Pressemitteilung BDFFA – Norderney verkauft seine Zimmervermittlung

Oct 28, 2026 · @hansney

Norderney verkauft seine Zimmervermittlung – und die Gäste zahlen drauf

BDFFA kritisiert Wechsel der Staatsbad Norderney GmbH zu Holidu: Wertschöpfung in Millionenhöhe verlässt die Insel, der Urlaub wird um 6 bis 25 Prozent teurer – ohne jeden Mehrwert für den Gast

Cuxhaven/Norderney, 28. Oktober 2026 – Die Staatsbad Norderney GmbH (Kurverwaltung) überlässt die Unterkunftsvermittlung auf norderney.de dem Münchner Plattformkonzern Holidu. Ab Mitte Januar 2027 läuft die Buchung über die offizielle Inselseite durch die Buchungsstrecke „Holidu Smart Destination“ – abgerechnet erfolgsabhängig, also als Provision auf jede Buchung. Der BDFFA, Verband der unabhängigen Ferienhaus- und Ferienwohnungsagenturen in Deutschland, hält das für einen schweren Fehler: Die Insel gibt ihr wichtigstes Vertriebsinstrument aus der Hand – und die Rechnung zahlt am Ende der Gast. Die Kritik kommt nicht von außen: BDFFA-Vorsitzender Hans Vollmer ist zugleich Vorsitzender des DEHOGA Norderney, der auf der Insel neben den Hotels auch die Ferienwohnungen vertritt.

Aus provisionsfrei wird provisionspflichtig

Es ist richtig, dass das Staatsbad seinen Gastgebern bisher wenig abverlangt hat: Das bisherige „Sichtbarkeitsmodell“ war ausdrücklich als provisionsfreie Vermittlung angelegt. Nun soll die Vermittlung mit moderner Technik, Preisoptimierung und Gastgeberbetreuung durch Holidu weiterentwickelt werden. norderney.de werde damit zum zusätzlichen Vertriebskanal, so das Staatsbad – „vergleichbar mit den großen Buchungsportalen“.

Im Norderneyer Morgen vom 28. Oktober liest sich das wie eine gute Nachricht: Das Staatsbad kehre zur provisionsbasierten Vermittlung zurück, Unterkünfte seien bald wieder in größerer Auswahl auf norderney.de buchbar – für die Gastgeber modern, effizient und „zumeist ohne administrativen Mehraufwand“. Ein Satz in dem Bericht verdient Aufmerksamkeit: Die Beteiligung am provisionsfreien Modell blieb hinter den Erwartungen zurück. Was die neue Lösung Gastgeber und Gäste kostet, steht dort nicht – keine Zahl, kein Prozentsatz.

Genau das ist das Problem.

„Norderney hat sich verkauft“, erklärt Hans Vollmer, erster Vorsitzender des BDFFA. „Die Kurverwaltung macht die offizielle Seite der Insel zum Schaufenster eines Konzerns, der nach demselben Prinzip arbeitet wie Booking.com – und nennt das Fortschritt. Dabei hat das Staatsbad die Entwicklung schlicht verschlafen. Statt die eigene Vermittlung rechtzeitig fit zu machen oder mit den Agenturen auf der Insel zusammenzuarbeiten, gibt man jetzt auf und reicht den Schlüssel nach München weiter.“

Auch auf norderney.de nennt das Staatsbad keine Provision. Holidus allgemeine Konditionen für Gastgeber sind dagegen veröffentlicht: 6 Prozent Holidu-Gebühr auf jede Buchung – und wird über Booking.com, Airbnb oder Vrbo weitervermittelt, kommt nach Holidus eigener Angabe die Portalprovision von in der Regel rund 15 Prozent hinzu. Holidu schreibt selbst, dass diese Provision bereits im Preis steckt, den der Gast bezahlt. Wer exklusiv mit Holidu arbeitet und auf andere Kanäle und eigene Buchungsseiten verzichtet, bekommt dafür sogar einen Provisionsrabatt.

„Nach unserer Rechnung wird der Urlaub damit um 6 bis 25 Prozent teurer – je nachdem, über welchen Kanal am Ende gebucht wird“, so Vollmer weiter. „Für exakt dieselbe Wohnung, denselben Strand, dieselbe Fähre. Der Gast bekommt nichts dazu – er zahlt nur mehr. Und die Gastgeber werden Schritt für Schritt an eine Plattform gebunden, die sie vorher nicht gebraucht haben.“

Was das für die Insel bedeutet, zeigt ein einfaches Rechenbeispiel des BDFFA. Norderney zählt nach Angaben des Staatsbads rund 3,6 Millionen Übernachtungen im Jahr. Nehmen wir vorsichtig an, nur 100.000 davon – weniger als 3 Prozent – laufen zu durchschnittlich 100 Euro pro Nacht über die neue Strecke und die angeschlossenen Portale. Das sind 10 Millionen Euro Mietumsatz:

- 10 Mio. Euro x 6 % Holidu-Gebühr = 600.000 Euro
- bei Weitervermittlung über Booking & Co. zusätzlich ca. 15 % = bis zu 1,5 Mio. Euro
- zusammen bis zu rund 2,1 Mio. Euro im Jahr

Geld, das bisher bei Vermietern, örtlichen Agenturen, Reinigungsbetrieben und Handwerkern auf der Insel geblieben ist – und künftig nach München, Amsterdam und San Francisco fließt.

Hinter Holidu steht kein Inselbetrieb, sondern ein Plattformkonzern mit über 700 Mitarbeitern und mehr als 100 Millionen Nutzern im Jahr, finanziert von internationalen Wagniskapitalgebern wie 83North, EQT Ventures und Northzone. In einer einzigen Finanzierungsrunde sammelte das Unternehmen über 100 Millionen Euro ein, 2025 noch einmal 46 Millionen. Zu den frühen Investoren gehörte Kees Koolen – ehemals Chef von Booking.com.

„Mit norderney.de hat die Insel ein Stück ihrer eigenen Ladentheke an internationale Kapitalgeber vermietet“, sagt Vollmer. „Die sitzen nicht auf Norderney. Und ihre Gewinne bleiben auch nicht hier.“

Völlig unnötig: Die Insel könnte es selbst

Der Schritt zu Holidu war nach Auffassung des BDFFA vermeidbar. Eine Buchungsstrecke ist heute keine Raketentechnik mehr: Schnittstellen zu den gängigen Verwaltungsprogrammen von Vermietern und Agenturen sind Standard – genau damit wirbt auch die neue Lösung auf norderney.de.

„Was früher ein teures Großprojekt war, baut man heute mit KI-Unterstützung in wenigen Monaten und für einen Bruchteil des Geldes“, sagt Vollmer. „Nach unserer Einschätzung kostet eine eigene Buchungsstrecke für Norderney einmalig weniger, als die Insel künftig in einem einzigen Jahr an Provisionen abgibt. Danach gehört sie der Insel – und jeder Euro bleibt hier. Der Verkauf an Holidu ist völlig unnötig.“

Geld für Digitalisierung ist durchaus vorhanden: Im Juli hat das Land Niedersachsen dem Staatsbad rund 880.000 Euro aus EU- und Landesmitteln für das Projekt „Digitale Wellen“ bewilligt – für Infosäulen, Buchungsterminals und LED-Informationsflächen in Touristinformation und bade:haus.

„Für Bildschirme im Conversationshaus gibt es fast 900.000 Euro Fördergeld“, so Vollmer. „Das Herzstück – die Vermittlung der Unterkünfte – gibt man dagegen aus der Hand. Da stimmen die Prioritäten nicht.“

Der falsche Weg für die Zukunft der Insel

Norderney steht heute gut da – mit mehr als 540.000 Gästen im Jahr, so das Staatsbad. Damit das so bleibt, muss die Insel für Urlauber attraktiv bleiben: beim Angebot und beim Preis. Die Konkurrenz an Nord- und Ostsee ist groß, und die Gäste vergleichen Preise schärfer als je zuvor – zunehmend mit KI-Suchen, die in Sekunden das günstigste Angebot finden.

„Wer auch in zehn Jahren noch gute Zahlen haben will, muss für den Urlauber attraktiv sein“, sagt Vollmer. „Jeder Prozentpunkt Provision, der auf den Mietpreis aufgeschlagen wird, macht Norderney im Vergleich teurer. Mit 6 bis 25 Prozent Aufschlag verliert die Insel genau die Gäste, um die sie sich bemühen müsste – Familien, Stammgäste, Urlauber in der Nebensaison. Ein Verkauf der Buchungsstrecke ist dafür der falsche Weg. Wer die Buchung aus der Hand gibt, gibt auch ein Stück der Beziehung zum Gast aus der Hand.“

Kein Einzelfall: Ort für Ort an Holidu

Norderney ist nur das jüngste Beispiel. Holidu hat den Softwareanbieter my.IRS übernommen – Hersteller von TOMAS, dem seit Jahrzehnten etablierten Reservierungssystem der Tourist-Informationen und Kurverwaltungen im deutschsprachigen Raum. Seit Februar 2025 heißt die Firma Holidu Smart Destination GmbH und arbeitet nach eigenen Angaben für mehr als 500 Tourismusorganisationen mit über 50.000 Gastgebern und über 200 Millionen Euro Buchungsvolumen im Jahr. Wo früher die Zimmervermittlung des Ortes saß, läuft heute vielerorts Holidu-Technik – meist, ohne dass Gäste davon etwas merken.

Die Nordseeheilbad Cuxhaven GmbH hat ihr Buchungssystem 2025 auf Holidu Smart Destination umgestellt. Dithmarschen Tourismus e.V. betreibt seine zentrale Zimmervermittlung ebenfalls darüber. Parallel kauft Holidu Portal um Portal: ferienwohnungen.de, Anfang 2026 das Endkundengeschäft von bestfewo, in Frankreich 2025 die Portale gites.fr und chambres-hotes.fr.

Und die Technik ist von Anfang an auf Weitervermittlung ausgelegt: Holidus Channelmanager verbindet Gastgeber mit Airbnb, Booking.com, Vrbo und mehr als 25 weiteren Portalen.

„Das ist eine schleichende Übernahme“, sagt Vollmer. „Ort für Ort geben die Kurverwaltungen ihre Zimmervermittlung aus der Hand – an der Küste, auf den Inseln, im ganzen Land. Wer das Feld Holidu überlässt, überlässt es am Ende Booking und Airbnb. Die Kurverwaltungen nennen das Digitalisierung. Wir nennen es Ausverkauf.“

Was der BDFFA fordert

Das Staatsbad begründet den Schritt damit, die Vielfalt der Insel sichtbarer zu machen und die Gastgeber zu stärken. Die Maßnahme erreicht ihr eigenes Ziel nicht: Die Gastgeber zahlen künftig Provision, wo es bisher keine gab, die Gäste zahlen höhere Preise – und gestärkt wird vor allem der Vermittler in München. Der BDFFA fordert deshalb:

1. **Offenlegung:** Das Staatsbad legt die mit Holidu vereinbarten Konditionen offen – Provisionssätze, Vertragslaufzeit und wer über die Gäste- und Buchungsdaten verfügt.
2. **Neutralität:** norderney.de zeigt alle Vermieter und die örtlichen Vermittlungsagenturen gleichberechtigt und mit direkter Buchungsmöglichkeit – ohne Umweg über eine Konzernplattform und ohne Nachteil für Gastgeber, die nicht bei Holidu sind.

3. **Befassung der Gremien:** Stadtrat und die Gremien des Staatsbads befassen sich öffentlich mit der Entscheidung, bevor die neue Buchungsstrecke im Januar 2027 startet.
4. **Eigene Lösung prüfen:** Bevor die Holidu-Strecke startet, lässt das Staatsbad prüfen, was eine inseleigene Buchungsstrecke kostet – gemeinsam mit den Vermittlungsagenturen vor Ort. Der BDFFA bringt dazu seine Erfahrung ein.

Den Norderneyer Gastgebern rät der Verband, vor der Gastgeberveranstaltung des Staatsbads am 2. November nichts zu unterschreiben, solange die Konditionen nicht schriftlich auf dem Tisch liegen.

Und den Gästen rät er: direkt buchen – beim Vermieter oder bei der Agentur vor Ort. „Das ist der günstigste Weg für den Gast, und das Geld bleibt auf der Insel“, so Vollmer. „Genau dafür steht unsere Kampagne ‚direkt-korrekt‘. Wir bieten dem Staatsbad ausdrücklich das Gespräch an – über eine Vermittlung, die der Insel gehört und nicht einem Kapitalgeber.“

Über den BDFFA

Der BDFFA vertritt die Interessen unabhängiger Ferienhaus- und Ferienwohnungsagenturen in Deutschland. Er nimmt ausschließlich Agenturen auf, keine Buchungsportale. Sitz des Verbandes ist Cuxhaven, erster Vorsitzender ist Hans Vollmer. Vollmer ist außerdem Vorsitzender des DEHOGA Norderney, der auf der Insel Hotels und Ferienwohnungen vertritt.

Pressekontakt: Hans Vollmer · info@bdffa.de · hans-vollmer@gmx.de

Quellen für die Redaktion

- Staatsbad Norderney: Holidu Smart Destination für norderney.de
- Norderneyer Morgen Nr. 241 vom 28.10.2026, S. 1 und 3: „Zusammenarbeit mit Holidu geplant“
- Staatsbad Norderney, Pressemitteilung vom 16.07.2026: Förderbescheid „Digitale Wellen“
- Holidu: Preise und Gebühren für Gastgeber
- Holidu-Hilfe: Wie viel Provision erhebt Holidu pro Buchung?
- Holidu: Rabatt bei Exklusivität (Vergleich Holidu/Guesty)
- Holidu: Channelmanager mit Airbnb, Booking.com, Vrbo
- Holidu: my.IRS wird zu Holidu Smart Destination
- TN Deutschland: Buchungsvolumen Holidu Smart Destination
- Holidu: Nordseeheilbad Cuxhaven GmbH modernisiert Buchungssystem

- Dithmarschen Tourismus: Buchungssystem der Zimmervermittlung
- Holidu übernimmt das Endkundengeschäft von bestfewo
- Holidu übernimmt ferienwohnungen.de
- Holidu übernimmt Cybevasion, 46 Mio. Euro Finanzierung
- tageskarte: Holidu erhält 100 Millionen Euro (Series E)
- Munich Startup: Investment u. a. von Kees Koolen, ehem. Booking.com
- Holidu Factsheet (Mitarbeiter, Nutzer)