

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 Hirn Wie uns Hirnforschung unterstützt, neue Potenziale zu erschließen	Sebastian Purps-Fardigl 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 DialogShit	#OnlineMarketing
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:20	Building Stages - Der Gast auf der Bühne Wie sich die Hotellerie analog und digital neu erfindet	Magnus Busch Geschäftsführer GOAR	#GuestExperience
11:25	11:45	Beyond the Room Kunden wollen mehr als Übernachtung inkl. Frühstück. Wie Hotels stärker an der touristischen Wertschöpfungskette teilhaben können.	Jan-Friderik Valentin Advisor HOWZAT Partners	#Distribution #Leisure
11:50	12:10	Bargespräch: Leisure Distribution	tba	#Distribution #Leisure
12:15	12:35	Das Ende der Ratenparitätssaga	Markus Luth Hauptgeschäftsführer Hotelverband Deutschland (IHA)	#Verbandsgeschehen
12:45	13:45	Mittagessen		
13:45	14:10	Direct 4.0 das Ende des PMS? Warum wir bei den direkt Buchungen umdenken müssen	Wilko Weber Partner SIS Swiss Hospitality Solutions	#Distribution #Ecommerce #Technology
14:15	14:35	Das Ende der Zimmerkategorien Was ist Attribute Based Selling (ABS) und was ist es nicht?	Carina Stegmayer & Markus Mueller Co-Founder GauVend®	#Distribution #Ecommerce #Technology
14:40	15:00	Bargespräch: Schaffen wir jetzt alles ab?	tba	#Ecommerce #Technology
15:00	15:20	Wie Phönix aus der Asche In welchen Bereichen des Revenue Management & Pricing Prozesses wir jetzt aktiv sein müssen	Daniela Hupfeld Commercial Director Spain Pierre & Vacances Sergio Sartori Group Senior Manager Revenue Ruby Hotels	#RevenueManagement
15:25	16:00	Legal Update	Peter Hense Rechtsanwalt, Partner Sprt Legal Rechtsanwälte	#Legal
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Der gläserne Gast und die Zentralisierung der Daten Chancen und Herausforderungen eines zentralen Gästeprofiles	Tobias Köhler Systems & Commerce Ruby Hotels Thomas Danieleczak Director of Sales, Central Europe Shiji	#Technology
16:55	17:15	Die Gäste-Segmentierung: Ein essentieller Teil der Gäste-Kommunikationsstrategie Best Practices anhand des SIDE Design Hotels Hamburg (Seaside Collection) und Revinate	Neha Born Sr. Regional Sales Manager EMEA Revinate Jackie Weiss Regional E-Commerce Manager Seaside Hotels	#Ecommerce #CRM
17:20	17:40	Bargespräch: Guest-Data-Management	Teilnehmer: tba	#Ecommerce #CRM
17:45	18:00	Wrap Up & Closing		
ab ca. 19:30		Abendevent		

MICE & Sales-Stage

Beginn	Ende	Thema	Speaker	Fachbereich
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:20	Zurück in die Zukunft – MICE im Wandel! Herausforderungen und Chancen der Hotellerie	Alexandra Weber Sales Director MICE Key Accounts Lindnerhotels & Resorts und 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 Distributions Nordamerika AccorHotels	#MICE
11:50	12:10	Bargespräch: MICE Trends	tba	#MICE
12:15	12:35	Measure, reduce, offset now! Wie die Hospitality & Event Branche aktiven Klimaschutz schon heute betreiben und klimaneutral werden kann	Julia Kurx & Stephan Meier Sustainability Consultants Climate Action ClimatePartner	#Sustainability #Businesstravel #MICE
12:45	13:45	Mittagessen		
13:45	14:10	Automated Booking und Yield Management im MICE gestern noch Hürdenlauf, heute ein Problemlöser?	Gerhard Wasem Geschäftsführer MicroRate	#MICE #RevenueManagement
14:15	14:35	Die Neue Rolle im Destinationsmarketing ein Einblick in die Zukunft des Convention Bureaus	Jens Ihlen Director Convention Düsseldorfer Convention	#Destinationsmarketing #Messen
14:40	15:00	Bargespräch: Destinationsmarketing, Messen, Der MICE-Standort - Deutschland	tba	#MICE #Businesstravel #Messen
15:00	15:20	Networking - die Kompetenz der Zukunft!	Clarens Graf von Hoyos Vorstandsvorsitzender Deutsche-Kingsee-Gesellschaft	#Sales #Networking
15:25	16:00	Bargespräch: Knallhart nachgefragt: Die schwierigen Themen im MICE Geschäft diskutiert mit den großen MICE-Online-Portalen	tba	#MICE
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	Sales 5.0: „To be the BEST is to be the FAVORITE“ The unscripted art of selling!	Isabell Owen Founder, Owner & Value Generator Owen Consulting	#Sales #GuestExperience
16:55	17:15	Quo vadis, MICE-Industry? Corporate Events in post Corona Zeiten: Schmecken Bier und Wein nur noch digital?	Oliver Bransch Einkauf, Business Travel & MICE / IT PierwaterhouseCoopers GmbH WFG	#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	Peogy Amelung Experience Design & Founder Ankling & Partners	#Sales
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:45	Workshop: Automatisierung als Game-Changer Revenue Strategie und Segmente effizient den dynamischen Marktbedingungen anpassen	Victoria Fischer Regional Revenue Manager H-Hotels.com Laura Leser Customer Success Manager Duoto	#RevenueManagement #Technology
12:15	12:45	Workshop: Hospitality meets E-Mobility 5 Anforderungen an Ladestationen, auf die Hotels bei der Herstellerwahl achten sollten	Hakan Ardic Hakan Ardic, Vice President Hospitality & Mobility Wirelane GmbH	#Sustainability #Technology
12:45	13:45	Mittagessen		
13:45	14:30	Workshop: Die Zukunft der Rahmenprogramme Analoge, hybride und digitale Eventformate an und im Hotel	Sven Hüther Geschäftsführung Teampost West GmbH	#MICE #Teambuilding
14:40	15:20	DeepDive: MICE-Pricing Die Tagungspräferenzliste ist tot, lang lebe...?	Kathrin Scharrmann Cluster Revenue Manager MICE Dorint Hotel am Heumarkt Köln Dorint AG der Messe Köln Essential by Dorint Köln-Junkersdorf	#MICE #RevenueManagement
15:25	16:00	Workshop: Trennung von Bett und Stuhl Welchen Wert hat die Veranstaltungsfläche?	Birgit Haake Haake Revenue4U	#MICE #RevenueManagement
16:00	16:30	Kaffeepause		
16:30	16:50	DeepDive: Corona-Krise als Chance zur Kundenbindung und Digitalisierung im Hotel und Eventbereich Best Practices Beispiele aus dem Hotel Oeberberger GLS Campus Berlin	Tini Dikmann Sales & Revenue & Deputy Hotel Manager Hotel Oeberberger Berlin Michael Haas Sales & Conversion Manager Hotel Oeberberger Berlin	#MICE #CRM
17:00	17:40	DeepDive: Next Level Hotel Sales Virtuelle SITE Inspections als Game Changer für die Hotelbranche Ist es denn, egal von wo, egal ob die eigenen Räume belegt sind – im digitalen Zeitalter kann man immer eine SITE Inspection geben	Sabine Reiss Geschäftsführerin alsitead 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 Däulery Senior Export Revenue & Capacity Management Deutsche Hospitality	#RevenueManagement
10:30	11:00	Kaffeepause		
11:00	11:45	DeepDive: Mission (im)possible: Gibt es eigentlich Hotels, die mit Ihren Social Media Kanälen messbaren Umsatz generieren?	Fritz Dickamp Team-Leader Hotelweber	#SocialMedia
12:00	12:45	DeepDive: Hotel-IT Ausschreibungen Interaktiver Workshop zum Thema Strategie, Struktur, Best Practices und Diskussionsrunde für alle Fragen rund um den Ausschreibungs-Prozess	Michaela Papenhoff Managing Director i2c GmbH Zsuzsanna Albrecht Inhaberin Zsuzsanna Albrecht Hospitality Consulting	#Technology
12:45	13:45	Mittagessen		
13:45	14:30	Workshop: booking.com vs. Direktvertrieb Der Zweikampf der wichtigsten Buchungskanäle spitzt sich zu. Was heißt das für mein Onlinemarketing & RevenueManagement?	Dominik Sobotta Founder & CEO onmani.com	#Ecommerce #RevenueManagement
14:40	15:20	Best Practice: Remote Hotels Ach ja, die Rezeption* – NUMA's best practice Wie funktioniert eigentlich ein digitales Hotel?	Moritz Wolff Head Of Revenue NUMA Philip von Dittfurth Founder spalino	#Technology
15:25	16:00	Deep Dive: Sind alle Metas gleich? Einführung in die Vermarktung über Metasearch Plattformen	Mirko Plass Landing House deals	#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