

amadeus

SHAPING THE FUTURE OF  
HOSPITALITY



# Ein Booster für MICE: It is Time for MICE Technology

Christiane Schmidt  
Director of Sales  
Amadeus Hospitality  
May 2022

# Amadeus in Kürze – unsere Kunden



travel agencies,  
online travel agencies,  
tour operators and  
corporations  
worldwide



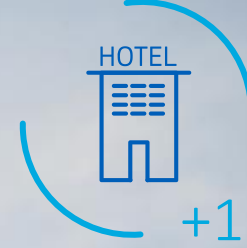
480+ airlines



128 airport  
operators



129 ground  
handlers



+1.6M unique  
hotels



90+ rail  
operators



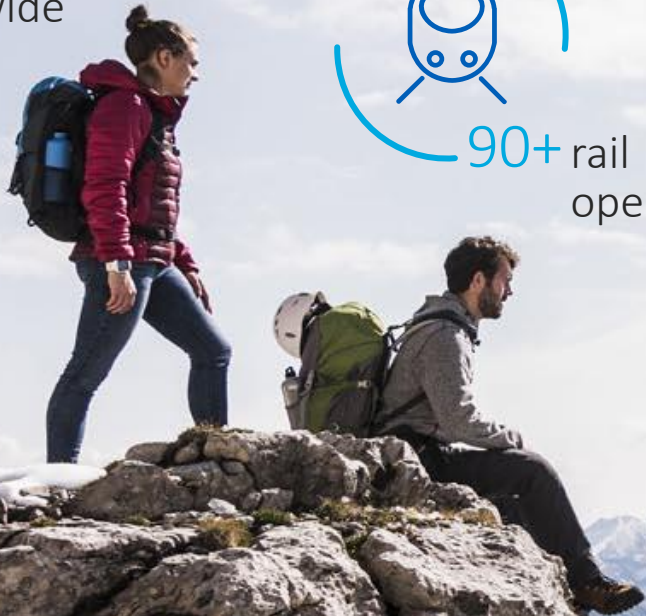
69 mobility  
providers



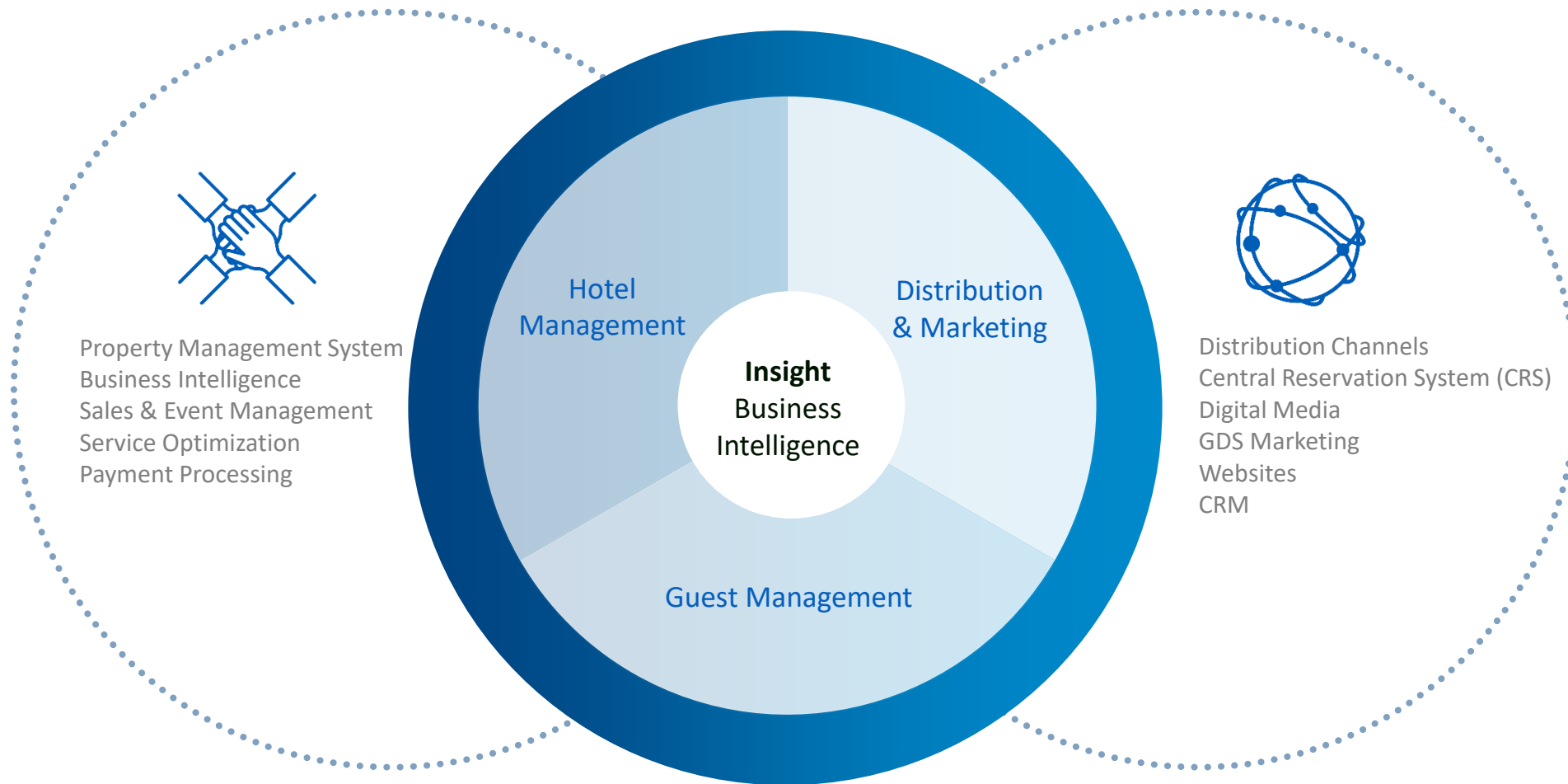
32 insurance  
provider  
groups



21 cruise  
and  
ferry  
lines

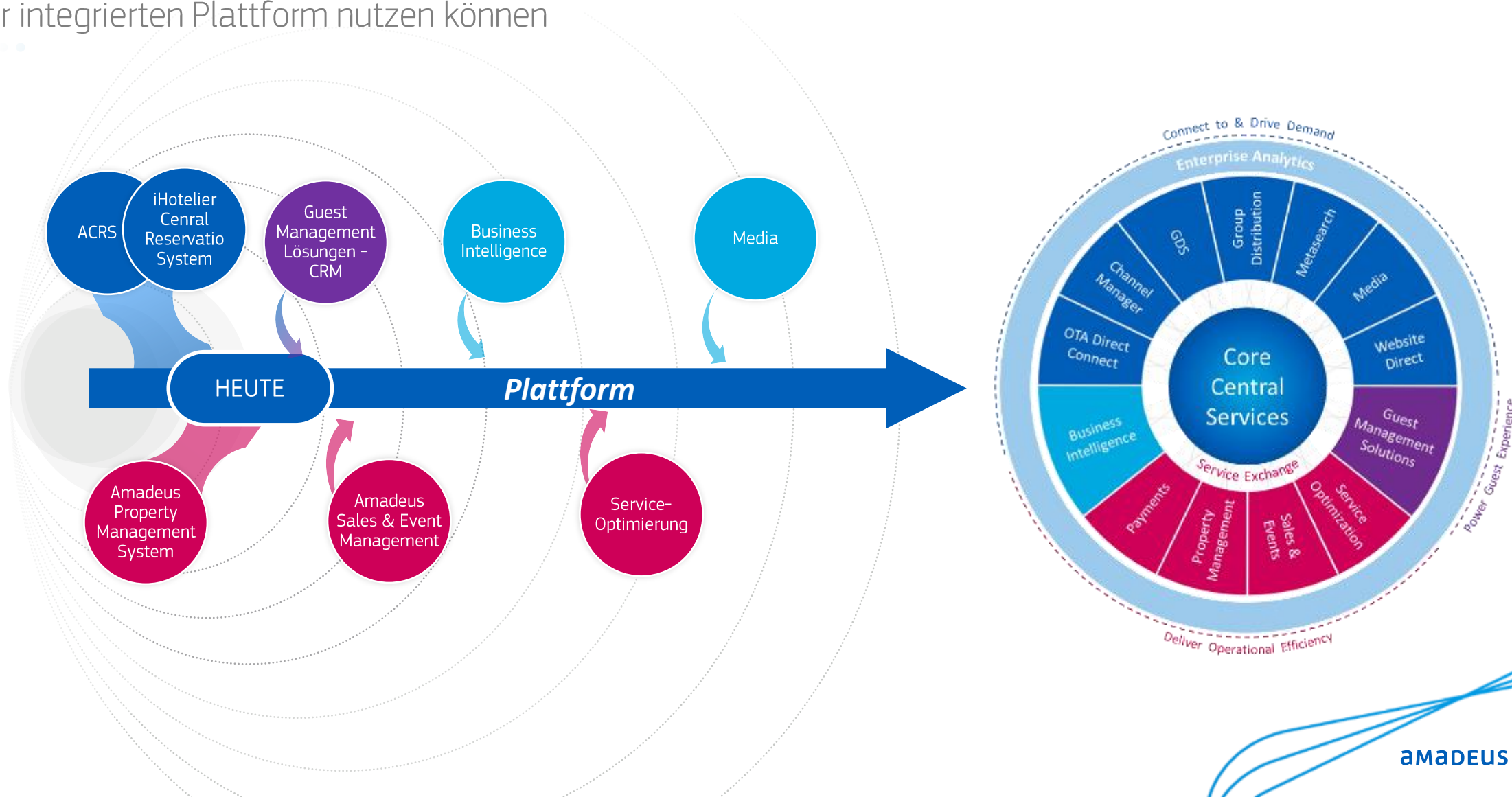


# Amadeus Hospitality - Steigerung des Nachfrage und Verbesserung der Guest Experience



# Die Reise zu einer integrierten Plattform hat begonnen

In den kommenden Jahren werden wir unsere Produkte weiter zusammenführen, so dass Hotels die Vorteile einer integrierten Plattform nutzen können



# Vorstellung



## **Christiane Schmidt**

### **Director of Sales**

*9 Jahre bei Amadeus Hospitality*

Christiane begann als Auszubildende in der Hotellerie in Garmisch-Partenkirchen, studierte anschließend Hotelmanagement in Heidelberg und Florida und war in verschiedenen Rollen innerhalb der Branche für Starwood Hotels in Boston, New York City und Washington DC tätig, bevor sie für Westin Hotels als Regional Director Sales und Marketing nach Berlin wechselte. 2013 übernahm sie die Position als Director of Sales für Deutschland & Schweiz bei Travelclick, jetzt Amadeus Hospitality und nutzte ihre Hotelerfahrung, um Hotels zu unterstützen und sie zu relevanten Technologien und Strategien zu beraten.

....

# HERAUSFORDERUNGEN IM MICE BEREICH

# Herausforderungen auf Anbieterseite

## Meetings & Events Market

**Meeting & Events repräsentieren beträchtliche Umsätze**



Durchschnitt  
% des Hotelgeschäfts,  
das mit der MICE  
verbunden ist

**40%**

**Es werden aktuell hauptsächlich Meeting für unter 50 Personen gesucht und gebucht**



Kleine Meetings haben „Standard“ Anforderungen und benötigen „Standard“ Preisangebote



Die traditionelle Beantwortung von RFPs ist zeitaufwändig



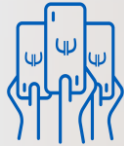
Die Anzahl der kleinen Meetings steigt an <sup>2</sup>

<50<sub>ppl</sub>



# Herausforderungen auf Anbieterseite

## Meetings & Events Market



**Personal-  
engpässe** in der  
Branche



**Steigende Anzahl  
von E-RFPs** und  
keine effiziente  
Möglichkeit, darauf  
zu reagieren<sup>2</sup>

**Die Tagungs- und  
Veranstaltungsbranche  
muss sich für die  
digitale Transformation  
und Automatisierung  
positionieren**

HOTEL



Wir sehen  
mehr und mehr  
Anfragen durch  
**Buchungs-  
vermittler**<sup>2</sup>

43%



**Kürzere  
Vorlaufzeiten** und  
kürzere  
Veranstaltungsdauer  
erfordern Effizienz

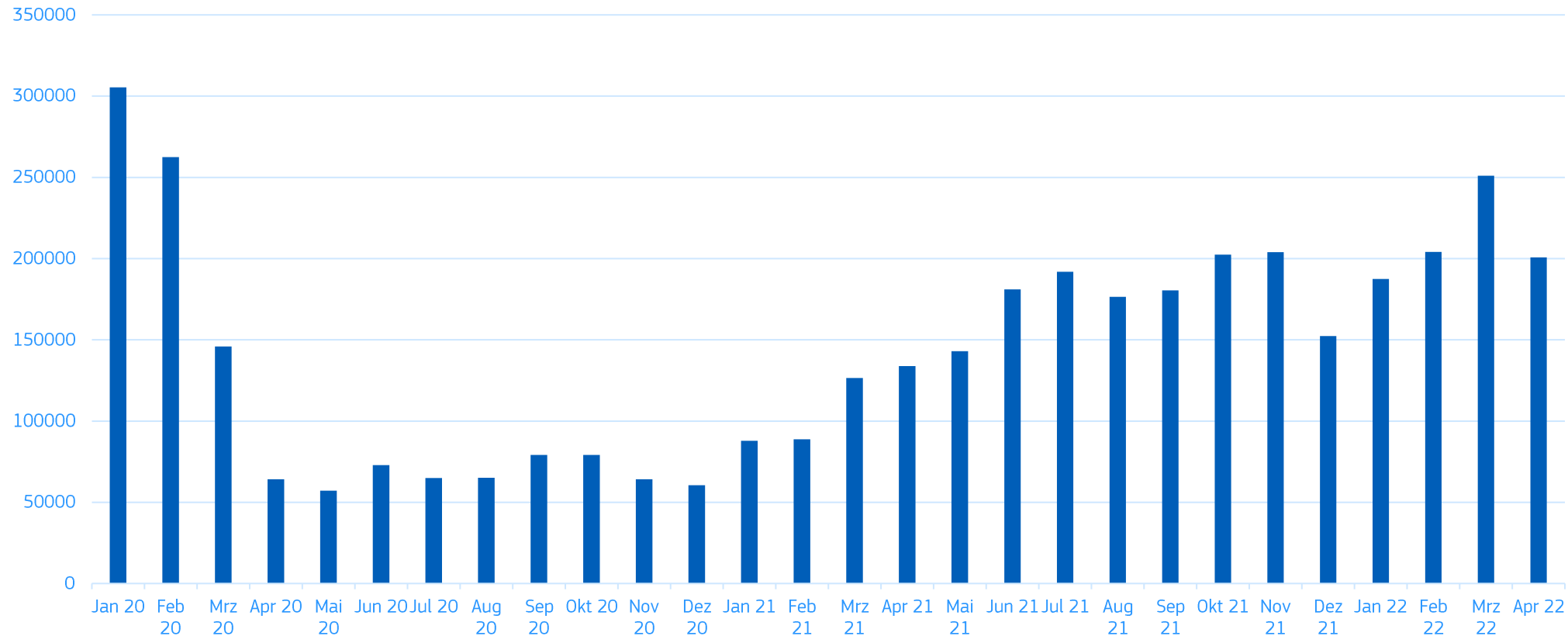
16%↓<sup>2</sup>  
In Lead Time



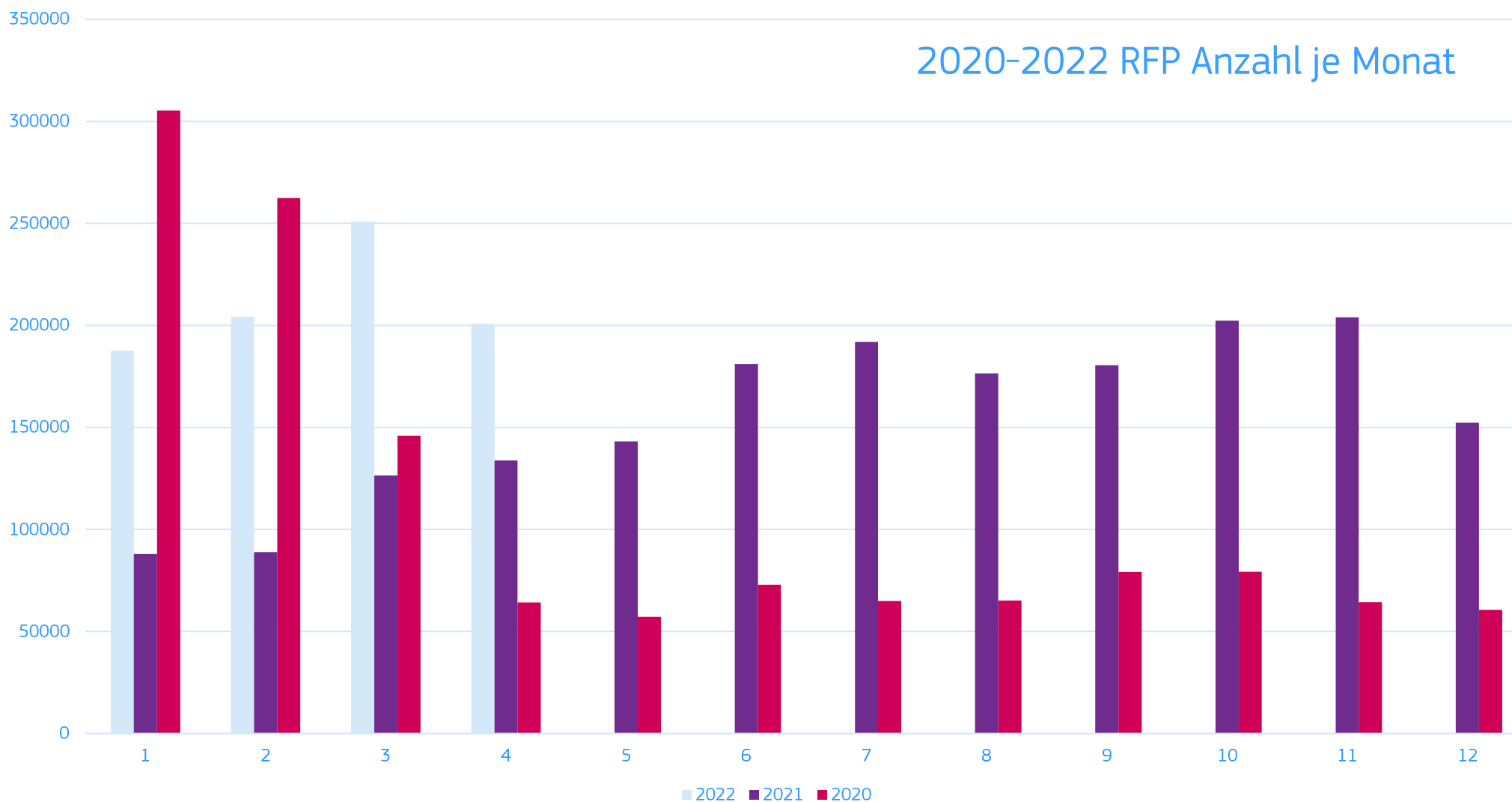
**Nicht  
verbundene  
Systeme** führen zu  
manueller Eingabe  
(oder keiner Eingabe)  
von Leads und  
Angeboten

# Die Anzahl der RFPs nimmt stetig zu....

RFP Anzahl seit Pandemie (2020-Present)

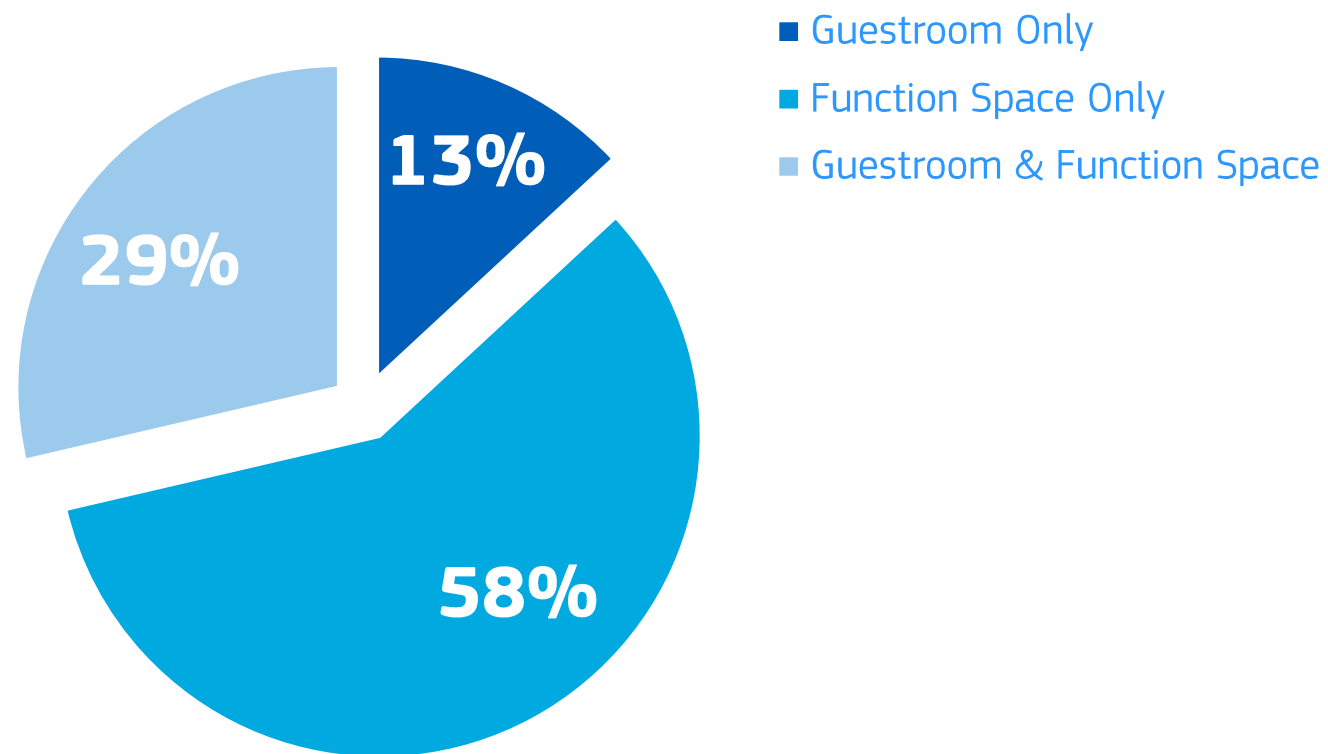


# ... und wir sind schon fast wieder auf pre-Pandemie Niveau



# ...und die meisten Meetings aktuell sind noch lokal

Annual Mix of Business by Usage (EUR specific)



# Herausforderungen auf Einkäufer-Seite

## Meetings & Events Market

**Meeting & Events repräsentieren beträchtliche Ausgaben**

Total T&E Expense attributed to Meeting & Events <sup>3</sup> 40%

Global Spend for Small Meeting & Events <sup>4</sup> €433b

Small meetings booked outside of channels <sup>1</sup> 52%

Small meetings are booked at Hotels <sup>1</sup> 40%

Small meetings will lead the recovery <sup>2</sup> <50<sub>ppl</sub>

**Kleine Meetings und Ausgaben für kleine Meetings werden größtenteils nicht verwaltet - aber spielen für den Aufschwung eine grosse Rolle**

**Auch hier gilt: zu wenig Personal, hohe Kurzfristigkeit**

Industry staffing shortages

Shorter Lead Times or meetings & events require efficiencies <sup>2</sup> 16% ↓

In Lead Time

1 - "How Do Companies Approach Simple Meetings?" – GBTA - <https://www.meetings-conventions.com/News/GBTA-Simple-Meetings-research/100732>

2 - Amadeus MeetingBroker 2021 Platform Metrics

3 - Carlson Wagonlit 2017 Meetings and Events Forecast).

4 - <https://www.prnewswire.com/news-releases/current-market-size-of-meetings-and-events-market-estimated-at-840-billion-says-beroe-inc-300812310.htm>

# Was wissen wir über unsere Kunden und ihr Buchungsverhalten?



- Kunden suchen online, um ihren bevorzugten Veranstaltungsort oder -hotel zu finden.



- Kunden haben 2/3 ihres Kaufzyklus durchlaufen, bevor sie mit Hotels/Veranstaltungsorten in Kontakt treten.



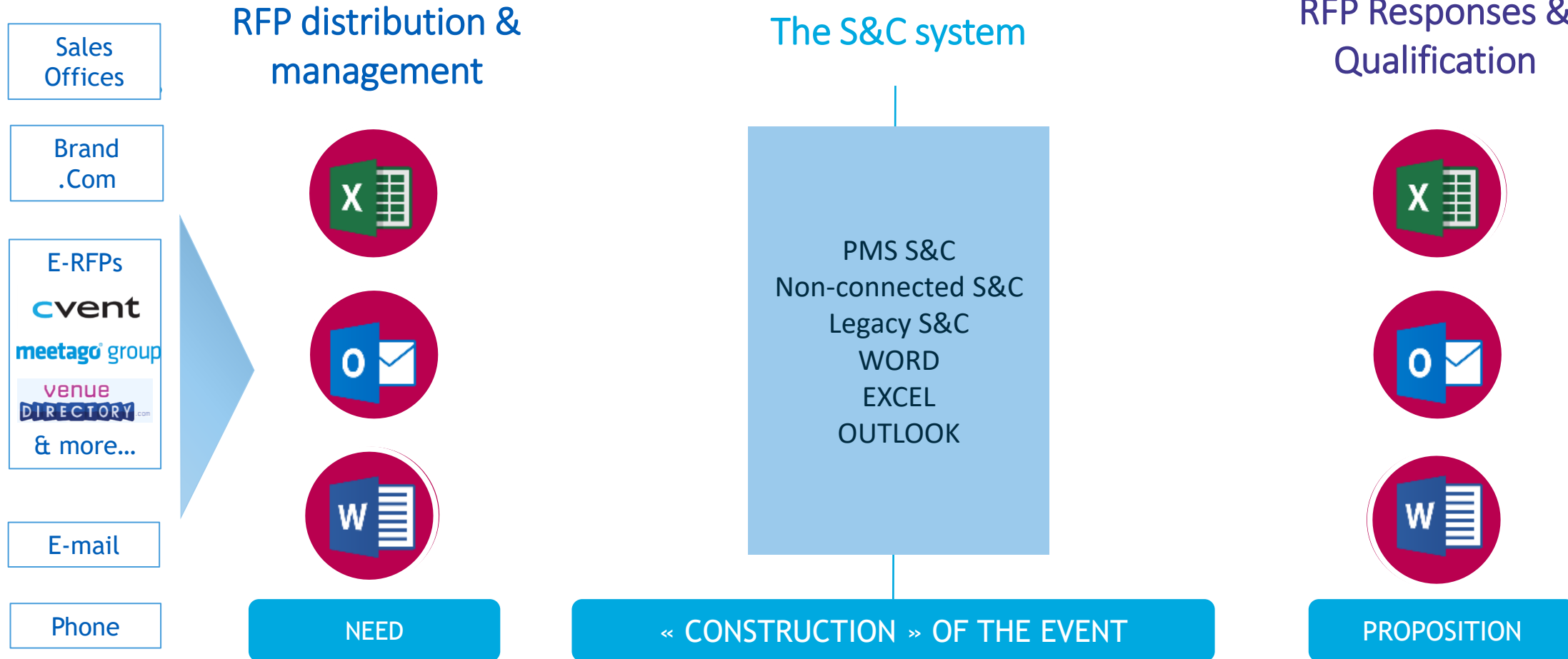
- Kunden erwarten schnelle, genaue und professionelle Angebote und Verträge, die den heutigen technischen Möglichkeiten entsprechen.



- Wer zuerst antwortet, bekommt mit 70 % höherer Wahrscheinlichkeit das Geschäft.

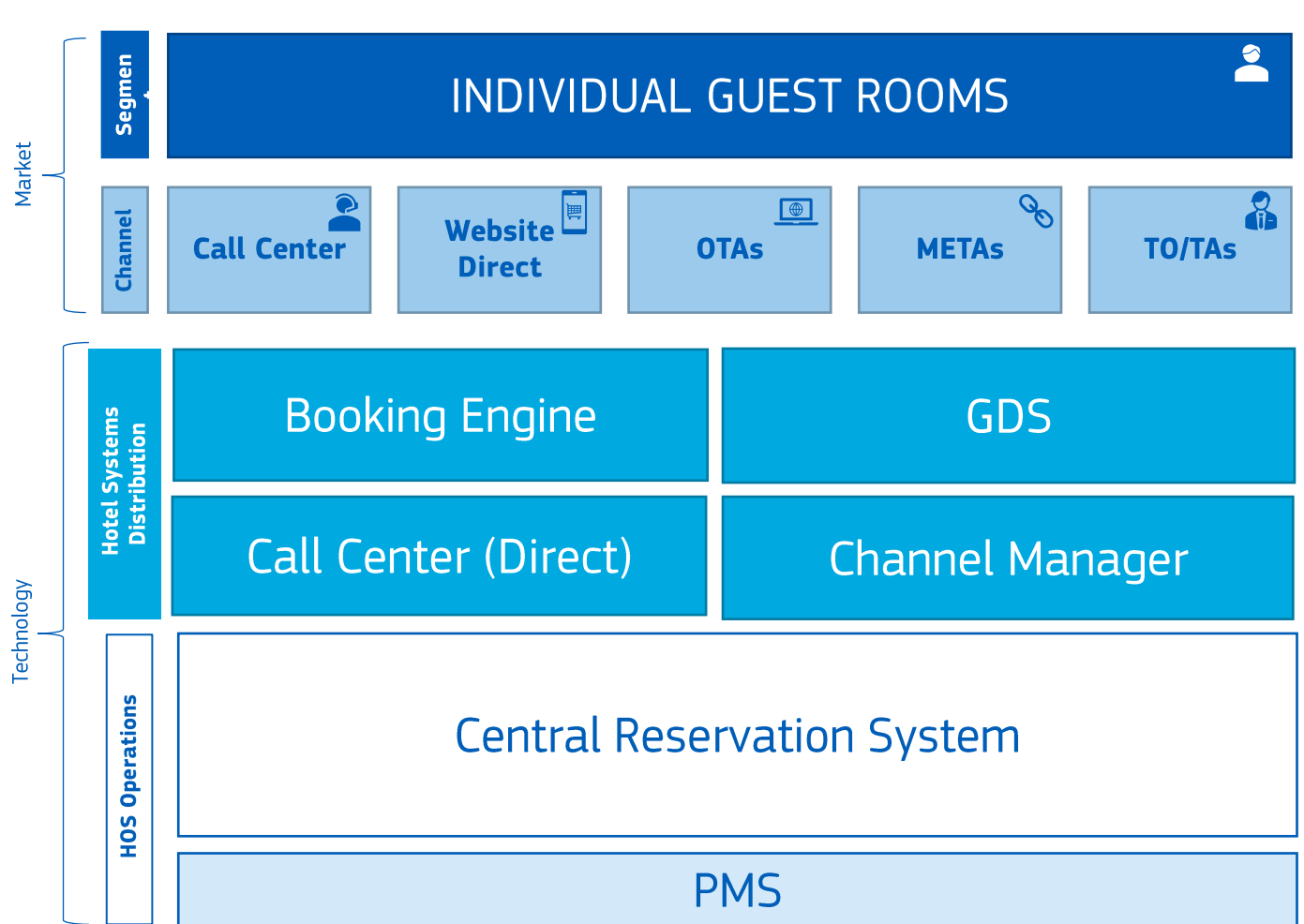


# Keine Workflow Optimierung ohne Systemverbindungen



Hoher Bedarf für mehr Streamlining

# Dabei wissen wir doch, wie Automation geht:

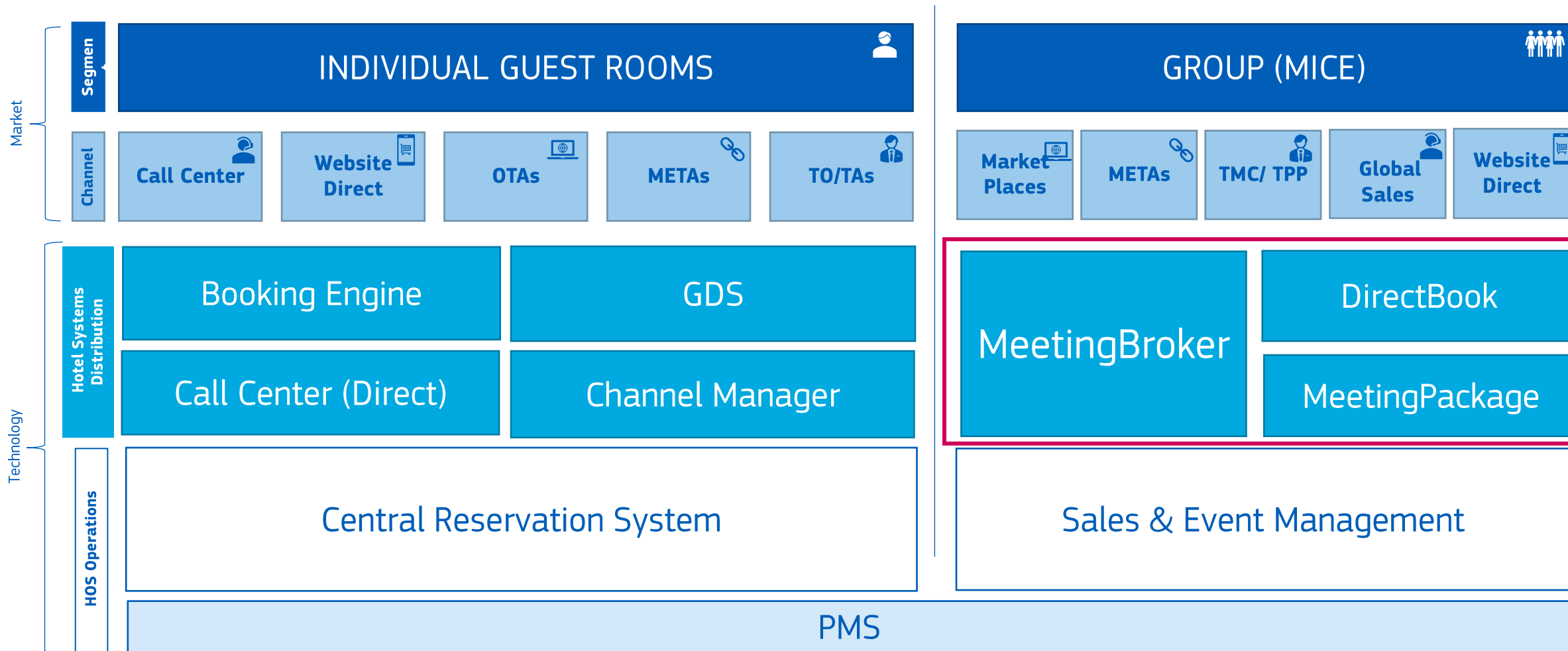






# LÖSUNGSANSÄTZE

# Dabei wissen wir doch, wie Automation geht:



# So kann es aussehen

Brand  
.Com

Sales  
Offices

E-RFPs  
cvent  
meetago group  
venue  
DIRECTORY.com  
& more...

E-mail

Phone



### MeetingBroker

Managen und  
Beantwortung  
von mehr RFPs  
und Leads

### InstantBook

Meetings und Events auf Hotel  
Webseite buchbar machen

## Amadeus Sales & Event Management



Advanced  
Standard

### Amadeus Hospitality Diagramming

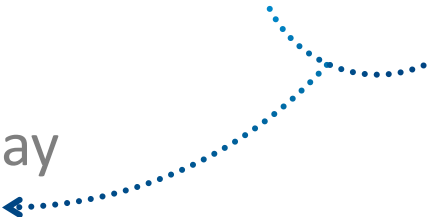
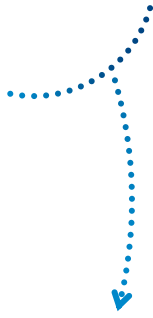
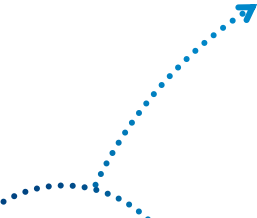
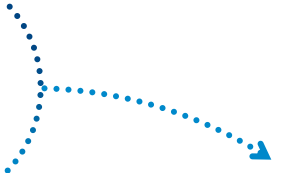
Verbesserung der Durchführung von  
Veranstaltungen mit genauen, detaillierten  
Raumplänen

### eProposal

Erstellung von personalisierten,  
multimedialen Vorschlägen – per Link  
versendbar und aufrufbar wie eine  
Webseite

### Sertifi and Pay

Schnelle und sichere  
Geschäftsabschlüsse –  
Einrichtung von Deposit-Plan



# Amadeus MeetingBroker

Global Distribution Platform für Meeting  
& Events

## Zwei Transaktionen werden unterstützt

### RFP

**Attribute:** Komplex, grösser (>50ppl), umfangreicher, längere Booking Lead Time (>90 Tage)

**Beispiele:**  
Kongresse, Meetings mit Breakouts,  
Messen

### INSTANT BOOK

**Attribute:** Einfacher, kleiner (<50ppl), kurze Booking Lead Times (<90 Tage)

**Beispiele:**  
Meetings, Trainings, Team Building,  
etc.

# VORTEILE DER AUTOMATISIERUNG

# Vorteile integrierter MICE-RFPs durch einen MICE-Channel-Manager wie MeetingBroker

- \_ Zentrales System für alle Anfragen
- \_ Antworten Sie auf Ausschreibungen (RFPs) direkt aus der E-Mail oder dem Sales & Catering -Modul
- \_ First-Response-Vorteil
- \_ Überblick behalten
- \_ Steigerung der Effizienz



# Vorteile von direkten, online MICE Buchungen durch eine MICE Buchungsmaschine

- Mehr Umsatz durch direkte Buchungen
- Geringerer Aufwand, höhere Effizienz, Zeiteinsparungen
- MICE Sales Team kann sich auf komplexere Buchungen konzentrieren
- First-Mover-Vorteil – der Bucher erhält sofort Informationen hinsichtlich Verfügbarkeiten und Preis
- Inventar nahtlos verwalten und verteilen





Vielen Dank und viel Erfolg bei  
der Automatisierung

# **HSMA** day

**amADEUS**