Wissen teilen. Qualität sichern. Zukunft gestalten.

Die Vermittlung von praxisnahem, hochwertigem Wissen ist für uns bei der HSMA Deutschland e.V. nicht nur ein zentrales Anliegen – sie ist fest in unserem Verbandszweck verankert und prägt unsere tägliche Arbeit.

Immer wieder erreichen uns Rückmeldungen von Mitgliedern, dass es schwerfällt, den Überblick über bestehende Trainingsangebote, deren Inhalte, Zielgruppen und Level-Einordnungen zu behalten.
Genau hier möchten wir unterstützen.

Unsere Expertenkreise haben eine erste Themenstruktur für relevante Inhalte definiert.
In den vergangenen Monaten haben wir eine Umfrage unter allen uns bekannten Trainingsanbietern, die offene Trainings anbieten, gemacht, welche uns einen Überblick über das Angebot gibt.
Leider haben nur ein paar wenige Anbieter teilgenommen, dennoch freuen wir uns, Euch nun auf Basis dieser Rückmeldungen eine Übersicht zu erstellen, die zukünftig hoffentlich weiterwächst.
Wir freuen uns auf weitere Teilnehmende, um die Übersicht ergänzen zu können.

Für Rückfragen stehen wir Euch jederzeit unter anna.h@hsma.de zur Verfügung.

Herzlichen Dank an alle, die teilgenommen haben sowie an unsere Expertenkreise!

Wichtig:
In den Ergebnissen sind Anbieter mit öffentlich zugänglichen Trainingsangeboten berücksichtigt (keine individuell konzipierten Inhouse-Schulungen).

#hotellerierockt

Stand: September 2025

HSMA

#RevenueManagement

Grundlagen des Revenue Management
- Taktiken zur Preisgestaltung von Zimmern
- Einfache Wege zur Preisdifferenzierung
- Planbarkeit der Zimmerpreise & Best Practice

Deckungsbeitragsrechnung

Verständnis und Analyse der wichtigsten Messgrößen:
- RevPAR
- Average Rate
- Occupancy Ratio

Erstellung einer Pricing Strategie

Sinnvoller Einsatz von Revenue Management (Wo ergibt es Sinn? Und in welchem Umfang?)

Berechnung von Hotelpreisen
- RoomCost
- BreakEvenPoint

Kennenlernen und Verstehen der wichtigsten Grundkonzepte

Formulierung der strategischen Zielsetzung für den eigenen Betrieb
- Zielsetzung in Abhängigkeit des Marktes
- Product Life Cycle
- Progressive / Regressive Segmentierung

CompetitiveSet
- Erstellung eines CompSets
- Beschließen einer Positionierung
- Positionierungs-Matrix (Prices Value)
- Positionierungs-Strategien
- Methoden für Whitespace-Analysen / Vergleich von Zimmertypen mit Wettbewerbern und entsprechenden Strategien

Beherrschung weiterer gängiger Kennzahlen
- Revenue Generated Index (RGI)
- Average Rate Index (ARI)
- Market Penetration Index (MPI)
- Actual Market Share (AMS)
- Fair Market Share (FMS)

Erfolgskontrolle
- Analyse & Ziele
- Einschätzen bzw Reaktion auf die Auswirkungen verschiedener Grundstrategien auf die Kennzahlen
- Benchmarking
- Online Reputation
- Rate Shopping

Strukturierung von Prozessen (Inhalt, zeitlicher Abfolge und innerhalb der betrieblichen Abläufe)

Entwicklung taktischer Maßnahmen / strategische Zielsetzung (zB Promotions, BAR Preisstruktur, Demand Calendar)

Forecasting
- Budget vs Forecast
- Bedeutung des Forecast
- Pick Up
- Lead Time
- Historic Method
- Advanced Method
- Combined Method
- Forecast Accuracy

TotalRevenueManagement
- Konzeptverständnis „Umsatz pro verkaufter Einheit“
- Übertragung auf weitere Dienstleistungsbereiche
- F&B, MICE Revenue Management
- MICE Revenue Management
- Spa Revenue Management
- Revenue Management für weitere Profit Center
- Verdrängungsanalysen für Gruppen
- **Holistisches Revenue Management zur Gewinnmaximierung**
- Erstellung und Bewertung von Paketangeboten
- Einsatz von Tools zur Paketpreiskalkulation
- Leistungsüberwachung und -management

Anbieter von Trainings in diesem Fachbereich

Deutsche Hotelakademie

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 221 - 42 29 29 50
E-Mail: team@dha-akademie.de
www.dha.de

berner + becker revenue management

Kontakt:
Telefon: +49 (0) 162-5840384
E-Mail: contact@bernerbecker.com
www.bernerbecker.com

ECRME

European Centre for Revenue Management Education
Leonhard, Weber & Partner GmbH

Kontakt:
E-Mail:info@ecrme.org
www.ecrme.org

HSMA