

# **PRESSEMITTEILUNG**

Berlin, den 20. April 2026

## **HSMA Deutschland e.V. startet Task Force zur Stärkung der operativen Wertschöpfung in der Hotellerie**

**Eine branchenübergreifende Arbeitsgruppe bündelt Expertise aus allen Kompetenzfeldern mit dem Bereich Operations: Dabei rücken Erfolgsfaktoren wie Produktivität, Qualität und Gästelerlebnis in den Fokus.**

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. erweitert ihr inhaltliches Engagement um einen zentralen Bereich. Mit Unterstützung der neu initiierten Task Force „Operations“ schafft der Branchenverband eine Plattform für den strukturierten Austausch von Fach- bzw. Führungskräften. Ziel ist es, praxisnahe Lösungsansätze für aktuelle Herausforderungen im operativen Hotelalltag zu entwickeln und die bestehende HSMA-Fachbereiche enger miteinander zu verzahnen.

Im Unterschied zu klassischen Fachgruppen verfolgt die Task Force einen bewusst übergreifenden Ansatz: Operations wird in erster Linie als ideale Verbindung verstanden, die zentrale Themen wie Produktivität, Qualität, Erlössteuerung sowie Organisationsstrukturen integriert betrachtet. Dabei geht es nicht um die isolierte Diskussion einzelner Disziplinen, sondern um ein ganzheitliches Verständnis der operativen Leistungserbringung im Hotel. Insbesondere vor dem Hintergrund steigender Kosten, wachsender Qualitätsanforderungen und eines sich wandelnden Gästeverhaltens gewinnt dieser Perspektivwechsel für die Branche zunehmend an Bedeutung. Entscheidend ist der Blick auf das Gesamtsystem: Kein Bereich wird isoliert betrachtet, vielmehr werden alle operativen Einheiten in ihrem Zusammenspiel verstanden – F&B eingeschlossen, aber nicht im Fokus.

„Die inhaltliche Arbeit erfolgt in einem klar strukturierten Prozess. In den ersten vier Arbeitstreffen definieren die beteiligten Expertinnen und Experten

zentrale Themencluster, schärfen das Profil der Task Force und entwickeln konkrete Mehrwerte für die Hotellerie. Im Zentrum stehen dabei unter anderem Fragestellungen zur Effizienzsteigerung, zur Sicherung von Qualitätsstandards, zur nachhaltigen Erlösoptimierung sowie zur organisatorischen Weiterentwicklung von Hotelbetrieben“, erklärt Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V.

Charakteristisch für das Format ist die bewusst gewählte Balance zwischen individuellem Input und kollektiver Wissensentwicklung: Rund 50 Prozent der inhaltlichen Arbeit sind für die spezifischen Themen und Herausforderungen der Teilnehmenden reserviert, während die verbleibenden 50 Prozent der Frage gewidmet sind, wie die Branche insgesamt vom geteilten Wissen profitieren kann. Christian von Rumohr, Präsident der HSMA Deutschland e.V. und Direktor des The Liberty Hotels, fügt hinzu: „Dieser Ansatz, der bereits vom vorherigen Vorstand initiiert wurde, soll sicherstellen, dass sowohl konkrete Praxisprobleme adressiert als auch übergeordnete Impulse für die Weiterentwicklung der Hotellerie gesetzt werden. Wir bedanken uns bei den Expertinnen und Experten für ihre tatkräftige Unterstützung.“

Mit der Task Force Operations reagiert die HSMA Deutschland e.V. auf den steigenden Bedarf nach praxisnahen, interdisziplinären Lösungsansätzen in einem zunehmend komplexen Marktumfeld.

*Foto: HSMA Deutschland e.V. Fotoquelle: Thomas Loris. Online-Nutzung unbegrenzt. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.*

*3175 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)*

---

### **Über HSMA Deutschland e.V.:**

**Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. (HSMA) ist der führende Fachverband für die Hospitality-Branche und vereint über 1.600 Fach- und Führungskräfte aus Hotellerie und Tourismus. Als branchenübergreifendes Netzwerk und Wissensplattform fördert die HSMA aktiv den kollegialen Dialog sowie die beruflichen Interessen ihrer Mitglieder in allen relevanten Disziplinen.**

**Die Fachbereiche der HSMA Deutschland e.V. umfassen Online Marketing & E-Commerce, Marketing & Communication, Distribution, Revenue Management, MICE, Sales, Technology, HR & People and**



HOSPITALITY SALES  
& MARKETING ASSOCIATION

**Culture sowie Sustainability.** Ziel des Verbands ist es, Fachwissen durch strukturierten Informations- und Erfahrungsaustausch nachhaltig zu stärken.

Neben Fachkongressen, Roadshows, Barcamps und weiteren Weiterbildungsformaten schätzen die Mitglieder insbesondere das hochkarätige Netzwerk und den persönlichen Austausch, der für eine erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der Hospitality-Branche essenziell ist. [www.hsma.de](http://www.hsma.de)

### **Kontakt Unternehmen:**

---

HSMA Deutschland e.V.  
c/o Design Offices  
Anna Heuer  
Koppenstrasse 93  
10234 Berlin  
Telefon +49 176 47812663  
[info@hsma.de](mailto:info@hsma.de)  
[www.hsma.de](http://www.hsma.de)

### **Kontakt Medien:**

---

Wolf.Communications  
by Wolf-Thomas Karl  
Schulhausstrasse 3  
8306 Brüttsellen/ZH  
Telefon: +41 (0)76 4985993  
[mail@wolffthomaskarl.com](mailto:mail@wolffthomaskarl.com)  
[www.wolffthomaskarl.com](http://www.wolffthomaskarl.com)