

HSMA e- & MICE Day 2021

Das Programm

e-Stage / Mainstage

Beginn	Ende	Thema	Speaker	Fachbereich
09:00	09:15	Opening		
09:15	10:00	Digitalisieren mit Him wie uns Hirnforschung unterstützt, neue Potenziale zu erschließen	Sebastian Purge-Pferdig Management- und Organisationsberater Referent / Autor	#Keynote
10:05	10:25	WhatsApp, Google's Business Messages & Co. Chatbots und Conversational Marketing in der Hotellerie	Olga Heuser Gründerin & Geschäftsführerin DialoGmbH	#OnlineMarketing
10:30	11:30	Kaffeepause		
11:00	11:20	Mission (im)possible: Die harte Wahrheit über Social Media während und nach Corona	Fritz Dickamp Managing Director i.U.E. Hospitality Consulting	#SocialMedia
11:25	11:45	Beyond the Room Kunden wollen mehr als Übernachtung inkl. Frühstück. Wie Hotels stärker an der touristischen Wertschöpfungskette teilhaben können.	Jan-Frederik Valentin Advisor KONZAT Partners	#Distribution #Leisure
11:50	12:10	Bargespräch: The Future of Leisure Distribution	Carmen Rieskamp Geschäftsführerin Jan-Frederik Valentin KONZAT Partners Renzi Anu Hotels GmbH Moderation: Georg Zeigler HSMA Deutschland e.V.	#Distribution #Leisure
12:15	12:35	Das Ende der Rateparitätssaga	Markus Luthé Hauptgeschäftsführer Hotelverband Deutschland (IHA)	#Verbandsgeschehen
12:45	13:45	Mittagsessen		
13:45	14:10	Direct 4.0 das Ende des PMS? Warum wir bei den Direktbuchungen umdenken müssen	Wilko Weber Partner SHS Swiss Hospitality Solutions	#Distribution #Ecommerce #Technology
14:15	14:35	Das Ende der Zimmerkategorien (Was ist Airbnb Based Selling (ABS) und was ist es auch?)	Carina Stigmayer & Markus Mueller Co-Founder SHS Swiss Hospitality Solutions Matthias Heel Duettio Moderation: Christian Meissner Deutsche Hospitality	#Distribution #Ecommerce #Technology
14:40	15:00	Bargespräch: Schaffen wir jetzt alles ab?	Carina Stigmayer Gäufendi Wilko Weber SHS Swiss Hospitality Solutions Matthias Heel Duettio Moderation: Christian Meissner Deutsche Hospitality	#Distribution #Ecommerce #Technology
15:00	15:20	Wie Phoenix aus der Asche in welchen Bereichen des Revenue Management & Pricing Prozesses wir jetzt aktiv sein müssen	Daniela Hupfeld Commercial Director Spain Piem & Vacances Sergio Sartori Group Manager Revenue Ruby Hotels	#RevenueManagement
15:25	16:00	Legal Update	Peter Henze Rechtsanwalt, Partner Spritt Legal Rechtsanwälte	#Legal
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Der gläserne Gast Chancen und Herausforderungen eines zentralen Gästeprofiles	Alexander Seel IT-Bauführer VILA VITA Hotelgruppe Thomas Danekczak Director of Sales, Central Europe Ehy	#Technology
16:55	17:15	Die Gäste-Segmentierung: Ein essentieller Teil der Gäste-Kommunikationsstrategie Best Practices anhand des SIDE Design Hotels Hamburg (Social Collection) und Revinate	Neha Born Sr. Regional Sales Manager EMEA Revinate Jackie Weiss Regional E-Commerce Manager Rezepte Hotels	#Ecommerce #CRM
17:20	17:40	Bargespräch: Guest Data Management	Neha Born Revinate Moritz Klussmann Customer Alliance Alexander Seel VILA VITA Hotelgruppe Moderation: Christian Meissner Deutsche Hospitality	#Ecommerce #CRM
17:45	18:00	Wrap Up & Closing		
19:30	01:00	Abendevent		

MICE & Sales-Stage

Beginn	Ende	Thema	Speaker	Fachbereich
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:20	Darück in die Zukunft – MICE im Wandel! Herausforderungen und Chancen der Hotellerie	Alexandra Weber Sales Director MICE Key Accounts Lindner Hotels & Resorts me and all hotels	#MICE
11:25	11:45	„Machen ist wie wollen – nur krasser“ wie Accor die aktuellen MICE Anforderungen aufgreift und vorantreibt	Katja Reisch Director MICE & Leisure Distribution Nord Europa AccorHotels	#MICE
11:50	12:10	Bargespräch: MICE Trends	Alexandra Weber Lindner Hotels & Resorts me and all hotels Katja Reisch AccorHotels Moderation: Christian Badenhop hotelfresplanner	#MICE
12:15	12:35	Messure, reduce, offset now! Wie die Hospitality & Event-Branche aktiven Klimaschutz schon heute betreiben und klimaneutral werden kann		#Sustainability #BusinessTravel #MICE
12:45	13:45	Mittagsessen		
13:45	14:10	Automated Booking und Yield Management MICE system noch Hürdenlauf, heute ein Problemloser?	Gerhard Wesem Geschäftsführer Mofabiz	#MICE #RevenueManagement
14:15	14:35	Die Neue Rolle im Destinationmarketing an Einblick in die Zukunft des Convention Burbaus	Jens Bisan Director Convention Düsseldorf Convention	#Destinationmarketing #Messen
14:40	15:00	Bargespräch: Destinationmarketing, Messen, Der MICE-Standort - Deutschland	Corinne Meiser Destination Marketing GmbH Jens Bisan Düsseldorf Convention Matthias Schulze SCB German Convention Bureau e.V. Moderation: Christian Badenhop hotelfresplanner	#MICE #BusinessTravel #Messen
15:00	15:20	Networking - die Kompetenz der Zukunft!	Clemens Graf von Hoyos Vorstandsvorsitzender Deutschen-Kingige-Gesellschaft	#Sales #Networking
15:25	16:00	Bargespräch: Konflikt nachgefragt: Die schwierigen Themen im MICE Geschäft ausburiert mit den großen MICE-Online-Portalen	Oliver May mitglied präsid Vincenz Graf von Brühl MICE Portal GmbH Paul Pfingst Hermann Event Inc GmbH Peter Friebohn ALCOM Moderation: Christian Badenhop hotelfresplanner	#MICE
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Sales 5.0: To be the BEST is to be the FAVORITE (The unscribed art of selling!)	Isabella Owen Founder, Owner & Value Generator Owen Consulting	#Sales #WomensExperience
16:55	17:15	Quo vadis, MICE-Industry? Einlauf: Business Travel & MICE / IT PricewaterhouseCoopers GmbH WPG	Oliver Bransch Einkauf: Business Travel & MICE / IT PricewaterhouseCoopers GmbH WPG	#MICE #BusinessTravel #Einkauf

Breakout-Raum 1

Beginn	Ende	Thema	Speaker	Fachbereich
10:00	10:30	Workshop: Wie wir die operativen Abläufe an die völlig neuen Erwartungen der Gäste anpassen und emotional punkten	Peggy Ameling Experience Design & Founder Kintling & Partners	#Sales
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:45	Workshop: Automatisierung als GameChanger Revenue Strategie und Segmente effizient den dynamischen Marktbedingungen anpassen	Victoria Fischer Regional Revenue Manager H-Hotels.com Laura Leiser Customer Success Manager Duettio	#RevenueManagement #Technology
12:15	12:45	Workshop: Hospitality meets E-Mobility Anforderungen an Ladeflösungen, auf die Hotels bei der Herstellerwahl achten sollten	Hakan Ardic Vice President Hospitality & Mobility Wirelane GmbH	#Sustainability #Technology
12:45	13:45	Mittagsessen		
13:45	14:30	Workshop: Die Zukunft der Rahmenprogramme Analog, hybrid und digitale Eventformate an und im Hotel	Sven Hüder Geschäftsführung Teampost West GmbH	#MICE #Teambuilding
14:40	15:20	Deep Dive: MICE-Pricing Die Tagungspauschale ist tot, lang lebe ...?	Kathrin Scharrmann Citadel Revenue Manager MICE Dorint Hotel am Hauptmarkt Köln Dorint An der Messe Köln Essen by Dorint Köln-Jankersdorf	#MICE #RevenueManagement
15:25	16:00	Workshop: Trennung von Bett und Stuhl Welchen Wert hat die Veranstaltungsfächer?	Birgit Haake Owner Haake Revenue4U	#MICE #RevenueManagement
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Deep Dive: Corona-Krise als Chance zur Kundenbindung und Digitalisierung im Hotel und Eventbereich Best Practices Beispiele aus dem Hotel Oberberger GLS Campus Berlin	Tini Diekmann Sales & Revenue & Deputy Hotel Manager Hotel Oberberger Berlin Michael Hess Sales & Convention Manager Hotel Oberberger Berlin	#MICE #CRM #Digitalisierung
17:00	17:40	Deep Dive: Next Level Hotel Sales Virtuelle SITE inspections als Game Changer für die Hotellerie Epl wenn, egal von wo, egal ob die eigenen Räume belegt sind - im digitalen Zeitalter kann man immer eine SITE-Inspection geben	Sabine Reise Geschäftsführerin alisedate GmbH	#MICE #Sales #VirtualVenues

Breakout-Raum 2

Beginn	Ende	Thema	Speaker	Fachbereich
10:00	10:30	Workshop: Jetzt mal Praxis! Occupancy Based Pricing mit Excel leicht gemacht.	Bastian Düllery Senior Expert Revenue & Capacity Management Deutsche Hospitality	#RevenueManagement
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:45	Den Vortrag von Fritz findet thum 11.00 Uhr auf der e-Stage	J.	J.
12:00	12:45	Deep Dive: Hotel-IT Ausschreibungen Interaktiver Workshop zum Thema Strategie, Struktur, Best Practices und Diskussionsrunde für alle Fragen und um den Ausschreibungs-Prozess	Michaela Papenhoff Managing Director iic GmbH Susanna Albrecht Inhaberin Susanna Albrecht Hospitality Consulting	#Technology
12:45	13:45	Mittagsessen		
13:45	14:30	Workshop: booking.com vs. Direktvertrieb Der Zweckzweck der wichtigsten Buchungskanäle spitzt sich zu: Was heißt das für mein OnlineMarketing & RevenueManagement?	Dominik Sobotta Founder & CEO sonnet.com	#Ecommerce #RevenueManagement
14:40	15:20	Best Practice: Remote Hotels Auch ja, die Reception! - NUMA's best practice Wie funktioniert eigentlich ein digitales Hotel?	Moritz Wolff Head Of Revenue NUMA Florian Montag Business Development spalio	#Technology
15:25	16:00	Deep Dive: Find alle Metas gleich? Einführung in die Vermarktung über Metasearch Plattformen	Mirko Plass Leitung Reise idealo	#Distribution #Ecommerce
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Workshop: Conquering the future of travel Opportunity for post COVID	Jan Starcke Travel Industry Lead, Client Partner Facebook	#SocialMedia
17:00	17:40	Masterclass: Helping the Hotel Industry Prepare for What's Next	Bryan Simis Industry Manager - Hospitality / Google Stefan Trienen Head of Vertical Search Travel / Google	#Ecommerce