

 MAIN STAGE (Staufersaal) Keynotes und Bargesprache		HOW TO - WORKSHOPS Konzentrierte Workshops mit praxisnahen Inhalten	BEST PRACTICE CASES Konkrete Praxisbeispiele "Von Kollegen lernen"	BARCAMP SESSIONS Offene Diskussionsrunden, eröffnet durch Impulsvortrag und von Experten moderiert
ab 09:00 REGISTRATUR, NETWORKING & BESUCH DER EXPO				
10:00	OPENING & BEGRÜSSUNG HSMA geschäftsführender Vorstand, HSMA Fachvorstand MICE und Klaus Michael Schindlmeier Palatin Kongresshotel			
10:15	OPENING KEYNOTE - Let us inspire you! MARKE MACHT MAN. Wie Marken zum erfolgreichen Nachfrage-Treiber werden. Oliver Loh Strategic Planning Director Saatchi & Saatchi			
10:55	DIREKTVERTRIEB VON TAGUNGEN IM WORLDWIDE WEB Wie findet mich der Kunde? Ulrich Kastner CEO myhotelshop			
11:20	MICE ONLINE DISTRIBUTION - WELCOME TO THE JUNGLE ! Dieser Vortrag ist eine Bestandsaufnahme der Portalwelt und ihrer Nutzer und gibt Aufschluss über die Veränderungen und Dynamiken jüngster Entwicklungen. Bernd Fritzes Vorstandsvorsitzender VDVO e.V. & Geschäftsführer fylo International GmbH			
11:50	BARGESPRÄCH DISTRIBUTION MICE Ulrich Kastner, Bernd Fritzes, Anna Heuer Upstalsboom Hotels & HSMA Fachvorstand MICE, Katharina Schmidt Projektleiterin MICE Dorint Hotels & Resorts und Mitglied HSMA Expertenkreis MICE. Moderation: Georg Ziegler HSMA			
12:20	INNOVATION & EXPERIENCE IN DER MICE INDUSTRIE Die Erwartungshaltung der Kunden/Rezipienten in allen Bereichen der MICE Industrie wächst immens. Antworten, Inhalte und Lösungen für MICE 4.0 Klaus Flettner Geschäftsführer KFP-Gruppe & Change Communication	WORKSHOP 1 (12:20 - 12:50) Die Angst der Tagungshotels vorm Verkaufen & die Unsicherheit der Kunden. Quo vadis - Instant Booking MICE?! Christian Seifert Head of Sales HOTELNETSOLUTIONS	Best Practice Case 1 (12:20 - 12:50) MICE VERMARKTUNGSSTRATEGIE Marketing 4.0 für Hotels: Marke, Story und Positionierung Alexander Wurster Parkhotel Schillerhain, Markus Maier GenoHotel Baunatal und Reinhard Peter repecon	Barcamp 1 (12:20 - 12:50) Corporate Distribution meets MICE! OBE, OBT, SBT, SAP, Concur, Cytric & Co. Oliver May Partner meetago
12:50 NETWORKING LUNCH & BESUCH DER EXPO				
14:00	TOTAL REVENUE MANAGEMENT UPLIFT - aber wie? Tagungen, Kongresse und Events machen in vielen Hotels bis zu 60 % des Gesamtertrags aus. Dennoch steht Revenue Management im MICE nach wie vor am Anfang. Warum dauert es solange bis die Branche Revenue Management im MICE in Angriff nimmt und welche Herausforderungen bestehen für ein Hotel? Birgit Haake Inhaberin Haake Revenue 4U	WORKSHOP 2 (14:00 - 14:50) Optimierung der Prozesse in der Veranstaltungsverkaufsabteilung Die 10 gravierendsten Fehler im Aufbau der Veranstaltungsabteilung vermeiden und Umsätze für die Zukunft sichern Markus Weidner Experte für Führungsqualität und Service Qnigge@Akademie		
14:25	BARGESPRÄCH TOTAL REVENUE MANAGEMENT Diskussion mit allen Beteiligten der Prozesskette (Eingabe, Verarbeitung, Ausgabe) Birgit Haake Haake Revenue 4U, Alexandra Weber Sales Director MICE/Key Accounts Lindner Hotels AG & Vorsitzende HSMA MICE Expertenkreis, Kathrin Scharmann Cluster Revenue Manager MICE Dorint Hotels & Resorts & HSMA MICE Expertenkreis, Oliver May Partner meetago GmbH. Moderation: Bernd Fritzes			
14:50	5 Minutes of Fame - smartspace by Ideas			
14:55	DSGVO - STRESS, PANIK, STILLSTAND? Erfahrungen und Praxistipps für das Datenschutzmanagement in der MICE-Branche Peter Hense Partner Spint Legal LLP	WORKSHOP 3 (14:55 - 15:45) MICE Revenue Management – Wo fange ich an? Der Prozess der Umsatzbewertung im MICE zur Optimierung der MICE Strategie im Hotel. Birgit Haake Inhaberin Haake Revenue 4U	Best Practice Case 2 (14:55 - 15:25) Vom Tagungshaus zum Tagungshotel Ein no-line Transformationsprozess Martin Schmitz Schmitz Marketing & Dr. Berthold Uphoff Tagungszentrum Schmerlenbach	Barcamp 2 (14:55 - 15:25) Kundenbewertungen im Tagungsgeschäft Host & Impulsgeber: Abdelrahman (Abdo) Wahba Head of Product Customer Alliance GmbH
15:30	Q&A und Bargespräch DSGVO Fragen Raum für eure		Best Practice Case 3 (15:25 - 15:45) MICE Architektur - Transformation Rooms Neues Denken braucht neue Räume! Jörg Bachmann Geschäftsführer ARCADEON	Barcamp 3 (15:25 - 15:45) Digitalisierung der Eventbranche - Die Amazonisierung betrifft auch uns - Chance oder Risiko? Julian Jost CEO spacebase
15:45 NETWORKING BREAK & BESUCH DER EXPO				
16:30	DAS AGENTURENGESCHÄFT & WAS DAHINTER STECKT Was Sourcing- und Eventagenturen leisten, und welche Möglichkeiten sich dem Hotelmarkt dadurch erschließen Johann - Henrik Winner Country Director Banks Sadler GmbH	WORKSHOP 4 (16:30 - 17:15) MICE VERMARKTUNGSSTRATEGIE Zielgruppenanalyse - Das Raum 1 bis 5 - Konzept Welchen Tagungsraum willst Du füllen? Nie mehr Marketing per Gießkanne. Welchen Tagungsraum willst Du füllen? Analysiere Deine Stamm- und Lieblingskunden und lege fest, von welchen Du mehr haben willst. Daraus kannst Du Deine künftigen Marketingentscheidung ableiten. Reinhard Peter Inhaber repecon	Best Practice Case 4 (16:30 - 16:50) Virtual Reality/Visualization Funktion Space - Konkrete Anwendungen abseits des Buzzword-Bingos Julian Flockton Geschäftsführer Connecto GmbH	Barcamp 4 (16:30 - 17:15) MICE Revenue Management: Mut zu neuen Strategien - das Ende der "Optionsprostitution"?
16:50	BARGESPRÄCH AGENTURENGESCHÄFT Wo liegen die Chancen, wo die Herausforderungen in der Zusammenarbeit von Hotels und Agenturen? Johann - Henrik Winner Country Director Banks Sadler, Eliot Kistner Director of Sales INFINITY Hotel & Conference Resort Munich, Klaus Michael Schindlmeier Geschäftsführer Palatin Kongresshotel und ein Freiplatz für Teilnehmer aus dem Publikum.		Best Practice Case 5 (16:50 - 17:15) Versteuerung von Teilleistungen in Tagungspauschalen Warum? Wieso? Praxisbeispiel und Lösungsansätze die sowohl für die Kunden als auch die Hotelseite funktionieren. Maximilian von Brühl Head Partnermanagement MICE Portal	Host & Impulsgeber: Alexandra Weber Lindner Hotels AG & Vorsitzende des HSMA Expertenkreis MICE und Kathrin Scharmann Cluster Revenue Manager MICE Dorint Hotels & Resorts und Mitglied des HSMA MICE Expertenkreises
17:15	FUTURE MEETING SPACE PHASE II - Studienergebnisse Erfolgsfaktor Teilnehmer-Experience – für Veranstaltungen, die Deine Zielgruppe begeistern Matthias Schultze Managing Director GCB German Convention Bureau e.V.			
17:45	5 Minutes of Fame - HOTELNETSOLUTIONS			
17:50	CLOSING KEYNOTE: ADAPTI HOW TO INSPIRE FOR CHANGE How to successfully implement change throughout your entire enterprise. Jose L. Truchado Learning & Development Consultant			
18:20	WRAP UP & CLOSING			
19:15	START ABEND EVENT Erlebnis Dinner und anschließende After Party mit Live Musik von The Bishops			