



HSMA

Herzlich Willkommen zum Regionalevent des Chapters Süd

#regio

Upcoming Events

HR & People and Culture Camp

23. - 25. April | Potsdam

Sales & MICE Camp

2. - 4. Juli | Düsseldorf

Technology & Online-Marketing Camp

15. – 17. Juli | Berlin

#HSMAday

2. & 3. September | Berlin

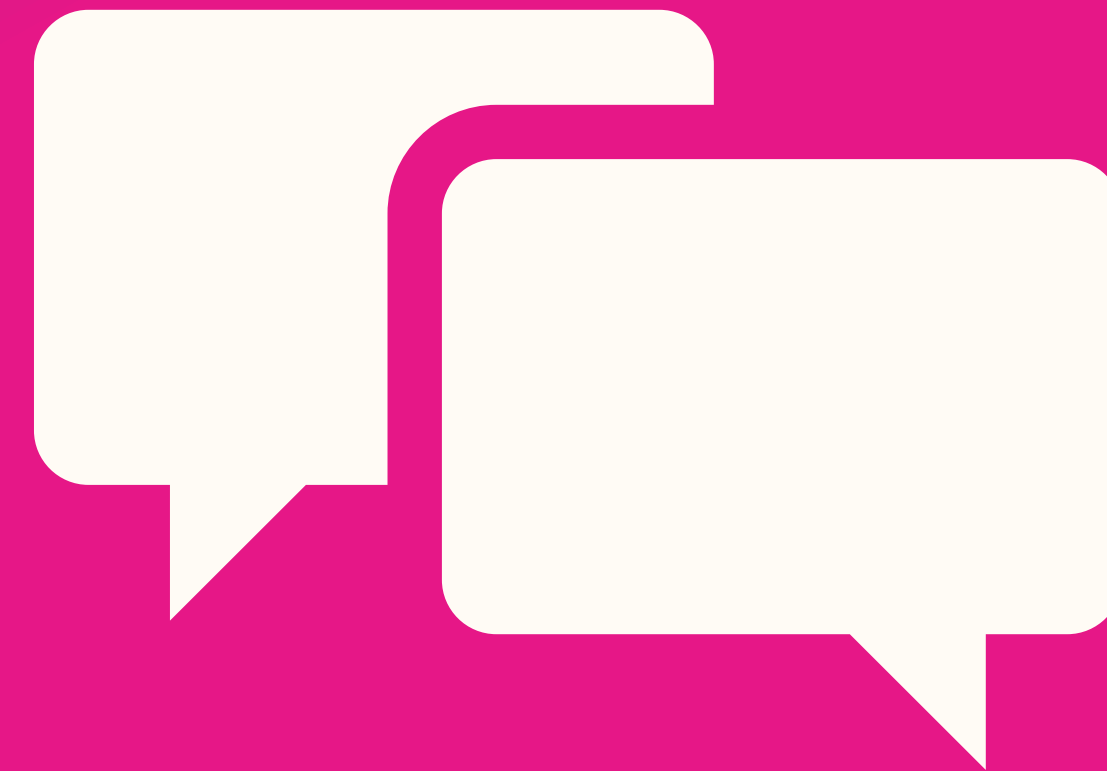
Hotelcamp

5. - 7. November | Göttingen

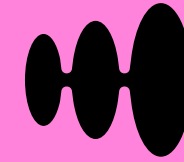




Welche Themen beschäftigen und interessieren Euch?



HSMA



ALL-IN-ONE ODER BEST OF BREED?

**DEIN PMS SET-UP ENTLANG DER
GUEST JOURNEY**

11. März 2026, Heidelberg

Agenda

- 01 Status Quo Branche – zerklüftete Systemlandschaft
- 02 Mews als All-in-One
- 03 Geschichte All-In-One & Vision 2026
- 04 All-in-one ?
- 05 All-or-nothing ?

Hospitality Enthusiast

Gelernter Hotelfachmann

BBA Hospitality Management

Seit über einer Dekade in der Hotellerie



Daniel Wilke
Sales Manager

STATUS QUO

01



Gäste

32%

des Hotelumsatzes werden außerhalb des Zimmers generiert.
Traditionelle Systeme verwalten jedoch nur die Zimmerumsätze.



DIE GEWINNMARGEN WERDEN IMMER SCHMALER.



**Personal und
Betriebsabläufe**



40-50%

der Betriebskosten entfallen auf Personalausgaben. Ineffizienzen
entstehen durch manuelle Prozesse und unzusammenhängende
Informationen zwischen den Mitarbeitern/-innen.

Source: <https://pip.cbrehotels.com/publications-data-products/trends> The role of total revenue management in a hotel profitability strategy



Gäste

5-10%

entgangener Umsatz aufgrund
manueller Preisgestaltungsmethoden



70%

der Reisenden geben an, dass
sie reibungslose Check-In Methoden
nutzen würden



GEWINNMARGEN



**Personal und
Betriebsabläufe**



10%

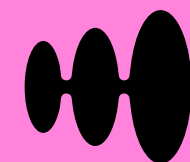
Umsatzverlust pro Monat aufgrund
von Ineffizienzen im
Zahlungsverkehr



€5k

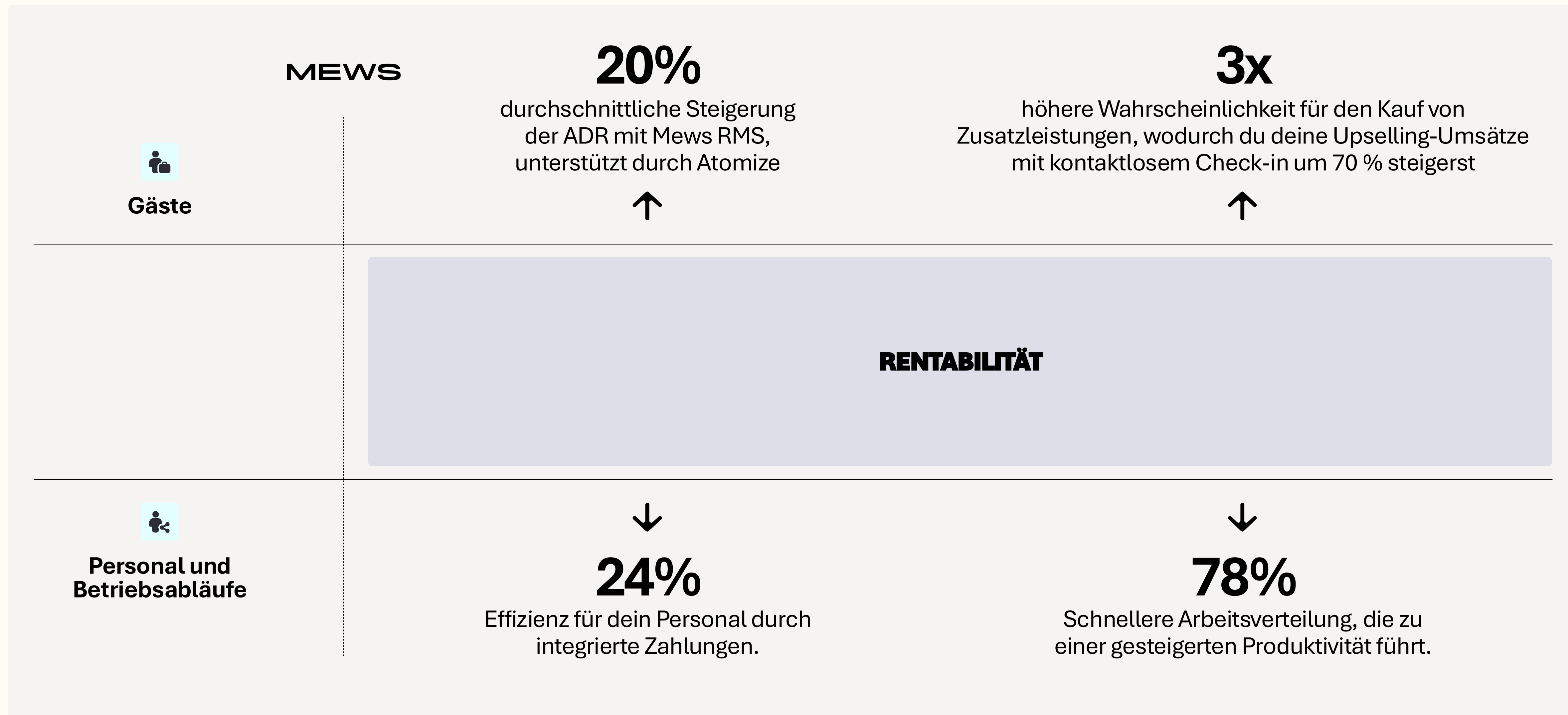
durchschnittliche Kosten für die
Einstellung, Schulung und
Einarbeitung eines Teammitglieds

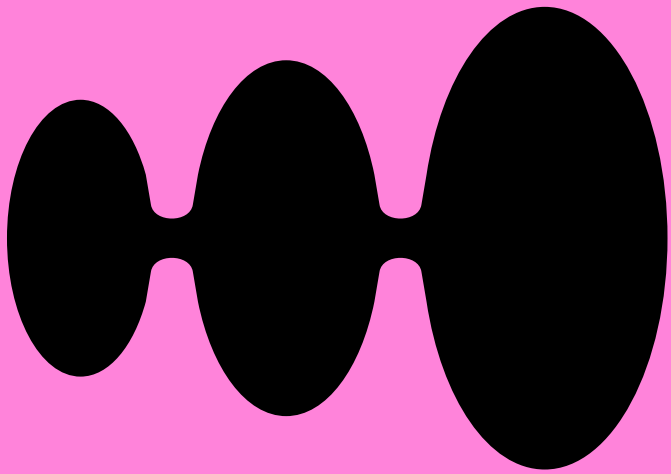
Source: <https://oysterlink.com/spotlight/high-turnover-in-hospitality-2025/> - Key Findings - Flywire Hotel Payments Report - <https://web-assets.bcg.com/b4/7e/509fe90f41d1b713da68fea4d852/rapport-bcg-navigating-tf...>mal-strategic-insights-for-hospitality-leaders-mai-2025.pdf - Mews report



**STELL DIR EINE
WELT VOR...**





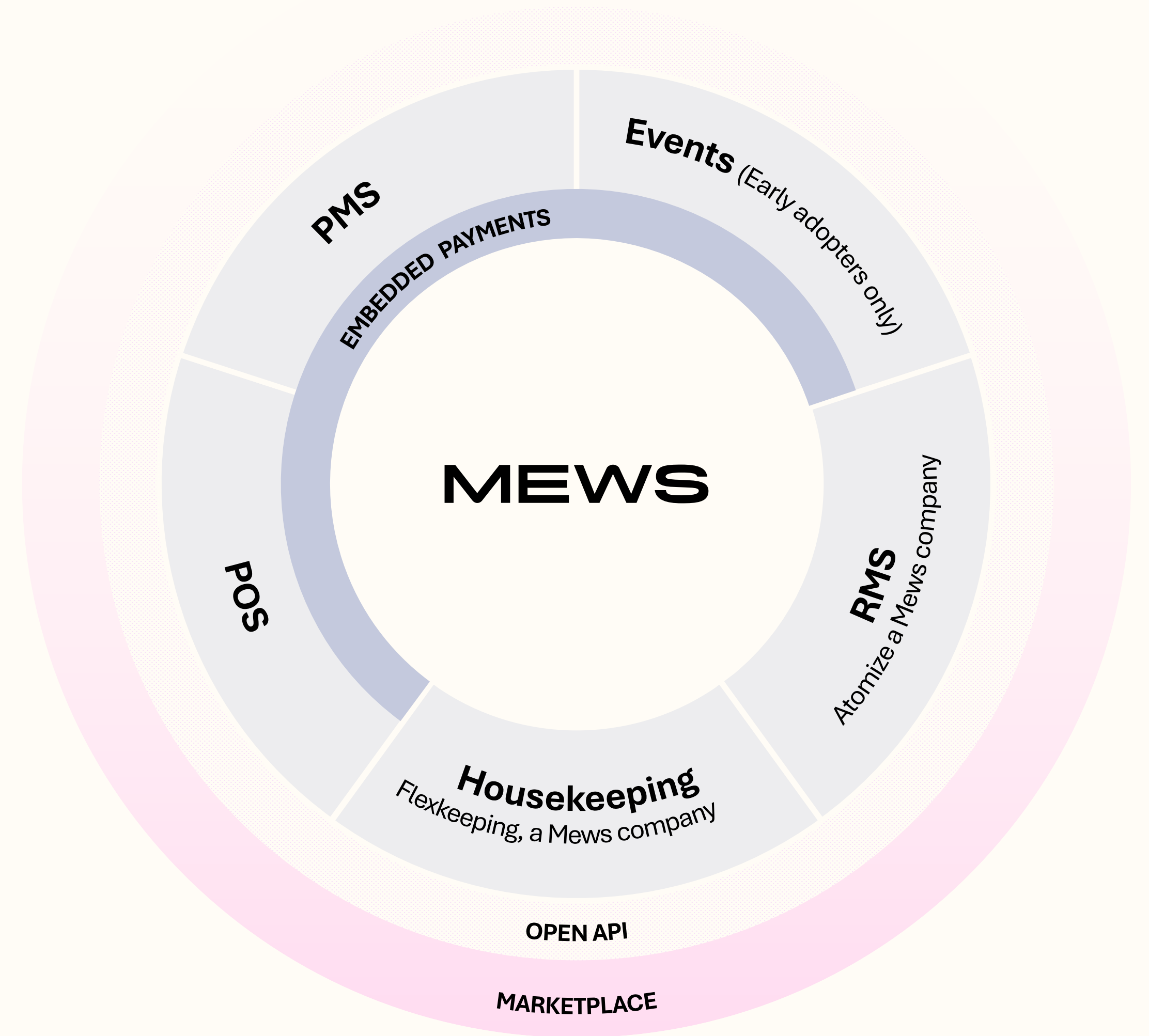


MEWS

Effizientes Design.

Zimmerunabhängige
Einnahmen.

Spürbare Wirkung.

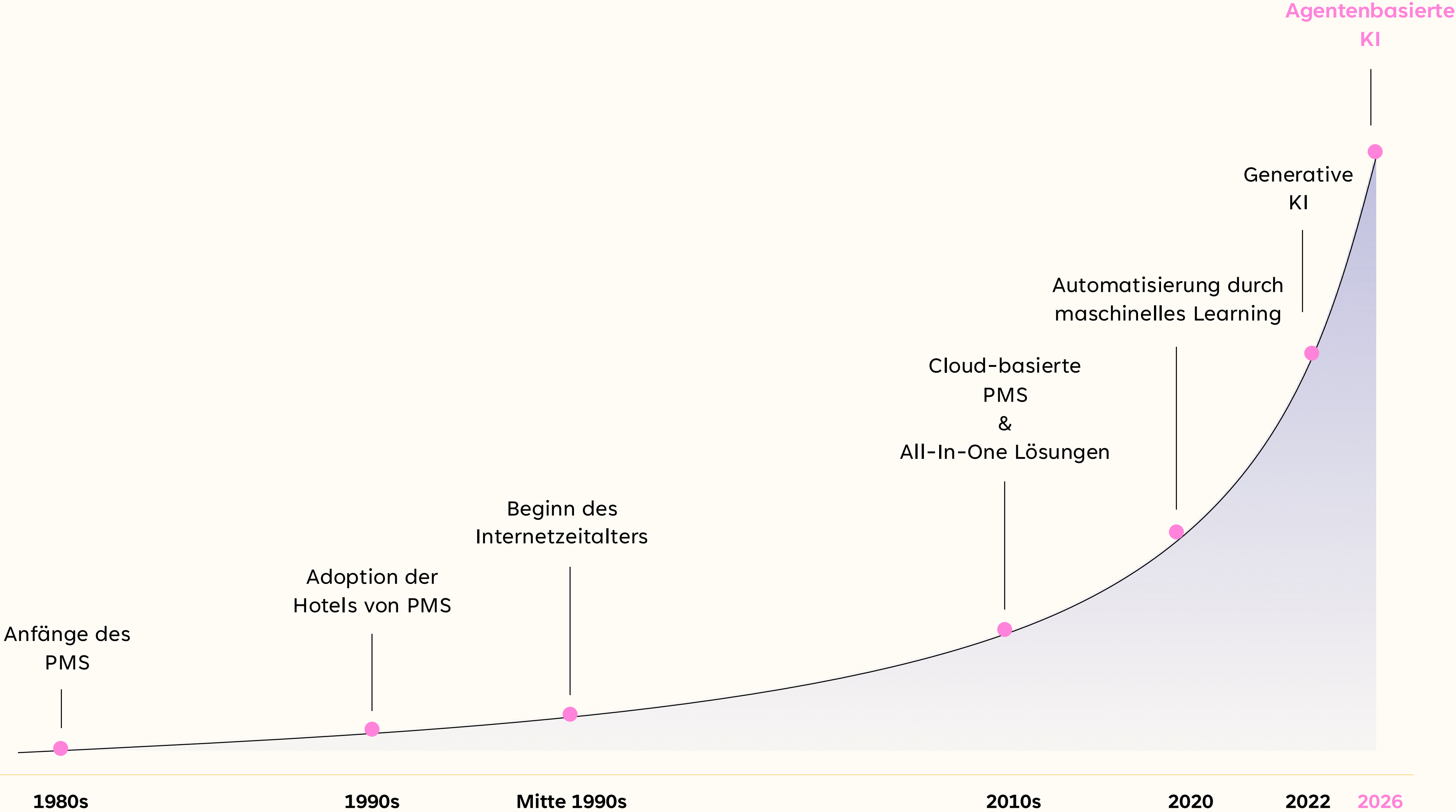


GESCHICHTE & VISION 2026

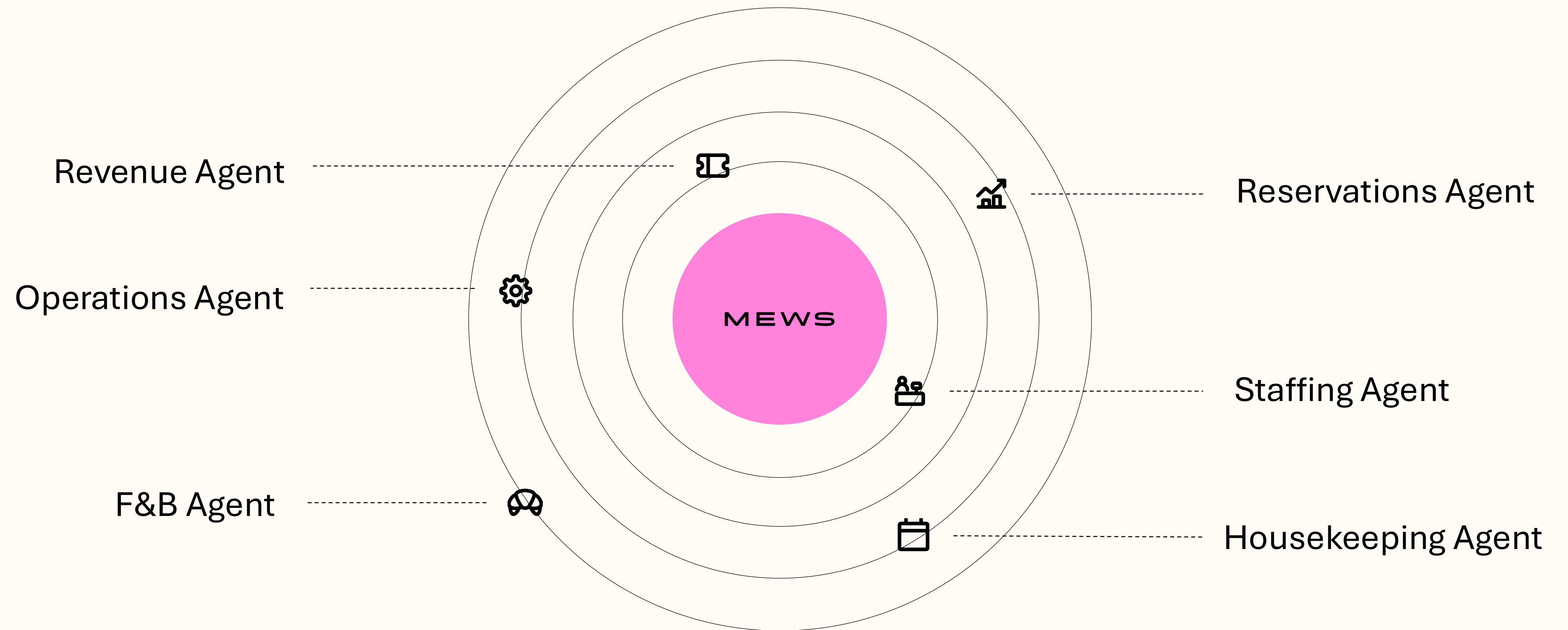
03

Innovation **nimmt Fahrt auf**

Geschwindigkeit der
Innovation in der
Hotellerie



Automatisiere administrative Tätigkeiten: Mehr Zeit für den Gast



ALL-IN-ONE

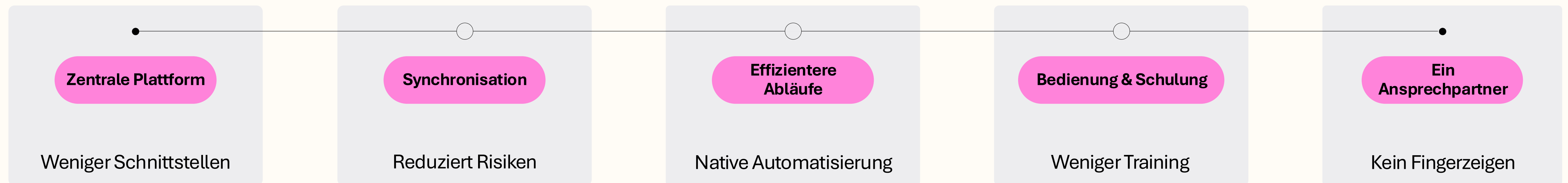
04

Wie können wir uns diesem Thema nähern ?

Konses: Jedes Hotel ist anders.

- Wie komplex ist mein Betrieb?
- Welche Funktionen sind kritisch?
- Was erwarten meine Gäste?
- Was kann ich operativ und technologisch leisten?
- Womit fühle ich mich sicher?

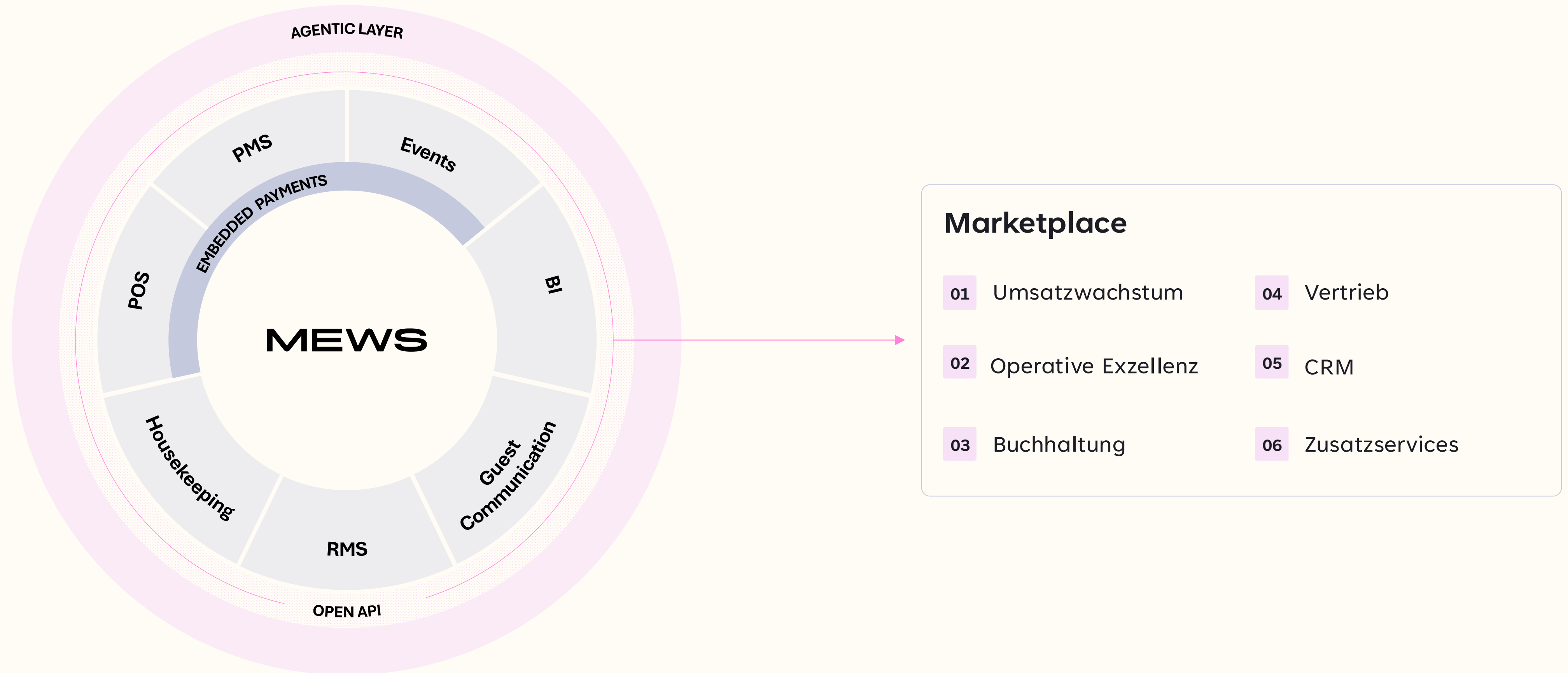
WARUM ALL-IN-ONE?



KEIN ALL-OR-NOTHING

05

Baue deinen Tech-Stack auf einer flexiblen und skalierbaren Architektur auf.



MEWS



MEWS.COM



All in One oder Best of Breed?

Dein PMS-Setup entlang der Guest Journey

HSMA

Connecting systems,
connecting people.
And making hotels
magic places again.

anker
alpen



Stephanie Goldbrunner-Jung
Co-Founderin anker & alpen
Mitglied Expertenkreis Technology

PMS Wechsel?

Super easy. Not.

- Warum möchte ich mein vorhandenes System wechseln?
- Was sind meine Ziele?
- Wie ist mein Digitalisierungskonzept und was sind meine Unternehmensziele?





Power to the Crew

Nichts nervt Mitarbeitende mehr als sinnlose manuelle Prozesse! Zeit, damit Schluss zu machen und für echte Erleichterung im Arbeitsalltag zu sorgen!



Me. Myself. And I.

- Wer sind die Stakeholder, die mit dem System bisher arbeiten?
- Wo liegen die Painpoints in der Nutzung?
- Wer ist das Projekt-Team?
- Kommunikation ist Key! Change Management!



Guests first, Tech second

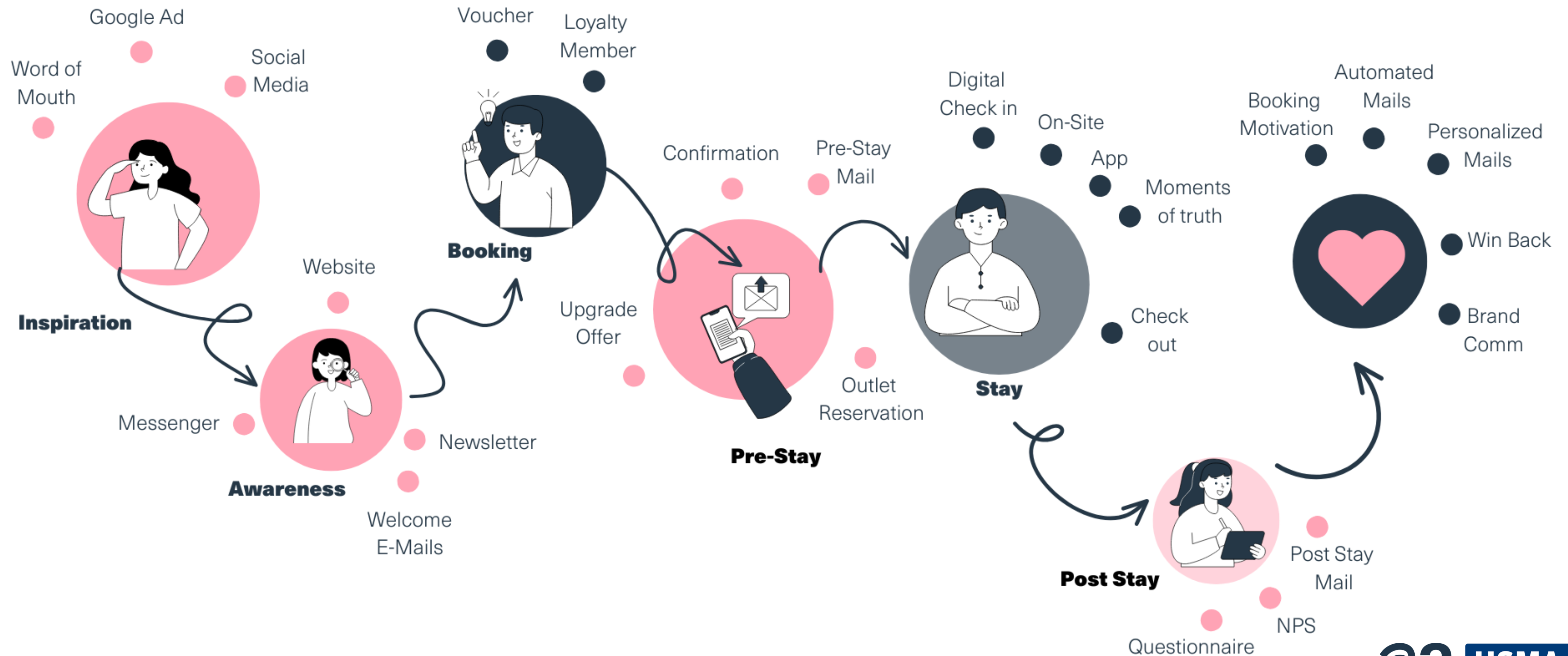
Wie schafft man es als Hotelier aus Leidenschaft, mit seinem Tech-Stack das Gastleben noch besser zu machen?



Guest Experience.

- Wo sind die Gäste aktuell mit eingebunden?
- Wie sieht die Customer Journey heute aus?
- Prozess Engineering mit Blick auf die Guest Journey von morgen

Guest Journey Mapping



MUT ZUR
DIGITALISIERUNG.

Love your Data

Die Daten, die du über die Jahre gesammelt hast, sind unser Marketing-Leben. Unsere Luft zum Atmen in der Kundenbeziehung. Das Gold unseres Hotel-Piratenschatzes.



Dann starten wir doch lieber bei Null.

- Daten sind bares Geld
- Gasthistorie und -verhalten
- Manuelle Eingaben sind fehleranfällig und ein extrem hoher Aufwand
- Optionen der Datenmigration klären



Die Mythen.

#dashabenwirschonimmersogemacht

#ichkenndajemand

#beiunsistdasanders

Tech Stack.

Spa

House-keeping

Gästemappe

Digitaler Melde-schein

Gutscheintool

Buchhaltung

Waren-wirtschaft

Schließ-anlage

Website

IBE & Channel Manager

CRM

Zahlungs-anbieter

Tisch-reservierung

Outlet Buchung

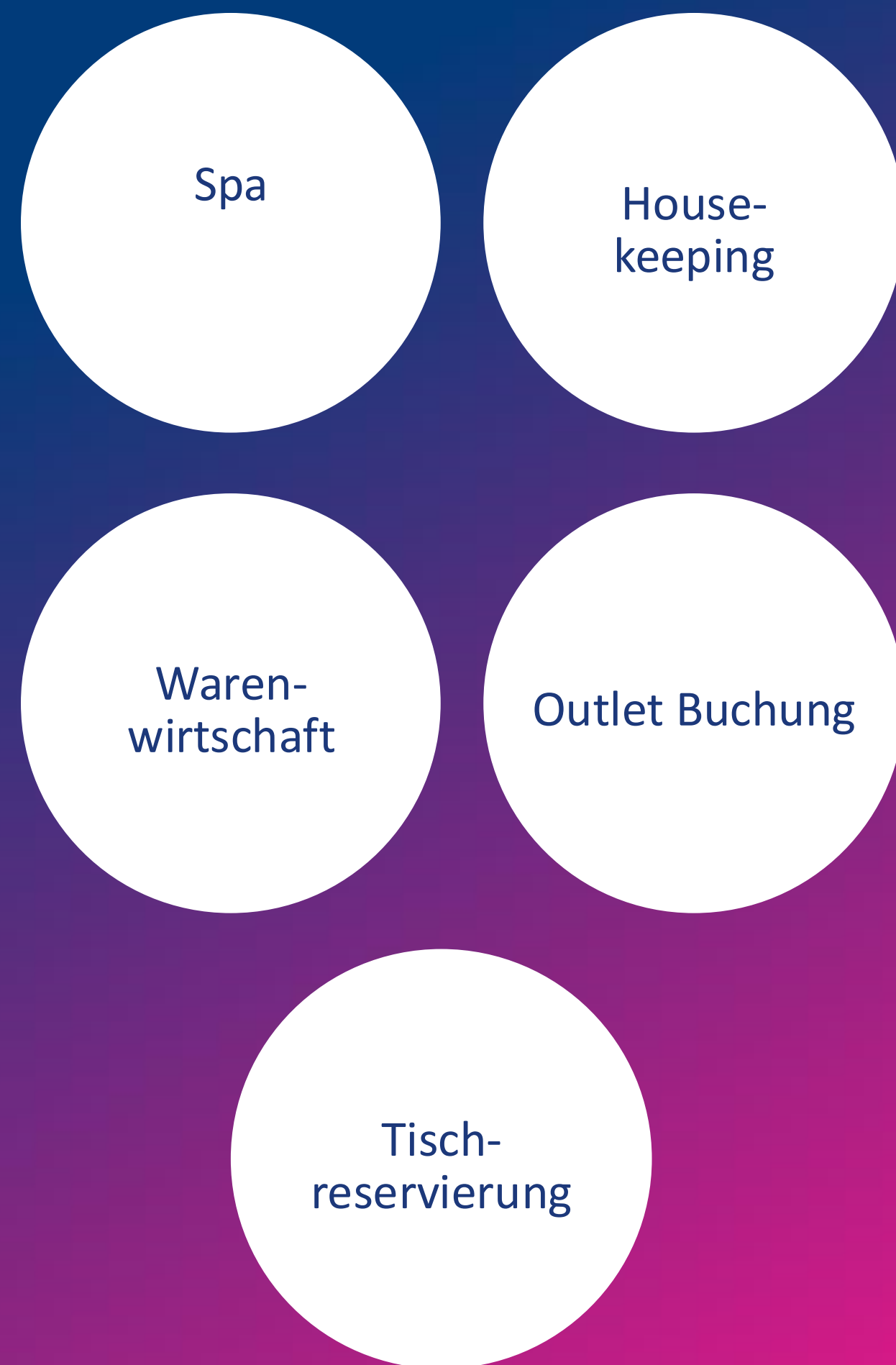
Bankett

Quality/Feedback manager

Revenue Management

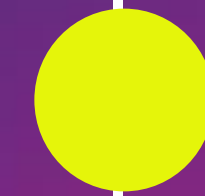
Kasse

PMS

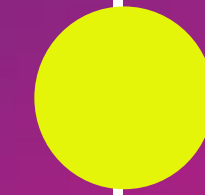


#Unterschiede
#Gemeinsamkeiten

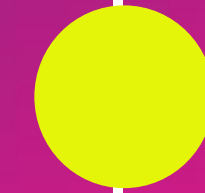
Was bewegt dich?



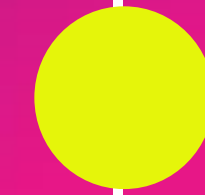
Support



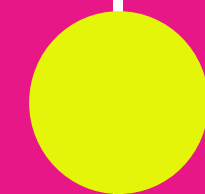
All-in-one-Lösung



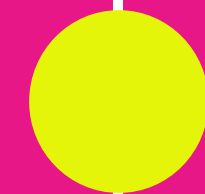
Schnittstellen



Datenmigration



Payment



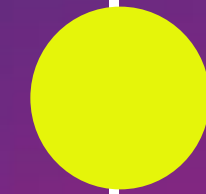
Projektmanagement & Kosten

Support

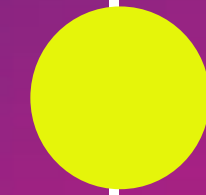
- 24/7
- KI-Chat Bot oder persönlich?
- Sprache
- Kosten

Die eierlegende Wollmilchsau.

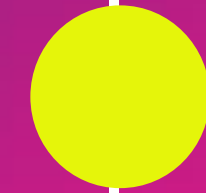
Was will ICH?



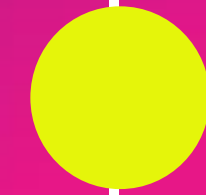
Flexibilität



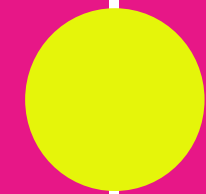
Innovationsgeschwindigkeit



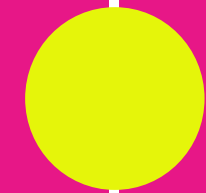
Datensilos



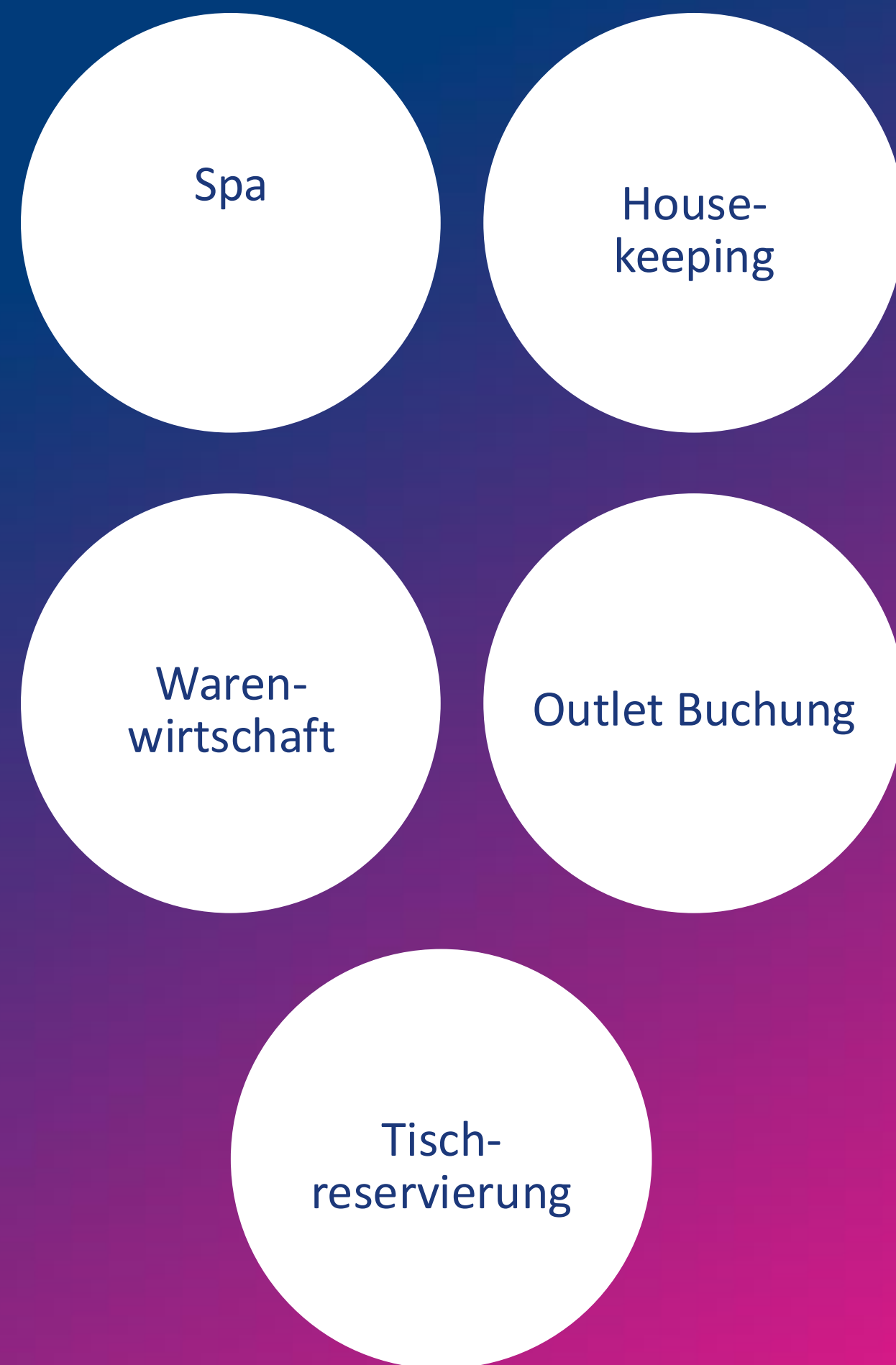
Kostenmodelle



IT Aufwand



Implementierung



Datenmigration

- Welche Stammdaten sind wichtig für dich?
- Historie? Was heißt das genau?
- Woher kommen die Future-Bookings?
- Export vs. Import!



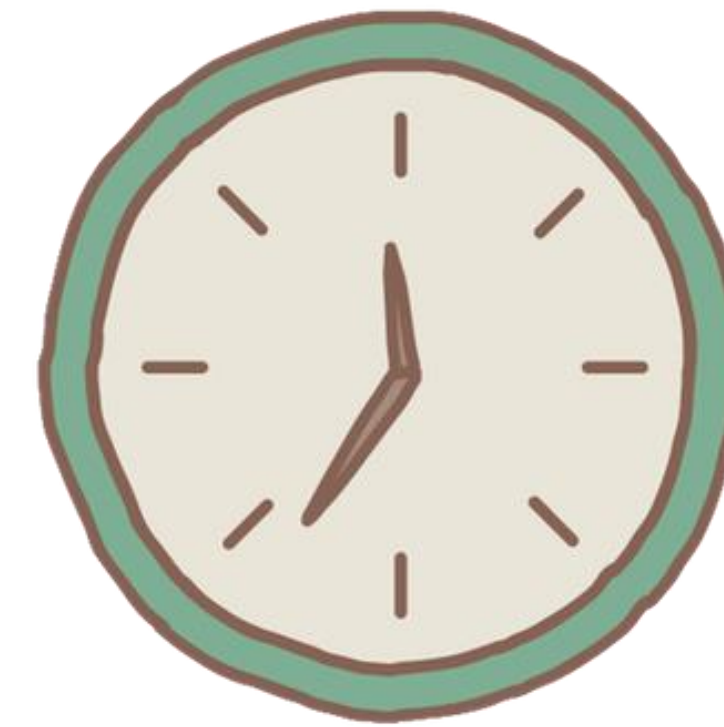


Payment - wo AUTOMATISIERUNG groß geschrieben wird!

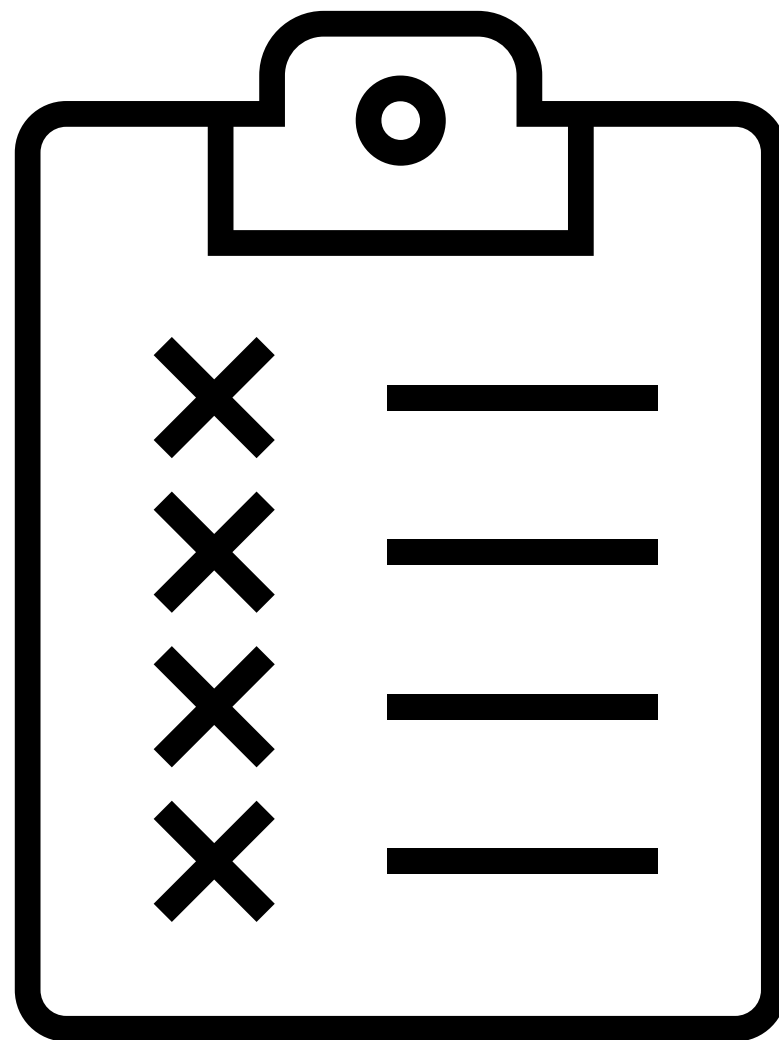
- Vergleiche die Kosten!
- Denke an andere Systeme!
- **WICHTIG:** Stelle die Ersparnisse gegenüber

Die Uhr tickt. Ihre Timeline.

- Wann ist der beste Zeitpunkt in Ihrem Hotel?
- Wann werden welche Prozesse umgestellt?
- Was muss Hand-in-Hand gehen? Was kann schnell Prozesse verbessern und wird vorgelagert?



Projectmanagement at its best



- Was ist die Aufgabe des Systemanbieters?
- Was ist die Aufgabe des Hotels?
- Wer koordiniert alle Aufgaben?
- Kosten, Vertragslaufzeiten, Schnittstellenkosten →

Wenn der Teufel im Detail liegt!

Der Rückblick

● Guest first - tech second!

Wie sieht deine Customer Journey heute aus?
Welche Touchpoints hat der Gast heute?
Wie soll die Journey künftig aussehen?

● Power to the crew!

Binde dein Team mit ein!
Informiere die Mitarbeiter im Prozess!

● Love your data!

Hinterfrage die Datenmigration IM DETAIL!
“Bei Null” zu starten ist KEINE Option!

Deine
Digitalisierungsziele im
Unternehmen

Der Auftrag:

Alle sind gleich, nur manche sind gleicher.

- Involviere **Dein Team.**
- Identifiziere die **Pain Points.**
- Definiere **deine Ziele.**
- Formuliere. **deine realistischen Anforderungen**
- Vergleiche die Anbieter nach **deiner Priorisierung.**

Support (Zeiten, Sprache, Möglichkeiten)

Funktionen – Basis

Funktionen – Nice-to-have

Notwendige Schnittstellen zu Bestandssystemen

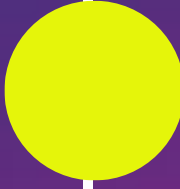
Möglichkeiten der Datenmigration

Einmalige Kosten und laufende Kosten

Vertragslaufzeiten

- Last but not least. **Die Chemie.**

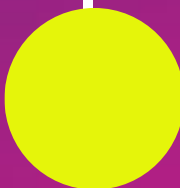
Ein paar Tipps zum Mitnehmen!



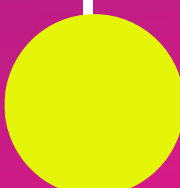
Frühzeitige Koordination des Termins



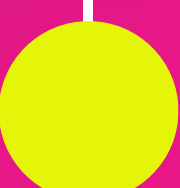
Spare nicht an den falschen Stellen!



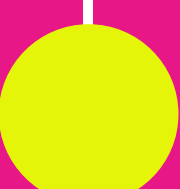
Wer schreibt der bleibt!



Habe immer dein *WARUM* vor Augen!



Hole dir Hilfe!



Informiere deine Gäste!



Was ist wenn????

Machen ist krasser als wollen!

Let's connect!



Stephanie Goldbrunner-Jung
E: stephanie@anker-alpen.de
M: +49 175 1448826

anker & alpen consulting GmbH
Alsterdorfer Str. 228
22297 Hamburg
www.anker-alpen.de



Website



LinkedIn