PRESSEMITTEILUNG

Sperrfrist: keine. Zur sofortigen Veröffentlichung.

Voyager AI startet: KI-Plattform für Spezialreiseanbieter — und ein Konsolidierungsplan für 795 Betriebe

Ina Just gründet das Unternehmen und führt es als Geschäftsführerin. Johann Horch verantwortet als Chief Growth Officer Wachstum und Zukäufe. Für die erste Übernahmewelle sprechen beide mit Private-Equity-Investoren über 20 Millionen Euro.

Weinböhla bei Dresden, 17. August 2026 — Bevor es Vertrieb, Kampagne oder Preisliste gab, hatten elf Reiseveranstalter aus sechs Ländern gefragt, ob sie die Software haben können. Gebaut hatte Ina Just sie für den eigenen Betrieb. Daraus ist die Voyager AI GmbH geworden: eine KI-Plattform für Reisebüros, Spezialveranstalter und lokale Agenturen — und der erste Schritt eines Plans, den zersplitterten europäischen Spezialreisemarkt zu konsolidieren.

Die Plattform übernimmt die Arbeit, die in einer Agentur um die Beratung herum anfällt: Qualifizierung eingehender Anfragen, Aufbereitung und Übersetzung der Unterlagen lokaler Partner, Übertragung in das Layout der jeweiligen Agentur, Kalkulation des Reisepreises, Nachfassen nach Angebotsversand, Buchung bei den Leistungsträgern samt Vouchern und Reiseunterlagen, Betreuung der Reisenden rund um die Uhr. Sieben spezialisierte Agenten decken die Kette von der ersten Anfrage bis zur Rückkehr ab und übergeben untereinander mit vollständigem Kontext. Kein Vorgang muss zwischendurch neu aufgesetzt werden. Die Beratung selbst bleibt beim Menschen.

Seit einem Monat läuft die Software im Echtbetrieb bei Individual Journey, einem auf Zentralasien spezialisierten Veranstalter. Die elf Anfragen kamen anschließend unaufgefordert — aus Italien, der Schweiz, Usbekistan, Kirgisistan, Kasachstan und Turkmenistan.

„Ich habe die Software gebaut, die ich selbst gebraucht hätte“

Der Anlass war der eigene Betrieb. „Ich wollte nach dem Verkauf unserer Softwaregruppe reisen und habe stattdessen zwölf Stunden am Tag am Rechner gesessen“, sagt Ina Just. „Angebote kamen als PDF, als Word-Dokument, als PowerPoint. Bei einer italienischen Agentur, mit der wir gesprochen haben, übersetzt eine Mitarbeiterin stundenlang aus dem Spanischen und Russischen in gutes Italienisch. Für dieses Problem gab es zwanzig Jahre lang keine Software, sondern Vorträge über digitale Transformation.“

Verkaufen wollte sie die Plattform zunächst nicht. „Gefragt haben andere.“

Ein Markt, der nicht an Online-Portalen stirbt

Horch verantwortet Wachstum und Zukäufe. Der DACH-Markt für Spezialreiseanbieter umfasst nach eigener Analyse rund 795 inhabergeführte Betriebe. Ein erheblicher Teil davon steht in den kommenden Jahren vor einer ungelösten Nachfolge.

„Reisebüros sterben nicht an den Online-Portalen, sie sterben an der Nachfolge“, sagt Johann Horch. „In der Touristik arbeiten heute rund 17.000 Menschen weniger als 2019, die Zahl der Auszubildenden hat sich mehr als halbiert. Wer heute einen Betrieb führt, hat im Schnitt niemanden, der ihn übernimmt.“

Das Modell kehrt die übliche Reihenfolge um: Erst wird ein Betrieb mit der Software ausgestattet, dann wird über eine Beteiligung gesprochen — und übernommen wird nur, was wächst. „Ich sage jedem Inhaber im ersten Gespräch, dass ich seine Firma kaufen will“, so Horch. „Das gilt in meiner Branche als Fehler. Ich halte das Gegenteil für richtig.“

Schlanke Seed-Runde, 20 Millionen Euro für die Zukäufe

Voyager AI finanziert Produkt und Aufbau über eine laufende Seed-Runde mit Business Angels und Förderinstrumenten des Freistaats Sachsen. Das Kapital für die Konsolidierung kommt ausdrücklich nicht daraus: Für die erste Übernahmewelle sprechen Just und Horch derzeit mit Private-Equity-Investoren über ein Volumen von 20 Millionen Euro.

„Man kauft keine Unternehmen mit Angel-Geld“, sagt Horch. „Die Software finanzieren wir schlank. Für die Zukäufe brauchen wir institutionelles Kapital — und einen Partner, der versteht, dass die Rendite nicht beim Einkauf entsteht, sondern in der Integration. Den Bewertungsvorteil vorne gebe ich bewusst ab. Verdient wird nach dem Closing.“

Zwanzig Jahre, zehn Übernahmen, ein Exit

Just und Horch haben 2006 in Görlitz die Deutsche Software Engineering and Research GmbH gegründet, eine Ausgründung der Hochschule Zittau/Görlitz. Nach dem Reverse IPO führte Horch die niiio finance group AG als CEO, Just die operative Gesellschaft und später zusätzlich das Produkt der Aktiengesellschaft.

Zwischen 2022 und 2024 übernahm die Gruppe zehn Unternehmen und integrierte sieben Marken — Patronas, Fixhub, DSER, MiFID Recorder, Fundsaccess, Fundhero und Etops — an zehn Standorten in fünf Ländern mit rund 300 Mitarbeitenden auf eine Plattform. Just verantwortete die Due Diligence sämtlicher Transaktionen. Die Gruppe wurde an Pollen Street Capital veräußert.

„Wir bauen dasselbe ein zweites Mal“, sagt Horch. „Diesmal in einer Branche, in der noch niemand damit angefangen hat.“

Über Voyager AI

Die Voyager AI GmbH mit Sitz in Weinböhla bei Dresden entwickelt KI-gestützte Software für Reisebüros, Spezialveranstalter und lokale Reiseagenturen. Die Plattform bündelt sieben spezialisierte Agenten, die den gesamten Ablauf von der ersten Kundenanfrage bis zur Rückkehr des Reisenden abbilden — als White-Label-Lösung im Erscheinungsbild der jeweiligen Agentur. Das Unternehmen wurde 2026 gegründet und richtet sich an den spezialisierten Reisemarkt im deutschsprachigen Raum. Geschäftsführerin ist Ina Just, Chief Growth Officer ist Johann Horch.

www.voyagertravel.de

Pressekontakt

Ina Just · ina@voyagertravel.de

Bildmaterial und weitere Informationen: https://voyagertravel.de