

# **MEDIENINFORMATION**

**Luzern & Berlin, den 5. Februar 2024**

## **Praxiswissen für Hoteliers: HSMA & Partner präsentierten internationales Revenue Management Event in Luzern**

**Als Teil des Global Revenue Forum, welches zeitgleich auch in London, Stockholm und Mailand stattgefunden hat, wurden via Live-Stream alle Keynotes übertragen und durch Beiträge vor Ort ergänzt.**

Am 30. Januar 2024 organisierten die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. mit der Hotel & Gastro Union aus der Schweiz sowie der Swiss Hospitality Collection, der SHS Academy und dem Exklusivpartner RoompriceGenie zum zweiten Mal das Fachevent an der SHL Schweizerische Hotelfachschule Luzern. Die renommierte Hotelfachschule fungierte ebenfalls als Partner des Global Revenue Forum für die Schweiz. Die Organisatoren konnten in diesem Jahr die Teilnehmerzahlen sogar verdoppeln. Inhaltlich reichten die Themen von der Inspiration der Mitarbeitenden durch Resilienz, der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) im Rahmen der Preisgestaltung bis zum Revenue Management im Food & Beverage-Bereich.

Wilhelm K. Weber, Chief Strategy and Digital Officer der Grand Metropolitan Hotels, Fachvorstand Distribution & Revenue Management der HSMA Deutschland e.V. und Mitorganisator des Events, freute sich über das wachsende Interesse seitens der Hoteliers: „Gerade in der Privathotellerie steigt zunehmend das Bewusstsein, dass Revenue Management eine fundamental wichtige Rolle im Vertrieb spielt – eben auch in Kombination von KI. Der zunehmende Einzug der KI verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern die Gesellschaft als Ganzes. Während auf

der einen Seite auch von teils untalentierten Menschen Grossartiges erreicht werden kann, besteht auf der anderen Seite die Gefahr des Verlustes von Kreativität und Innovation. Somit stellt sich die Frage, wie die Hotellerie davon lernen kann und wie wir mit der Herausforderung KI umgehen. Hierzu konnten wir einige Antworten liefern sowie Lösungsansätze aus der Praxis aufzeigen.“

Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V. und Mitorganisatorin des Global Revenue Forum Luzern, fügt hinzu: „Die Vielfalt der Perspektiven und die Möglichkeit, von internationalen Experten zu lernen, machen dieses Forum zu einer einmaligen Gelegenheit für Interessierte aus der Hotellerie. Darüber hinaus bietet das internationale Revenue Management Event in der Schweiz stets die Chance, Wissen zu vertiefen und sich mit den neuesten Trends in der Branche vertraut zu machen.“

Revenue Management aus verschiedenen Perspektiven: Hochkarätige Experten und Branchenführer gaben den Teilnehmenden auch in diesem Jahr wieder innovative Einblicke in die Welt des Revenue Managements. Zu den Themen der angebotenen Vorträge gehörten unter anderem „Gastronomie umgestaltet: Umsatzsteigerung durch modernes F&B Revenue Management“, von Fabian Bartnick, Co-Founder and Chief Product Officer bei PerfectCheck, „Rundumschlag der Individualisierung“ von Josef Jans, Director of Innovation and Project Management & Dozent an der Schweizerischen Hotelfachschule Luzern oder die Keynote aus London „Roadmap to Resilience“ von Greg Land, Global Head Accommodation Lodging, Casino & Cruise bei Amazon Web Services. Das Event zielt darauf ab, wertvolle Inputs für den Hotellalltag zu vermitteln und aktuelle Trends sowie bewährte Strategien zu beleuchten. Die Veranstaltung in Luzern wurde durch einen Live-Stream der Top Keynotes aus den anderen internationalen Locations in London, Stockholm und Mailand ergänzt. Dadurch hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit, von den Erkenntnissen und Erfahrungen europäischer Kollegen zu profitieren. Die SHL als Veranstaltungslage bot darüber hinaus eine Plattform und entsprechende Netzwerkpausen, um die Diskussionen untereinander weiter zu vertiefen sowie einen lokalen Bezug herzustellen.

*Foto: Global Revenue Forum Luzern. Quelle: SHL Schweizerische Hotelfachschule Luzern. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.*

3'789 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 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 & PR  
by Wolf-Thomas Karl  
Schulhausstrasse 3  
8306 Brüttisellen/ZH  
Telefon: +41 (0)76 4985993  
[mail@wolftomaskarl.com](mailto:mail@wolftomaskarl.com)  
[www.wolftomaskarl.com](http://www.wolftomaskarl.com)