

Pressemitteilung

TravelTech-Treiber Alex Schott hat Amadeus verlassen und steigt bei meetago ein meetago holt Alex Schott ins Boot. Als Senior Vice President Product & Innovation verantwortet der langjährige Amadeus-Manager nun das Produktmanagement und die Strategieentwicklung.

Troisdorf, 20.5.2025 – meetago, mit einem vermittelten Anfragevolumen von über 500 Millionen Euro eines der stärksten Portale für Veranstaltungsbuchungen in Zentraleuropa, hat Alex Schott für sich gewonnen: Seit 1. April treibt er als Senior Vice President Product and Innovation bei meetago das Produktmanagement und die Strategieentwicklung voran.

Zuvor war Schott rund zehn Jahre für die Amadeus IT Group tätig. In dem nach Marktkapitalisierung größten TravelTech-Konzern Europas war er zuletzt als Managing Director für i:FAO und die Amadeus Sofia Labs verantwortlich. Zudem war er als Head of R&D mit der Weiterentwicklung von Cytric Travel, der führenden Online Booking Solution für Geschäftsreisen, betraut und gilt als Mastermind des Game Changers Cytric Easy. Er hat Cytric als CTO der i:FAO Group seit 2001 maßgeblich mitentwickelt und nach der Übernahme von i:FAO unter dem Dach der Amadeus IT Group zu einer globalen Plattform aufgebaut.

Udo Lültsdorf, Gründer und CEO von meetago: „Alex hat die europäische Business-Travel-Landschaft entscheidend mitgestaltet und i:FAO mit der Cytric Suite nahtlos in das Brandportfolio von Amadeus integriert. Gemeinsam mit ihm werden wir die Rolle von meetago als Innovationstreiber in der MICE-Branche weiter festigen. Wir erweitern unsere Plattform um Agentic AI, stellen intelligente Zahlungslösungen bereit und werden den gesamten Prozess mit Hilfe von modernster Cloud ready Technologie radikal vereinfachen.“

Schott ergänzt ein starkes Team, das seit langem mit Expertise, Leidenschaft und Innovationskraft Maßstäbe setzt. Lültsdorf: „Alex ist ein exzellenter Produktstratege. Mit seiner Erfahrung und seinem Innovationsgeist passt er perfekt zur meetago-DNA. Er wird künftig nicht nur das Produktportfolio von meetago neu definieren, sondern auch den Erfolg von MEETA-X, hivr.ai's Distributions- und Premium-Channelpartner für die DACH-Region, entscheidend mitgestalten.“

Für Schott ist der gemeinsame Aufbruch in eine neue, industrialisierte MICE Welt mit einem starken Fokus auf Artificial Intelligence das zentrale Motiv, in seiner neuen Rolle als Produkt- und Innovationsverantwortlicher mit meetago noch einmal richtig durchzustarten: „Echte Innovation entsteht, wo Leidenschaft auf Mut trifft. Bei meetago ist das seit 20 Jahren der Fall. Das ist auch der zentrale Grund dafür, warum Lösungen von meetago ihrer Zeit voraus sind und den Industriestandard der MICE-Branche mitdefiniert haben. Udo und ich sind uns in diesem gemeinsamen Verständnis von Fortschritt und Anspruch absolut einig. Darin liegt die Stärke dieser neuen Partnerschaft.“

Mit Blick auf den weltweiten Konsolidierungsprozess in der TravelTech-Branche gehört dazu auch die langfristige Sicherung der Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Lültsdorf: „Im Enterprise Business erstreckt sich ein Sales Cycle über viele Monate, teilweise sogar Jahre. Ähnlich lang kann die Reise vom Request for Information bis zum Rollout und konzernweiter Akzeptanz dauern. Verbindliche und innovative Partnerschaften mit Kunden, Vertriebspartnern und Leistungsträgern sind dafür eine essenzielle Voraussetzung und für meetago selbstverständlich. Alex wird künftig einen großen Anteil daran haben, diese erfolgreichen Kooperationen fortzusetzen und weiter zu vertiefen.“

Über meetago

Die meetago group betreibt mit meetago.com eines der führenden europäischen Buchungsportale für Einkauf und Vertrieb von MICE-Leistungen. Die Plattform vereinfacht Auswahl-, Angebots- und Buchungsprozesse radikal und digitalisiert sie vollständig. Heute gelten die innovativen Procurement- und Bookinglösungen des 2002 gegründeten Unternehmens branchenweit als Industriestandard. Unternehmenskunden schätzen Transparenz, Vergleichbarkeit und Effizienzgewinne bei Buchung und

Beschaffung sowie die Auswahl zwischen weltweit mehr als 100.000 Tagungshotels. Hotelpartner profitieren vom großen Volumen an Requests for Proposals (RFPs), der hohen Conversion Rate bei Angebotsanfragen und der daraus resultierenden Vertriebseffizienz. Veranstaltungsplaner nehmen darüber hinaus auch gerne den Tagungsservice der meetago group in Anspruch, der bei Hotelauswahl, Raumkonfiguration und organisatorischen Details auf Anfrage unterstützt.

Durch die konsequente Fokussierung auf eine intelligente Integration der Einkaufs-, Planungs- und Buchungsprozesse in die Systemlandschaften ihrer Kunden hat die meetago group schon früh die Marktführung im deutschsprachigen Europa übernommen und baut sie mit den Marken meetago® und tagungshotel.com® stetig aus. Das in Troisdorf ansässige Unternehmen beschäftigt ein Team mit über 40 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen aus zehn Nationen und bündelt auf seiner Plattform jährlich ein vermitteltes Anfragevolumen von über 500 Millionen Euro. Damit ist meetago nicht nur eines der stärksten Buchungsportale für Tagungen und Gruppenübernachtungen in Zentraleuropa, sondern zählt auch zu den wenigen Anbietern, die sämtliche Buchungen über die eigene Plattformtechnologie abwickeln.

Presseanfragen

meetago group
Kommunikation
Frank Sträter
Junkersring 5
53844 Troisdorf

fon 0228 854475 160
mail frank.straeter@meetago.com