

# **PRESSEINFORMATION**

**Berlin, den 14. Dezember 2021**

## **HSMA Deutschland e.V. gewinnt Accor, BWH Hotel Group Central Europe und die MEININGER Hotels als neue Mitglieder**

**Die Arbeit des Branchenverbandes für die Hotellerie erhält erneuten Zuspruch durch weitere große sowie internationale Hotelorganisationen.**

Neben zahlreichen Privathoteliers, mittelständischen sowie internationalen Hotelkonzernen verfügt die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. auch über innovative Mitglieder aus der Zulieferindustrie und etablierte Dienstleister. Somit bietet der Verband ein einzigartiges Netzwerk in der Hotellerie, dass sich auf die Themen Marketing, Vertrieb und Employer Branding spezialisiert hat.

„Unter dem Motto ‚United Skills of Hospitality‘ setzen wir uns seit Jahren für die komplexen Herausforderungen in der Hotellerie ein. Dabei unterstützen wir aktiv bei der Aufklärung komplexer Sachverhalte, beobachten ständig aufmerksam den Markt, prüfen neue Errungenschaften und haben mehrere Expertengremien etabliert, die sich fundiert mit diesen Themen auseinandersetzen. Wichtiger Teil unserer Arbeit sind auch die zahlreichen Events in ganz Deutschland. Daher sind wir begeistert, dass unsere Aktivitäten immer mehr wahrgenommen werden und wir nun die neuen Mitglieder in der HSMA Family begrüßen können!“, so Georg Ziegler, Präsident der HSMA Deutschland e.V.

Carmen Dücker, Geschäftsführerin der BWH Hotel Group Central Europe GmbH, begrüßt ebenfalls den Schritt, mit ihrem Team nun bei der HSMA Deutschland e.V. als Mitglied dabei zu sein: „Wir freuen uns sehr, unser Engagement mit der erneuten Mitgliedschaft bei der HSMA auszubauen. Seit geraumer Zeit unterstützen wir den Verband bereits in verschiedenen Projekten und wirken in zwei Expertengremien mit. Unser Ziel ist es, den Informations- und

Wissensaustausch in der HSMA weiterhin zu begleiten und aktiv vorantreiben. Besonders in diesen herausfordernden Zeiten ist ein gut funktionierendes Netzwerk, wie es die HSMA bietet, immens wichtig. Denn mit einem intensiven Erfahrungsaustausch und innovativen Ideen in den Bereichen Verkauf und Marketing leisten wir gemeinsam einen Beitrag dazu, das Image unserer Branche zu stärken – das ist etwa im Hinblick auf die Mitarbeitersuche besonders wichtig. Wir sind sehr glücklich, mit der Mitgliedschaft unsere Kolleginnen und Kollegen der BWH Hotel Group Central Europe, darunter auch viele junge Mitarbeiter, zu fördern, zu stärken und zu entwickeln.“

Die BWH Hotel Group Central Europe GmbH mit Sitz in Eschborn betreut insgesamt rund 270 Hotels in den zehn Ländern Deutschland, Kroatien, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich, Slowakei, Slowenien, Schweiz, Tschechien und Ungarn unter dem gemeinsamen Unternehmensdach. Neben dem deutschen Hauptsitz in Eschborn gibt es ein regionales Länderbüro in Wien, Österreich.

Zu den weiteren neuen HSMA-Mitgliedern gehören außerdem die MEININGER Hotels mit 30 Standorten in Berlin, Frankfurt/Main, Hamburg, Heidelberg, München und Leipzig sowie in den europäischen Großstädten Amsterdam, Brüssel, Budapest, Kopenhagen, Mailand, Paris, Rom, Wien, Salzburg, Zürich, Bordeaux, Genf, Innsbruck und Lyon.

Das dritte Neumitglied der HSMA Deutschland e.V. ist die französische Hotelgruppe Accor. Mit weltweit mehr als 250.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und 5.200 Hotels in 110 Ländern zählt Accor zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Die Hotelgruppe arbeitet regelmäßig mit Startups, Universitäten, Spezialisten und Unternehmen daran, die Hospitality von morgen zu gestalten.

„Nur durch den steten Austausch von Erfahrungen und Kenntnissen können wir als Branche gemeinsam wachsen, die Hospitality-Branche nachhaltig stärken und unsere Fähigkeiten weiter ausbauen. Daher vertreten wir bei Accor schon lange einen offenen Ansatz, der über die Grenzen unseres eigenen Unternehmens hinausgeht. Wir freuen uns sehr, nun Teil der HSMA Deutschland e.V. zu sein. Denn als Fachverband für die Hospitality

Branche verfügt die Association über ein sehr attraktives Netzwerk und einen breiten Wissenspool, der viel Potential und Raum für den gegenseitigen Austausch bietet“, erklärt Katja Reisch, Director MICE and Leisure Distribution Northern Europe.

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. bietet außerdem seit mehreren Jahren eine Vielzahl von fortbildenden Veranstaltungen in Form von innovativen Fachkongressen an, bei denen sich die Mitglieder aktiv beteiligen. Hinzu kommen Barcamps, Roadshows sowie die Teilnahme an Fachmessen. Dabei stehen die Events nicht nur den Mitgliedern zur Verfügung: Jeder Interessierte hat die Möglichkeit, das Angebot der HSMA Deutschland e.V. nutzen zu können.

*4.635 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)*

---

### **Über HSMA Deutschland e.V.:**

**Die HSMA (Hospitality Sales & Marketing Association) Deutschland e.V. ist der Fachverband für die Fach- und Führungskräfte aus Sales und Marketing in Hotellerie & Tourismus.**

**Ziel des Verbandes ist es die beruflichen Interessen der über 1.400 Mitglieder zu fördern. Es ist die Aufgabe der HSMA einen engen Kontakt zwischen den Mitgliedern herzustellen, um durch Informations- und Erfahrungsaustausch die Kenntnisse und Fähigkeiten in den Bereichen Distribution, E-Commerce, Revenue Management, Verkauf, Employer Branding und Marketing zu pflegen und zu verbessern.**

**Neben einer Vielzahl von fortbildenden Veranstaltungen in Form von Fachkongressen, Roadshows und Barcamps zu aktuellen Branchenthemen, schätzen die Mitglieder der HSMA vor allem das hochkarätige Netzwerk und den direkten Kontakt untereinander, der in der Hospitality-Branche unabdingbar ist. [www.hsma.de](http://www.hsma.de)**



HOSPITALITY SALES  
& MARKETING ASSOCIATION

## **Kontakt Unternehmen:**

---

HSMA Deutschland e.V.  
c/o Design Offices  
Anna Heuer  
Koppenstrasse 93  
10234 Berlin  
Telefon +49 176 47812663  
info@hsma.de  
www.hsma.de

## **Kontakt Presse:**

---

Wolf.Communications & PR  
by Wolf-Thomas Karl  
Schulhausstrasse 3  
8306 Brüttisellen/ZH  
Telefon: +41 (0)76 4985993  
mail@wolftomaskarl.com  
www.wolftomaskarl.com