



## Data Talks

**Datum**  
6. März 2020

**Zeit:**  
10:30 - 13:30 Uhr

**Ort**  
Halle 7.1b, eTravel Lab

Schwerpunkt Daten und Innovationen im Travel Tech-Bereich und was der Kunde davon hat: KI und Machine Learning, Datenverwertbarkeit und Plattformen, Predictive Personalization und Seamless Travel.

**10:30 - 10:35 Uhr**

### Begrüßung zu den 1. "Data Talks"

**Begrüßung und Moderation:**

[Bernd Nawrath](#),

**10:35 - 11:00 Uhr**

### Datengetriebene Geschäftsmodelle: Was geht, wer hilft?

- Einführender Dialog zu aktuellen Geschäftsmodellen
- Wie funktioniert die Wertschöpfung mit Daten?

**Interviewer:**

[Bernd Nawrath](#),

**Interviewgast:**

[Lisa Kinne](#), Referentin Digitale Luftfahrt & Touristik, Bitkom e.V.

**11:20 - 11:40 Uhr**

### Nächstes Buzzword oder Überlebensstrategie? Von Digitization zur Datafication

- Peakwork zeigt die relevanten Trends im Data Warehousing, der Datenanalyse und Auswertung
- Wie kann die Analyse retrospektiver Daten genutzt werden, um zukünftige Trends vorherzusagen und neue datengesteuerte Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln?

**Referent:**

[Joao Gonzaga](#), Chief Product und Technology Officer, Peakwork



## 11:45 - 12:30 Uhr

### “Mit besten Empfehlungen” – Best Practice Panel zum Thema “Personalisierung“

- Kurzpräsentationen und anschließende Podiumsdiskussion
- BOSYS SOFTWARE: Best Case-Präsentation (Titel N.N.)
- Silversurfer: Best Case-Präsentation (Titel N.N.)
- Skyscanner: Best Case-Präsentation “Von Meta zu Marketplace“

**Moderation:**

[Bernd Nawrath](#),

**Referenten:**

[Jörg Bünning](#), Geschäftsführung, BOSYS SOFTWARE GmbH

[Catriona King](#), Commercial Director, Skyscanner

[Oliver Nökel](#), General Manager, silversurfer7 GmbH

---

## 12:30 - 12:50 Uhr

### Platformation: Die Auswirkungen der Plattformökonomie auf die Reisebranche

- Welche Auswirkungen haben Plattformen auf das Kundenerlebnis?
- Welche Möglichkeiten bietet es der Reisebranche?
- Was können wir für die Zukunft erwarten?

**Referent:**

[Tom Fecke](#), Director Strategic Sales EMEA, Sabre