

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, den 23. Juli 2026

HSMA setzt bei zentralen Zukunftsthemen der Hotellerie erfolgreich auf spezialisierte Barcamps

Mit Barcamps zu den Themen Sales, MICE, Technology sowie Online-Marketing fördert der Verband fachliche Tiefe, praxisnahen Wissenstransfer und den offenen Dialog in der Hospitality-Branche.

Fachwissen teilen, aktuelle Herausforderungen diskutieren und gemeinsam neue Lösungsansätze entwickeln: Mit dem Sales & MICE Camp (SAM) sowie dem Technology & Online Marketing Camp (TOM) hat die HSMA Deutschland e.V. ihre Barcamp-Formate für zentrale Themenfelder der Hospitality erfolgreich fortgesetzt und erweitert. Der Fachverband legt dabei bewusst den Fokus auf Veranstaltungen, bei denen die Teilnehmer selbst die Agenda mitgestalten und aktuelle Fragestellungen aus ihrem beruflichen Alltag in den Mittelpunkt stellen.

Den Auftakt bildete vom 2. bis 4. Juli 2026 das Sales & MICE Camp im Lindner Hotel Düsseldorf Seestern als Nachfolger des HSMA MICE Camps, das über 15 Jahre hinweg durchgeführt wurde. Rund 80 Branchenvertreter diskutierten in 21 Sessions aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen im Vertrieb und Veranstaltungsgeschäft. Im Mittelpunkt standen unter anderem die Kundenbindung und Neukundengewinnung im B2B-Bereich, Veränderungen im Corporate Segment, neue Anforderungen an Sales Manager, Kooperationen im Partnermanagement sowie die Weiterentwicklung des klassischen Tagungsmarktes. Gerade im Sales & MICE-Geschäft wächst der Bedarf an einem intensiven fachlichen Austausch. Veränderte Kundenanforderungen, steigende Kosten, volatile Nachfrage und neue technologische Möglichkeiten stellen Hotels vor die Aufgabe, bestehende Prozesse sowie Vertriebsansätze regelmässig zu hinterfragen.

„Unsere Erfahrungen zeigen, dass Barcamps gerade bei komplexen Fachthemen einen besonderen Mehrwert bieten. Es geht nicht darum, fertige Antworten von einer Bühne zu präsentieren. Die Teilnehmer bringen ihre eigenen Herausforderungen, Erfahrungen und Perspektiven mit. Daraus entstehen Diskussionen, die sehr nah an der betrieblichen Realität sind. Dieser offene Dialog auf Augenhöhe ist für uns ein wesentlicher Bestandteil der Verbandsarbeit“, so Anna Heuer, Verbandsgeschäftsführerin der HSMA Deutschland e.V.

Nur wenige Tage später rückten in Berlin weitere zentrale Zukunftsthemen der Hotellerie in den Fokus. Mit dem ersten Technology & Online Marketing Camp vom 15. bis 17. Juli 2026 im MOA Berlin erweiterte die HSMA Deutschland ihr Barcamp-Angebot um ein spezialisiertes Fachformat. Angesprochen wurden insbesondere Experten aus Hoteltechnologie und digitalem Marketing, die sich intensiv mit aktuellen Entwicklungen, datengetriebenen Prozessen und neuen technologischen Möglichkeiten beschäftigen.

60 Teilnehmer diskutierten hier in 22 Sessions unter anderem über Trends der digitalen Hotellerie – von künstlicher Intelligenz, Online-Marketing und Hyperpersonalisierung über Cybersecurity und neue rechtliche Rahmenbedingungen bis hin zu App-Entwicklung, Change Management sowie dem steigenden Qualifizierungsbedarf im digitalen Umfeld. Ergänzt wurde das Barcamp durch einen Hackathon, bei dem die Teilnehmer mit No-Code-, Low-Code- und AI-Coding-Tools an konkreten Lösungsansätzen und ersten Prototypen arbeiteten.

Die Rückmeldungen der Teilnehmer bestätigen nach Angaben des Verbandes den Bedarf an spezialisierten Dialogformaten, um noch tiefer in die Materien einzusteigen. Anders als bei klassischen Kongressen oder Konferenzen entsteht das Programm eines Barcamps unmittelbar aus den Themen der anwesenden Branchenvertreter.

„Die Dynamik in unserer Branche hat deutlich zugenommen. Künstliche Intelligenz, Automatisierung, veränderte Vertriebsstrukturen und neue Anforderungen im MICE-Geschäft wirken sich unmittelbar auf den Hotelalltag aus. Die Barcamps der HSMA schaffen genau diesen Raum und bringen Menschen zusammen, die sich täglich intensiv mit diesen Fragestellungen beschäftigen“, ergänzt Alexandra Weber, stellvertretende Präsidentin der HSMA Deutschland e.V. sowie Director Property Relation Optimization bei BWH Hotels Central Europe.

Für die HSMA Deutschland e.V. sind die Barcamps ein wichtiger Baustein des fachlichen Wissenstransfers innerhalb der Hospitality-Branche. Insbesondere in Themenfeldern, die von schnellen Veränderungen und neuen Anforderungen geprägt sind, will der Verband so den direkten Austausch zwischen Praktikern weiter fördern.

*Foto: HSMA Barcamp. Fotoquelle: Thomas Loris. Online-Nutzung unbegrenzt.
Frei zum Druck. Abdruck der Presseinformation honorarfrei.
4'373 Anschläge mit Leerzeichen (Ohne Unternehmens-Footer)*

Über HSMA Deutschland e.V.:

Die Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland e.V. (HSMA) ist der führende Fachverband für die Hospitality-Branche und vereint über 1.600 Fach- und Führungskräfte aus Hotellerie und Tourismus. Als branchenübergreifendes Netzwerk und Wissensplattform fördert die HSMA aktiv den kollegialen Dialog sowie die beruflichen Interessen ihrer Mitglieder in allen relevanten Disziplinen.

Die Fachbereiche der HSMA Deutschland e.V. umfassen Online Marketing & E-Commerce, Marketing & Communication, Distribution, Revenue Management, MICE, Sales, Technology, HR & People and Culture sowie Sustainability. Ziel des Verbands ist es, Fachwissen durch strukturierten Informations- und Erfahrungsaustausch nachhaltig zu stärken. Neben Fachkongressen, Roadshows, Barcamps und weiteren Weiterbildungsformaten schätzen die Mitglieder insbesondere das hochkarätige Netzwerk und den persönlichen Austausch, der für eine erfolgreiche Zusammenarbeit innerhalb der Hospitality-Branche essenziell 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 Brüttsellen/ZH
Telefon: +41 (0)76 4985993
mail@wolffthomaskarl.com
www.wolffthomaskarl.com