

Umsatz erneut mehr als verdoppelt **bookingkit meldet für das Jahr 2018 ein Umsatzplus von über 100 Prozent**

Berlin, 06. Dezember 2018 – bookingkit, die führende SaaS-Lösung zur Digitalisierung von Touren und Aktivitäten, hat den Umsatz im Jahr 2018 mehr als verdoppelt und ist auf Länderebene bereits profitabel. Das Inventar konnte im laufenden Jahr ebenfalls deutlich erweitert werden. So stieg die Anzahl der in Echtzeit buchbaren Erlebnisse auf 33.000. Um den Expansionskurs von bookingkit in Europa voranzutreiben, wurden die Standorte für Italien und Frankreich ausgebaut, weitere Länder sollen folgen.

Das Geschäftsjahr 2018 geht bei bookingkit mit einer Verdopplung des Umsatzes sehr erfolgreich zu Ende. Die Gründer Lukas C. C. Hempel und Christoph Kruse sind mehr als zufrieden mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. "Wir haben unseren Umsatz und Wachstum seit Gründung 2014 jedes Jahr verdoppelt oder sogar verdreifacht, dies ist uns auch in diesem Jahr erneut gelungen. In 2018 sind wir zudem erstmals auf Länderebene im DACH-Raum profitabel", sagt Lukas C. C. Hempel, Gründer und Geschäftsführer bookingkit. Auf eine kurzfristige Profitabilität des gesamten Unternehmens verzichtet bookingkit zugunsten eines schnellen, aber gesunden Wachstums. "Wir werden auch in 2019 weiter investieren, denn der Markt der Touren und Aktivitäten ist groß und kleinteilig", so Hempel weiter. Auch das bookingkit-Team wuchs innerhalb des letzten Jahres von gut 40 auf mittlerweile 80 Mitarbeiter an.

Mit dem frischen Kapital aus der Series-B-Finanzierungsrunde konnte bookingkit den diesjährigen Expansionskurs in Europa weiter vorantreiben. Zu diesem Zweck wurden neben der DACH-Region die Kernmärkte in Italien und Frankreich mit eigenen Regionalteams und Country Managern erschlossen, weitere Länder werden 2019 folgen. Durch die stetig wachsende Anzahl an Partnern und Kunden konnte das Inventar ausgebaut werden: Die in Echtzeit buchbaren Erlebnisse stiegen auf mehr als 33.000 – ein Wachstum von über zehn Prozent. "Da wir auch Partnern außerhalb Europas Zugriff auf unser Inventar ermöglichen möchten, sprechen wir vermehrt mit großen internationalen Akteuren über Kooperationen. Ein spannender Markt mit viel Potenzial ist derzeit Asien, weshalb wir hier 2019 unter anderem wachsen möchten", erklärt Christoph Kruse, Gründer und Geschäftsführer von bookingkit, die Wachstumspläne für das kommende Jahr.

Und zu guter letzt kommt Weihnachten: So machen die Feiertage am Ende des Jahres erfahrungsgemäß auch im Markt der Touren und Aktivitäten einen Großteil des Jahresumsatzes der Unternehmen aus. Auch bookingkit rechnet mit einem Umsatzboost zum Ende des Jahres und Hempel prognostiziert, dass "die Branche in Deutschland dieses Jahr durchschnittlich sogar 25 Prozent ihres Jahresumsatzes im Dezember erwirtschaften wird – das entspricht für den Großteil der Anbieter dem Doppelten bis Dreifachen eines normalen Monats."

Über bookingkit:

bookingkit digitalisiert mit Touren und Aktivitäten den drittgrößten Bereich der Touristik. Anbietern von Touren und Aktivitäten bietet bookingkit eine standardisierte und skalierbare Technologie für die Verwaltung, den Verkauf und die Vermarktung von Buchungen. Mit Hilfe des integrierten Distributionssystems vernetzt die Software-as-a-Service-Lösung diese Daten mit Destinationen, Reisebüros und Vertriebskanälen. bookingkit schafft somit für Anbieter und Vermarkter eine digitale Infrastruktur, die in Echtzeit verwaltet werden kann. Das Unternehmen wurde bereits mehrfach ausgezeichnet: PhocusWright Europe kürte bookingkit mit dem "EMEA Travel Innovator"-Award, der Travel Industry Club mit der Auszeichnung "Start-up des Jahres" und das Vergleichsportal vergleich.org ernannte bookingkit zum Testsieger mit der Note "sehr gut". Zudem prämierte das Deutsche Institut für Qualitätsstandards und -prüfung den kundenorientierten Service mit dem Qualitätssiegel „Top Service“. Das Unternehmen wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel in Berlin gegründet und beschäftigt 80 Mitarbeiter.

Weitere Informationen finden Sie unter www.bookingkit.net.

Pressekontakt:

Verena Briel

T: +49 30 555 73 05 12 | +49 151 721 200 82

M: verena@schoesslers.com

