

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 25. Oktober 2023

HSMA Deutschland e.V. liefert informative Einblicke in die Welt der Hotel-KPIs

Der Fachverband präsentiert seinen Mitgliedern ab sofort detaillierte Inhalte zum Thema der "Key Performance Indicators" (KPIs).

Die Bewertung von KPIs ist nicht nur für die Hotellerie ein wichtiges Instrument, die Performance des eigenen Betriebes im Blick zu behalten. Dazu gehört die Betrachtung verschiedener Faktoren. Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. hat sich diesem Thema in ihren diversen Fachbereichen ebenfalls angenommen und weist gleichzeitig auf die Bedeutung der Thematik für die gesamten Fachbereiche hin. Denn KPIs haben bereits seit einiger Zeit nicht mehr nur in Fachbereichen wie Revenue Management und Distribution Einzug gehalten. Auch in allen anderen Abteilungen wird mittlerweile mit diesen Schlüsselkennzahlen gearbeitet. Beispielsweise im Bereich von Human Resources und Employer Branding: „Hier sind Indikatoren wie Fluktuationsraten, der Mitarbeiterproduktionsindex bzw. die Einnahmen pro Arbeitsstunde oder auch das Verhältnis von Mitarbeitenden zur Zimmeranzahl ebenso wichtig für die strategische Ausrichtung und Entscheidungsfindung, wie der RevPAR oder die Average Daily Rate, die uns seit Jahren im Revenue Management begleiten. Die Auswahl der KPIs, welche für das jeweilige Haus oder die jeweilige Abteilung relevant ist, ist individuell. Wir als Verband bieten durch unsere Arbeit in diesem Bereich ein Portfolio, welches die Hotels im Rahmen ihrer Auswahl unterstützt“, so Uwe Krohn Senior Vice President Sales | H-Hotels & Schatzmeister sowie Mitglied im Expertenkreis Sales der HSMA Deutschland e.V.

Gleichzeitig soll durch detaillierte Beiträge aus den Fachbereichen weitere Hilfestellung gegeben werden, welchen Einfluss KPIs haben und wie sie richtig angewendet werden.

"Wir freuen uns sehr darauf, unseren Mitgliedern diese umfangreiche Ressource zu präsentieren, die ihnen dabei hilft, ihre betriebliche Effizienz zu steigern und fundierte Entscheidungen zu treffen", ergänzt Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V. "KPIs sind entscheidend für den Erfolg in der Hotellerie und wir sind daher bestrebt, hier die bestmöglichen Tools oder Informationen zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus wollen wir so auch unserem Anspruch gerecht werden, regelmäßig wertvolles Fachwissen zu vermitteln."

Besonders wichtig ist es der HSMA Deutschland e.V., dass diese Sammlung von Informationen lebt und regelmäßig mit neuen Erkenntnissen ergänzt wird. Alle Mitglieder haben die Möglichkeit, dem Verband jederzeit Ergänzungen zukommen zu lassen sowie Feedback zu den einzelnen Themenbereichen einzureichen. Ebenso stehen die HSMA-Fachbereiche Interessierten jederzeit mit noch detaillierteren Hilfestellungen zur Verfügung und die HSMA Deutschland e.V. ruft die Mitglieder zur aktiven Beteiligung auf. Darüber hinaus wurde sich zum Ziel gesetzt, fachbereichsübergreifende Themen zu bespielen und damit tiefe Einblicke in die aktuellen Trends und Best Practices in der Hotellerie zu bieten. Die Veröffentlichung zum Thema KPIs ist bereits online auf der Website der HSMA Deutschland e.V. verfügbar. Mitglieder und Interessierte können somit direkt auf fundierte Informationen und praxisnahe Einblicke zugreifen, mit deren Hilfe sie ihre Tätigkeit erfolgsorientierter gestalten können.

Foto: Expertenkreis HSMA Deutschland e.V. Quelle: Thomas Loris/HSMA Deutschland e.V. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

3'337 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@wolfthomaskarl.com
www.wolfthomaskarl.com