



17. Oktober 2025 | 19:06 Uhr

Teilen



Mailen



## Axolot führt Buchungsprämie für Reisebüros ein

**Der digitale Marktplatz Axolot mit aktuell 72 Veranstaltern und 7.000 Reiseangeboten ändert zum Jahreswechsel das Preismodell. Ab Januar 2026 erhalten Reisebüros für jede Buchung eine Prämie von fünf Euro, teilt das Unternehmen mit. Zusätzlich plant Axolot ein Bewertungssystem für Veranstalter und Reisen, wie der Produktverantwortliche Heiko Schneck (Foto) ankündigt.**



© Axolot

Axolot setzt unter dem Dach der Viator Group zur Expansion an

Ab 2026 will Axolot Reisebüros für jede Buchung honorieren. Die Plattform, die als digitaler Marktplatz für Spezialreiseveranstalter dient, führt eine pauschale Vergütung von fünf Euro pro erfolgreicher Buchung ein. Damit will Betreiber Viator Group den stationären Vertrieb stärken und Reisebüros zusätzliche Anreize geben, das System zu nutzen.

Die monatliche Gebühr für Reisebüros liegt bei zehn Euro. Laut Heiko Schneck amortisiere sich diese bereits nach zwei Buchungen. Ab der dritten Buchung greife ein Kickback-System ohne Limitierung. "Wir investieren gezielt in die Umsetzung von User-Wünschen, um deren Arbeitsalltag effizienter zu gestalten", sagt Schneck. Ziel sei es, den Vertrieb beratungsintensiver Produkte zu fördern.

### Wachstum bei Produkt und Partnern

Seit der Übernahme durch die Viator Group im Oktober 2024 hat sich Axolot deutlich weiterentwickelt. Die Zahl der verfügbaren Reisen stieg von 5.000 zum Jahreswechsel auf aktuell rund 8.000. Derzeit sind 72 Veranstalter auf der Plattform vertreten, darunter Chamäleon, G Adventures, Nil Tours, Travel to Life und World of Mountains.

Mit diesen Zahlen sieht sich Axolot als größter Datenpool für besondere Reisen im deutschsprachigen Raum. 4.700 Reisebüros haben sich laut Unternehmen bereits registriert. Die Plattform ist an gängige Systeme, wie Aerticket Cockpit, Paxlounge, Bewotec My Jack, Bosys UI Office und Ziel Synccess, angebunden und bietet damit auch kleineren Veranstaltern Reichweite, die über keine eigene technische Anbindung verfügen.

### Bewertungssystem für mehr Transparenz

Anfang 2026 will Axolot ein Bewertungssystem einführen, über das Reisebüros Veranstalter und Reisen mit bis zu fünf Sternen bewerten können. Die Idee kam aus einer Nutzerbefragung, an der 100 Agenturen teilnahmen. Schneck betont: "Auch die Veranstalter begrüßen ein solches System, weil es für mehr Transparenz und Sichtbarkeit sorgt", sagt Schneck der FVW.

Aus der Befragung ging hervor, dass viele Reisebüros nur einen Teil der verfügbaren Funktionen kennen. Deshalb will Axolot künftig gezielter über neue Features informieren und begleitende Schulungen anbieten.

### Zwischen Automation und Qualitätssicherung

Ein häufiges Diskussionsthema bleibt laut Schneck die fehlende Durchbuchbarkeit. Viele Veranstalter lehnten eine vollautomatische Abwicklung ab, um den letzten Blick auf die Buchung zu behalten. Schneck bezeichnet dies als "Qualitätsmerkmal". Trotzdem werde das Thema weiterverfolgt, da Wettbewerber wie Nezasa oder Worldia auf dynamische und sofort buchbare Systeme setzen.

Der durchschnittliche Warenkorb auf Axolot liegt laut Viator Group bei rund 6.500 Euro. Jeder gelistete Veranstalter garantiert Reisebüros eine Mindestprovision von zehn Prozent, in Einzelfällen bis zu 15 Prozent. Die monatliche Gebühr für Veranstalter beginnt bei 49 Euro.

### Ausbau unter neuer Leitung

Mit der vollständigen Integration von Heiko Schneck in die Viator Group ist auch die organisatorische Verantwortung klar geregelt. Er leitet ein Entwicklerteam von sechs Programmierern, das die technische Weiterentwicklung der Plattform vorantreibt. Nicht mehr an Bord ist Katrin Schmedemann, die zum Start-up Travel Token Marketplace gewechselt ist.

Axolot versteht sich laut Mitteilung weiterhin als Bindeglied zwischen spezialisierten Veranstaltern und Reisevermittlern. Mit der Einführung des neuen Preismodells, dem Bewertungssystem und verstärkter Kommunikation will das Unternehmen den Vertrieb langfristig an die Plattform binden und die Zusammenarbeit zwischen Nische und stationärem Vertrieb festigen.

*Sabine Schreiber-Berger*

## NEWSLETTER KOSTENLOS BESTELLEN

Ja, ich möchte den Newsletter täglich lesen. Ich erhalte ihn kostenfrei und kann der Bestellung jederzeit formlos widersprechen. Meine E-Mail-Adresse wird ausschließlich zum Versand des Newsletters und zur Erfolgsmessung genutzt und nicht an Dritte weitergegeben. Damit bin ich einverstanden und akzeptiere die Datenschutzerklärung.

E-Mail Adresse



Anmelden

Datenschutzerklärung >

Tags: [IT](#), [Reisebüro](#)

### Mehr zum Thema

- » Schmetterling zieht erste Bilanz nach Xena-Relaunch
- » Eniyan baut Vertriebs- und Support-Team aus
- » Motel One meldet IT-Sicherheitsvorfall
- » Alltours lädt Expis zur Programmvorstellung in die Türkei
- » Schmetterling fordert im NDR realistische Frühbucherpreise
- » Dominique Velten aus Gensingen gewinnt MSC-Kreuzfahrt

#### SERVICE

- » Kontakt
- » Dankeseite
- » Über uns
- » Impressum
- » Mediadaten
- » Datenschutz
- » AGB
- » RSS-Feed
- » Newsletter bestellen

#### NEWS

- » Vertrieb
- » Ziele
- » Produkte
- » Trends
- » Tschüss
- » Themenwochen
- » Weekend
- » Jobs

#### KENNEN SIE AUCH?



#### FOLGEN SIE UNS



#### NEWSLETTER BESTELLEN

Emailadresse

