Unsere Strategie

Das Google für Ferienwohnungsbuchungen

Gastgeber zahlen 0 % Buchungsprovision und erhalten ihren Gastgeberbetrag vollständig. Der angezeigte Gastpreis enthält 6,9 % Kostenbeitrag auf den Gastgeberbetrag. Freiwillige Extras werden getrennt ausgewiesen.

Strategischer Leitfaden für Mitglieder, Gastgeber und Founding Partner | Oktober 2026

1. Unsere Vision

BookNoFees will das Google für Ferienwohnungsbuchungen werden. Menschen sollen weltweit an einem zentralen Ort passende Ferienwohnungen und Ferienhäuser suchen, vergleichen, finden und direkt buchen können. Der Zugang zur Plattform bleibt für Gastgeber und Gäste kostenlos.

Unsere Vision: eine frei zugängliche Suche nach Ferienunterkünften, mit 0 % Buchungsprovision für Gastgeber und transparenten Gastpreisen einschließlich 6,9 % Kostenbeitrag.

Was ‚Google für Buchungen' bedeutet

- eine globale Suche über möglichst viele Regionen, Unterkunftsarten und Sprachen
- passende organische Ergebnisse für Gäste mit transparenten Endpreisen

- kostenlose Präsenz und direkte wirtschaftliche Kontrolle für Gastgeber
- freiwillige Werbekampagnen für Gastgeber, die zusätzliche Sichtbarkeit wünschen
- klare Trennung zwischen organischen Treffern und bezahlten Anzeigen
- eine Plattform, die mit wachsendem Angebot und wachsender Nachfrage für alle Mitglieder wertvoller wird

BookNoFees ist nicht mit Google verbunden. Der Vergleich beschreibt unser Zielbild: eine einfache, globale und frei zugängliche Suche, die Menschen direkt zum passenden Angebot führt.

2. Warum BookNoFees anders ist

Viele bestehende Buchungsplattformen verdienen automatisch an jeder erfolgreichen Buchung. Diese Kosten werden vom Gastgeber getragen, dem Gast berechnet oder in den Unterkunftspreis eingerechnet. BookNoFees verfolgt einen anderen Ansatz.

Klassisches Plattformmodell	BookNoFees-Modell
Pflichtgebühr oder Provision je Buchung	0 % Buchungsprovision für Gastgeber
Kosten steigen automatisch mit dem Buchungswert	Gäste: 6,9 % auf den Gastgeberbetrag, inklusive
Plattform kontrolliert häufig große Teile der Beziehung	Gastgeber behalten Kontrolle über Angebot und Kommunikation
Umsatz entsteht durch Transaktionsabzug	Gästebeitrag und freiwillige kostenpflichtige Extras

Unser Grundversprechen

- Das Einstellen einer Unterkunft ist kostenlos.
- Gastgeber zahlen keine Buchungsprovision und erhalten ihren Betrag vollständig.
- Bezahlte Werbung ist optional und wird transparent gekennzeichnet.
- Wer keine Werbung kauft, bleibt trotzdem organisch auffindbar.
- Der Gastpreis enthält 6,9 % auf den Gastgeberbetrag für Zahlungsabwicklung, Rückerstattungsbearbeitung und Zahlungsausfälle. Freiwillige Extras werden getrennt ausgewiesen.

3. Unser Erlösmodell: freiwillige Werbung

Die Plattform soll langfristig im Kern durch bezahlte Werbekampagnen finanziert werden. Gastgeber entscheiden selbst, ob und wann sie zusätzliche Reichweite kaufen. Sie bezahlen nicht dafür, überhaupt teilnehmen zu dürfen, sondern ausschließlich für eine optionale Verbesserung ihrer Sichtbarkeit.

Ähnlich wie bei Google Ads (früher Google AdWords) bleibt die organische Nutzung von BookNoFees kostenlos. Wer zusätzliche Reichweite möchte, kann freiwillig ein eigenes Werbebudget festlegen und eine klar gekennzeichnete Kampagne schalten.

Klare Qualifikationsgrenze: Die Beteiligung und Auszahlung eines Partners startet, sobald seinem Account mindestens 100 aktive, qualitätsgeprüfte Gastgeber direkt und nachweisbar zugeordnet sind und BookNoFees die Qualifizierung bestätigt hat.

Organische BookNoFees-Suche	Bezahlte BookNoFees Ads
kostenlos für jede aktive Unterkunft	freiwillig und nur mit festgelegtem Budget
Reihenfolge nach Relevanz, Qualität und Suchkriterien	zusätzliche, klar als Werbung gekennzeichnete Sichtbarkeit
0 % Buchungsprovision für Gastgeber	Bezahlung für Kampagnenlaufzeit oder erzielte Werbeleistung
dauerhaft Teil des normalen Marktplatzes	endet automatisch mit Laufzeit oder Budget

Die genaue technische Abrechnung – beispielsweise nach Zeitraum, Klick, Reichweite oder einer Kombination – wird erst nach kontrollierten Tests festgelegt. Das Vorbild ist das transparente Selbstbedienungsprinzip von Google Ads, nicht die Übernahme einzelner Google-Produkte oder Marken.

Mögliche Werbeprodukte

- Top-Platzierungen für einen klar definierten Zeitraum
- hervorgehobene Darstellung in Stadt, Region oder Themenkategorie
- saisonale Kampagnen, beispielsweise Sommer, Winter oder Last Minute
- Platzierung auf relevanten Landingpages, in Newslettern oder Social Media
- Reichweitenkampagnen mit festem Budget und verständlichem Leistungsbericht

Bezahlt wird für zusätzliche Reichweite – niemals für eine bessere Bewertung, erfundene Beliebtheit oder die Unterdrückung organischer Wettbewerber.

Warum dieses Modell Reichweite benötigt

Werbung besitzt nur dann Wert, wenn Gäste die Plattform tatsächlich nutzen. Deshalb steht der Aufbau großer, relevanter Reichweite vor der Maximierung kurzfristiger Werbeeinnahmen. Zuerst entstehen Angebot, Nachfrage und Vertrauen; anschließend kann freiwillige Werbung nachhaltig funktionieren.

4. Der Reichweiten-Kreislauf

Schritt	Was passiert	Wirkung
1. Gastgeber	mehr echte, buchbare Unterkünfte kommen auf die Plattform	größere Auswahl für Gäste
2. Inhalte	Sprachen, Städte und Regionen werden suchmaschinenfähig aufgebaut	mehr organische Sichtbarkeit
3. Gäste	mehr Menschen suchen und fragen Unterkünfte an	mehr Nutzen für Gastgeber
4. Buchungen	erste messbare Erfolge und Empfehlungen entstehen	Vertrauen und Mundpropaganda
5. Werbung	Gastgeber kaufen freiwillig zusätzliche Sichtbarkeit	Einnahmen für Plattform und Partner
6. Wachstum	Einnahmen finanzieren Technik, Reichweite und Qualität	der Kreislauf beschleunigt sich

Unsere wichtigsten Reichweitenkanäle

- Suchmaschinenoptimierung mit hochwertigen Länder-, Regions- und Stadtseiten
- persönlich ausgewählte Creator und Branchenpartner mit echter Gastgeberzielgruppe

- Mundpropaganda zwischen Gastgebern und Gästen
- Zusammenarbeit mit Property Managern, Agenturen und Gastgebernetzwerken
- mehrsprachige Social-Media-Inhalte und lokale Erfolgsgeschichten
- direkte Links der Gastgeber auf ihre eigene BookNoFees-Unterkunft
- spätere PR-, Kooperations- und gezielte Werbekampagnen in Märkten mit ausreichendem Angebot

5. Global in 60 Sprach- und Marktversionen

BookNoFees wird nicht nur übersetzt, sondern für einzelne Märkte lokal aufgebaut. Dazu gehören Navigation, Gastgeberstrecke, Gästesuche, E-Mails, SEO, Mobilansicht und regionale Besonderheiten.

Punkt	Stand und Vorgehen
Aktuelle Basis	.com, UK und Deutschland
Ziel	60 Sprach- und Marktversionen
Aktuelles Umsetzungstempo	ungefähr sechs Arbeitstage je neuer Version
Reine verbleibende Produktionszeit	ca. 342–348 Arbeitstage, abhängig von der Zählweise
Arbeitsweise	jede fertige Version wird geprüft und anschließend schrittweise aktiviert

Wir warten nicht, bis alle 60 Versionen fertig sind. Jeder qualitätsgeprüfte Markt kann bereits Gastgeber, Partner und Gäste gewinnen, während die nächsten Sprachen entstehen.

Priorisierte erste Wellen

Welle	Märkte/Sprachen	Produktionsaufwand
Basis	.com, UK, DE	aktueller Stand
Welle 1	IT, ES, FR, PT, NL, PL, GR	42 Arbeitstage
Welle 2	HR, TR, CS, DA, SV, NO, FI, RO, HU, BG	60 Arbeitstage
Weitere Wellen	nach Angebot, Nachfrage und geeigneten Partnern	bis insgesamt 60 Versionen

6. Unser internationales Partnernetzwerk

Für den weltweiten Aufbau setzt BookNoFees auf ein begrenztes Netzwerk persönlich ausgewählter Founding Partner. Dieses Netzwerk folgt franchiseähnlichen Prinzipien – lokale Verantwortung, einheitliche Marke und gemeinsame Standards – bleibt jedoch zentral über BookNoFees und die US-LLC gesteuert. Es ist kein mehrstufiges Vertriebssystem.

Aufgaben der Partner

- BookNoFees im eigenen Markt glaubwürdig bekannt machen
- geeignete Gastgeber und professionelle Bestände gewinnen
- beim Einstieg und bei einfachen, anonymisierten Supportfragen helfen
- lokales Marktfeedback an BookNoFees zurückgeben
- Marken-, Datenschutz- und Kommunikationsstandards einhalten

Persönliche Partner-Landingpage und Affiliate-Zugang

Jeder zugelassene Founding-Partner-Anwärter erhält von BookNoFees eine eigene persönliche Landingpage. Diese Seite ist zugleich sein offizieller Affiliate-Zugang und sein zentraler Link zur Gewinnung neuer Gastgeber. Der Partner darf sie auf Social Media, Websites, in Newslettern, Nachrichten, Präsentationen und persönlichen Gesprächen veröffentlichen und – unter Einhaltung der BookNoFees-Marken- und Werberichtlinien – auch auf eigene Kosten bewerben.

- organische Reichweite über eigene Inhalte und Communitys
- persönliche Empfehlungen und Mundpropaganda
- direkte Ansprache geeigneter Gastgeber und Property Manager
- eigene bezahlte Kampagnen mit festem Budget
- QR-Codes, Visitenkarten, Veranstaltungen und lokale Kooperationen

Partner treten dabei persönlich und nicht anonym auf. Die Landingpage zeigt mindestens den echten Namen, ein aktuelles professionelles Foto, den betreuten Markt oder die Region und den Status als offizieller BookNoFees-Partner beziehungsweise Founding-Partner-Anwärter. Die Veröffentlichung erfolgt mit Zustimmung des Partners und endet bei Sperrung oder Beendigung des Partnerverhältnisses.

Ein Partner, ein Gesicht, ein eindeutiger Zugang: Interessierte Gastgeber sollen sofort erkennen, wer sie persönlich zu BookNoFees eingeladen hat.

12-Monats-Zuordnung

Der Besuch der persönlichen Landingpage gilt als erster nachweisbarer Partnerkontakt. Soweit die erforderliche Einwilligung erteilt wurde, speichert BookNoFees die anonyme Partnerzuordnung im selben Browser für bis zu zwölf Monate. Registriert sich der Gastgeber

innerhalb dieses Zeitraums, wird er grundsätzlich diesem Partner zugerechnet. Nach bestätigter Registrierung wird die Zuordnung im Gastgeberkonto hinterlegt und durch spätere Partnerlinks nicht überschrieben.

Bei abgelehntem Tracking, gelöschten Browserdaten, einem Geräte- oder Browserwechsel kann die automatische Erkennung fehlen. In diesen Fällen kann die Zuordnung über einen bestätigten Partnercode oder einen dokumentierten Nachweis geprüft werden. Datenschutz-, Cookie- und Einwilligungsregeln des jeweiligen Marktes haben Vorrang.

Was zentral bleibt

- Plattform, Marke, Regeln und technische Entwicklung
- Verträge, Abrechnung und Partnerzuordnung
- Zahlungs-, Identitäts-, Datenschutz-, Betrugs- und Streitfälle
- personenbezogene Daten von Gastgebern und Gästen
- Qualitätskontrolle und Freigabe neuer Partner

7. Begrenzte Founding-Partner-Plätze

Weltweit sind maximal 250 Founding-Partner-Plätze vorgesehen. Die wirtschaftlichen Konditionen sinken in transparenten Stufen. Dadurch werden frühe Aufbauarbeit und frühes Risiko stärker vergütet.

Plätze	Neue Plätze	Anteil am qualifizierten Nettoerlös
1–25	25	50 %
26–75	50	45 %
76–150	75	40 %
151–250	100	35 %

Vom Anwärter zum Founding Partner

Der Vertragsabschluss allein begründet noch keinen dauerhaften Founding-Partner-Status. Nach Prüfung, persönlichem Gespräch und Vertragsabschluss beginnt der Bewerber als Founding-Partner-Anwärter. Der endgültige Status und die dazugehörige Vergütungsstufe werden erst aktiviert, sobald ihm mindestens 100 qualifizierte und aktive Gastgeber zugeordnet sind.

- eindeutige Zuordnung über den persönlichen Partnerlink oder einen bestätigten Partnercode
- mindestens eine echte, veröffentlichte, vollständige und buchbare Unterkunft je Gastgeber
- erfolgreiche Qualitätsprüfung des Gastgeberkontos

- keine Doppel-, Schein-, Eigen- oder manipulierte Registrierung

Die Vergütungsstufe richtet sich nach der Reihenfolge, in der Anwärter die Schwelle von 100 aktiven Gastgebern tatsächlich erreichen – nicht nach dem Datum der Bewerbung oder Vertragsunterzeichnung. So kann niemand einen wertvollen Platz dauerhaft blockieren, ohne Leistung zu erbringen.

Sobald die Schwelle von 100 aktiven Gastgebern erreicht und bestätigt wurde, erhält der Kandidat den endgültigen Founding-Partner-Status. Ab diesem Zeitpunkt beginnen die Beteiligung und Auszahlung für alle direkt und nachweisbar gewonnenen Gastgeber dieses Partners – einschließlich der ersten 100. Berücksichtigt werden die ab der Qualifizierung erzielten, vertraglich definierten Nettoerlöse.

Network Builder Bonus

Ein aktiver Founding Partner erhält fünf zusätzliche Prozentpunkte auf seine eigene Beteiligungsstufe, sobald zehn von ihm persönlich empfohlene Partner den regulären Auswahlprozess bestanden und jeweils den endgültigen Founding-Partner-Status mit mindestens 100 aktiven Gastgebern erreicht haben. Damit muss seine Empfehlung nachweislich zu mindestens 1.000 zusätzlichen aktiven Gastgebern geführt haben.

Reguläre Beteiligung	Mit Network Builder Bonus
50 %	55 %
45 %	50 %
40 %	45 %
35 %	40 %

Der Bonus gilt ausschließlich für qualifizierte Nettoerlöse der eigenen direkt geworbenen Gastgeber. Dazu gehören Nettoerlöse aus deren Werbekampagnen sowie aus kostenpflichtigen Zusatzleistungen, für die BookNoFees eine Gebühr oder Provision erhält. Es entsteht keine Beteiligung an Umsätzen oder Gastgebern der empfohlenen Partner. Jeder neue Partner kann nur einem einzigen Empfehlungsgeber zugeordnet werden. Mehrstufige oder weitergereichte Zuordnungen sind ausgeschlossen. Der Bonus bleibt bestehen, solange der Partnervertrag fortbesteht, sämtliche Pflichten eingehalten werden und keine schweren Regelverstöße vorliegen.

Die Beteiligung an einem direkt und nachweisbar geworbenen Gastgeber gilt grundsätzlich für die gesamte Dauer seiner aktiven Mitgliedschaft bei BookNoFees. Voraussetzung ist, dass der Partnervertrag fortbesteht, der Partner seine Pflichten erfüllt und die regelmäßige Aktivitäts- und Qualitätsprüfung besteht. Die Beteiligung umfasst den vertraglich definierten Nettoerlös aus

qualifizierten Werbekampagnen sowie aus kostenpflichtigen Zusatzleistungen dieses Gastgebers, für die BookNoFees eine Gebühr oder Provision erhält.

Keine Unterpartner und keine mehrstufigen Provisionen: Der Network Builder Bonus erhöht ausschließlich die Beteiligung am eigenen Gastgeberportfolio. Niemand verdient an den Umsätzen einer zweiten oder weiteren Ebene.

Schutz der Partnerschaft

Die dauerhafte Beteiligung setzt eine faire und vertragskonforme Zusammenarbeit voraus. Das gezielte Abwerben von Gastgebern, die Umgehung von BookNoFees, manipulierte Zuordnungen, Scheinregistrierungen sowie der Missbrauch vertraulicher oder personenbezogener Daten gelten als schwere Regelverstöße. BookNoFees kann den Partnerzugang während einer Prüfung vorläufig sperren und den Vertrag bei einem bestätigten schweren Verstoß außerordentlich beenden. In diesem Fall enden zukünftige, noch nicht entstandene Beteiligungen. Bereits ordnungsgemäß entstandene und bestätigte Ansprüche werden nach den vertraglichen Regelungen behandelt.

8. Wen wir als Partner suchen

Reichweite ist wichtig, aber relevante Reichweite ist entscheidender als eine große allgemeine Followerzahl. Bewerber müssen mindestens einen der drei Zulassungswege überzeugend erfüllen.

Zulassungsweg	Orientierungswert	Geeigneter Nachweis
Branchen-Creator	ca. 10.000 echte Follower oder regelmäßig 5.000 relevante Videoaufrufe	Analytics der letzten 90 Tage und Zielgruppenbezug
Host-Community	direkter Zugang zu mindestens 50 aktiven Gastgebern	Community, Newsletter, Events oder Referenzen
Portfolio-Zugang	nachweisbarer Zugang zu mindestens 100 Ferienunterkünften	Property Manager, Agentur, Verband oder Eigentümerbestand

Bevorzugte Themenbereiche

- Ferienvermietung und Gastgeber-Ausbildung
- Immobilieninvestments und Kurzzeitvermietung
- Property Management, Channel Manager und Host-Technologie
- Makler mit Schwerpunkt Ferienimmobilien

- Tourismuswirtschaft und lokale Gastgeberverbände
- Tiny Houses, Ferienparks, Glamping und Boutique-Unterkünfte
- Digital Nomads, Auswanderung und Zweitwohnsitze, sofern die Community selbst vermietet

Allgemeine Reise-Influencer sind nur dann geeignet, wenn sie einen glaubwürdigen Zugang zu Gastgebern besitzen. Eine große Gästezielgruppe allein reicht für diese Partnerrolle nicht aus.

9. Qualität vor bloßer Followerzahl

Was wir prüfen

- echte Interaktionen, Kommentare und fachliche Gespräche
- regelmäßige Aktivität während der vergangenen 90 Tage
- sichtbaren Bezug zu Immobilien, Gastgebern oder Tourismusbusiness
- regionale Glaubwürdigkeit und Fähigkeit zur persönlichen Ansprache
- professionellen Umgang mit Kritik und Verantwortung
- Bereitschaft zur transparenten Werbekennzeichnung
- ausreichende Zeit für Onboarding und ausgewählte Supportfälle

90-tägige Probephase

Messpunkt	Mindestziel	Gutes Ziel
qualifizierte Gastgebergespräche	20	50+
veröffentlichte aktive Unterkünfte	25	75+
vollständige und buchbare Inserate	mindestens 80 %	mindestens 95 %
Antwort auf freigegebene Supporttickets	unter 48 Stunden	unter 24 Stunden
schwerwiegende Regelverstöße	0	0

10. Datenschutz und Support

Partner sehen die von ihnen eingebrachten öffentlichen Unterkünfte und deren Leistungsstatus. Sie erhalten jedoch keinen freien Zugriff auf persönliche Gastgeber- oder Gästedaten.

Für Partner sichtbar	Nicht sichtbar
öffentlicher Unterkunftstitel, Bilder, Link und Region	private Namen, E-Mail-Adressen und Telefonnummern

Für Partner sichtbar	Nicht sichtbar
anonyme Gastgeber-ID und Aktivitätsstatus	Ausweise, Steuer-, Bank- und Kartendaten
qualifizierte Nettoerlöse und eigener Anteil	Gästedaten, private Nachrichten und Buchungsdetails
freigegebene anonymisierte Supportfragen	Identitäts-, Betrugs-, Beschwerde- und Risikofälle

Support-Routing

- Die KI beantwortet häufige Standardfragen direkt.
- Geeignete Fragen werden anonymisiert an den zuständigen Partner geleitet.
- BookNoFees bearbeitet Zahlungen, Identität, Recht, Datenschutz, Streit und Betrugsverdacht.
- Antworten und Zugriffe werden protokolliert und nach einheitlichen Regeln geprüft.

11. Unser 30-Monats-Wachstumsplan

Die Ziele sind ambitionierte Steuerungsgrößen und keine Garantie. Der tatsächliche Verlauf hängt von Produktqualität, Sprachgeschwindigkeit, Partnerleistung, Gastgeberaktivierung und Gästereichweite ab.

Zeitraum	Schwerpunkt	Orientierungsziel
Monate 1–3	Tracking, Dashboard, Vorbereitung des Werbeprodukts und erste Pilotpartner	1.000 aktive Unterkünfte
Monate 4–6	erste Sprachwellen, Partnerprüfung und Fallstudien	5.000 aktive Unterkünfte
Monate 7–12	Portfolio-Import, KI-Support und priorisierte Märkte	12.000–25.000 Unterkünfte
Monate 13–18	weitere Sprachwellen und größere Verwalter	25.000–40.000 Unterkünfte
Monate 19–24	150–220 aktive Partner und steigende Mundpropaganda	40.000–55.000 Unterkünfte
Monate 25–30	bis zu 250 Partner und Skalierung auf mindestens 60.000 aktive Unterkünfte	60.000+ Unterkünfte

12. Wie wir Erfolg messen

Kennzahl	Warum sie wichtig ist
aktive, vollständig buchbare Unterkünfte	Qualität ist wichtiger als rohe Registrierungszahlen
Zeit bis zur Veröffentlichung	zeigt, ob das Gastgeber-Onboarding einfach genug ist
Anfragen und Buchungen pro Markt	beweist echten Nutzen für Gastgeber
organischer Suchtraffic	zeigt den Aufbau unabhängiger Reichweite
Anteil der Hosts mit kostenpflichtigen Kampagnen oder Zusatzleistungen	zeigt die freiwillige Zahlungsbereitschaft für zusätzliche Reichweite und Services
Wiederholte Nutzung kostenpflichtiger Kampagnen und Zusatzleistungen	zeigt, ob zusätzliche Sichtbarkeit tatsächlich Wert schafft
aktive Partner und Unterkünfte je Partner	zeigt Qualität des Netzwerks
automatisch gelöste Supportfälle	ermöglicht Wachstum mit kleinem zentralen Team

13. Was Mitglieder beitragen können

- eigene Unterkünfte vollständig und ehrlich einstellen sowie Kalender zuverlässig synchronisieren
- BookNoFees geeigneten Gastgebern empfehlen und den persönlichen Link teilen
- Feedback, regionale Besonderheiten und echte Buchungserfolge weitergeben
- freiwillige Werbung ab ihrer Freischaltung nur passend zum eigenen Ziel einsetzen

14. Unser langfristiges Versprechen

BookNoFees will mit 0 % Buchungsprovision für Gastgeber, transparenten Gastpreisen einschließlich 6,9 % Kostenbeitrag und freiwilligen Extras wachsen. Unser Netzwerk verbindet lokale Stärke mit zentraler Technologie.

Wir bewahren die kostenlose Teilnahme, kennzeichnen Werbung sichtbar, schützen organische Ergebnisse und persönliche Daten und wählen Partner nach einheitlichen Standards aus. Reichweite entsteht durch echte Unterkünfte; Automatisierung ermöglicht Wachstum ohne eine riesige zentrale Belegschaft.

Unser Nordstern: ein weltweites Suchnetzwerk für Ferienunterkünfte - für alle zugänglich, mit 0 % Buchungsprovision für Gastgeber und transparenten Gastpreisen.