

Übernachten auf Gegenseitigkeit

Wohin entwickeln sich Warmshowers und Dachgeber?

In den 1980er/1990er Jahren entstanden in vielen Ländern Übernachtungsverzeichnisse für Radreisende, die Übernachtungen auf Gegenseitigkeit anbieten. Sie ermöglichen es, während einer Tour kostenlos zu übernachten, mit Gleichgesinnten in Kontakt zu kommen und als Gastgeber an den interessanten Reiseberichten der Gäste zu partizipieren. Anfangs waren das gedruckte Adresslisten des jeweiligen nationalen Netzwerks wie z. B. Warmshowers oder Dachgeber. Warmshowers hat sich bald von einer US-amerikanischen Liste zu einem webbasierten, internationalen Verzeichnis mit über 100.000 Adressen entwickelt. Die damit einhergehende größere Anonymität wird durch ausführliche Mitgliederprofile und ein Bewertungssystem für Gast und Gastgeber ausgeglichen. Anfänglich ehrenamtlich mit viel Engagement aufgebaut, werden die Netzwerke heute »professioneller« – und damit will auch Geld erwirtschaftet werden. Größere Mengen persönlicher Daten im Netz lassen Fragen nach Datenschutz gegenüber kriminellen, staatlichem oder werblichem Missbrauch aufkommen. Wir befragten Dachgeber-Gründer Wolfgang Reiche und Harjan van Dam, Mitglied des Board of Directors bei Warmshowers, über ihre jeweiligen Netzwerke und ihre Pläne für die Zukunft.



Bild 1: Warmshowers-Gast und -Gastgeber beim Abschied am Morgen Anfang März 2022. Mikolaj fährt von Polen nach Spanien und wechselt munter zwischen Wildzelten und Warmshowers-Nächten.

Interview mit Dachgeber-Gründer Wolfgang Reiche

Wie kam es zur Gründung von Dachgeber? Wer waren die ersten Mitglieder?

Die Idee entstand auf meiner Weltreise 1981 bis 1985. Im Bicycle Institute in Sydney entdeckten wir eine Liste mit 80 Adressen von Radfahrern, die sich gegenseitig Quartier anboten. Man sagte uns: Auch wenn ihr nicht draufsteht, Ausländer werden gerne aufgenommen. 1986 habe ich dann auf Diavorträgen über meine Reise von dieser Idee erzählt und Interessenten gesammelt. 1987 konnte ich den ersten Dachgeber als Broschüre mit ca. 250 Adressen herausgeben.

Fahrradzukunft

Bis heute weiß ich nicht, wie die Altersstruktur ist. Ich merke es natürlich, wenn sich jemand aus Altersgründen verabschiedet. Damals waren sicher Studenten dabei, die das in erster Linie als günstige Übernachtungsmöglichkeit und die eigene Gastfreundschaft eher auf zweiter Ebene sahen. Aber die Mehrzahl war zwischen 40 und 50 Jahre alt und die sind dann dabeigebieben.

In den letzten 20 Jahren hat es einen Zuwachs durch Familien mit Kindern gegeben, für die der Dachgeber eine interessante Geschichte ist. 1.164 Familien mit Kindern stehen gerade im Dachgeber. Da ist es zum Beispiel gut, wenn man sieht, dass es in der Gastgeberfamilie ähnlich alte Kinder gibt.

Aber es gibt schon eine ständige Fluktuation. Insgesamt waren im Dachgeber bis Anfang April 2022 15.593 Menschen als Mitglied registriert. Aktuell sind es 3.465. Jeden November schicke ich an alle eine Mail mit der Bitte um Rückmeldung, damit die Daten aktuell bleiben. Ungefähr 300 bis 400 Menschen treten pro Jahr ein, 200 bis 300 verabschieden sich.

Was hat sich in den letzten Jahren geändert? Sind die NutzerInnen mit Dachgeber alt und bequem geworden? Wollen alle in Zeiten mobilen Internets jetzt den Abschied vom gedruckten Heft und stattdessen eine Datenbank mit Karten-App und Online-Chat? Ist es gelungen, nachfolgende Generationen von Reiseradlern für den Dachgeber zu begeistern?

Den Dachgeber gibt es seit ein paar Jahren nur noch jedes zweite Jahr gedruckt. Parallel und vor allem im Jahr ohne gedruckte Ausgabe gibt es ihn als PDF-Datei. Diese Version gefällt vielen. Aber ich habe immerhin 140 Leute, oft von Anfang an dabei, die keine E-Mail-Adresse haben. Die werden auf der gedruckten Version bestehen. Da muss ich mir eine Lösung ausdenken, um denen ohne große Kosten eine solche Version zukommen zu lassen.

Bequemlichkeit ist nicht der Grund, warum jemand im Dachgeber ist. Es ist in erster Linie eine Institution, die Kontakte vermittelt. Die Leute wollen Gleichgesinnte treffen, abends gemeinsam am Tisch sitzen und ihre Erfahrungen austauschen. Das ist es, was ich intendiert habe.

In der Gründungsphase dominierten eher Reiseradler, die auch Gastgeber sein wollten. Gibt es heute eher eine Trennung von älteren Gastgebern und jüngeren Gästen?

Ich habe schon sehr früh den Status »NG« (Nur Gastgeber) eingeführt. Das sind jetzt über 500 Mitglieder, die brauchen nichts zu bezahlen. ▷



Bild 2: Der aktuelle Dachgeber ist ein 250 g schweres Buch mit nach Postleitzahlen sortierten Gastgeberadressen. Dazu gibt es eine Deutschlandkarte mit Postleitzahlen dort, wo es Gastgeber gibt.

Sie sind bereit, andere bei sich aufzunehmen, das ist mir wichtig, und die freuen sich über jeden, der sie besucht und frischen Wind in die Bude bringt. Es gibt aber wenige Mitglieder unter 30. Da gilt es zu überlegen, wie man an mehr junge Leute herankommt.

Dachgeber ist im Wesentlichen auf Deutschland begrenzt. Radreisen machen aber gerade über Grenzen hinweg Spaß. Ist es angedacht, Dachgeber internationaler zu machen, z. B. durch eine engere Kooperation mit anderen nationalen Übernachtungsverzeichnissen?

Früher gab es fünf oder sechs nationale Verzeichnisse. Unter anderen eines in den USA. Der hat schon Ende der 1990er Jahre hingeschmissen, weil er keinen Nachfolger gefunden hatte. Das holländische Verzeichnis war ein Anhängsel vom Echte Nederlandse Fietsersbond (ENFB). Mit Ende der Unterstützung hat der Mann die Sache aufgegeben. Ich habe angeboten, dass sie, wenn sie unter einem deutschen Verzeichnis aufgelistet werden wollen, gerne zu Dachgeber kommen könnten. Nichtsdestotrotz ist der Anteil ausländischer Mitglieder im Dachgeber sehr gering – knapp über 100. Die Schweizer sind die einzigen, die noch kontinuierlich weitermachen. Vor zwei Jahren überlegten wir, ein gedrucktes und internetbasiertes deutsch-schweizerisches Gesamtverzeichnis herauszugeben – dazu ist es aber nicht gekommen. Ich tausche mit der Schweiz die Verzeichnisse aus. Wenn Schweizer den deutschen Dachgeber wollen, dann bestellen sie dort, und umgekehrt. Die Österreicher haben auch dichtgemacht, die Italiener ebenso. In Frankreich gibt es ein rein digitales Verzeichnis.

Wir haben alle untereinander verabredet, dass es einen internationalen Austausch gibt. Wer in einem der Verzeichnisse eingetragen ist, darf die anderen Verzeichnisse so nutzen, als wäre er in diesen schon Mitglied. Er kann in den Ländern also ebenso übernachten.

Warmshowers ist ein webbasiertes Verzeichnis ähnlich dem Dachgeber, aber international. Lange Jahre war das Angebot kostenlos nutzbar. Mittlerweile ist Warmshowers eine gemeinnützige Organisation mit ehrenamtlichem Leitungskreis. Es gibt ein Bewertungssystem und Mitgliederprofile, die mehr Einblick in die Person geben als die sehr knappen Infos im Dachgeber. Was kann Dachgeber besser als Warmshowers?

Ich bin da auch Mitglied und weiß, dass da jetzt Gebühren erhoben werden. Ich bekomme auf dieser Schiene immer mal wieder Gäste. Bei Warmshowers gibt es ja ein Bewertungssystem, das habe ich beim Dachgeber nicht. Ich kann das nur indirekt machen, wenn ich Lob oder Beschwerden bekomme, drucke ich die anonym im Dachgeber mit aus. Ein direktes Profil mit Bewertungen in Form von Plus- und Minuspunkten habe ich nicht.

Fahrradzukunft

Seit zwei Jahren bin ich in Verhandlung mit einer Hamburger IT-Firma, die den Dachgeber ins Internet bringen soll. Nicht so ausgebaut wie Warmshowers, aber doch mit einem Suchsystem zur Auswahl der Gastgeber, mit dem Routingsystem »BRouter« im Hintergrund und vielen anderen Aspekten. Ich muss der Firma mal in den Hintern treten, damit das zu einem Ende kommt. Im Grundgerüst ist das Ganze verrückterweise als »Shop« aufgezogen. Ich hoffe, das zu einem positiven Abschluss zu führen, dann wäre es leichter, jemanden zu finden, der das einfach in meinem Sinn weiterführen kann.

Durch die Entscheidung, den Dachgeber nur noch alle zwei Jahre zu drucken, spare ich einen Batzen Geld. Ich hab das auf die hohe Kante für ebendiese Internetsache gelegt. Es gibt aber immer wieder Leute, die sagen, dass sie mit dem gedruckten Dachgeber in der Hand unterwegs auf der Parkbank schneller Adressen finden, als wenn sie erst nach einem Internetzugang suchen müssen.

Du organisierst Dachgeber seit den 1980er Jahren mehr oder minder allein. Mittlerweile bist du auch nicht mehr der Jüngste, hast du konkrete Pläne, wie es mit dem Dachgeber langfristig weitergehen soll?

Ich habe im Gegensatz zu Bett & Bike den Dachgeber von Anfang an allein aufgezogen, es war ja auch ein sehr kleines Projekt. Die Verwaltung mache ich von vorne bis hinten allein, ebenso wie die gesamte Druckvorstufe. Die mittlerweile 900 kg Papier pro Ausgabe kann ich mit bald 75 Jahren aber nicht mehr allein handhaben. Hilfe habe ich im Bremer Kreis gefunden, wenn es um das Eintüten geht, und ein indischer Student hat mir bei der Homepage geholfen.

Wie es mit meiner Zukunft aussieht? Ich bin immer noch fit. Nach meiner Verrentung 2013 bin ich gleich wieder aufs Fahrrad gestiegen und ein halbes Jahr durch Südamerika geradelt. Damals habe ich meinen Neffen dazu bekommen, in der Zeit den Dachgeber zu verwalten. Der kann sich auch vorstellen, das mal zu übernehmen. Er heißt auch Reiche ...

Sprechen wir übers Geld. Wenn heute ein junger Reiseradler beim Dachgeber Mitglied werden will, soll er 3 Euro Aufnahmegebühr und für die ersten zwei Jahre je 15 Euro bezahlen, in Summe also 33 Euro. Das ist viel, wenn man nicht sicher ist, ob Dachgeber als Gast oder Gastgeber überhaupt das Richtige für einen ist. Schreckt das junge Menschen nicht zu sehr ab? Bleiben so nicht bloß ein paar alte, wohlhabende »Flussradwegfahrer« übrig?

1987 waren das 6 DM. Dann ist die Gebühr gestiegen, denn auch die Broschüre ist umfangreicher geworden. Jetzt sind es 15 bzw. 10 Euro (für ADFC- bzw. HPV-Mitglieder und auf Nachfrage für Menschen mit geringem Einkommen) – konstant seit vielen Jahren. Beschwerden ▷

über die Höhe des Betrags gibt es so gut wie nie. Andererseits: Was nichts kostet, ist nix wert! Der Beitrag hat also auch eine Filterfunktion. Sonst hätte ich einen größeren Anteil an Karteileichen, das wäre für mich das größere Problem.

Ein anderer Teilaspekt: Leute rufen mich an und fragen, ob es an der Strecke, die sie fahren wollen, überhaupt Dachgeber gibt. Denen habe ich die Dachgeber-Karte zugeschickt, in der sie sehen können, wie hoch die Dichte an ihrer geplanten Strecke ist. So was wird es auch in der geplanten Internetplattform geben – einen offenen Teil mit Karte, in der die Dichte der Dachgeber ablesbar ist, aber ohne genaue Adressen. Für Mitglieder gibt es natürlich die vollständige Karte, in der alle Adresdaten sowie E-Mail-Adresse und Telefonnummer sichtbar sind. Das bietet auch bereits die HTML-Datei, die ich jetzt schon an Mitglieder verschicke, das ist fast eine »kleine App«.

Über 3.000 zahlende Mitglieder – das sind auch 3.000 × 10–15 Euro. Hast du dafür ein Gewerbe angemeldet? Läuft das über den ADFC? Wie viel Zeit steckst du in die Sache – Kommunikation mit den Mitgliedern, Zahlungsabwicklung, Produktion und Versand des gedruckten Verzeichnisses? Wird man damit reich?

Dieses Jahr zahlte ich 6.500 Euro für den Druck des Verzeichnisses, für die Karte, die eingelegt wird, kommen noch mal 1.000 Euro dazu, pro Verzeichnis fallen 1,60 Euro fürs Porto an. Die Kosten für die Mitgliedsausweise betragen 40 ct. pro Stück. Dazu kommen teure Spezialumschläge. Und die Umsatzsteuer von 19 %. Das läppert sich. Man ist da schnell bei über 10.000 Euro allein für Druck und Versand. Hinzu kommen die Ausgaben für die Datenbank und die zukünftige Internetplattform.

Was die Arbeit angeht: Ich mache das Ganze von Anfang an aus Dankbarkeit für die gastfreundlichen Menschen. Ich habe nie meine Zeit gezählt, das ist vielleicht ein Fehler. Auch um anderen Leuten sagen zu können, was auf sie zukommt, wenn sie diesen Job einmal übernehmen wollen. Pi mal Daumen ein Tag in der Woche. Einen halben Tag ist man allein mit Rückläufen, An- und Abmeldungen, vergessenen Adressänderungen, nicht mitgeteilten geänderten Kontoverbindungen und Telefonaten beschäftigt. Während der Druckphase von Dezember bis Februar sind es drei bis vier Tage pro Woche à 8 Stunden. Als Gewerbe habe ich das früher betrieben, jetzt ist es als freiberuflich angemeldet. Reich wird man davon kaum.

Bei Warmshowers stiegen wohl die Ausgaben über die Jahre durch hauptamtliche Mitarbeiter und IT-Kosten. Die bekam man dann wohl nicht mehr nur über Spenden herein. Mit den neuen Mitgliedsbeiträgen denkt man aber noch an weitere Professionalisierung und Wachstum ...

Fahrradzukunft

Darin sehe ich eine Gefahr. Ich bin skeptisch, wie sich so was weiterentwickelt. Je mehr Umsatz man machen möchte und je mehr Leute beteiligt sind, die alle aufs Geld drängen und was haben wollen vom Kuchen, desto mehr tendieren sie dann auch in eine kommerzielle Richtung. Dann kommt Werbung rein, dieses und jenes und irgendwann ist es nicht mehr wiederzuerkennen.

Gast bzw. Gastgeber bei gleichgesinnten Radlern zu sein ist bereichernd für beide. Aber man hört auch gelegentlich von Ärger: durch den Gast nicht eingehaltene Terminabsprachen, meckernde Gastgeber, Gäste mit Erwartungshaltung auf Hotelniveau, Übernachtungsplatz im schimmlichen Keller. Wie kann Dachgeber helfen, Ärger auf beiden Seiten zu vermeiden? Musst du gelegentlich akut eingreifen? Gab es schon empörte Kündigungen oder gar Regressforderungen an dich?

Wie in allen menschlichen Beziehungen gibt es auch unter unseren Mitgliedern mal ärgerliche Situationen. Im Dachgeber drucke ich anonymisiert einige Rückmeldungen ab, die solchen Ärger beschreiben. Überwiegend bekomme ich aber Lob.

Es gibt immer mal wieder Leute, die als Autofahrer Dachgeber nutzen, auch wenn sie sonst Radfahrer sind. Das ist eigentlich nicht Sinn der Sache und steht auch so in den Regeln. Aber wenn der Gastgeber einverstanden ist – warum nicht? Gelegentlich gibt es Gastgeber, die sich nachher über einen Gast beschweren, weil der zu hohe Ansprüche gestellt hat. Aber diese Fälle sind vernachlässigbar. Ich nehme solche Kritik mit auf und drucke das auch im Dachgeber ab. In manchen Regionen gibt es Überlastungen. Hier in Bremen gibt es über 90 Mitglieder, da bekomme ich nur zwei, drei Anfragen pro Jahr. Aber es gibt Orte, da sind es deutlich mehr. Wenn sich Leute abmelden wollen, weil ihnen das zu viel wird, sage ich ihnen: Sag öfters mal Nein, bevor du dich ganz abmeldest! Das ist ein Recht, das jeder Dachgeber hat. Grundlage sind Vertrauen und Freiwilligkeit. Wer gerade nicht will oder kann, darf gerne mal Nein sagen, bevor er ganz aussteigt. Das versuche ich klarzumachen – woraufhin dann die Hälfte bereit ist, doch weiterzumachen. Anderen ist es aber unangenehm, Nein zu sagen. Für die ist es besser, ganz auszusteigen. Das ist aber nur in wenigen Regionen so: Am Bodensee, an der Weser oder an beliebten Radfernwegen war das mal so.

Was sonst noch kommt, sind wirklich sehr seltene Geschichten wie Diebstahl. Eine Frau aus Lüneburg hatte kurz nach der Wende Besuch von zwei jungen Frauen aus Jena auf dem Weg nach Lübeck. Sie wandte sich an mich, weil die angeblich ihre teure chinesische Schere geklaut hätten. Nach zwei Wochen musste die Frau dann aber zugeben, dass sich die Schere wieder eingefunden hat. ▷

Im Dachgeber gibt es nur Menschen mit einer geprüften Adresse. Da dürfte so etwas ja eigentlich nicht vorkommen. Es gibt aber natürlich Fälle, wo Menschen wegen einer Übernachtung anfragen, die nur bei Bekannten mal in den Dachgeber geschaut haben ...

Deshalb habe ich vor Jahren den Dachgeber-Ausweis eingeführt. Auch wenn das Ganze auf Vertrauen basiert, ist er eine zusätzliche Absicherung. Wenn etwas kaputt geht oder gestohlen wird, kann man die Adresse nachverfolgen. Bislang gab es aber noch keinen Polizeieinsatz im Zusammenhang mit dem Dachgeber, im Gegenteil, es gab schon einige Hochzeiten.

Beschwerden von Frauen wegen Belästigung durch Gäste o. Ä. gab es noch nie. Es gibt die Abkürzung »nF« für »nur Frauen« oder »nP« nur Paare. Männer rufen da gar nicht erst an. Frauen beschweren sich aber immer mal über die Wohnsituation, z. B. über den vermüllten Haushalt, in den sie geraten sind. Ich kann den natürlich im Verzeichnis nicht brandmarken. Bei manchen Beschwerden hake ich nach, ob das Problem geändert werden kann oder es sinnvoller ist, einfach auszutreten, wenn es immer wieder mal wegen der gleichen Sache Ärger gibt.

Lesen die Dachgeber-Nutzer wirklich die Anforderungsliste, kommen die Leute tatsächlich mit Schlafsack und Isomatte? Werden zu hohe Erwartungen gepflegt?

Ich mache das bereits bei der Aufnahme deutlich: Denken Sie daran, immer Ihren Schlafsack mitzubringen! Die Isomatte ist nicht ganz so wichtig. Die meisten Gastgeber sind ja selber Radler und haben vermutlich Isomatten zu Hause, oder halt eine Couch. Aber der Schlafsack ist wesentlich. Er erspart allen Arbeit beim Waschen und ist damit gut fürs Klima. Es gibt aber die Möglichkeit, die Übernachtung explizit »ohne Schlafsack« anzubieten, wenn man den Komfort bieten möchte. Machen das aber viele, könnten die Gäste denken: ach, Schlafsack brauche ich sowieso nicht.

Das Dachgeber-Verzeichnis ist eine Sammlung von Namen, Adressen, Telefonnummern und E-Mail-Adressen. Wie ist das mit dem Datenschutz? Wurden die Daten schon für Werbung oder Schlimmeres missbraucht?

Bislang schickte ich die E-Mails mit der Adressliste als PDF unverschlüsselt. Ich habe schon überlegt, das PDF zu verschlüsseln und den Schlüssel getrennt zuzusenden. Ich werde mir das durch den Kopf

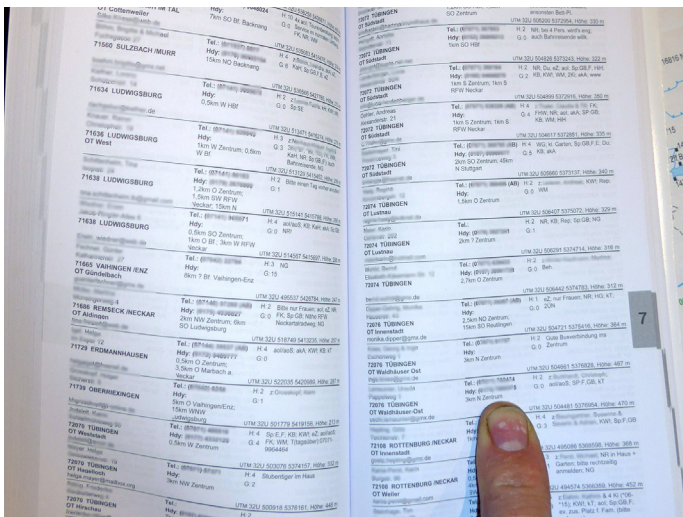


Bild 3: Im Dachgeber finden sich neben den Adressen meist Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Geokoordinaten und eine Reihe Kürzel, die Auskunft über die Unterkunft geben. Diese Liste gibt es für Mitglieder auch im PDF- oder HTML-Format.

gehen lassen. Aber die Mitglieder selbst könnten die Daten natürlich auch missbrauchen. Ernsthaften Ärger habe ich diesbezüglich noch nicht bekommen. Wenn wir die Daten ins Internet stellen, braucht man natürlich Passwort und Zugangsdaten.

Zur Person



Wolfgang Reiche ist Weltumradler und war in vielen Funktionen beim ADFC aktiv. Neben der Herausgabe des Dachgebers war er 18 Jahre lang Leiter des bundesweiten ADFC-Fachausschusses Fahrradtourismus und Mitinitiator der Bett & Bike-Zertifizierung für fahrradfreundliche Übernachtungsbetriebe.

Interview mit Harjan van Dam von Warmshowers

Wie hast du zum ersten Mal von Warmshowers gehört? Was waren deine ersten Erfahrungen als Gast und als Gastgeber?

Als ich mich im Sommer 2020 auf eine Radreise durch Europa vorbereitete, hat mich ein Freund auf Warmshowers aufmerksam gemacht. Meine ersten Erfahrungen machte ich als Gast. 2021 war ich dann auch selbst Gastgeber.

Warmshowers ist ein Übernachtungsnetzwerk mit Sitz in den USA. Wie kommt ein Radler aus den Niederlanden dort in den Vorstand? Was ist deine Aufgabe?

Eigentlich ganz einfach, Warmshowers hat im Newsletter nach neuen Vorstandsmitgliedern gesucht. Mit meiner Erfahrung als Radfahrer, als CEO im Arbeitsleben und durch meine Europareise dachte ich, dass ich bei der weiteren Entwicklung von Warmshowers nützlich sein könnte. Also schrieb ich einen Brief, hatte Vorstellungsgespräche und einen Referenzen-Check. Ich bin Mitglied im Finanz- und Strategieausschuss. Die Mitglieder des Board of Directors kommen bei Warmshowers aus der ganzen Welt, z. B. aus Italien, Neuseeland, Kolumbien oder Kuwait.

Was hat sich seit dem Start von Warmshowers verändert? Gibt es eine Trennung zwischen der Gruppe der älteren Gastgeber und der jungen Gäste? Haben E-Bike-Fahrer noch eine Gesprächsgrundlage mit minimalistischen Gravelbike-Fahrern? Dominiert die Begeisterung am Konzept der gegenseitigen Gastfreundschaft und der Geschenk-Ökonomie – oder wird zuvorderst nach einer billigen Unterkunft gesucht, ohne den Willen, etwas zurückzugeben?



Warmshowers gründeten in den 1990er Jahren Radfahrer, die über IT-Erfahrung verfügten. Es begann mit einer Tabellenkalkulation und wuchs dann weiter. Es gibt keine Trennung zwischen den ursprünglichen Nutzern und den neuen Nutzern. Obwohl einige seit Langem Beziehungen in der Community haben, heißen sie neue Radfahrer und Gastgeber willkommen und unterstützen sie. Wir alle wissen, dass unsere Community mit neuen Nutzern reicher und vielfältiger wird. Die wichtigste Veränderung in den vergangenen Jahren ist der

Wechsel von einer ehrenamtlichen und freiwillig organisierten und geführten Organisation hin zu einer immer noch ehrenamtlichen, aber weitaus professioneller organisierten und geführten Organisation. Alle Arten von Radreisen und Radtouren sind bei Warmshowers willkommen. Und ja, die Schenk-Ökonomie ist die Basis von Warmshowers und funktioniert immer noch. Besonders die Möglichkeit, Gast zu sein und dann die Wahl zu haben, Gastgeber zu sein oder nicht, ist ein Vorteil. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es trotz

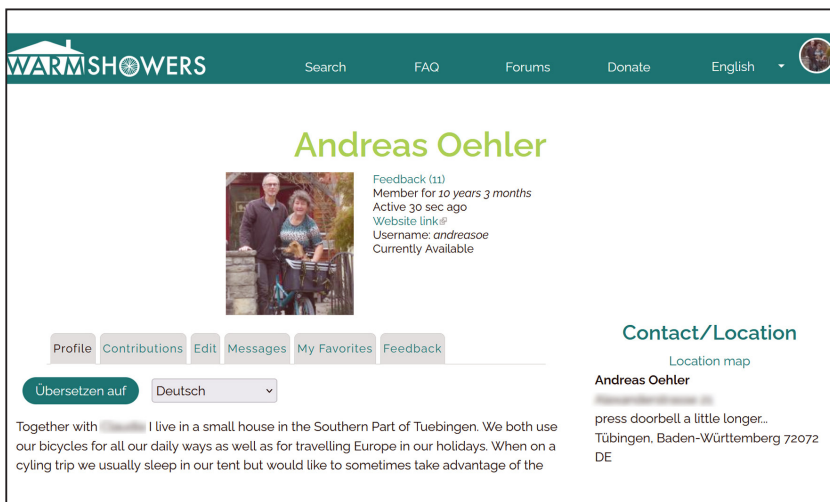


Bild 4: Screenshot der Kartenansicht der aktuellen Warmshowers-Webseite. Neben einer Kartenansicht kann man sich dort über Mitgliederprofile vorab einen Eindruck von Gast oder Gastgeber verschaffen, bevor man eine Übernachtung anfragt oder bestätigt. Ein offen einsehbares Feedbacksystem erlaubt es, Gast/Gastgeber kurz zu bewerten.

fehlender Verpflichtung genügend neue Gastgeber gibt.

Warmshowers hat viele Mitglieder in größeren westlichen Städten. An schönen ländlichen Orten entlang beliebter Radwege gibt es weniger Mitglieder, aber mehr Bedarf an Übernachtungen. Gibt es ein Ungleichgewicht zwischen »reichen städtischen Erste-Welt-Radfahrern« ohne nennenswerte Hosting-Anfragen im Vergleich zu einem ärmeren Landwirt in einem Entwicklungsland, den durchgehend Gäste anfragen?

Nun, so hat es sich in der Vergangenheit entwickelt und es scheint in der Praxis kein großes Problem zu sein. Es ist jedoch eines der strategischen Ziele von Warmshowers, weltweit eine breitere Streuung der Mitglieder zu erreichen. Gastgeber zu sein ist immer freiwillig. Wenn man eine Übernachtungsanfrage erhält, kann man diese auch immer ablehnen. Sowohl Gast als auch Gastgeber wissen das.

Du bestätigst also ein Ungleichgewicht zwischen der Mehrheit der »reichen urbanen First-World Radfahrer« und den wenigen Gastgebern in den Entwicklungsländern. Habt ihr konkrete Ideen entwickelt, die auch außerhalb des Westens zum Mitmachen motivieren?

Ja, unsere Benutzerbasis ist hauptsächlich westlich und europäisch. Ich würde aber nicht sagen, dass sie reich und urban ist, das wäre falsch. Wir lieben alle, die das Radfahren lieben und die Welt durch

Fahrradzukunft

Radfahren in jeder Hinsicht und auf jede Art und Weise entdecken. Warmshowers weiterzuentwickeln ist ein kontinuierlicher Prozess. Wir arbeiten daran, Hosting durch verbesserte Technologie, Spracheinstellungen und verstärktes Community-Engagement leicht zugänglich zu machen.

Selbst in europäischen Städten mit vielen Mitgliedern ist es oft schwierig, über Warmshowers eine Bleibe zu finden. Die Antwortrate für Anfragen ist sehr niedrig. Ich habe mal acht Gastgeber in Straßburg frühzeitig angefragt. Es gab keinerlei positive Reaktionen! Als Gastgeber beantworte ich Anfragen, bekomme dann aber vom Radfahrer keine Reaktion mehr. Gibt es Pläne, das zu verbessern? Könnte es eine automatisierte Hilfe geben, um Menschen mit faulen Kommunikationsgewohnheiten zu motivieren?

Ja, trotz vieler guten Erfahrungen gibt es auch diese. Wir wissen das und wünschen, es wäre weniger. Deshalb arbeiten wir kontinuierlich daran, dies zu verbessern. Grundlage dafür ist die Erneuerung unserer Informations- und Kommunikationstechnologien. Wenn wir über geeignete, sichere und stabile Daten verfügen, können wir präzise Maßnahmen ergreifen. Wir haben in der Vergangenheit mehrere Änderungen vorgenommen, wie z. B. das Löschen von Konten, die eine Zeit lang nicht aktiv waren. Wir haben jedoch herausgefunden, dass Nutzer auch dann in Verbindung bleiben möchten, wenn sie gerade nicht hosten. Stattdessen haben wir der Landkarte eine Funktion hinzugefügt, die Nutzer nicht mehr anzeigt, wenn diese seit zwölf Monaten nicht mehr aktiv waren. Wir planen zukünftig, ein besseres »Reservierungssystem« in unsere Technologie einzubauen.

Warmshowers behauptet, über 100.000 Gastgeber zu haben. Aber viele dieser eingetragenen Gastgeber scheinen nicht mehr interessiert zu sein. Früher wurden Menschen, die über ein Jahr nicht aktiv waren und auf E-Mails nicht reagierten, aus Warmshowers rausgekickt. Die letzten Jahre passiert dies nicht mehr. Wäre es nicht besser, nur aktive Gastgeber zu behalten?

Es ist eine knifflige Sache, Nutzer zu entfernen, da wir nicht zwischen Gastgeber und Gast unterscheiden und viele keine klare Aussage in ihrem Profil treffen. Wie bereits erwähnt, entfernen wir alle Nutzer von der Karte, aber nicht aus der Datenbank, wenn sie zwölf Monate lang nicht aktiv waren. Für jeden kann ein Jahr anders sein als das Jahr davor, dies gilt auch für Gastgeber. Deshalb gehen wir damit vorsichtig um. Gemäß unserem aktuellen, sich ständig änderndem gesellschaftlichen Klima möchten wir auch die Lebensumstände und Gewohnheiten aller Menschen berücksichtigen und Warmshowers entsprechend optimieren.



Fahrradzukunft

Warmshowers startete kostenlos für alle, die Finanzierung der Ausgaben erfolgte ausschließlich über Spenden. Das passte gut ins Konzept der gegenseitigen Gastfreundschaft, wo auch kein Geld im Spiel ist. Warum war es nicht möglich, es dabei zu belassen? Sollen die neuen Gebühren auch dazu dienen, dass nur aktive Mitglieder bleiben?

Das liegt an den Forderungen der Gesellschaft, beispielsweise sind Kommunikation, Sicherheit und Datenschutz Themen, die an Umfang und Komplexität und damit an Kosten zunehmen. Die Mitglieder erwarten mehr Qualität und Sicherheit, deshalb müssen wir in diese investieren. Alle Organisationen haben Kosten für den Betrieb und da unsere Organisation weiter wächst, müssen wir unsere Kapazitäten erweitern und verbessern. Technologie ist nicht kostenlos und mit der wachsenden Nachfrage nach Erweiterungen und Verbesserungen unserer Plattform sind immer wieder Upgrades erforderlich. Weniger als 5 % unserer Nutzer haben jemals gespendet, und die Mehrheit unserer Mitglieder kommt aus den USA. Alle zum Zeitpunkt der Einführung der neuen einmaligen Gebühr eingetragenen Nutzer, mehr als 150.000, wurden kostenlos übernommen, nur neue Nutzer zahlen die einmalige Gebühr.

Im Moment kosten nur die Apps eine monatliche Gebühr, während die gleichen Informationen kostenlos per Browser abgerufen werden können. Wieso? Soll das in Zukunft so bleiben?

Die App ist ein optionales Upgrade für diejenigen, die den Komfort einer App gegenüber einem Browser wünschen. Sie enthält zusätzliche Funktionen wie zwischengespeicherte Informationen, wenn man sich außerhalb der Mobilfunkzone befindet, gespeicherte Nachrichten und gewährt offline Kartenzugriff.

Gast bei gleichgesinnten Radfahrern bzw. Gastgeber zu sein ist eine bereichernde Erfahrung. Aber man hört auch von Ärger: Der Gast kommt nicht wie angekündigt, die E-Mail-Kommunikation bricht ab. Gäste erwarten Hotelstandards, Gastgeber kommandieren den Gast herum, Gäste, die mit dem Auto oder ohne Schlafsack anreisen, Gast/Gastgeber, der ohne Unterlass plappert oder kein Wort spricht. Wie kann Warmshowers helfen, solche Situationen zu vermeiden?

Leider passiert so etwas. Dies liegt an unterschiedlichen persönlichen Verhaltensstandards, kulturellen Unterschieden und allgemein rauer werdenden Umgangsformen. Und ja, wir mussten manchmal schon eingreifen. Wenn dies häufiger vorkommt, schließen wir das Mitglied aus, darin sind wir streng und klar.

Warmshowers kann nicht verantwortlich dafür sein, wie Nutzer interagieren oder welche Kommunikationspräferenzen sie haben. Es wäre für uns schwierig, individuelle Standards für jeden Nutzer zu über- ▷

wachen und einzugreifen. Wir ermutigen die Nutzer zu recherchieren, bevor sie einen Gastgeber oder Gast auswählen.

Wenn ein Streitfall entsteht, der einen Verstoß gegen unsere Sicherheitsstandards beinhaltet, haben wir ein Trust & Safety Committee, das die Beschwerde prüft. Unsere Gastgeber sind keine Hotels und wir ermutigen alle, in ihrem Profil klar zu formulieren, damit andere wissen, was sie erwartet. Es kommt darauf an, dass der Nutzer sich vorher informiert und Entscheidungen trifft, die zu ihm passen.

Für die täglichen Aufgaben haben wir unsere Geschäftsführerin Tahverlee Anglen. Für mich als Board-Mitglied gibt es viele »kleine« Themen, um den Vorstand im taktischen und strategischen Sinne zu unterstützen, die richtigen Entscheidungen für die Warmshowers-Community zu treffen. Genauer gesagt bin ich genau zum richtigen Zeitpunkt dem Board beigetreten, um die Stimme der Nutzer zu unterstützen. Die Verbesserung unserer Technologie steht im Vordergrund unseres strategischen Plans, um sicherzustellen, dass wir die Interessen unserer Nutzer einbeziehen. Wir haben eine globale Umfrage durchgeführt, um die Prioritäten zu ordnen und Feedback darüber zu sammeln, was für unsere Nutzer am wichtigsten ist. Diese Daten haben wir ehrenamtlich ausgewertet und darüber konkrete Informationen erhalten, die uns dabei helfen, noch besser zu werden und für den Aufbau unserer neuen Plattform den richtigen Anbieter zu finden, wobei die Präferenzen unserer Nutzer im Vordergrund stehen.

Die Datenbank von Warmshowers ist eine große Sammlung von Namen, Adressen, Telefonnummern, E-Mail-Adressen. Sind diese Daten vor Spammern, Behörden, großen Unternehmen und sonstigem Missbrauch sicher?

Das erfordert wirklich viel Mühe, Zeit, neue Investitionen und Geld. Deshalb investieren wir in neue Technologien. Anforderung Nummer eins ist: Es muss sicher sein, die Nutzer sollen uns vertrauen und wir dürfen sie dabei nie enttäuschen.

Es gibt auch andere Hospitality Networks: das mehr kommerziell betriebene Couchsurfing, der völlig kostenlose Hospitalityclub, national organisierte gedruckte Listen wie Dachgeber. Was kann Warmshowers von denen lernen oder sogar kopieren?

Wir arbeiten mit anderen Organisationen, die ähnliche Interessen und Werte haben, zusammen. Aber viele Organisationen mit offenen Plattformen unterscheiden sich stark von Warmshowers. Obwohl wir von ihren Strukturen als Organisation lernen können, sind wir doch eine spezielle Radreise-Community, die sich in vielerlei Hinsicht von anderen Netzwerken völlig unterscheidet.

Du bist einer der beiden Europäer im Board of Directors. Sind deine Vorstellungen, wie Warmshowers sich entwickeln soll, anders als die deiner amerikanischen KollegInnen? Gibt es grundlegende Unterschiede zwischen einem Dutch »Wereldfietser« auf seinem vollgeladenen Koga und dem amerikanischen »Credit Card Racer« mit kontinuierlicher Onlinekommunikation oder ist der Mix aus Cycle-Tourer-Typen überall auf der Welt ähnlich?

Nein, das ist nicht meine persönliche Erfahrung. Alle Board-Mitglieder haben ihre eigene Art, zu leben und Rad zu fahren, aber im Wesentlichen sind wir Menschen gleich – das wird einem beim Radreisen immer wieder deutlich. Was uns verbindet, ist die Liebe zum Radfahren in der Natur. Wir wollen anderen zeigen, was einem das persönlich gibt: Lerne unterschiedliche Kulturen kennen, verbinde dich mit Menschen, schließe neue Freundschaften. Das Gefühl von Freiheit, die persönliche Entwicklung und immer wieder Neues zu entdecken und dies anderen zu zeigen ist unsere gemeinsame Verbindung und unser Ziel.

Welches sind die Pläne für die fernere Zukunft? Sollte Warmshowers in Mitgliederzahl, Personal und finanziellem Umsatz wachsen? Soll es mehr oder weniger professionell sein? Soll es unabhängig bleiben oder Ressourcen mit ähnlichen Organisationen teilen?

Zunächst werden wir versuchen, die Entwicklung der vergangenen Jahre zu verstetigen – insbesondere durch neue Technik und Sicherheit für die Mitglieder. In diesem Jahr werden wir uns neue Ziele für die nächsten Jahre setzen. Die weitere Professionalisierung und das Mitgliederwachstum werden weiterhin wichtige Ziele von Warmshowers sein. Nicht um reich zu werden oder Anteilseigner zu haben – es wird weiterhin ehrenamtlich geprägt sein –, sondern um die Qualität zu verbessern und mehr Dienstleistungen anzubieten. ◀

Zur Person

Harjan van Dam betrieb von 1984 bis 1991 Radsport als Wettkampfsport. Er studierte Bewegungswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre. Harjan verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Management- und Führungspositionen, insbesondere in den Bereichen Sport und Gesundheitswesen. 2020 radelte er zwei Monate solo durch Europa.



Die Interviews führte Andreas Oehler.