



Pressemitteilung

## Apartment Camp 2016 veröffentlicht Line-up

- Inspiration für Vertrieb und Service in der Branche der Serviced Apartments und des Corporate Living
- Themen u.a. Mobile Key, Generation Y und Bedeutung von Data für die Apartmentbranche
- Hashtag #AC16

**Berlin, 8. Juni 2016.** Das Line-up des Apartment Camps 2016 steht: Vom 29. Juni bis zum 1. Juli 2016 diskutieren Experten für Serviced Apartments und Corporate Living mit den Besuchern des Events. Nach dem abendlichen Netzwerktreffen am 29. Juni wird donnerstags unter anderem zu Mobile Key, Generation Y und der Bedeutung von Daten für die Branche referiert. Aus den Vorträgen extrahieren Moderatoren, Referenten und Teilnehmer vielversprechende Aspekte, die nachmittags intensiv in Workshops bearbeitet werden. Am Freitag haben die Teilnehmer die Gelegenheit, an Vorträgen zu Nutzungskonzepten für Immobilien teilzunehmen, die sich für Serviced Apartments anbieten. „Die Referenten des Apartment Camps werden unsere Teilnehmer mit zahlreichen innovativen Ideen und Herangehensweisen inspirieren“, sagt Nicole Piefremont, Organisatorin des Apartment Camps. „Diese Bälle greifen wir in den Workshops auf und spielen sie direkt weiter. Wie im vergangenen Jahr werden unsere Gäste konkrete, frische Ideen für ihren Vertrieb und Service von Serviced Apartments mit nach Hause nehmen.“

## Themen

### „Data is the new oil – Über Ölfelder, Tankstellen und Raffinerien in der digitalen Wirtschaft und Disruption in der Longstay Hospitality“

Die branchenübergreifend in immer größeren Mengen verfügbaren und nutzbaren Daten lassen neue Geschäftsmodelle entstehen. *Martin Possekel, Geschäftsführer von United Customer Management GmbH (UCM)*, macht Learnings aus der Onlinemarketing-Branche für den Vertrieb von Corporate Living greifbar.

### „Sind Smartphone-Apps für Apartments noch Spielerei oder bereits Kundenerwartung?“

Investitionen in Technologie lohnen sich nur dann, wenn sie in die Customer Journey integriert sind. Nicht für jeden Anbieter lohnt es sich schon heute, auf Mobile Keys zu setzen. Wer sich jedoch in jedem Fall als First Mover positionieren sollte und worauf es bei der Integration in das Produkt ankommt, diskutiert *Markus Nettelbeck, Geschäftsführer von Assa Abloy Hospitality GmbH*, mit dem Publikum.

### „HR im Unternehmen - vom Gatekeeper zum Netzwerker“

Mit der Generation Y läuft endgültig die Zeit der Stellenanzeigen ab. HR-Abteilungen werden vom Gatekeeper zum Netzwerker, der themenaffine Kandidaten präzise anspricht und für freie Stellen aktiviert. *Mo Moubarak, Gründer von moberries*, diskutiert mit dem Publikum, wie die Hotellerie künftig Talente für sich begeistert.

### „Entwickeln Sie noch Lösungen oder lösen Sie schon Kundenbedürfnisse?“

*Dr. Dr. Robert Eckhoff, Geschäftsführer von Implicity OG*, wird den Besuchern des Apartment Camps ein Bewertungssystem vorstellen, das sogar die Wünsche sichtbar macht, von denen noch nicht einmal die Kunden selbst etwas wissen. Der Innovationsberater zeigt, wie das Hotellerie-Produkt kundengetrieben entwickelt werden kann.

### „Mitarbeiter sind keine Staffage, sondern eine Investition“

Wer Mitarbeiter als Teil des Produkts begreift und strategisch in sie investiert, stellt sein Unternehmen solide für die Zukunft auf. Warum sich Mitbestimmungskonzepte auch wirtschaftlich lohnen und wann mit angestaubten Führungsmodellen aufgeräumt werden sollte, erläutert *Bernhard Patter, Geschäftsführer von diavendo.de*.



### **„Marktsituation, Ausblick, Trends“**

*Veronika Waldthausen, Senior Associate bei CBRE*, gibt einen Überblick über die Bautrends der nächsten fünf Jahre. Im Fokus stehen gemischte Nutzungskonzepte wie die Verknüpfung von Serviced Apartments mit Student Housing oder Anknüpfungspunkte zwischen Shared Office Spaces und Serviced Apartments.

### **„Was wir von Karawanen lernen können – Leben und Arbeiten in der mobilen Welt“**

Was Anbieter von Serviced Apartments aus der zunehmenden Nachfrage nach kleineren Wohnungen und Bedarf an Servicedienstleistungen ableiten können, erklärt *Hille Bekic, Architektin und Eigentümerin von S3A*. Sie konzipiert mehrstöckige Gebäude, die etagenweise diversifizierte Nutzungen wie Wohnungen, Shared Office Spaces und Dienstleister unterbringen.

### **Ticketpreise 2016:**

Erstanmeldung Regulär 499 €\*  
\* Bei einer Anreise mit der Deutschen Bahn profitieren Teilnehmer von Kooperationsangeboten.

Weitere Informationen, Tickets und Rückblick 2015 unter: [www.apartmentcamp.de](http://www.apartmentcamp.de)

### **Über das Apartment Camp**

Die etablierte Branchenveranstaltung rund um die Vermarktung von Serviced Apartments und Corporate Living bietet seit sechs Jahren Vorträge, Workshops und Netzwerken auf höchstem Niveau. Jährlich entwickeln Veranstalter, Referenten und Teilnehmer interaktiv Visionen für die Zukunft der Apartmenthotellerie. 2015 schufen die Teilnehmer rund um die Schlagworte „Sharing Economy – Generation Y – Big Data. Chancen oder Risiken?“ die Idee einer digitalen Vermittlungs- und Abwicklungsplattform für die Apartmenthotellerie. Die Teilnehmer formulierten diesen Gedanken als Auftrag an die Branche, der 2016 auf die nächste Ebene entwickelt werden soll.

### **Pressekontakt:**

Andrea Petzenhammer

Agentur Frische Fische

Telefon: +49(0)30.629011-74

E-Mail: [ap@frische-fische.com](mailto:ap@frische-fische.com)