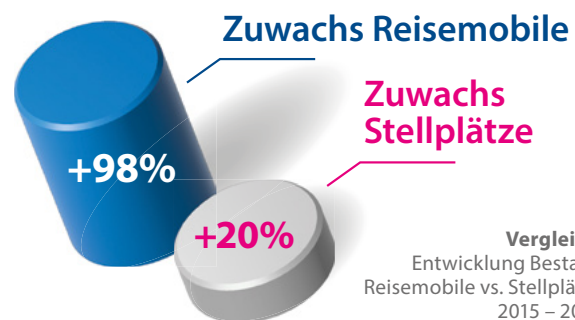
Dafür gibt der Reisemobilist vor Ort Geld aus





Camping boomt – doch Stellplätze fehlen!

Der Caravaning-Sektor erlebt in Deutschland einen anhaltenden Boom und der Caravaning-Tourismus hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert: Mittlerweile gibt es über 1.000.000 Reisemobile (Stand 2025), der Bestand hat sich seit 2015 nahezu verdoppelt (+98 %). Parallel dazu erreichen Übernachtungen auf Campingplätzen sowie auf Reisemobilstellplätzen seit Jahren kontinuierlich neue Rekordwerte. Jede 11. Übernachtung wird zwischenzeitlich im Campingtourismus verbucht. Caravaning ist längst ein relevanter Bestandteil der touristischen Wertschöpfung in Stadt und Land. Die verfügbaren Stellflächen hingegen sind im gleichen Zeitraum nur um rund 20 % gewachsen.



In vielen Regionen stoßen Reisemobilreisen – de längst an Kapazitätsgrenzen – besonders an Wochenenden und in der Hauptsaison. Kommunen möchten das wachsende Potenzial nutzen, doch sie prallen auf landesrechtliche Vorgaben, die vor 50 Jahren entstanden sind und nicht mehr zeitgemäß sind. Damals prägten Zelte und stationäre Wohnwagen mit langen Aufenthalten und umfassender Infrastruktur das Bild; heute dominieren autarke Reisemobile mit völlig anderen Anforderungen und Nutzungsprofilen.

Trotz dieser Entwicklung ordnen viele Verordnungen Reisemobilstellplätze weiterhin den gleichen Regeln zu wie klassische Campingplätze – unabhängig von Aufenthaltsdauer, technischer Autarkie oder tatsächlicher Nutzung. Diese Gleichsetzung führt zu unnötigen Investitionen und verhindert einfache, praxistaugliche Stellplatzmodelle. Genau hier braucht es eine zeitgemäße, differenzierte Regulierung.

Die Lösung: ein dezentraler Ansatz, der die Infrastruktur neu denkt:

- **Keine hohen Investitionskosten**
Klassische Stellplatz-Projekte erfordern massive Einzelinvestitionen, die viele Projekte bereits in der Planungsphase scheitern lassen.
- **Keine langwierigen Genehmigungen**
Vom Konzept bis zur Eröffnung vergehen beim traditionellen Modell typischerweise 4–6 Jahre – zu lang angesichts des wachsenden Bedarfs. Wir bieten Lösungen, die kurzfristig umsetzbar sind.
- **Nutzung bestehender Flächen**
Große zusammenhängende Flächen in touristisch attraktiven Lagen sind kaum noch verfügbar oder erschwinglich.

Das Konzept: Dezentrales Camping

Dezentrales Camping verteilt die Stellplatzkapazitäten auf mehrere kleinere Standorte, die in ihrer Gesamtheit den gleichen oder höheren Nutzen bieten als ein einzelner großer Campingplatz oder Stellplatz. Das Konzept passt sich flexibel an vorhandene Flächenpotenziale an und ermöglicht schnellere Realisierungen.

Verteilung statt Konzentration

Dezentraler Ansatz

- Netzwerk kleinerer Stellplätze
- Verteilter Flächenbedarf
- Gestaffelte, geringere Investitionen
- Wenige Monate bis zum ersten Stellplatz
- Risiko durch Streuung reduziert

Traditioneller Ansatz

- Ein großer zentraler Platz
- Hoher Flächenbedarf an einem Ort
- Massive Einzelinvestition
- 4–6 Jahre Realisierungszeit
- Hohes Gesamtrisiko



Dezentrales Camping – mehr Stellplätze, weitere Umsatzquelle, weniger Aufwand, schnellere Realisation.“



Ariane Finzel, Geschäftsführerin des DCHV

Die vier Säulen des Konzepts

Dezentrales Camping verteilt die Stellplatzkapazitäten auf mehrere kleinere Standorte, die in ihrer Gesamtheit den gleichen oder höheren Nutzen bieten als ein einzelner großer Campingplatz oder Stellplatz. Das Konzept passt sich flexibel an vorhandene Flächenpotenziale an und ermöglicht schnellere Realisierungen.

1

Neue kommunale Einnahmequelle mit der Zielgruppe Caravaning

Nachgewiesene überdurchschnittliche Kaufkraft der Reisemobilisten > 100 EUR/Tag pro Person.

2

Verfügbarkeit durch Digitalisierung

Kleine, dezentrale Stellplätze lassen sich durch digitale Reservierungs- und Check-in-Lösungen ohne Personalaufwand vollständig automatisiert betreiben – Verfügbarkeit 24/7.

4

Stellplätze durch neue Wege

Anstelle großer Flächen können mehrere kleinere Stellplätze mit deutlich weniger Aufwand entwickelt werden. Durch Einbeziehung privater Anbieter entstehen zusätzliche Möglichkeiten für jede Kommune.

3

Nachhaltigkeit fördern

Neue dezentrale Stellplätze fördern die regionale Urlaubsplanung. Kürzere Anreisewege und bessere Kapazitätsverteilung reduzieren unnötige Fahrten, entlasten überfüllte Hotspots und wirken Overtourism aktiv entgegen.