

MEDIENMITTEILUNG

Berlin, den 13. Juni 2023

Erstes Jahr unter neuem Vorstand: Kontinuität und Innovation prägen die Arbeit der HSMA Deutschland e.V.

Seit ihrem Amtsantritt arbeiten die Vorstandsmitglieder an aktuellen Themen, etablierten erfolgreich einen neuen Expertenkreis für Nachhaltigkeit und starteten innovative Projekte wie #YoungRockstars.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein der Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. in den vergangenen zwölf Monaten war die Weiterentwicklung der etablierten Veranstaltungsformate. Die drei neuen Vorstandsmitglieder – zu denen Zeèv Rosenberg zählt, Head of Business Development - AMANO Group & Präsident HSMA Deutschland e.V., David-Friedemann Henning, CEO - BIG MAMA Hotels, stellvertretender Präsident und Mitglied im Expertenkreis HR & Employer Branding HSMA Deutschland e.V. sowie Uwe Krohn, Senior Vice President Sales H-Hotels, Schatzmeister und Mitglied im Expertenkreis Sales HSMA Deutschland e.V. – arbeiteten gemeinsam mit dem Verbandsteam und den Mitgliedern an neuen Ideen und Konzepten. Ziel der Hoteliers ist vor allem den Austausch zwischen den Mitgliedern weiter zu fördern sowie praxisnahes Wissen zu vermitteln. Hierbei wurde besonders auf innovative Methoden und moderne Technologien gesetzt, um den Bedürfnissen der Mitglieder gerecht zu werden: "Dank des Engagements und dem Interesse an zukunftsweisenden Trends der #HSMAfamily konnten wir zahlreiche neue Projekte realisieren sowie einige Sponsoren und neue Mitglieder. Damit wollen wir vor allem den Bedürfnissen unserer Mitglieder noch besser gerecht werden. Wir freuen uns nun auf weitere erfolgreiche Jahre und sind gespannt auf die

kommenden Herausforderungen. Hiermit bedanken wir uns außerdem für die gute Zusammenarbeit mit allen", so Zeèv Rosenberg, Präsident der HSMA Deutschland e.V.

David-Friedemann Henning, stellvertretender Präsident der HSMA Deutschland e.V. ergänzt: „Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit für den Verband ist auch die Weiterentwicklung unserer Expertenkreise, die als Plattform für den regelmäßigen Erfahrungs- und Wissensaustausch dienen. Neben der Etablierung eines Expertenkreises für Nachhaltigkeit legen wir weiterhin den Fokus unserer Verbandarbeit auf die Themen Employer Branding, Vertrieb und das Marketing selbst innerhalb der Hotellerie. Wir sehen uns eben nicht nur als starke Gemeinschaft innerhalb der Branche, sondern auch als Vermittler von wertvollem Fachwissen für die Kolleginnen und Kollegen aus den unterschiedlichsten Hotels in Deutschland.“

Besonders stolz ist der Vorstand mit seinem Team auf das Projekt der #YoungRockstars. Hierbei handelt es sich um ein Programm, das junge Nachwuchstalente in der Hotelbranche fördert und ihnen die Möglichkeit gibt, sich weiterzuentwickeln, Perspektiven in der Hotellerie zu entdecken, ein Netzwerk aufzubauen und sich aktiv weiterbilden zu können.

„Um die Kommunikation und Zusammenarbeit innerhalb des Verbandes zu verbessern, wurde das Intranet unseres Verbands ebenfalls weiter optimiert. Das Intranet dient uns als zentrale Plattform für den Austausch von Informationen, Diskussionen und Koordination von Projekten. Diese Verbesserung erleichtert die Zusammenarbeit untereinander spürbar und schafft neue Ressourcen für unsere Tätigkeit“, fügt Uwe Krohn, Schatzmeister der HSMA Deutschland e.V. hinzu.

Neben den bestehenden Angeboten hat der Vorstand außerdem an neuen Formaten gearbeitet, um den Mitgliedern einen noch größeren Mehrwert zu bieten. Dabei stehen Themen wie Digitalisierung, Fachkräftemangel, Nachhaltigkeit und Marktentwicklungen im Fokus. Die Einführung dieser neuen Formate ermöglicht es den Mitgliedern, ihr Wissen zu erweitern, Trends zu erkennen und sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Foto: Vorstände HSMA Deutschland e.V. HSMA Deutschland e.V. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

3'385 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

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 Medien:

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