

# **PRESSEINFORMATION**

**Berlin, den 23. September 2020**

## **Online-Marketing, E-Commerce und Revenue Management: HSMA eDay zeigt neue Lösungswege auf**

**Unter dem Motto „Gemeinsam die Corona-Krise in der Hotellerie bewältigen“ organisierte der Branchenverband der Hotellerie ein Event. Rund 250 Teilnehmer informierten sich über aktuelle Entwicklungen.**

Am 17. September 2020 hat im Mercure Hotel MOA in Berlin der HSMA eDay stattgefunden. Schwerpunkte dieser beliebten Eventreihe waren (Online-) Marketing, E-Commerce, neue Technologien und Revenue Management. Die Hospitality Sales & Marketing Association konnte für den HSMA eDay 2020 über 25 ausgewiesene Experten und Expertinnen gewinnen, die unter anderem mit ihren Vorträgen „Was sind die aktuellen Distributions-Schlachtfelder des Hotelverbandes? ...von Bestpreisklauseln, Schadensersatz bis hin zu P2B-Verordnung & Direktvertrieb“ von Tobias Warnecke, Hotelverband Deutschland (IHA), „Revenue Management & Pricing - von Planungseffizienz zu Handlungseffizienz“ von Wilhelm K. Weber, VP Global Revenue Management and Digital Strategy bei Kempinski Hotels oder „automate or die - Warum Automatisierung überlebensnotwendig wird“ von Felix Undeutsch, ex-Head of Product bei Expedia Group und heute bei hivr.ai Member of the Board, über aktuelle Themen informierten.

Zu den weiteren Inhalten des HSMA eDay 2020 gehörten die Digitalisierung und die Auswirkung auf die Kommunikation, juristische Updates, Female Leadership, PSD2 Richtlinien und automatisiertes Revenue Management.

Als Keynote-Speaker eröffnete Dr. Silke Seemann, Inhaberin von Hallstatt Hideaway Private Suites und Inhaberin der Austrian Hideaways, mit ihrem Vortrag über die Spezifika der aktuellen Situation und wie die Hotelbranche sie nutzen kann, das Event. Die Wirtschaftswissenschaftlerin und Quereinsteigerin im Tourismus promovierte in Organisationstheorie und beobachtet als Systemtheoretikerin technologische und gesellschaftliche Veränderungen im Hinblick auf vernetzte Zukünfte, innovative Businessmodelle und Chancen, die vom Mainstream als solche nicht wahrgenommen werden. Ihre touristischen Konzepte machen anschaulich, wie man ganz praktisch aus Theorie Erfolge entwickelt. Für Dr. Silke Seemann war der HSMA eDay 2020 auch ein positives Signal für die Veranstaltungsbranche: „Das Team der HSMA hat gezeigt, dass die Basis guter Gastgeberschaft ‚gelebte Achtsamkeit‘ ebenfalls im Veranstaltungsmanagement sein wird. So kann es gehen. Und zwar für alle!“

Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V. ergänzt: „Wir haben uns gefreut, dass trotz dieser Krise, die gerade unsere Branche extrem trifft, viele Kolleginnen und Kollegen wieder Hoffnung schöpfen und voller Tatendrang sind. Mit dem HSMA eDay, der auch einer der ersten Präsenzveranstaltungen in der Hotellerie darstellte, wollten wir aber vor allem zeigen, dass es weitergeht! Wir hoffen, dass alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer von dem umfangreichen Wissenstransfer so viel wie möglich mitnehmen konnten. Das erste Feedback spricht zumindest deutlich dafür.“

Neben einem Livestream-Zugang gab es in München für die Region Süd zusätzlich eine Public Viewing Veranstaltung. Während des HSMA eDay in Berlin sowie während der Public Viewing Veranstaltung im Hotelkompetenzzentrum in München wurden die aktuell gültigen Corona-Regularien mit Hilfe eines innovativen Hygienekonzepts eingehalten.

*3.344 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)**

### **Kontakt Unternehmen:**

---

HSMA Deutschland e.V.  
c/o signals  
Frau Anna Heuer  
Am Nordbahnhof 3  
10115 Berlin  
Telefon +49 176 47812663  
E-Mail: [info@hsma.de](mailto:info@hsma.de)  
[www.hsma.de](http://www.hsma.de)

### **Kontakt Presse:**

---

I&t communications  
Wolf-Thomas Karl  
Obere Bahnhofstrasse 25  
83457 Bayerisch Gmain  
Telefon: +49 (0)8651 76 414 22  
E-Mail: [tk@lt-communications.com](mailto:tk@lt-communications.com)  
[www.lt-communications.com](http://www.lt-communications.com)