



Strategische Partnerschaft zwischen bookingkit und NaviPartner ermöglicht nahtlose Technologielösung für Attraktionen

bookingkit, eine der führenden europäischen Plattformen für die Buchung, Vermarktung und Verwaltung von Freizeiterlebnissen, und NaviPartner, der führende dänische Microsoft Solutions Partner für Retail, Attraktionen und Hospitality, bündeln ihre Kräfte und bieten Attraktionen künftig eine echte Alles-aus-einer-Hand-Lösung. Durch die Kombination der Stärken von NaviPartner im Vor-Ort-Betrieb und im Zutrittsmanagement mit der Channel-Management-Expertise von bookingkit entsteht ein durchgängiger Prozess, von der ersten Buchung bis zum Einlass vor Ort.

Freizeitattraktionen bewegen sich heute in einer zunehmend komplexen Technologielandschaft. Ticketing, Zutrittskontrolle, Retail und Finanzprozesse müssen reibungslos ineinandergreifen, während der Verkauf die Gäste über eine wachsende Zahl an Online-Kanälen erreichen muss. Die Partnerschaft von bookingkit und NaviPartner führt diese beiden Welten zusammen: NaviPartner liefert mit seiner Plattform NP Attraction das einheitliche Rückgrat für den Betrieb vor Ort, während bookingkit einen der weltweit leistungsstärksten Channel Manager bereitstellt, um diese Erlebnisse über die führenden Verkaufskanäle zu vertreiben.

Über die technischen Integrationen von bookingkit zu führenden Online-Reisevermittlern (OTAs) wie GetYourGuide, Viator und Google Things to do erhalten die Kunden von NaviPartner strukturierten, automatisierten Zugang zu reichweitenstarken Vertriebskanälen, einem Feld, in dem bookingkit über tiefes, spezialisiertes Know-how verfügt.

Gemeinsames Ziel ist eine echte Alles-aus-einer-Hand-Lösung: ein Angebot, das Betreibern Komplexität abnimmt und ihnen den Freiraum gibt, sich auf unvergessliche Gästerlebnisse zu konzentrieren. Das kombinierte Angebot ist darauf ausgelegt, für Attraktionen jeder Größe die passgenaue Lösung zu bieten, vom kleineren Museum bis zum großen Freizeitpark mit Millionen Besuchern pro Jahr und komplexen Ticketing-Anforderungen.

Die Partnerschaft nutzt zudem die regionalen Stärken beider Unternehmen. bookingkit bringt fundiertes Wissen über den deutschen und den weiteren europäischen Markt ein und



unterstützt damit die internationale Expansion von NaviPartner, während NaviPartner seine etablierte Präsenz in den nordischen Ländern und darüber hinaus einbringt. Beide Unternehmen betreuen bereits gemeinsame Kunden wie Tivoli Gardens, wo ihre komplementären Kompetenzen Hand in Hand greifen.

Mark Stewart Pedersen, CEO, NaviPartner: „Attraktionen brauchen heute mehr als nur ein Ticketing-System. Sie brauchen vernetzte Lösungen, die ihnen helfen, über mehrere Kanäle zu verkaufen, Besucherströme zu steuern und begeisternde Erlebnisse zu schaffen. Durch unsere Partnerschaft mit bookingkit profitieren unsere Kunden von einem stärker integrierten Ansatz, bei dem Online-Verkauf, Distribution, Ticketvalidierung und operative Prozesse nahtlos zusammenspielen. Diese Partnerschaft versetzt Attraktionen in die Lage, Komplexität zu reduzieren, effizienter zu arbeiten und sich darauf zu konzentrieren, ihren Gästen unvergessliche Erlebnisse zu bieten.“

Lukas C. C. Hempel, Gründer & CEO von bookingkit: „NaviPartner und bookingkit passen perfekt zusammen. NaviPartner gibt Attraktionen ein grundsolides operatives Fundament vor Ort, und wir sorgen dafür, dass diese Erlebnisse die größtmögliche Reichweite über die führenden Kanäle weltweit erzielen. Gemeinsam bieten wir Betreibern eine durchgängige Customer Journey, vom ersten Klick bis zu dem Moment, in dem ein Gast durch den Eingang tritt.“

Bilder zur redaktionellen Nutzung finden Sie im zugehörigen [Download-Ordner](#).



Über NaviPartner

[NaviPartner](#) ist der führende dänische Microsoft Solutions Partner und auf die Entwicklung und Implementierung cloudbasierter Lösungen für Retail-, Attraktions- und Hospitality-Unternehmen weltweit spezialisiert. Mit jahrzehntelanger Erfahrung und einem klaren Fokus auf Microsoft Dynamics 365 Business Central hilft NaviPartner Unternehmen, ihre Abläufe zu verschlanken, indem Vertrieb, Zahlungen, Warenwirtschaft, Kundenmanagement und Finanzprozesse in einer integrierten Plattform zusammengeführt werden.

Für die Attraktionsbranche, darunter Freizeitparks, Museen, Zoos und andere besucherorientierte Attraktionen, bietet NaviPartner mit [NP Attraction](#) eine cloudbasierte All-in-one-Plattform, die speziell für Attraktionen entwickelt wurde, die Ticketing, Mitgliedschaften, Zutrittskontrolle, Retail, Gastronomie, E-Commerce und Finanzmanagement vereinen möchten. Genau dieser ganzheitliche Ansatz unterscheidet NaviPartner vom Wettbewerb. NaviPartner liefert nicht einfach nur Software, sondern hilft Attraktionen, fragmentierte Technologielandschaften durch eine einzige, einheitliche Plattform zu ersetzen, die die betriebliche Effizienz steigert, neue Umsatzpotenziale erschließt und reichhaltigere Besuchererlebnisse ermöglicht.

Heute vertrauen führende Attraktionen in ganz Europa und darüber hinaus auf NP Attraction, darunter Home of Carlsberg, Tivoli, das Statens Naturhistoriske Museum und Parques Reunidos sowie viele weitere.



Über bookingkit

bookingkit ist „The One Platform for Attractions“. Als führende europäische Buchungs- und Verwaltungslösung ermöglicht sie Betreibern, ihre eigenen Websites in hochperformante Sales-Engines zu verwandeln, Direktbuchungen und Umsätze zu maximieren und gleichzeitig Kosten und Verwaltungsaufwand zu minimieren.

Das SaaS-Unternehmen bietet eine KI-gestützte Technologie für automatisiertes Ticketing, intelligentes Yield-Management und eine nahtlose Vermarktung über einen der weltweit stärksten Channel Manager, inklusive Partnern wie GetYourGuide, Google Things to do und TripAdvisor.

Als operatives Herzstück digitalisiert bookingkit den gesamten Geschäftsalltag: Von der KI-gestützten Echtzeit-Synchronisierung der Kapazitäten über alle Verkaufskanäle hinweg bis hin zur automatisierten Besucher-Kommunikation und einem reibungslosen Check-in vor Ort. Durch leistungsstarke Schnittstellen zu Systemen wie Zahlungsanbietern, CRM oder Zugangskontrollen entstehen ein nahtloses Ökosystem für professionelle Anbieter sowie ein sich dynamisch weiterentwickelndes Besuchererlebnis.

2014 gegründet und unter der Leitung von Lukas C. C. Hempel, ist bookingkit heute das technologische Fundament von tausenden Attraktionen europaweit. Das Unternehmen beschäftigt rund 80 Mitarbeiter und steuert von seinem Hauptsitz in Berlin aus internationale Teams auf dem gesamten Kontinent.

Weitere Informationen unter www.bookingkit.com

Medienkontakt bookingkit

Frank Scheibe | +49 1577 2588917 | scheibe@bookingkit.de