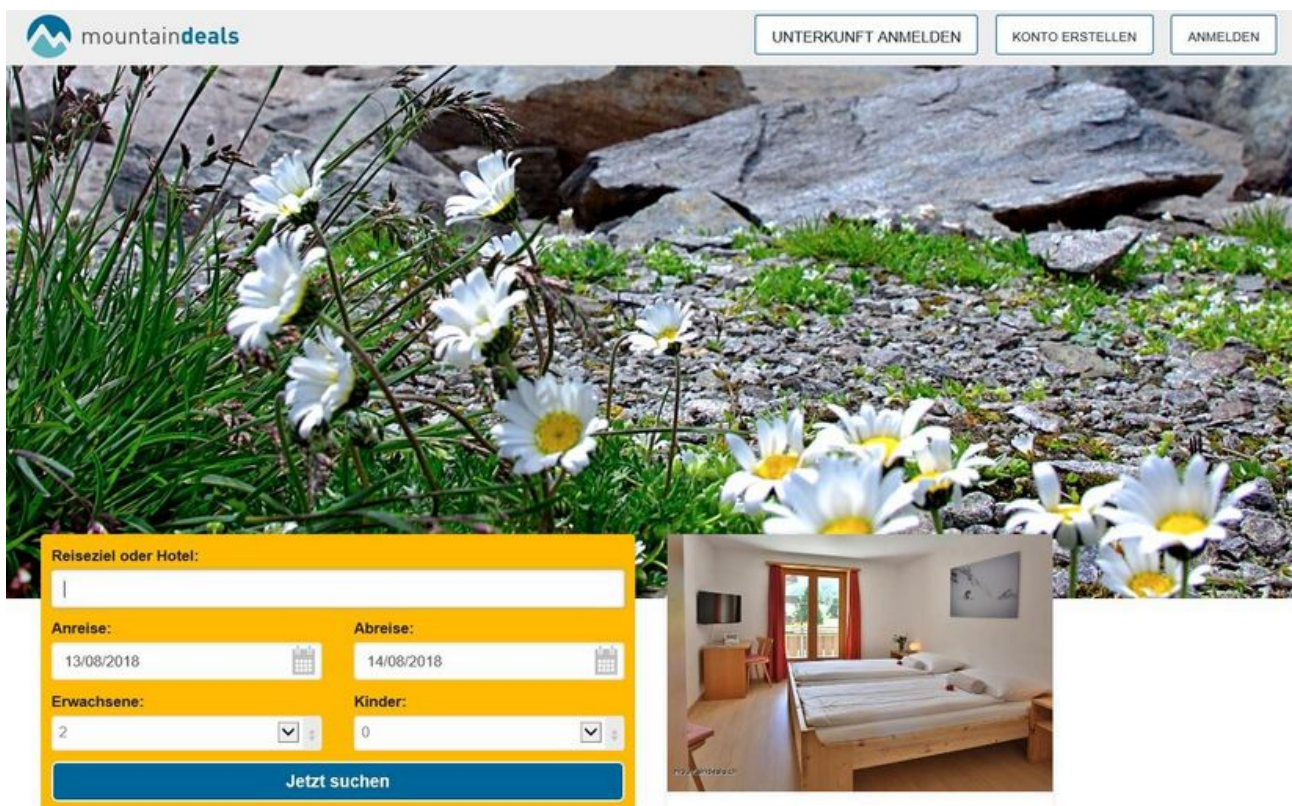


htr.ch

Online-Buchungsplattform

Neue Schweizer OTA pfeift auf Kommissionen

Keine Kommissionen, keine Aufschalt- und auch keine Mitgliedschaftsgebühren. Das verspricht die neue Schweizer Online-Buchungsplattform Mountaindeals.ch.



The screenshot shows the Mountaindeals.ch website interface. At the top left is the logo 'mountaindeals'. To the right are three buttons: 'UNTERKUNFT ANMELDEN', 'KONTO ERSTELLEN', and 'ANMELDEN'. Below the navigation is a large image of white daisies in a rocky, mountainous landscape. In the foreground, there is a search form with a yellow background. The form contains the following fields: 'Reiseziel oder Hotel:' with a text input field; 'Anreise:' with a date field set to '13/08/2018'; 'Abreise:' with a date field set to '14/08/2018'; 'Erwachsene:' with a dropdown menu set to '2'; and 'Kinder:' with a dropdown menu set to '0'. A blue button labeled 'Jetzt suchen' is at the bottom of the form. To the right of the form is a small image of a hotel room with a bed and a window.

Bild: screenshot

[Mountaindeals.ch \(https://www.mountaindeals.ch/\)](https://www.mountaindeals.ch/) ist schweizweit die erste Hotelbuchungsplattform, die weder Kommissionen noch Gebühren erhebt noch eine Mitgliedschaft voraussetzt. Finanziert werden soll das Portal stattdessen mittels Werbeeinnahmen. Die Betreiber bieten Hotels die Möglichkeit, im TV, auf Plakaten oder auf Sessellifanlagen in den Skigebieten Werbung für ihren Betrieb zu schalten. Auch auf der Website selber können zum Beispiel Last-Minute-Angebote gegen Bezahlung gepusht werden, wie Geschäftsführerin Ewa Ming bestätigt.

Hinter der Plattform steckt die Homas AG mit Sitz in Thalwil (ZH). Die Idee für Mountaindeals.ch sei in der Freizeit entstanden. Seit etlichen Jahren hätten sich die Gründer Gedanken gemacht, wie sie für die Tourismus-Branche neue, innovative Buchungs-Möglichkeiten dank Online-Technologien schaffen könnten. Die neue Plattform soll dem Leistungserbringer einen echten Mehrwert zurückgeben und dem Gast dienen, wie es auf der Webseite heisst. Die Initianten wollen damit den Online-Buchungsmarkt «disrupten».

«Wir wollen, dass die Kommissionen verschwinden. Der Buchungsumsatz soll zu 100 Prozent beim Gastgeber in der Tasche bleiben. Dies erlaubt dem Anbieter seinen Gästen attraktivere Angebote zu schnüren. Dies ist Win-Win für alle», schreiben die Gründer.

Für die Aufschaltung auf der OTA könnten Hoteliers ganz einfach ihre Daten von Booking.com importieren, wie es in einer Medienmitteilung heisst. Bei einer Buchung leite Mountaindeals.ch die Anfrage direkt an das Hotel weiter. So entstünden Direktbuchungen, und auch die Zahlung sowie die Kommunikation mit dem Gast erfolgten direkt.

Seit Januar 2018 ist die Site bereits als Beta-Version online geschaltet. Via Open Travel Protocol könne Mountaindeals.ch zudem an jeden Channel-Manager angebunden werden. Aktuell seien Hotel-Spider und GHIX integriert, bald sollen weitere Anbieter folgen.

Ende August soll Mountaindeals.ch im Rahmen einer Präsentation an der SuisseEmex in Zürich Oerlikon einem Fachpublikum vorgestellt werden.

Lesen Sie zum Thema auch den Beitrag zur niederländischen Booking-Alternative Bidroom.com: [Eine OTA für Vielreisende und Idealisten \(https://www.htr.ch/story/eine-ota-fuer-vielreisende-und-idealisten-21435.html\)](https://www.htr.ch/story/eine-ota-fuer-vielreisende-und-idealisten-21435.html)

htr/pt

Publiziert am Montag, 13. August 2018