

### Informationen zur Veranstaltung

**Teilnahmebedingungen:** Die Teilnahme an den Roundtable des MUK ist ausschließlich **Inhabern, Vorständen und Geschäftsführern** von ITK- und Hightech-Unternehmen vorbehalten. Dafür ist eine Aufnahme beim MUK obligatorisch.

**Anmeldung:** Melden Sie sich bitte per E-Mail an: [uzer@muk-it.com](mailto:uzer@muk-it.com). Bei Verfügbarkeit eines Platzes erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung.

**Fördermitglieder, das sind MUK-Initiatoren, -Partner, -Botschafter und -Experten sowie Basismitglieder** genießen Priorität bei der Anmeldung und können erhebliche preisliche Vorteile nutzen. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter [www.muk-it.com](http://www.muk-it.com) unter „Aufnahme in den MUK“.

#### Unternehmerkreis GbR

Gürkan Uzer  
Kunigundenstraße 13  
80802 München  
Tel.: 0 89/210 14 3-0  
Fax: 0 89/210 14 3-50  
[uzer@muk-it.com](mailto:uzer@muk-it.com)  
[www.muk-it.com](http://www.muk-it.com)

#### Mit fachlicher Unterstützung durch die MUK-Experten:

- **Change Begleitung auf Organisationsebene, Führungskräfte- und Teamentwicklung, Coaching, HR Consulting:**  
Matthias Hintz, meroo consulting.
- **Mitarbeiterbeteiligungen, Steuer- und Arbeitsrecht:**  
Christoph Hohenegg, von Seelstrang & Partner mbH
- **PR, Kommunikation und Social Media Marketing:**  
Dr. Michael Kausch, vibrio. Kommunikationsmanagement GmbH
- **M&A Beratung:**  
Jan Pörschmann, Proventis Partners
- **Unternehmensfinanzierung, M&A, Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht:**  
Dr. Wolfgang Weitnauer,  
Kanzlei WEITNAUER Rechtsanwälte PartG mbH

Der Unternehmerkreis (MUK) ist eine Initiative von Münchner IT-Unternehmern für einen ganzheitlichen und exklusiven Informations- und Erfahrungsaustausch.

Die Initiatoren sind:

- Armin Barbalata, IHK für München und Oberbayern
- Uwe Beikirch, baramundi software AG
- Dr. Michael Berger, DocuWare GmbH
- Julius Berger, Fujitsu Technology Solutions GmbH
- Dr. Klaus Blättchen, syscon Unternehmensberatungsges. mbH
- Klaus Donath, Ingram Micro Holding GmbH
- Claus Dziarstek, VIWIS GmbH
- Cordula Eichstädt, IBM Deutschland GmbH
- Ursula Flade-Ruf, mip Management Informationspartner GmbH
- Roger Friederich, Singhammer IT Consulting AG
- Mark Goerke, iteratec GmbH
- Günter Heiß, eCube GmbH
- Christian Hinreiner, Studio 9 GmbH
- Josef Hobelsberger, Müller-BBM Holding AG
- Werner Hölzl, Versino AG
- Wolfgang H. Klein, Reply GmbH & Co. KG
- Dr. Stefan Köhler, Infosim GmbH & Co. KG
- Dr. Wolfgang Köhler, fortiss GmbH
- Ingo Kraupa, noris network AG
- Dr. Falk Langhammer, Living Pages Research GmbH
- Daniel Lemberger, IBODigital GmbH
- Heinz Linsmaier, camLine GmbH
- Antonella Lorenz, Lorenz Software GmbH
- Clemens Maier, Dontenwill AG
- Thomas Mödl, DialogData GmbH & Co. KG
- Gerhard Müller, TNG Technology Consulting GmbH
- Nikil Felix Nakra, Trivium eSolutions GmbH
- Thomas Pickel, SAP Deutschland SE & Co. KG
- Bernhard Schimunek, SSI Software Services GmbH
- Ralf Scheid, Scheid & Partner
- Dr. Ralf Seidler, Schwindt CAD/CAM –Technologie GmbH
- Dr. Marc Sihling, 4Soft GmbH
- Robert Sommer, Sommer Informatik GmbH
- Hendrik van den Berg, Neos IT Services GmbH
- Nikolas Voggenreiter, BitStream GmbH
- Bernd Wandt, ServiceFactum GmbH

## Einladung zum 99. Roundtable

**B2B Neukunden und Partner online für erklärungsbedürftige Produkte gewinnen**

Mit freundlicher Unterstützung von  
Adito Software GmbH



## MUK IT – Von Unternehmern für Unternehmer

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

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

### Ihr priorisiertes Thema:

**B2B Neukunden und Partner online für erklärungsbedürftige Produkte gewinnen**

Die digitale Transformation hat dazu geführt, dass sich die Entstehung neuer Projekte durch neue Strukturen und Prozesse in den Organisationen verändert hat. Zusätzlich ist durch inflationäre Job-Titel das Verstehen der Zuständigkeiten in den Organisationen erschwert, um beim B2B-Vertrieb die richtigen Gesprächspartner zu finden. Dabei bleibt die Darstellung von komplexen Produkten und Lösungen online bei der Neukundengewinnung schwierig.

Gute Vernetzung, ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie Kooperationsfähigkeiten sind erforderlich, um im Wettbewerb weiter bestehen zu können.

Es geht um folgende Fragen: Welche Auslöser starten neue Projekte mit welchen Prozessen, bis externe Unterstützung hinzugezogen wird? Welche Funktionen sind für die Beschaffung von „Digitalisierung“ zuständig? Wie kommen Sie mit diesen ins Gespräch und können Neukunden mit neuen IT-Projekten gewinnen? Bei welchen Zielgruppen gibt es einen Bedarf für Ihr Angebot? Wie erklären Sie Ihrer Zielgruppe komplexe Angebote online? Welche vertrieblichen Schritte können bei der Neukundengewinnung online erfolgen und welche vor Ort?

### Ihr Nutzen:

- Erfahren Sie, wie Unternehmen ihren Vertrieb angepasst haben.
- Sie erhalten Anregungen, wie Sie sich als innovativer Digitalisierungs-Partner Ihrer Kunden positionieren und ins Gespräch kommen können.
- Richten Sie Ihre Fragen direkt an die Referenten.
- Diskutieren Sie mit und lernen Sie aus dem Gedankenaustausch.
- Leiten Sie wichtige eigene Schritte für Ihr Unternehmen ab.
- Stärken Sie Ihr Netzwerk in diesem entscheidenden Thema.

## 99. Roundtable des MUK IT am Donnerstag, den 06.05.2021 bei der Adito Software GmbH

- 16:00 **Eintreffen und Networking**
- 16:15 **Agenda und Überblick**  
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK
- 16:25 **Überzeuge mich! Erklärungsbedürftige Produkte online vermarkten**  
Prof. Dr. Christian Zich, Internationales Marketing- und Vertriebsmanagement, Technische Hochschule Deggendorf
- 16:45 **Vir-reale Events: Bestandskunden begeistern und Neukunden gewinnen**  
Stefan Zenkel, CEO, aConTech GmbH
- 17:05 **Mit relevanten Inhalten Neukunden für erklärungsbedürftige Produkte gewinnen**  
Meike Leopold, Geschäftsführung, Start Talking
- 17:25 **Pause mit Networking im MUK-Clubraum**
- 17:35 **Best Practice: Vom digitalen Erstkontakt bis zum Auftrag für komplexe Produkte und Dienstleistungen**  
Tobias Mirwald, Geschäftsführer, Adito Software GmbH
- 18:00 **Fragen an die Referenten & Austausch mit den Teilnehmern zum heutigen Thema**  
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK
- 18:20 **Zusammenfassung und Abschluss**
- 18:30 **Ausklang mit Networking im MUK-Clubraum**
- 19:00 **Ende des Roundtable**

### Präsentation von Innovationen aus den Bereichen:

- Prozesse
- Produkte
- Geschäftsmodelle

### Ihr Moderator:

**Gürkan Uzer**, Gründer von BMC-Consultants und Geschäftsführer der Unternehmerkreis GbR. Unternehmens- und Personalberater mit zusätzlicher Spezialisierung auf die Ergebnisverbesserung bei Technologieunternehmen.

### Veranstaltungsdaten

**Termin:** Donnerstag, 06.05.2021  
von 16:00 Uhr bis 19:00 Uhr

**Ort:** Online-Videokonferenz

### Kostenbeitrag für Teilnahme per Videolink:

**Förderer des MUK:** 25,00 Euro  
**Basismitglieder:** 45,00 Euro  
**Gäste:** 75,00 Euro  
Alle Beträge zzgl. ges. MwSt.

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie einen **Link zur Teilnahme per Video** und einen **Link zum MUK-Clubraum** für das Networking in der Pause und dem Ausklang.

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

**Anmeldeschluss:** 03.05.2021