

● **Anmeldungen nehmen wir ausschließlich auf Einladung entgegen.**

Bedingung für eine Anmeldung und Teilnahme an einer unserer Veranstaltungen ist die Aufnahme in den Verteiler des Münchner UnternehmerKreis IT. Bei Interesse schicken Sie uns bitte eine Nachricht. Nach Prüfung Ihrer Anfrage erhalten Sie automatisch die E-Mail-Einladungen zu unseren Veranstaltungen.

Anmeldung: Mit der E-Mail-Einladung erhalten Sie Informationen zum Roundtable. Diese E-Mail enthält einen persönlichen AnmeldeLink (bitte das Wort *AnmeldeLink* im E-Mail anklicken), über den Sie sich direkt zur Veranstaltung anmelden können. Der AnmeldeLink gilt nur für die eingeladene Person und ist nicht übertragbar.

Münchner UnternehmerKreis IT
Der UnternehmerKreis GbR
Gürkan Uzer
Kunigundenstraße 13
80802 München

Tel.: +49 (0)89 210143-0
Fax: +49 (0)89 210143-50
uzer@muk-it.com
www.muk-it.com

Der Münchner UnternehmerKreis IT ist eine Initiative Münchner Unternehmer aus der IT-Branche als Plattform für einen ganzheitlichen Informations- und Erfahrungsaustausch, die auch Kooperationen unterstützt.

Die Ziele sind:

- Die Expertise, Erfahrung und das aktive Engagement der Mitglieder, Partner und Sponsoren für alle nutzbar zu machen.
- Vertrauensvoller Erfahrungs- und Wissensaustausch (Rat geben und nehmen).

MUK ist eine Initiative von:

- Dr. Werner Altmann, Kölsch & Altmann GmbH
- Dr. Josef G. Böck, Singhammer IT Consulting AG
- Jörg Brünig, Fujitsu Technology Solutions GmbH
- Dirk Charbonnier, IBM Deutschland GmbH
- Michael Frohn, factory42 GmbH
- Peter Haberl, Anecon Software Design und Beratung GmbH
- Frank Heinrich, Pentland Firth Software GmbH
- Ernst Hermannsdorfer, CoreNet GbR
- Prof. Dr. Jochen Hertle, Hochschule München
- Christian Hinreiner, Studio 9 GmbH
- Anton Hofmeier, Software AG
- Werner Hölzl, Versino AG
- Martin Hornung, TraiCen IT Training & Consulting GmbH
- Dr. Bernd Huber, COMPUS Computer GmbH
- Tania Hüngsberg-Cengil, Hüngsberg AG
- Björn Jopen, FairControl GmbH
- Wolfgang H. Klein, Reply AG (ehem. syskoplan)
- Hans-Peter Knödseder, DV-Ratio Group
- Ingo Körber, eCube GmbH
- Thomas Krempel, Utomi GmbH
- Stefan Langhirt, Profi Engineering Systems AG
- Dr. Martin Lechner, Messe München Gesellschaft mbH
- Hans-Dieter Machuta, SSA Software Solution GmbH
- Gerhard Müller, TNG Technology Consulting GmbH
- Dr. Dieter Neumann, Acteos GmbH & Co. KG
- Hans-Georg Richter, AKM Software Beratung GmbH
- Yakup Saygin, sayTec Solutions GmbH
- Peter Scheer, A,S,M, Werbeagentur GmbH
- Dr. Helmut Schönenberger, UnternehmerTUM GmbH
- Ortwin Tischler, Gefasoft AG
- Christian Werner, Oracle Deutschland B.V. & Co. KG
- IHK für München und Oberbayern

Einladung zum 69. Roundtable

Roundtable:
Erfolgreicher Vertrieb verändert!
Was Kunden tatsächlich kaufen

Keynote: Was ist die Entscheidung eines Kunden wert? Jochen Moll, Sprecher des Vorstands Intershop Communications AG

Mit freundlicher Unterstützung von

VIWIS

Münchner UnternehmerKreis IT – für Mitgestaltende Unternehmer mit Know-how!

Die Vision: Junge und etablierte IT-Unternehmer sowie Hochschulvertreter und Experten an einem Tisch. Gemeinsamkeiten ausloten, Mitmacher begeistern, eine offene Form des Kompetenzaustausches begründen und pflegen.

Das Ziel: MUK als Kompetenz- und Kooperationsforum etablieren, Dialog zwischen Münchner IT-Unternehmen aufbauen und den MUK zu einer innovativen Kollaborationsplattform entwickeln.

Ihr priorisiertes Thema: Erfolgreicher Vertrieb verändert! Was Kunden tatsächlich kaufen

Es reicht schon lange nicht mehr aus, Kunden individuell zu bedienen, den ROI aufzuzeigen und die Kundenanforderungen gut zu verstehen. Wer Geschäft mit Neukunden machen will, muss neben einer Partnerschaft auf Augenhöhe die betroffenen Prozesse verstehen, organisatorische Einflüsse prüfen und mit den Auswirkungen auf die Mitarbeiter umgehen. Zunehmend schließen Trusted Advisor diese Lücke, indem sie bei der Entscheidung für oder gegen eine Software beraten und unterstützen. Jene IT-Anbieter, die das gut verstehen, werden im Vertriebsprozess selbst zu Trusted Advisors und erhalten somit umfassender als je zuvor Zugänge zur Kundenorganisation und schließlich den Auftrag.

Für die Keynote haben wir Jochen Moll gewonnen. Er zeigt auf, wie Sie im Vertriebsprozess die Konsequenzen einer Software-Einführung integrieren und dadurch tragfähige Kundenentscheidungen erzielen.

Im Rahmen der Podiumsdiskussion vertiefen wir verschiedene Aspekte, wie erfolgreicher Vertrieb verändert und dadurch nachhaltige Kundenbeziehungen schafft. Nutzen Sie die Gelegenheit, an der Podiumsdiskussion mit unseren Speakern teilzunehmen und bringen Sie Ihre Fragen ein.

Ihr Nutzen:

- Informationen über Vertrieb und Veränderungen
- Kennenlernen neuer Partner und Kunden
- Networking auf Augenhöhe

69. Roundtable Münchner Unternehmer-Kreis IT am Donnerstag, 13.02.2014 bei der VIWIS GmbH, Thomas-Dehler-Straße 2, 81737 München

15:30	Eintreffen und Networking mit Marktplatz
16:00	Agenda und Überblick Gürkan Uzer, Sprecher des MUK IT
16:10	Begrüßung durch den Hausherrn Georg Schranner, Managing Director, VIWIS GmbH
16:15	Wir machen keinen Vertrieb, wir sorgen für Business Performance Dr. Josef G. Böck, Vorstand, Singhammer IT Consulting AG
16:40	Ihre Kunden wollen von Ihnen lernen Georg Schranner, Managing Director, VIWIS GmbH
17:00	Kunden gewinnen durch kollaboratives Projektmanagement Markus Lipinsky, CEO, Actano GmbH & Constantin von Bülow, Geschäftsführer, Bavaria Yachtbau GmbH, Best Practice
18:00	Pause
18:30	Keynote: Was ist die Entscheidung eines Kunden wert? Jochen Moll, Mitglied und Sprecher des Vorstands, Intershop Communications AG
19:10	Podiumsdiskussion mit den Referenten Moderation: Gürkan Uzer
19:40	Abschluss
19:45	Networking & Imbiss
20:30	Ende des Roundtable

Präsentation von Innovationen aus den Bereichen:

- Prozesse
- Produkte
- Geschäftsmodelle

Ihr Moderator:

Gürkan Uzer, Gründer von BMC-Consultants und der UnternehmerKreis GbR. Unternehmens- und Personalberater seit 2003 und spezialisiert auf die Ergebnisverbesserung von Technologieunternehmen. Die Förderung von Kooperationen, mit den Teilgebieten Nachfolge und Beteiligungen, liegt ihm besonders am Herzen.

Veranstaltungsdaten

Termin: Donnerstag, 13.02.2014 von 15:30 bis 20:30 Uhr

Ort: VIWIS GmbH, Thomas-Dehler-Straße 2, 81737 München

Parkplätze sind begrenzt vorhanden

Teilnehmer: Ausschließlich IT-Unternehmer (Inhaber, Geschäftsführer und Vorstände)

Teilnahmebedingung: Nach Prüfung und Aufnahme in den Verteiler des Münchner UnternehmerKreis IT.

Kostenbeitrag: 89,25 Euro je Teilnehmer, bzw. 50,00 Euro für Initiatoren, Botschafter und Experten, Beträge inkl. ges. MwSt.

Mündliche und telefonische Anmeldungen können nicht berücksichtigt werden. Ihre Anmeldung ist verbindlich, gilt nur für Sie und ist nicht übertragbar.

Anmeldeschluss: 06.02.2014