

Sie haben in acht Monaten 120 Reisemobile verkauft

Weniger als ein Jahr nach der Eröffnung des Campingcenters Glarnerland in Niederurnen muss Marco Baitella sein Geschäft bereits zügel. Aus einem erfreulichen Grund – Camping erfreut sich wachsender Beliebtheit.

VON PAUL HÖSLI

Lange galt Camping als langweilig, spießig, wurde gar belächelt und hatte ein verstaubtes Image: Mit der Familie ins Tessin fahren und einige Tage auf dem Campingplatz im kleinen Zelt verbringen. *Tempi passati*, wie die Erfolgsgeschichte von Marco Baitella und seinem Campingcenter Glarnerland aufzeigt. «Seit der Eröffnung im August 2018 haben wir rund 120 Wohnmobile und Wohnwagen verkauft. So viele wie kein anderes Geschäft in der Schweiz, das die gleichen Marken vertritt», erzählt der 22-Jährige nicht ohne Stolz in seinem neuen Büro.

Neu deshalb, da er sich nach kurzer Zeit im Fennen in Niederurnen gezwungen sah, nach einer neuen Liegenschaft Ausschau zu halten. «Die Räume wurden schlicht zu klein, sodass wir bereits seit Januar am Zügel sind.» Geschlossen war das Geschäft in dieser Zeit nie. «Jetzt ist die Hauptsaison, das liegt nicht drin.» Es sei stressig, so der Jungunternehmer, «aber von nichts kommt nichts», schiebt er nach und lacht.

Den Nerv der Zeit getroffen

Neu befindet sich das Geschäft an der Windeggstrasse in Niederurnen, im Gebäude der Garage Edy Kamm AG. Margrit und Edy Kamm gehen Ende Juni in Pension, und Baitella hat die Immobilie privat gekauft. Das Geschäft umfasst nun fast die doppelte Grösse des vorherigen Standorts im Fennen. «Ich bin ziemlich überrascht, dass es gleich so gut läuft. Der Zulauf war viel grösser als gedacht. Geplant war dieser frühe Umzug jedenfalls nicht. Wir dachten zuerst sogar, dass die Räume im Fennen zu gross seien», erklärt Baitella, der selber überzeugter Camper ist und sich mit dem Geschäft einen Traum erfüllt hat.

Die Räume im Fennen behält er weiterhin, diese dienen als Lager und Werkstatt. An der Windeggstrasse befinden sich der Ausstellungsraum, die Büros, die Hauptwerkstatt und im zweiten Stock ein Shop, welcher das Herz jedes Campers höherschlagen lassen soll.

Trend geht Richtung Glamping

Der Camping-Boom hat vor rund sechs Jahren so richtig Fahrt aufgenommen.



Das Campinggeschäft boomt: Die Geschwister Karin und Marco Baitella haben eigentlich keine Zeit, sich in ihrem neuen Geschäft in Niederurnen zurückzulehnen.

PAUL HÖSLI

Baitella hat mit dem Campingcenter Glarnerland den Nerv der Zeit getroffen und eine geschäftliche Nische erkannt. «Wir haben in der Region fast keine Konkurrenz. Die nächsten Geschäfte sind in Chur und Urdorf.» Erzählt er, kurz nachdem er einen Wohnwagen an ein älteres Ehepaar aus dem Kanton Zürich verkauft hat. «Es sind weit mehr als nur Glarner, die bei uns einkaufen. Viele kommen auch aus Liechtenstein zu uns.»

Mit der Vorstellung, den Rucksack und das Zelt zu packen und wildromantisch in der Bergwelt zu campieren, zu angeln und am Lagerfeuer den gefangenen Fisch zu braten, hat das heutige Camping laut Marco Baitella nicht mehr viel zu tun. «Ein Lagerfeuer machen die Camper jeweils auch, es brennt einfach vor dem Wohnmobil auf dem Campingplatz», erklärt er. Dafür gehe man am Abend eher ins Spa, um sich zu erholen. «Die Campingplätze haben in die Infrastruktur

Das teuerste Wohnmobil der Welt

Für den absoluten Glamping-Traum muss man tief in die Taschen greifen. Sagenhafte 2,8 Millionen Franken kostet das Modell «Elemment Palazzo Superior» von Marchi Mobile. Das Flaggschiff ist laut dem Hersteller derzeit in über 190 Ländern anerkannt als das luxuriöseste und herausragendste Wohnmobil. Das 28-Tonnen-Gefährt mit 12 Metern Länge, sechs Metern Höhe und 68 Quadratmeter Wohnfläche ist nur schon von den Dimensionen her eindrucklich. Das Luxuswohnmobil verfügt über einen Spa-Bereich mit Erlebnis-Regendusche, ein Multimedia-Zimmer mit Design-Audio-Systemen und Ambient Light, ein Kingsize-Bett, eine Bar mit Weinschrank mit einem grossen TV-Bildschirm gegenüber, eine Vier-Meter-Couch und eine

Sky-Lounge mit automatischem Sonnendach. Kleinigkeiten wie ein Schminktisch, eine Eismaschine und eine Flugzeugarmatur als Borduhr sind da fast schon Nebensache. Um das Ungetüm von Ort zu Ort zu befördern, benötigt der Fahrer einen LKW-Führerausweis. Natürlich immer vorausgesetzt, man verfügt auch über das nötige Kleingeld, um sich dieses Luxusvehikel leisten zu können. (PLI)



investiert. Fünf-Sterne-Campingplätze etwa bieten jeglichen Luxus, wie eben ein Wellness-Center.» Diese Art von Camping nennt man Glamping, das steht für glamouröses Campen.

Kein einziges Zweierzelt verkauft

Die Wohnmobile oder Wohnwagen hätten daher nicht mehr viel gemein mit denjenigen von vor 30 Jahren, so der Netstaler. «Die Leute wollen die Freiheit und Flexibilität des Campierens, gleichwohl aber nicht auf die Annehmlichkeiten und einen gewissen Standard verzichten.» So kann eine Luxusvariante eines Wohnmobils gut und gerne fast eine Million Franken kosten. «So eines habe ich aber noch nie verkauft», sagt Marco Baitella. Es geht aber noch um einiges teurer (siehe Box).

Auf dem Parkplatz vor dem Geschäft steht zwar kein solches Gefährt, aber immerhin ein Wohnmobil, das rund 220 000 Franken kostet und alle Annehmlichkeiten fürs Luxuscamping bietet. «Seit der Eröffnung habe ich noch kein einziges normales Zweierzelt verkauft. Wenn Zelte, dann die grossen Hauszelte», sagt Baitella und unterstreicht damit den Trend zum Glamping.

Das Team wächst stetig

Zu Beginn waren es drei Angestellte, heute arbeiten elf Personen unter Geschäftsführer Baitella. «Bis auf eine Ausnahme alle unter 25 Jahre.» Darunter auch seine Schwester Karin, die administrative Arbeiten erledigt. «Und meine Eltern unterstützen mich, wenn Not am Mann ist.» Diese schütteln über das Vorhaben von Marco Baitella auch nicht mehr den Kopf. «Ich habe eine teure Hotelfachschule absolviert, da waren sie am Anfang schon skeptisch, als ich ihnen von den Plänen des Campingcenters erzählte.»

Dies gehört der Vergangenheit an, wie das spießige Image des Campings. Der Erfolg gibt ihm recht. «Ich hoffe natürlich, dass es so weitergeht. Ein Ende des Booms ist jedenfalls nicht absehbar», sagt Marco Baitella mit einem zufriedenen Lachen.

Eröffnung des Shops und Frühlingsausstellung am 27./28. April, Windeggstrasse 12, Niederurnen, mit Livemusik, Hüpfburg und Festwirtschaft.

INSERAT

glarner
musikschule

**Instrumentenparcours
(Tag der offenen Tür)
am Samstag 27.4.2019,
10.30 – 13.30 Uhr,
Haus Insel, Glarus**

Jederzeit Gratis-Schnupperlektionen

www.glarnermusikschule.ch
055 640 52 10

Leserbriefe

Linthwind: Auswirkungen und finanzielles Risiko

Die Diskussion um den Windpark muss sachlich geführt werden und mit einer Beurteilung als Ganzes mit den Auswirkungen auf die Bevölkerung und die Region. Alle Vor- und Nachteile müssen einbezogen werden. Es geht nicht um für oder gegen Windenergie, sondern einzig um den Standort, die Wirtschaftlichkeit, die Umweltverträglichkeit und die Zukunft der Region.

Der Standort ist aufgrund des mangelnden Windpotenzials ungeeignet, die Messdaten der Projektbetreiberin SAK waren schlechter als erwartet. Die geplanten Windkraftanlagen sind in unmittelbarer Nähe der Wohnbevölkerung. Das ist ein weiteres Problem. Es gibt schweizweit keinen Windpark, der so nahe an einem Dorf gebaut wird. Bei einer 200 Meter hohen Anlage ist ein Mindestabstand von 700 Meter zu bewohntem Gebiet nötig.

Weiter gibt die SAK erstaunlicherweise selber zu, dass aufgrund der Umweltverträglichkeitsprüfung die Lärmbelastung infolge unmittelbarer Nähe von Wohnzonen nachts zu hoch sind und die Anlagen abgestellt werden müssen.

Die Wirtschaftlichkeit dieses Projekts ist mehr als fraglich. Die schlechteren Wind-

daten sowie die eingeräumten Abschaltungen werden die Stromproduktion sowie den Ertrag weiter massiv schmälern. Die bestehende KVA produziert bereits heute wetterunabhängig drei- bis fünfmal so viel Strom wie der geplante Windpark. Zusätzlich kann die Abwärme sinnvoll genutzt werden.

Damit Windkraft überhaupt gewinnbringend ist, muss neben einem ausreichenden Windpotenzial auch die Auslastung vorhanden sein, ansonsten diese subventioniert werden muss. Als Orientierung gilt das Vergleichsobjekt Haldenstein in Graubünden. Die Auslastung betrug aber lediglich 15,94 Prozent. Der Marktwert des produzierten Stroms betrug 210 000 Franken und war somit defizitär und musste mit Einspeisevergütungen von 889 000 Franken subventioniert werden.

Somit droht Linthwind ohne Subventionen jährlich ein Verlust von 4,5 bis 4,8 Millionen, was auf 20 Jahre Lebensdauer einen Gesamtverlust von 90 bis 96 Millionen ergibt. Die geringe unplanbare Stromproduktion steht in keinem Verhältnis zum finanziellen Ertrag und Risiko.

Der Kanton Glarus verfügt über genügend erneuerbare Energien. Hier muss man einfach all diese gravierenden Nachteile und Risiken sorgfältig abwägen. Man schwächt hier nicht nur die Lebensqualität und Gesundheit der Bevölkerung von Bilten,

sondern die ganze wohnliche und wirtschaftliche Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Region.

Geschätzte Landrätinnen, geschätzte Landräte, Sie haben von uns nicht nur unsere Stimme, sondern vor allem das Vertrauen jedes einzelnen Bürgers bei Ihrer Wahl erhalten. Treffen Sie eine sorgfältige und nachhaltige Entscheidung zum Wohl und zur Nachhaltigkeit der Bevölkerung von Glarus.

Rolf Stüssi, Bilten

Spielregeln

Leserbriefe dienen der Meinungsäusserung der Leserschaft zu Themen von allgemeinem Interesse. Anonyme oder vervielfältigte Briefe, Rundschreiben und Zuschriften mit diffamierendem Inhalt werden nicht abgedruckt. Die Redaktion entscheidet über Auswahl und Kürzungen, sie führt darüber keine Korrespondenz. (RED)

Diskutieren Sie im Forum mit:
suedostschweiz.ch/forum