Akademie

Events

Rückblick fvw-Kongress

Deutscher Reiseverband (DRV)

Counter-Welt

Home > Touristik

Bonusmodell und Wachstum

Axolot zahlt künftig Prämie für jede Buchung von Jochen Eversmeier Donnerstag, 16. Oktober 2025

E-Mail

Zu hohe Gebühren

Geld machen

Pläne

Meistgelesen

RTG/RTK International (8) Thomas Bösl bekommt wieder mehr

Ryanair wächst - nur nicht in Deutschland

Verantwortung Die reichsten Deutschen

Welche Multimillionäre mit Touristik ihr

Eurowings zieht letzten Flieger ab Flughafen Dortmund verliert den Homecarrier

Tourismuskoordinator Christoph Ploß

Pauschalreise - Deutschland gegen EU-



Der digitale Marktplatz für Spezialreiseveranstalter, Axolot, ändert zum Jahreswechsel sein Preismodell. Agenturen erhalten eine feste Euro-Prämie pro erfolgreicher Buchung. Product Owner Heiko Schneck rückt zudem Produktentwicklung und klarere Kommunikation in den Fokus.

Axolot, der digitale Marktplatz für Spezialreiseveranstalter, startet mit einer neuen Preisstruktur in das kommende Jahr. Ab Januar 2026 erhalten Agenturen für jede erfolgreiche Buchung eine Vergütung von fünf Euro. Mit dem Schritt will Betreiber Viator Group den Vertrieb im Reisebüro

Parallel dazu wird Product Owner Heiko Schneck vollständig in die Viator Group integriert und verantwortet dort den weiteren Ausbau von Axolot. Bislang war er fest von der AER Kooperation an die Viator Group ausgeliehen, seit der Technikanbieter die Plattform im Oktober 2024 von der Kooperation gekauft hatte. Die Viator Group ist eine

8000 Reisen von 72 Veranstaltern auf Axolot Seit der Übernahme hat sich Axolot spürbar weiterentwickelt. Das Portal, das ursprünglich für Mitglieder der AER Kooperation konzipiert wurde, öffnete sich für den Gesamtmarkt und konnte die Zahl der gelisteten

Angebote - mit zuletzt schnell steigender Tendenz.

Derzeit sind nach Angaben des Unternehmens 72 Veranstalter auf der Plattform vertreten, darunter Chamäleon, G Adventures, Niltours, Travel to Life und World of Mountains. Axolot sieht sich mit diesen Zahlen als größter Datenpool für besondere Reisen in der D-A-CH-Region und will weiter expandieren.

> zukunftssicher machen, denn Pauschalreisen werden zunehmend online gebucht." Heiko Schneck, Product Owner Axolot

"Wir wollen den stationären Vertrieb

mit beratungsintensiven Produkten

verbindlich oder zunächst unverbindlich angefragten und dann gebuchten Reisen amortisiert. Ab der dritten Buchung greift ein Kickback-

System ohne Limitierung. "Wir investieren gezielt in die Umsetzung von

Das angepasste Preismodell sieht vor, dass sich die monatliche Gebühr

User-Wünschen, um deren Arbeitsalltag effizienter zu gestalten", erklärt Schneck. Ziel sei es, den stationären Vertrieb mit beratungsintensiven

Produkten zukunftssicher zu machen.

Kickback soll Reisebüros zusätzlich motivieren

für Reisebüros in Höhe von monatlich 10 Euro bereits nach zwei

Der durchschnittliche Warenkorb bei Axolot liegt laut Viator Group bei 6500 Euro. 4700 Reisebüros haben sich auf der B2B-Plattform registrierte und nutze diese auch über deren Anbindungen an Tools wie Paxlounge und Systeme wie Aerticket Cockpit, Bewotec My Jack, Bosys UI Office oder Ziel Synccess. Axolot ist somit auch eine Verteiler für kleinere Veranstalter, die keine eigene Anbindung an diese Systeme haben.

Mehr dazu

Strategischer Zukauf

Was Viator mit der Reiseplattform Axolot vorhat Bewertungssystem für jede Reise in Arbeit

Nutzerbefragung, an der 100 Reisebüros beteiligt waren. 19 davon wurden in vertiefenden Interviews befragt, darunter Vielnutzer,

Wenignutzer und Agenturen, die zwar angemeldet sind, aber Axolot noch nie eingesetzt haben. Dabei zeigte sich, dass viele Büros deutlich weniger Axolot-Funktionen kennen, als die Entwickler zuvor annahmen. Künftig will das Team daher häufiger und gezielter über Updates und Features informieren und begleitende Hilfe anbieten.

Schnelles Arbeiten: Intuitive Benutzeroberfläche mit leistungsstarker Suche und Filterfunktionen – passende Angebote in Minuten statt Stunden. Konnektivität: Schnittstellen zu Paxlounge, Aerticket Cockpit, Bewotec MyJack, Bosys UI Office und Ziel Synccess. Kuratiertes Netzwerk: 8000 Angebote von 72 spezialisierten Veranstalter für außergewöhnliche Reisen. Direkter Draht: Kommunikation mit Veranstaltern für

Rückfragen, Anpassungen und individuelle Beratung.



Euro. Die Viator Group in Kürze Die Viator Group hat ihren Sitz in Aachen. Der Travel-Tech-Spezialist beschäftigt 20 Mitarbeitende, davon 15 Entwickler.

Gegründet 2012 von Spezialveranstaltern aus den Reihen des

Forum anders reisen (FAR), ist seit 2014 die AER Kooperation

Kernprodukten gehört die B2B-Reiseplattform Axolot, mit der

Spezialreiseveranstalter Zugang zu Reisebüros erhalten und ihre

Angebote sichtbar machen können. Weitere Produkte sind Tools

für touristische DB-Fahrkarten, Rail-&-Fly-Gutscheine, ein Bahn-

Widget für Veranstalter sowie der Viator Workspace für kleinere

Mehrheitseignerin. Sie hält 81,25 Prozent an Viator. Zu den

Veranstalter.

Themen

Axolot

Bewotec

KOMMENTAR ABSENDEN

Owner Heiko Schneck

Bosys

Geschäftsjahr 2025/26 Anex-Gruppe lässt

Spielregeln

Aerticket

Provisionen unverändert



Eine weitere Neuerung: Künftig können Reisebüros die Veranstalter und deren gelistete Reisen einzeln mit einem bis fünf Sternen bewerten. Das Bewertungssystem soll Anfang 2026 eingeführt werden. "Auch die Veranstalter begrüßen ein solches System, weil es für mehr Transparenz und eine höhere Sichtbarkeit für qualitativ hochwertige Produkte im Vertrieb sorgt", so Schneck. Die jüngsten Produktentwicklungen basieren auf Erkenntnissen einer

Volle Freiheit: Keine Agenturverträge, keine Mindestumsätze, unbegrenzte Nutzer und Reiseangebote. Provisionen: Mindestens 10 Prozent, bei ausgewählten

Partnern bis zu 15 Prozent.

Was Axolot bietet

Neu: Fünf Euro Kickback pro erfolgreicher Buchung ab 2026. Veranstalter wollen letzten Blick auf Buchung Eine häufige Diskussion betrifft die fehlende Durchbuchbarkeit der Angebote. Laut Schneck wünschen viele Veranstalter bewusst keine systemische Automatisierung, um den letzten Blick auf die Buchung zu behalten. "Das wird als Qualitätsmerkmal verstanden", betont er. Dennoch bleiben direkte Buchungsprozesse ein Thema, dass er mit den Veranstaltern weiter diskutieren will. Denn konkurrierende Systeme wie Nezasa oder Worldia paketieren dynamisch und sind sofort buchbar.

Mehr dazu

Seit dem Wechsel von Schneck zur Viator Group verantwortet er auch das

Projektmanagement für Axolot. Drei feste Programmierer sowie drei

up Travel Token Marketplace von Tom Dillon und Michael Hasler

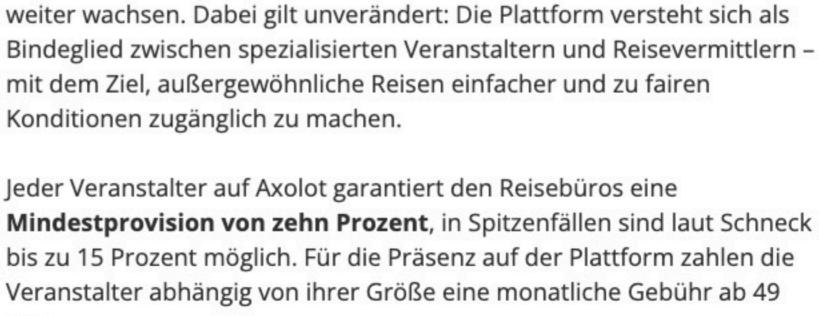
weitere, die beratend unterstützten, arbeiten an der Weiterentwicklung

der Plattform. Nicht mehr dabei ist Katrin Schmedemann, die zum Start-

Viator Group mit Viralspoon

Axolot-Nutzer

Social-Media-Marketing für



Ansicht von Axolot: Die Matchmaking-Plattform verbindet Kundenwünsche mit besonderen Veranstalterangeboten und ermöglicht Expedienten, diese zu vermitteln. Kommentare Ihr Kommentar

Preismodell

Reisebüro

Lesen Sie jetzt

Meistgelesen

Zu hohe Gebühren

Verantwortung

Geld machen

Homecarrier

Reisebüro-Vergütung

Reisejahr 2026 buchbar

Chamäleon behält

Provisionsgarantie bei

Chamäleon bleibt bei zehn

Prozent ab erster Buchung

Pläne

RTG/RTK International (8)

Die reichsten Deutschen

Thomas Bösl bekommt wieder mehr

Welche Multimillionäre mit Touristik ihr

Eurowings zieht letzten Flieger ab

Tourismuskoordinator Christoph Ploß

Pauschalreise - Deutschland gegen EU-

Flughafen Dortmund verliert den

Ryanair wächst – nur nicht in Deutschland









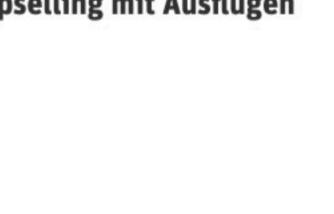
Home

Kontakt



in X f O 3

AGB



Site-Map

Datenschutz

^ Nach Oben

Cookie Einstellungen