



## Pressemitteilung

### „Nicht einmal mein Chef hat das geglaubt“: Tagungshotel liefert MICE-Angebote in unter zwei Minuten

**Tagungshotel erreicht wegweisende Reaktionsgeschwindigkeit durch Angebotsautomatisierung und sichert sich so den „First Responder“-Vorsprung im umkämpften MICE-Markt**

Als das Hotel am Schlosspark Gotha die automatisierte Angebotserstellung einführte, stieß Veranstaltungsleiter Sebastian Klug auf ein unerwartetes Problem: Sein neuer Chef konnte ihm einfach nicht glauben. „Nicht einmal mein neuer Chef glaubte, dass unser Angebot innerhalb von ein bis zwei Minuten beim Gast ist“, erklärt Klug. „Aber mit Eventmachine ist das unsere jetzige Geschwindigkeit.“

Die Skepsis ist verständlich. Während das Hotel am Schlosspark Gotha nun in weniger als zwei Minuten maßgeschneiderte Angebote für Tagungen, Seminare und Konferenzen verschickt, zeigen aktuelle Branchendaten (MICE Benchmark Report, MICE DESK, 2025) einen krassen Gegensatz: 36% der Hotels antworten überhaupt nicht auf MICE-Anfragen, während weitere 11% lediglich absagen. Von den 46%, die Angebote verschicken, variieren Qualität und Tempo erheblich. Nur 8% der deutschen Hotels bieten sowohl Schnelligkeit als auch Qualität und liefern innerhalb von 24 Stunden qualifizierte, vollständige Angebote.

Dieser Geschwindigkeitsvorteil wirkt sich direkt auf die Buchungen aus. Die MIT Lead Response Management Study, die über 15.000 Vertriebskontakte aus verschiedenen Branchen untersuchte, kam zu dem Ergebnis, dass 78% der Kunden sich für das Unternehmen entscheiden, das als Erstes auf eine Online-Anfrage reagiert. Zwar untersuchte diese Studie den B2B-Vertrieb im Allgemeinen und nicht speziell die Hospitality-Branche, doch lässt sich das Prinzip direkt auf MICE-Buchungen übertragen: Schnelligkeit ist nicht nur ein Kennwert für die operative Effizienz, sondern vielmehr das wichtigste Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb.

#### Die Macht der „First Responder“

Die Hospitality-Branche hat sich längst damit abgefunden, dass Angebotserstellung Zeit kostet. Althergebrachte manuelle Prozesse – Preisberechnung, Abstimmung mit den F&B-Teams, Verfügbarkeitsprüfung in mehreren Systemen und die Formatierung von Angeboten – dauern in der Regel 24 bis 48 Stunden. Viele Hotels betrachten schon eine Antwort am selben Tag als Erfolg.

Dieser Zeithorizont hat sich jedoch zu einem Wettbewerbsnachteil entwickelt. Die VenueSuite MICE Benchmark 2025, die über 50.000 direkte Online-MICE-Buchungen in Westeuropa analysierte, ergab, dass Hotels, die innerhalb von 30 Minuten antworten, eine Konversionsrate von 60% erzielen. Häuser mit einer typischen Antwortzeit von 24 Stunden erreichen nur eine Conversion von 44% – ein Unterschied von 36% beim Umsatz bei gleichem Anfragevolumen. Die MIT Lead Response Management Study offenbart einen noch kritischeren Schwellenwert: Antworten innerhalb von 5 Minuten gegenüber 30 Minuten erhöhen die Chancen auf qualifizierte Leads um das 21-fache – die Mehrheit der langsam reagierenden Unternehmen verliert den Umsatz, bevor sie überhaupt geantwortet haben.

Für Tagungshotels, die monatlich Angebote im Wert von etwa 50.000 bis 100.000 Euro abwickeln, bedeutet dieser Geschwindigkeitsunterschied eine jährliche Auswirkung auf den Umsatz in Höhe von mehreren Zehntausend Euro.



## Der Vorteil der Automatisierung

„Die Angebotsautomatisierung von Eventmachine ist im Grunde die einzige Möglichkeit, Kunden sofortige UND voll personalisierte Veranstaltungsangebote zu bieten“, sagt Peter Warren, CTO von Eventmachine. „Häuser haben nicht mehr die Wahl zwischen Schnelligkeit und Individualisierung – Veranstaltungsplaner erwarten beides, und zwar sofort.“

Die Eventmachine-Plattform ermöglicht es Hotels, umfassende, maßgeschneiderte Angebote zu erstellen, für die herkömmlicherweise 45 Minuten Arbeitszeit erforderlich wären – Preisberechnungen, Optionen zur Raumausstattung, Catering-Auswahl, Verfügbarkeitsprüfungen und technische Anforderungen – und das in weniger als zwei Minuten. Die Automatisierung beschleunigt nicht nur bestehende Prozesse, sondern beseitigt auch die Flaschenhälse, die Hotels davon abhalten, als Erste zu reagieren.

## Jenseits der Geschwindigkeit: Die Ökonomie der Reaktionszeit

Die Wettbewerbsauswirkungen gehen weit über einzelne Buchungen hinaus. Langsam reagierende Häuser sehen sich mit einer beunruhigenden wirtschaftlichen Realität konfrontiert: Die Arbeitszeit, die für die Angebotserstellung aufgewendet wird, ist schlichtweg verschwendet, da langsame Reaktionen wahrscheinlich kein Geschäft generieren.

Wenn Hotels 45 Minuten für die Angebotserstellung benötigen, die zu einer Konversionsrate von 44% führt, während Mitbewerber in zwei Minuten höhere Konversionsraten erzielen, sind nicht nur die Arbeitsstunden die wahren Kosten – es sind auch die Anfragen, die während dieser Bearbeitungszeit an schnellere Wettbewerber verloren gehen. Häuser, die noch auf manuelle Prozesse setzen, generieren zwar MICE-Umsätze, doch die Opportunitätskosten zehren den Wert der Arbeit selbst auf, insbesondere wenn Wettbewerber dank Automatisierung die wertvollsten Anfragen als Erste für sich gewinnen.

Für das Hotel am Schlosspark Gotha war die Umstellung beeindruckend. Was dem neuen Chef des Bankettmanagers früher unmöglich erschien – maßgeschneiderte Angebote in ein bis zwei Minuten abzugeben – ist nun zum Standard geworden. In einem Markt, in dem 78% der Buchungen an diejenigen gehen, die als Erste reagieren, hat sich das Hotel als Gewinner positioniert.

## Über das Hotel am Schlosspark Gotha

Das Hotel am Schlosspark Gotha ist ein 4-Sterne-Superior-Tagungshotel im Herzen Thüringens. Das Hotel verfügt über 94 elegant eingerichtete Zimmer und Suiten, zwei Restaurants und einen umfassenden Wellnessbereich. Zu den MICE-Einrichtungen des Hotels gehören ein 145 m<sup>2</sup> großer Bankettsaal und neun voll ausgestattete Konferenzräume im historischen Augustenburger Palais, die insgesamt 500 m<sup>2</sup> Veranstaltungsfläche für bis zu 70 Teilnehmer bieten. Das Hotel am Schlosspark Gotha verbindet moderne Technologie mit thüringischer Gastfreundschaft und richtet sich an Geschäftsreisende, Konferenzveranstalter und Urlaubsgäste, die Kultur und Entspannung suchen.

Webseite: [www.hotel-am-schlosspark.de](http://www.hotel-am-schlosspark.de)  
Telefon: +49 (0)3621 442-0  
eMail: [info@hotel-am-schlosspark.de](mailto:info@hotel-am-schlosspark.de)

## Über EVENTMACHINE

Eventmachine bietet Cloud-Software für online Eventplanung und automatisierte Angebotserstellung. Die MICE Tools von Eventmachine wurden entwickelt, um Verkaufsprozesse zu automatisieren und zu vereinfachen. Sie ermöglichen es Hotels und Locations, Zeit zu sparen, Fehler zu vermeiden und die



# EVENT MACHINE

[www.eventmachine.xyz](http://www.eventmachine.xyz)

Umsätze zu maximieren. Die Lösung ist nahtlos in die Webseiten und Tech Stacks von Hotels und Veranstaltungsorten integriert und gewährleistet sofortige, fehlerfreie Event-Angebote sowie eine effiziente Veranstaltungsdurchführung.

Webseite: [www.eventmachine.xyz](http://www.eventmachine.xyz)  
Telefon: +49 (0)40 386 29 000  
eMail: [service@eventmachine.xyz](mailto:service@eventmachine.xyz)

## Pressekontakt

Florian Zelfel  
EVENTMACHINE  
Paul-Neumann-Platz 5  
22765 Hamburg  
Deutschland

Telefon: +49 (0)40 386 29 000  
eMail: [service@eventmachine.xyz](mailto:service@eventmachine.xyz)