

Erweiterung der Vertriebskanäle

bookingkit kooperiert mit DMO-Spezialist DS Destination Solutions

Berlin, 16. September 2019 – bookingkit, die in Europa führende SaaS-Lösung zur Digitalisierung von Touren, Aktivitäten und Attraktionen, gewinnt mit der DS Destination Solutions, einem Unternehmen der HRS GROUP, einen der wichtigsten IT-Dienstleister für Destinationsmanagementorganisationen (DMO) und touristische Agenturen als Partner. Dadurch erhält das Berliner Startup u.a. die Möglichkeit, mit rund 300 weiteren DMOs zu kooperieren. Gleichzeitig erweitert DS Destination Solutions sein Portfolio um das Segment der Touren, Aktivitäten und Attraktionen.

Durch die Integration der SaaS-Lösung in DS Destination Solutions, ein Buchungs- und Vertriebssystem der HRS GROUP, erschließt sich ein weiterer Vermarktungskanal für bookingkit. Touren, Aktivitäten und Attraktionen können dadurch zusätzlich bei über 300 Tourismusorganisationen angeboten werden.

“DS Destination Solutions zählt zu den in Deutschland führenden Buchungs- und Vertriebssystemen. Durch die Einbindung der Freizeitangebote in deren Buchungsstrecke erfahren unserer Kunden eine noch stärkere Online-Präsenz. Zudem stärken wir durch die Partnerschaft unsere Positionierung als Technologiepartner für Touren und Aktivitäten von Destinationen“, so Matthias Wirz, Head of Business Development bei bookingkit.

DS Destination Solutions, deren Fokus auf der digitalen Vermarktung von Unterkünften ihrer Partner-Agenturen und Destinationen liegt, ergänzt sein Angebotsspektrum durch die Einbindung von bookingkit um mehr als 33.000 Touren, Aktivitäten und Attraktionen.

“DMOs und Agenturen, die unsere Buchungsstrecke nutzen, können Ihren Gästen nun zusätzlich zu Unterkünften auch passende Erlebnisse anbieten. Während diese neue Funktionalität auch für den Reisenden einen zusätzlichen Mehrwert im Buchungsprozess darstellt, bietet sie vor allem DMOs und Agenturen eine wertvolle Möglichkeit die Relevanz ihrer eigenen Website zu steigern und so ihren Direktvertrieb zu stärken. Wir sehen die Kooperation mit bookingkit zudem als wichtigen Schritt für unsere Kunden um ihre Gäste

besser kennen zu lernen. Denn beim Versuch Service, Angebote und Kommunikation so optimal und individuell wie möglich zu gestalten und Kundenbindung aufzubauen, scheitern DMOs derzeit oftmals an fehlenden Gästedaten. Wir freuen uns daher mit der Usedom Tourismus GmbH als Pilotkunde diese vielversprechende Zusammenarbeit auszurollen und auf viele weitere Partner auszuweiten“, so Ricarda Kies, Vice President Strategic Partnerships der DS Destination Solutions.

Über DS Destination Solutions:

DS Destination Solutions ist Teil der HRS GROUP und Spezialist für die Online-Vermarktung von Ferienunterkünften. Dazu vereint das Unternehmen die 25-jährige Erfahrung der ehemaligen Firmen Tiscover, wild-east marketing und HolidayInsider und bietet DMOs, touristischen Agenturen und Gastgebern IT-Komplettlösungen für Gewinnung, Pflege und Vertrieb ihrer Unterkünfte. Mit professioneller Technologie und einem fairen, rein erfolgsbasierten Erlösmodell führt es den gesamten online buchbaren Unterkunftsbestand einer Urlaubsregion aus den unterschiedlichsten Systemen zusammen und steigert so Buchbarkeit und Reichweite der Region. Zur DS Produktpalette zählen das cloud-basierte Buchungssystem (IRS) „Booking Solution“ (ehemals „im-web“), Multi-Source Buchungstrecken zur Einbindung auf DMO/Agentur Website sowie der vertriebsstarke DS Channel Manager. Das Vertriebsnetz des DS Channel Managers umfasst über 100 Vertriebspartner – darunter sowohl regionale Kanäle, als auch große internationale Buchungsportale wie z.B. HRS Holidays, Tiscover, Booking.com, HomeAway oder Check24. Über 1.000 DMO- und Agentur-Kunden, sowie über 600.000 Unterkunftsbetriebe vertrauen auf die Produkte und das DS Vertriebsnetz von DS Destination Solutions.

Über bookingkit:

bookingkit ist Europas führende SaaS-Lösung von Touren und Aktivitäten, den drittgrößten Tourismussektor weltweit. Die Software-as-a-Service stellt eine standardisierte und skalierbare Technologie für Reise- und Aktivitätsanbieter zum Verkauf und zur Vermarktung ihrer Buchungen zur Verfügung. Mit seinem integrierten Vertriebssystem dient bookingkit als digitale Zweiwege-Infrastruktur und verbindet auch Reisebüros und andere Vertriebskanäle mit einer umfangreichen Bibliothek von Experiences, die in Echtzeit aktualisiert werden. Das Unternehmen erhielt mehrere Auszeichnungen, darunter die Auszeichnung "EMEA Travel Innovator" von PhocusWright Europe, die Auszeichnung "Startup of the Year" des Travel Industry Club, "Trophée d'innovation 2019" des französischen L'Echo touristique und die Bewertung "Sehr gut" von Deutschlands renommierten Vergleichsportale vergleich.org. The Hundred wählte bookingkit als eines der 100 innovativsten Start-ups in Deutschland aus, das Forbes Magazine berichtete. Darüber hinaus hat das Deutsche Institut für Qualitätsstandards und -prüfung bookingkit für seine hervorragende Kundenbetreuung mit dem Gütesiegel "Top Service" ausgezeichnet. Im Bereich der Mitarbeiterzufriedenheit bewerteten FOCUS Business und kununu das bookingkit als drittbestes KMU, das in Berlin in der Kategorie "Internet" arbeitet. bookingkit wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel gegründet, hat seinen Hauptsitz in Berlin und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Weitere Informationen finden Sie unter www.bookingkit.net.

Pressemitteilung

Berlin, 16. September 2019



Pressekontakt:

Larissa Mayer

T: +49 30 555 73 05 16 | +49 170 41 47 685

larissa@schoesslers.com

