

“Und plötzlich rechnet sich die Provision für eine gesamte Branche!” bookingkit setzt neuen Branchen-Standard für Erlebnisvermarktung

Berlin, 3. November 2020 – Weit mehr als die Hälfte aller Tickets im drittgrößten touristischen Segment Touren, Aktivitäten und Attraktionen werden nicht online, sondern über “Offline“-Wiederverkäufer wie Hotels, Fremdenverkehrsbüros und Reisebüros verkauft. Die Verkäufer erhalten dafür zwar eine Provision, doch der administrative Aufwand bei Buchung, Koordination freier Kapazitäten, Provisionierung und Rechnungslegung ist einfach zu hoch, als dass es sich als Einnahmequelle wirklich lohnt. Mit der neuen Business-to-Business-Vertriebsplattform “bookingkit Reach” baut Europas führendes Software-as-a-Service-Unternehmen für Touren-, Attraktionen- und Aktivitätenanbieter diese Hürden ab und setzt damit einen neuen Standard bei der Erlebnisvermarktung. Es ist eine der umfangreichsten Erweiterungen in der Unternehmensgeschichte des Startups.

Durch die Erweiterung der digitalen Buchungslösung für Erlebnisanbieter um eine einfach zu bedienende Vertriebsplattform für Wiederverkäufer können diese künftig auf alle angebotenen Erlebnisse zugreifen, direkt buchen und das Ticket sofort drucken. Die gesamte Abwicklung, inklusive Provisionierung, Rechnungslegung und Dokumentation, geschieht automatisch. “Ein normaler Buchungsvorgang an der Hotelrezeption oder anderen Kooperationspartnern dauert mit bookingkit Reach maximal 30 Sekunden”, so Christoph Kruse, Gründer und Geschäftsführer von bookingkit. “Damit reduzieren wir den Zeitaufwand für Wiederverkäufer um circa 90 Prozent und komplexe Abrechnungsprozesse werden obsolet – und plötzlich rechnet sich die Provision für eine gesamte Branche!”

Christian Mair, Verkaufsleiter bei den Innsbrucker Nordkettenbahnen sowie bookingkit Reach Nutzer der ersten Stunde berichtet: “bookingkit Reach ist das ideale Bindeglied zwischen unseren Kunden und unserem einzigartigen Bergerlebnis. Durch die Optimierung des Verkaufsvorganges war es noch nie so einfach und unkompliziert, weitere Vertriebspartner anzubringen. Dadurch haben sich unsere Reichweite deutlich erhöht und neue Kooperationen

ergeben". Und Michael Höfig, Head of Sales bei Movie Park Germany, einem der größten deutschen Freizeitparks, ergänzt: „bookingkit Reach erlaubt es uns, diverse Partner mit einem Point of Sale-Verkauf anzubinden. Es vereinfacht sowohl die Abwicklung der Ticketausstellung auf der Kundenseite als auch unsere interne Rechnungsstellung enorm. Nach der erfolgreichen Einführung mit einem großen namhaften Partner in Deutschland werden wir das Tool nun weiteren Partnern anbieten und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit bookingkit.“

Im Ergebnis, so Kruse, wechseln bisherige und neue Wiederverkäufer noch viel stärker in den aktiven Vertrieb von Erlebnisangeboten. Und auch für das Unternehmen bookingkit selbst, das kürzlich eine weitere erfolgreiche Finanzierungsrunde abgeschlossen hat, lohnt dieser Schritt. Denn durch die Erschließung der Offline-Reseller und des Wiederverkäufermarkts zusätzlich zum bereits erfolgreichen Onlinebuchungsgeschäft wird das Potenzial für bookingkit mindestens verdoppelt.

Bildmaterial zur Medieninformation finden Sie im entsprechenden [Download-Ordner](#).

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 Platz 3 des "Deutscher Tourismuspreis 2019", 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 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 80 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter www.bookingkit.net

Pressekontakt

Frank Scheibe

T: +49 30 555796818 | M: +49 1577 2588917 | E: pr-germany@bookingkit.net

