

## Tourismus

## So campen «Silver Surfer» und die Generation Z

Enrico Mayor und Lukas Imhof entwickelten mit Parkn'Sleep eine Web-App für spontane Camper, mit der automatisch Kurtaxen für die Gemeinden abgerechnet werden.

Von Matthias Niederberger

«Nimm einfach einen Anzug mit.» Als Lukas Imhof seinen Geschäftspartner Enrico Mayor an jenem Dienstag im November anrief, wusste dieser noch nicht, dass die Web-App Parkn'Sleep am gleichen Abend mit dem «Milestone» geehrt werden sollte. «Da sass Alain Berset in der ersten Reihe. Ich war mega aufgeregt. Doch sobald ich zu reden begann, war die Aufregung verflogen», erinnert sich Mayor. Mit dem Preis werden innovative Tourismusprojekte aus der ganzen Schweiz ausgezeichnet.

Innovativ sein – das haben sich die beiden Küssnachter Start-up-Unternehmer auf die Fahne geschrieben. Eigentlich studiert Enrico Mayor Informatik an der ETH Zürich. Lukas Imhof ist von Beruf Fotograf und selbstständig. Die Kernidee zu Parkn'Sleep stammt aus seiner Feder: «Ich kaufte mir einen Camper, da ich als Fotograf in der ganzen Schweiz unterwegs bin. So konnte ich vor Ort übernachten. Zudem bin ich gerne draussen in der Natur.» Auf der Suche nach geeigneten Stellplätzen sah sich der gebürtige Aargauer, der seit fünf Jahren in Küssnacht lebt, mit einem Problem konfrontiert: «Es war schwierig, legale Stellplätze zu finden. Das Abstellen von Campern ist vielerorts verboten.» Imhof brauchte keinen Campingplatz mit ausufernder Infrastruktur. Dennoch war er bereit, für einen einfachen Stellplatz zu bezahlen. Doch: «Die Anbieter solcher Plätze sind meist gar nicht daran interessiert, Vermieter zu spielen, Reservationen entgegenzunehmen und administrativen Aufwand zu haben.» Imhof realisierte: Es braucht Stellplätze, wo man als Camper spontan und ohne vorgängige Reservation ein- und auschecken sowie unkompliziert bezahlen kann. Ebenso unkompliziert sollte es für den Anbieter sein. Camping-Apps gebe es zwar schon fast wie Sand am Meer, aber: «Entweder handelt es sich nur um Verzeichnisse, bei denen unklar ist, wie bezahlt werden kann und ob der Platz bereits besetzt ist.» Oder es gebe Reservationsplattformen: «Hier muss man die Stellplätze vorher reservieren», erklärt Imhof.

#### Web-App für Spontane

Die von Enrico Mayor, Lukas Imhof und Daniel Jäger – er gehört ebenfalls zum Gründerteam – ins Leben gerufene Web-Applikation soll eine einfache Lösung für Camper, Anbieter und Gemeinden sein. «Als die Idee für Parkn'Sleep stand, fehlte es mir an einem passenden Team für die Umsetzung», sagt der digitalaffine Fotograf Imhof. Da stiess er auf Enrico Mayor, der mit seiner Firma genau solche Web-Applikationen



Enrico Mayor (l.) und Lukas Imhof aus Küssnacht gehören zu den Gründern der Web-Applikation Parkn'Sleep. Dabei handelt es sich um eine Art Airbnb für Camper. Foto: zvg

programmiert. Mayor war zuerst nur Dienstleister, später stiess er selbst zum Parkn'Sleep-Team dazu. Der 22-jährige Küssnachter setzte Imhofs Idee quasi in die Tat um. «Wir möchten Camper abholen, die spontan entscheiden und nicht voraus planen wollen», sagt Mayor. Für ihn war von Anfang an klar: Die Web-App soll so einfach und intuitiv wie möglich sein. Die optischen Ähnlichkeiten zu Airbnb sind unverkennbar. Und auch was das Konzept betrifft, diente die Online-Plattform aus dem Silicon Valley zweifellos als Vorbild. Parkn'Sleep ist Stellplatzverzeichnis und Zahlensystem zugleich. Sie bringt Camper, Anbieter und Gemeinde zusammen. Jeder der möchte, kann auf der Plattform einen Stellplatz anbieten. Reisende können spontan ein- und auschecken. Die Verfügbarkeiten werden live angezeigt. Die Camper bezahlen nichts für die Nutzung der App, nur die Übernachtung und

Kurtaxe. Letztere wird direkt für die Gemeinde abgebucht. 15 Prozent des Übernachtungspreises geht an Parkn'Sleep. «Camper müssen beim ersten Mal einen Account erstellen. Vor Ort reicht es, einen QR-Code zu scannen», erklärt Mayor.

#### «Parkn'Sleep ist ein europäisches Modell. Wir wollen expandieren.»

Enrico Mayor  
Co-Founder

Imhof ergänzt: «Das bedeutet wenig Aufwand für Anbieter und Camper, gleichzeitig werden viele Probleme gelöst.» Gerade die Gemeinden hätten mit der automatischen Kurtaxen-Einbindung erstmals ein Tool,

mit dem sie freistehende Camper abrechnen könnten. Da eine Reservierung nicht möglich ist, kann es sein, dass der Stellplatz kurz vor Ankunft von einem anderen Camper besetzt wird. «Das ist natürlich ein Nachteil», anerkennt Mayor. «Unser Ziel ist deshalb ein dichtes Netz an Stellplätzen, so dass es genügend Ausweichmöglichkeiten gibt.»

#### Drei Gründer, zwei Camper

Die ersten Stellplätze mussten erst einmal gefunden werden. «Zu Beginn war Lukas ständig mit seinem Camper unterwegs, um in der ganzen Schweiz potenzielle Gastgeber zu finden. Wenn ich ihn anrief, war er nie zuhause», sagt Mayor schmunzelnd über seinen Geschäftspartner. Während Lukas Imhof und Mitgründer Daniel Jäger beide leidenschaftliche Camper sind und auch ein eigenes Fahrzeug besitzen, ist Enrico Mayor ein «Camping-Grünschnabel». «Ich habe noch

nie in einem Camper übernachtet.» Das wolle er aber noch nachholen. Imhofs Fahrten kreuz und quer durch die Schweiz haben sich offensichtlich gelohnt: Im Juni 2021 wurde die Web-App offiziell aufgeschaltet: «Seither verbuchten wir rund 2500 Übernachtungen», so Mayor. Das Verzeichnis beinhaltet gut 80 Plätze, fast alle liegen in der Schweiz, einige wenige im Ausland. Die Anbieter sind gemäss Imhof und Mayor sehr durchmisch: Private, Gemeinden, Bergbahn- oder Campingbetreiber mit Parkplätzen ausserhalb des eigentlichen Campingareals. Um Bergbahn- und Campingplatzbetreiber für Parkn'Sleep zu gewinnen, arbeiten die Unternehmer mit verschiedenen Verbänden und dem Touring Club Schweiz (TCS) zusammen. Die meisten Standorte bieten gleich mehrere Stellplätze an. Die Preise pro Übernachtung variieren stark: «Durchschnittlich bezahlt ein Camper etwa 20 Franken pro Nacht und Stellplatz», sagt Mayor. Es gebe aber auch Plätze für über 60 Franken, ergänzt Imhof: «Da hat man mehr Infrastruktur, bei einem Stellplatz sind im Preis sogar zwei Eintrittskarten für den Wellnessbereich inbegriffen.» Letztlich ist für ihn klar: «Parkn'Sleep lebt vor allem von den Anbietern.»

#### Europa im Fokus

Dass sie ihr Unternehmen während der Corona-Pandemie auf die Beine stellten, habe mehr geholfen als geschadet. «Die Pandemie hat den Individualtourismus gefördert. Die Leute möchten nicht von Buchungen abhängig sein. Spontanes und individuelles Reisen ist gefragter denn je», ist Lukas Imhof überzeugt. Zunächst hätten sie eher eine jüngere Zielgruppe anvisiert, bis sie merkten, dass ganz verschiedene Leute ihr Angebot nutzen: «Es gibt viele Jungcamper, aber zwei Drittel der Nutzer sind über 50 Jahre alt», so Imhof. Deshalb habe man in letzter Zeit vermehrt probiert, die Web-App den Bedürfnissen von sogenannten «Silver Surfern» anzupassen. Dass viele Wildcamper nicht für einen Stellplatz bezahlen wollen, habe sich derweil nicht bewahrheitet. «90 Prozent aller Wildcamper sind gemäss unseren Umfragen bereit, für Stellplätze zu bezahlen», sagt Imhof. Diese müssten auch nicht besonders schön gelegen, sondern lediglich gut erreichbar und sicher sein.» Durch die Schaffung eines Systems wie Parkn'Sleep, nehme man die Spannung aus dem Wildcamping, sind Mayor und Imhof überzeugt.

Fürs Erste sind sie mit dem Start von Parkn'Sleep zufrieden: «Wir konnten den Fuss schon Mal in den Schweizer Markt setzen», analysiert Mayor. «Es ist aber ganz klar ein europäisches Modell. Wir wollen expandieren.» Neue Plätze finden sie durch sogenannte Scouts, die Stellplatzanbieter und Parkn'Sleep zusammenführen. Meldet sich ein neuer Anbieter an, erhält der Scout einen Geldbetrag. Dadurch wächst das Angebot. Ziel sei es, bis Ende Jahr 1500 Standorte in ganz Europa zu erschliessen.

## Das ist der Unterschied zwischen Camping- und Stellplätzen

mn. Campingplatz? Stellplatz? Die beiden Begriffe unterscheiden sich grundlegend. Gemäss Touring Club Schweiz (TCS) handelt es sich bei einem Campingplatz um ein Areal, auf dem man mit einem Campingfahrzeug oder mit dem Zelt übernachten kann und das mit einer typischen Camping-Infrastruktur ausgestattet ist. Gemeint sind beispielsweise Sanitäranlagen, Strom- und Wasseranschluss

oder Abfallentsorgungsstellen. Oft gibt es auch WLAN. Bei einem Campingplatz handelt es sich zudem um ein überwachtes, oftmals eingezäuntes Areal. Stellplätze sind etwas rudimentärer: Ein Stellplatz ist ein Parkplatz für Campingfahrzeuge, auf dem man offiziell übernachten darf. Meist sind sie gebührenpflichtig. Oft ähneln sie normalen PKW-Parkplätzen, sind jedoch entspre-

chend ausgeschildert. Campieren mit dem Zelt oder das Aufstellen eines Vorzelts ist oft nicht gestattet. Die Aufenthaltsdauer auf einem Stellplatz ist an vielen Orten auf ein paar wenige Tage begrenzt. Im Gegensatz zum Campingplatz bietet ein Stellplatz keine oder nur sehr wenig Infrastruktur, selten mit Sanitäranlagen. Stellplätze sind in der Regel nicht abgesperrt und öffentlich zugänglich.

## Impressum

**Verlag und Aboservice**  
Kreienbühl Druck AG  
Verlag Freier Schweizer  
Bahnhofstrasse 39  
6403 Küssnacht am Rigi  
Tel. 041 854 25 25 / Fax 041 854 25 20  
E-Mail: verlag@freierschweizer.ch  
Internet: www.freierschweizer.ch

Herausgeber: Martin Kreienbühl  
Geschäfts- & Verlagsleiter: Pascal Kaiser

**Redaktion**  
Bahnhofstrasse 39  
6403 Küssnacht am Rigi  
Tel. 041 854 25 23  
E-Mail: redaktion@freierschweizer.ch

**Redaktoren**  
Amina Jakupovic (aj), Fabian Duss (fab),  
Patrick Caplazi (cp), Mateo Landolt (ml),  
Matthias Niederberger (mn)

**Redaktionelle Mitarbeiter**  
Olivia Bryner (bro), Ruth Buser (rbs),  
Felicia Fischetti (ffi), Dominique

Jörin (dj), Jana Kaiser (jk), Mary  
Kündig (mk), Caroline Mohnke (cmo),  
Patrick Portmann (pap), Elena Steimen  
(es), Mara Stutzer (mrs)  
Einsendungen Text/Foto (pd/zvg)

**Inserateverkauf**  
041 854 25 25

**Spezialseiten**  
Olivia Bryner, Tel. 079 743 68 81

**Abonnementspreise**  
Durch Post zugestellt Fr. 154.–  
(12 Monate);  
Fr. 86.– (6 Monate) inkl. MwSt.;  
Auslandpreise auf Anfrage