

# Unbeschwerte Reise ins Glück

**Camping-Boom** Während der Pandemie war der Ansturm auf Camping-Fahrzeuge enorm. Das Start-up Citypeak profitierte davon. 2023 dürfte erneut zu einem Camping-Jahr werden.

**Dominik Buholzer**

Nicole Jenzer schwärmt noch immer von ihren letzten Ferien. Sie war mit Familie und Camper auf Elba gelandet. «Eigentlich hatte es uns ganz woanders hingezogen. Doch dann änderten wir wetterbedingt kurzfristig unsere Pläne», sagt sie. Die Jenzers bereuten es nicht. Auf der Insel vor der Toscana parkierten sie ihren VW Bus direkt am Strand. Traumhafter kann der Ausblick fast nicht mehr sein. «Es ist die Reise, die für uns zählt. Das Ziel bleibt zweitrangig», sagt sie.

Spontan und flexibel bleiben, sich treiben lassen – genau darum geht es dem Ehepaar Nicole und Thomas Jenzer beim Campen. Vor sieben Jahren entschlossen sie sich, mehr aus ihrer Leidenschaft zu machen und gründeten mit Partnern das Start-up Citypeak Campers. Was mit 14 VW-Campers in Gebertingen SG begann, hat sich zu einem Unternehmen mit vierzig Fahrzeugen und sechs Standorten in der Schweiz entwickelt. Das Erfolgsrezept: Citypeak setzt auf Service, persönliche Beratung sowie konsequent auf die Marken und Typen VW California und Mercedes Marco Polo.

## Luftfahrwerk und Solardach

Die Fahrzeuge werden, wenn sie vom Werk kommen, von den Citypeak-Garagisten mit zusätzlichen Extras versehen: etwa einem Luftfahrwerk, sodass man problemlos auch in eine Parkgarage von 1,95 Metern Höhe gelangt, oder einem Solardach, damit das E-Bike auch unterwegs jederzeit geladen werden kann. «Wir statten die Fahrzeuge so aus, dass sie die Kundinnen und Kunden am liebsten kaufen würden», sagt Nicole Jenzer.

Das ist sehr wohl möglich und ein weiterer Erfolgsfaktor des



Gründete vor sieben Jahren mit Partnern das Start-up Citypeak Campers: Nicole Jenzer.

Unternehmens. Citypeak erneuert jedes Jahr seine gesamte Flotte und bietet die alten Fahrzeuge zum Verkauf an. Bis jetzt, sagt Nicole Jenzer, seien sie ihre VW-Busse immer problemlos losgeworden. Da spielt dem Unternehmen sicherlich auch der Markt in die Hände. Die Nachfrage nach Campers ist seit geraumer Zeit grösser als das Angebot. Wer sich einen VW California frisch ab Werk kauft, muss rund zehn Monate warten; während Corona waren es eineinhalb Jahre. «Es ist eigentlich ein Wahnsinn», sagt Nicole Jenzer. «Aber unsere Garagisten bestellten glücklicherweise immer früh die neuen Fahrzeuge, sodass wir nie in die Bredouille kamen.»

Sehr erfolgreich ist auch das andere wirtschaftliche Standbein: das Vermieten der Fahrzeuge. Während der Pandemie gab es kein Halten mehr. Nicole Jenzer: «Die Fahrzeuge kamen rein und gingen wenig später gleich mit dem nächsten Kunden weg.» Mittlerweile hat sich die Situation wieder normalisiert. Da macht es auch nichts aus, wenn es mal eine kleine Delle gibt – wie beispielsweise im vergangenen Jahr.



Einfach, individuell und ungezwungen reisen: Die Nachfrage nach Campern ist dieses Jahr sehr gross.

Foto: Engelmayr Photography

«Man spürte, dass wieder mehr Leute mit dem Flieger verreisten», sagt Nicole Jenzer. 2022 sei aus finanzieller Sicht aber immer noch erfreulich gewesen. «Es gab uns die Gelegenheit, wieder ein wenig durchzuatmen.»

## Nicht zu viel planen

2023 könnte erneut intensiv werden. Die Nachfrage ist gross, die ersten Monate waren laut Nicole Jenzer vielversprechend. Von einem Ende des Camping-Booms könne sowieso keine Rede sein, sagt sie. «Wer einmal Campingluft geschnuppert hat, kommt wieder.» Beim Campen sei alles viel einfacher und ungezwungener. Und Probleme mit Flugverspätungen und unauffindbarem Gepäck kennen Camper nicht.

Dafür stellt sich die Frage: Wohin genau soll denn die Reise gehen? Nicole Jenzer hat auch dazu einen Ratschlag: «Beim Campen ist es am besten, man plant nicht zu viel im Voraus, sondern lässt sich treiben.» Dann parkiert man seinen VW Bus vielleicht auch schon bald wie die Familie Jenzer unmittelbar an einem idyllischen Sandstrand. [www.citypeak-campers.com](http://www.citypeak-campers.com)

## «Wir werden weiter in den Glamping-Bereich investieren»

**Oliver Grützner** Der Direktor TCS Training und Freizeit AG über gute Aussichten, Inflationsangst und einen ADAC-Award.



Die TCS-Campingplätze bieten unkomplizierte Ferien inmitten der Natur: Komfortables Mobilehome in Lugano-Muzzano; Pop-up-Glamping oberhalb von Laax GR; Air Lodge mit einem Zelt auf zwei Etagen in Sion VS.

**Während der Corona-Pandemie konnten sich die Schweizer Campingplätze vor Anfragen nicht mehr retten. Ist wieder ein wenig Ruhe eingekehrt?**

Die Situation hat sich merklich entspannt, nach Aufhebung der Corona-Massnahmen war das zu erwarten gewesen. Aber wir können uns nicht beklagen. 2022 war mit 895 000 Logiernächten erneut ein sehr gutes Jahr. Insgesamt lagen wir 45 Prozent über 2019, dem Jahr unmittelbar vor der Pandemie.

**Geht die Erfolgsgeschichte dieses Jahr weiter?**

Wir hoffen es. Die Vorzeichen sind zumindest nicht schlecht. Bei den

Buchungen liegen wir aktuell über jenen von 2021, welches ein Ausnahmejahr war. Mit dem Ostergeschäft waren wir trotz schlechtem Wetter zufrieden. Wenn uns das Wetter und die Inflation keinen Strich durch die Rechnung machen, kann 2023 ein wirklich starkes Jahr werden.

**Worauf führen Sie diesen Boom zurück?**

Camping entspricht voll dem Zeitgeist. Die Leute sehnen sich nach dem Unkomplizierten und nach der Natur. Beides können wir ihnen mit unseren Plätzen bieten. Daneben ist Camping gerade für Familien eine wunderbare und tolle Sache.

**Familien droht aufgrund der Inflation ein Preisschock. Wird der TCS die Tarife anheben?**

Wir stehen wie alle anderen Unternehmen unter Druck. Auch wir spüren die höheren Kosten in sämtlichen Bereichen. Wir versuchen, durch interne Optimierungen den Druck abzufedern. Bislang ist uns dies gut gelungen, so dass wir auf Preis Anpassungen im grossen Stil verzichten konnten. **Die Ansprüche sind gestiegen. Nur noch die wenigsten reisen mit dem Zelt an. Welche Rolle spielt Glamping, bei dem die Gäste in komfortablen und gut ausgestatteten Unterkünften schlafen?**

«Camping ist gerade für Familien eine wunderbare Sache»: TCS-Direktor Oliver Grützner.



Glamping wird für uns immer wichtiger. Es entwickelt sich zu einem zusätzlichen Standbein. Wir können damit neue Gäste gewinnen, die in der Regel länger bleiben, weil sie dank der Unterkunft weniger stark vom Wetter abhängig sind.

**Wird der TCS seine Campingplätze weiter umrüsten?** Wir werden sicherlich weiter in

den Glamping-Bereich investieren. Aber wir stehen nicht unter Druck. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und zum Glück bereits 2008 damit angefangen, ein entsprechendes Angebot aufzubauen. Mit unserem TCS Pop-up-Glamping oberhalb von Laax GR zum Beispiel verfügen wir gar über ein Vorzeigemodell: Der ADAC, der Allgemeine Deutsche Automobil-Club, hat unser Pop-up-Glamping-Dorf jüngst mit dem Camping-Award in der Kategorie «Innovation und Fortschritt» ausgezeichnet. Das macht uns natürlich stolz und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

**Der TCS ist mit Abstand der grösste Campingplatz-Betreiber in der Schweiz.**

**Gibt es noch Potenzial?** Wir stossen an gewisse Grenzen, nicht nur, was die Plätze anbelangt. Im Sommer haben wir fast keinen Spielraum. Dafür werden wir bei den Zwischensaisons den Hebel ansetzen und das Angebot erweitern. **Dominik Buholzer** [www.tcs.ch/camping](http://www.tcs.ch/camping)

Der Schwerpunkt «Outdoor» (Seite 84 bis 88) in dieser Beilage resultiert aus einer Zusammenarbeit der Sonntagszeitung mit Travelcontent, der Textagentur mit Fokus Tourismus und Hotellerie.