

ICC investiert in neues Airline-Vertriebssystem von Airxelerate

Mit cloudbasierten Lösungen erleichtert Airxelerate Fluggesellschaften und touristischen Unternehmen den weltweiten Vertrieb über alle Kanäle. Jetzt investiert International Carrier Consult (ICC) in das Berliner Start-Up, das auch auf Kompetenz der ehemaligen Air Berlin zurückgreift.

Berlin, 25. Februar 2020. Der Berliner Start-Up Airxelerate hat Calisto Inventory für Fluggesellschaften entwickelt. Das cloudbasierte Vertriebssystem umfasst auch die komplexen Bedürfnisse des touristischen Ferienflugs. Es arbeitet Vertriebskanal-übergreifend und ermöglicht Airlines eine schnelle Anbindung und effiziente Steuerung des Airline Contents an CRS, Reisebüros, OTA und Reiseveranstalter.

Das neue System ergänzt die bereits etablierte Produktlinie Calisto, die Fluggesellschaften in der Prozessoptimierung und Automatisierung unterstützt. Dabei setzt Airxelerate auf ein hoch effizientes Datenmanagement und modernen Tech-Stack unter Berücksichtigung von NDC und OneOrder, die neuen technischen Standards im internationalen Airline-Vertrieb.

Erster Kunde des neuen Vertriebssystems ist International Carrier Consult (ICC), der sich zugleich eine relevante Minderheitsbeteiligung an Airxelerate gesichert hat. ICC vertritt ausländische Fluggesellschaften in Zentraleuropa und arbeitet eng mit Reiseveranstaltern zusammen.

Calisto Inventory soll bei ICC für Effizienzschub sorgen

„Wir erwarten von dem neuen System eine deutliche Steigerung der Effizienz im Kontingent-Management und Vertrieb“, sagt ICC-Geschäftsführer Merlin Schmischke, der auch in die Geschäftsführung von Airxelerate eintritt. „ICC ist für uns ein idealer Pilotkunde, der mit seinem vielfältigen Portfolio die

Skalierbarkeit unserer Technologie umfänglich ausnutzen kann“, sagt Nina Sifi, Geschäftsführerin von Airxelerate. „Unsere Calisto-Technologie hilft, Grenzen zwischen Airlines und der Touristik zu überwinden.“

Hinter dem neuen System steckt intensive Entwicklungsarbeit und die jahrzehntelange Kompetenz des Gründerteams in Travel Technology. Nina Sifi und ihre Co-Founder Timur Sahin, Kristian Herpel und Kai Prozeller waren bis zur Gründung von Airxelerate für die Führung der kommerziellen IT-Systeme der Air Berlin verantwortlich. „Das Team von Airxelerate verfügt über eine einzigartige Kompetenz im Airline-Management und im touristischen Vertrieb und ist eine innovative Bereicherung des Travel-Tech-Marktes“, lobt ICC-Chef Carsten Kröger.

Airxelerate wurde 2018 in Berlin gegründet. Neben der Entwicklung der eigenen Produktlinie Calisto entwickelt das Unternehmen auch maßgeschneiderte IT-Lösungen für touristische Unternehmen.

Über Airxelerate

Airxelerate überwindet technische Grenzen zwischen Airlines und Touristik und ist eine Kompetenz für Datenmanagement und Vertrieb im Reisevertrieb. Mit agilen Strukturen und moderner Technologie reduzieren die cloudbasierten Lösungen von Airxelerate Komplexität und Kosten. Aufbauend auf jahrzehntelanger Kompetenz gehen die Gründer des Berliner Start-Ups neue Wege in der Travel Technology.

www.airxelerate.com

Kontakt

Nina Sifi
CEO Airxelerate
Telefon: +49 172 13 77 023
nina.sifi@airxelerate.com

Foto:

Neue Tech-Alternative für den Airline-Vertrieb: die Airxelerate-Gründer Kai Prozeller, Nina Sifi, Kristian Herpel, Merlin Schmischke (ICC) und Timur Sahin (von links). ICC Investor von Airxelerate und Erstkunde von Calisto. @Airxelerate