

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 27. August 2025

HSMA MICE Camp 2025: Barcamp in Hamburg setzt klare Impulse für Digitalisierung im Veranstaltungsbereich

Rund 80 Fachkräfte aus der Hotellerie und deren Dienstleister trafen sich zum Austausch über die Zukunft der Branche – mit Fokus auf Automatisierung, Prozessoptimierung und Nachhaltigkeit.

Smarte Lösungen und digitale Prozesse sind auch in den MICE-Abteilungen der Hotels von wachsender Relevanz. Im Rahmen von über 20 Open-Session-Runden des spezialisierten Barcamps der Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. wurden zahlreiche Fragestellungen bearbeitet: von KI-gestützter Teilnehmerverwaltung über automatisierte Buchungssysteme bis hin zu CRM-gestützten Lead-Nurturing-Strategien. Aber auch die Wirtschaftlichkeit an sich sowie die engere Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen kamen ausführlicher zur Sprache.

„Gerade in Zeiten immer dynamischer werdenden Veränderungen ist der persönliche Austausch innerhalb unserer Branche unabdingbar. Bei dem MICE Camp wurden aber nicht nur Herausforderungen benannt, sondern vor allem praxisnahe Lösungsansätze zu unterschiedlichen Themenbereichen wie zum Beispiel der Automatisierung und Systemintegration entwickelt“, erklärt Alexandra Weber, Head of Sales & Strategic Partnerships bei Hospitality X und Fachvorständin MICE & Sales bei HSMA Deutschland e.V.

Als Co-Organisatorin und Teilnehmerin zeigt sie sich auch begeistert über den intensiven Wissenstransfer in Bezug auf das Tagungs- und Eventgeschäft.

Die Sessions verdeutlichten darüber hinaus, dass der Einsatz von KI-unterstützten Algorithmen zur Vorauswahl von Eventpartnern, automatisierte Reporting-Tools zur Transparenz in Sales-Prozessen sowie CRM-basierte Abläufe neue Effizienzpotenziale im MICE-Geschäft in der Praxis den Betriebsalltag deutlich erleichtern.

In interaktiven Gruppen arbeiteten die Teilnehmenden außerdem gemeinsam an Live-Szenarien wie Systemwechsel, digitale Dokumentationen und wie automatisches Feedback-Loop-Management konkret umgesetzt werden kann. „Die Architektur moderner MICE-Programme liegt in der Automatisierung smarter Prozesse – vom Workshop bis zum Follow-up. Dieses Barcamp hat gezeigt, wie Digitalisierung nicht nur agil, sondern auch praxisnah und vor allem menschlich gestaltet werden kann“, ergänzt Uwe Krohn, Vorstandsmitglied der HSMA Deutschland e.V. und unterstreicht damit die strategische Bedeutung des Events für die MICE-Branche.

Networking bei dem Get-Together am Donnerstagabend, Sessions am Freitag und Samstag sowie ein gemeinsames Wrap-Up-Lunch rundeten das dreitägige Event ab, welches bereits seit 2013 jährlich stattfindet. Die Atmosphäre des Empire Riverside Hotels – mit einem inspirierenden Blick über Hamburgs Hafen – bot den idealen Rahmen für ein zukunftsorientiertes Veranstaltungsformat, das praxisnahe Inhalte mit strategischer Tiefe verband. Das MICE Camp 2025 bestätigte somit erneut: Wenn engagierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Bühne für Session-Inhalte selbst gestalten, entstehen nachhaltige Erkenntnisse.

Als offenes Veranstaltungsformat setzt ein Barcamp auf die aktive Beteiligung aller Anwesenden. Inhalte und Sessions werden vor Ort von den Teilnehmenden selbst eingebracht und moderiert. Dieser interaktive Ansatz schafft Raum für echte Kollaboration, fördert den Wissenstransfer auf Augenhöhe und erlaubt einen authentischen Austausch aktueller Herausforderungen und Lösungsansätze.

Foto: HSMA MICE Camp. Bildquelle: HSMA Deutschland e.V. Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.

3'399 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 1.600 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
by Wolf-Thomas Karl
Schulhausstrasse 3
8306 Brüttisellen/ZH
Telefon: +41 (0)76 4985993
mail@wolftomaskarl.com
www.wolftomaskarl.com