

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: Per E-Mail mit Ihren vollständigen Kontaktdaten an 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 unter „Mitglied werden“.

Unternehmerkreis GbR

Gürkan Uzer
Kunigundenstraße 13
80802 München
Tel.: 0 89/210 14 30
Fax: 0 89/210 14 3-50
uzer@muk-it.com
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
- **Marktforschung & Beratung in B2B Dienstleistungsmärkten:**
Jörg Hossenfelder, Lünendonk & Hossenfelder GmbH
- **Digitaler Vertrieb, B2B-Leadgenerierung und Social Selling:**
Zoran Katic, Pluspulso GmbH
- **PR, Kommunikation und Social Media Marketing:**
Dr. Michael Kausch, vibrio. Kommunikationsmanagement GmbH
- **M&A Beratung:**
Jan Pörschmann, atares GmbH
- **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:

- Joachim Astel, noris network AG
- Armin Barbalata, IHK für München und Oberbayern
- Dr. Michael Berger, DocuWare GmbH
- Dr. Klaus Blättchen, syscon Unternehmensberatungsges. mbH
- Björn Bröhl, Scompler Technologies GmbH
- Markus Fensterer, x-cellent technologies GmbH
- Gottfried Fischer, trescore GmbH
- Ursula Flade-Ruf, mip Management Informationspartner GmbH
- Karl Freiheit, Ultimus GmbH
- Roger Friederich, Singhammer IT Consulting AG
- Günter Heiß, eCube GmbH
- Christian Hinreiner, Studio 9 GmbH
- Josef Hobelsberger, Müller-BBM Holding AG
- Werner Hölzl, Versino AG
- Markus Klein, VMware Global, Inc.
- Wolfgang H. Klein, Reply GmbH & Co. KG
- Dr. Stefan Köhler, Infosim GmbH & Co. KG
- Dr. Wolfgang Köhler, fortiss GmbH
- Michael Kolter, S+G Concepts GmbH & Co. KG
- Dr. Falk Langhammer, Living Pages Research GmbH
- Daniel Lemberger, IBODigital GmbH
- Heinz Linsmaier, camLine GmbH
- Dr. Lars Lippert, baramundi software AG
- Antonella Lorenz, Lorenz Software GmbH
- Clemens Maier, Döntenwill AG
- Vesna Maric, IBM Deutschland GmbH
- Tobias Mirwald, ADITO Software GmbH
- Thomas Mödl, DialogData GmbH & Co. KG
- Nikil Felix Nakra, Trivium eSolutions GmbH
- Thomas Pickel, SAP Deutschland SE & Co. KG
- Dr. Boris Reichel, iteratec GmbH
- Clemens Schäfer, it factum GmbH
- Bernhard Schimunek, SSI Software Services GmbH
- Ralf Scheid, Scheid & Partner
- Dr. Marc Sihling, 4Soft GmbH
- Frank Thurner, Contech Software & Engineering GmbH
- Nikolas Voggenreiter, BitStream GmbH
- Dr. Jens Wehrmann, Mobile Software AG
- Bernd Wandt, ServiceFactum GmbH

Einladung zum 108. Roundtable

Branchen im Umbruch – Neue Anforderungen an Marketing & Vertrieb für IT-Unternehmen

Keynote: Erfolgreicher Vertrieb früher und heute

Björn Bröhl,
C3PO (Chief Product | Processes | People Officer),
Scompler Technologies GmbH

Mit freundlicher Unterstützung von

noris network

Donnerstag, den 18. April 2024

MUK IT – Von Unternehmern für Unternehmer

Die Vision: Junge und etablierte IT-Unternehmer sowie Hochschulvertreter und Experten thematisch zum Austausch zusammenbringen und vernetzen sowie den MUK zu einer innovativen Kollaborationsplattform entwickeln.

Das Ziel: MUK als Kompetenz- und Kooperationsforum etablieren, Dialog und Geschäftsbeziehungen zwischen IT-Unternehmen aufbauen und die Entstehung von Kooperationsmöglichkeiten fördern.

Thema: Branchen im Umbruch – Neue Anforderungen an Marketing & Vertrieb für IT-Unternehmen

In der letzten Unternehmerumfrage wurden Fragen zur Eingrenzung von „Geschäftsfelder auf Wachstumskurs“ und „Branchen im Aufwind“ sowie „Investitionsschwerpunkte 2024“ auf den ersten Plätzen priorisiert. Darüber hinaus halten IT-Unternehmer Fragen zum Einsatz von KI in Marketing & Vertrieb für neue Projekte für relevant. Die neue Kommunikation und Systematik in Marketing & Vertrieb ist das Thema der Keynote von Björn Bröhl, der einen Einblick gibt, wie heute Kunden gewonnen werden können. Dr. Martina Pesic zeigt anhand eines Use Cases eines IT/KI-Unternehmens auf, wie dieses mit der richtigen Sales- und Verhandlungsstrategie erfolgreich Kundenprojekte gewinnen konnte. Mit den Vorträgen von Markus Gallenberger und Michael Kolter erhalten wir Einblicke in die Baubranche mit ihren einschneidenden Veränderungen durch Automatisierung und Digitalisierung. Das eröffnet neue Möglichkeiten für IT-Unternehmen. In der anschließenden Podiumsdiskussion werden die Chancen in neuen Märkten in Verbindung mit neuen Kommunikationsansätzen und einem anderen/neuen Blick auf Kunden und Märkte vertieft.

Ihr Nutzen:

- Lernen Sie Kommunikation mit Kunden in der Digitalen Ökonomie
- Erfahren Sie wie die neue Wertschöpfung zum Kunden funktioniert
- Erhalten Sie Informationen zu Tools bei der Projektgewinnung
- Richten Sie Ihre Fragen direkt an die Referenten.
- Diskutieren Sie mit und lassen Sie sich inspirieren zu neuen Ideen.
- Nehmen Sie konkrete Anregungen für Ihr Unternehmen mit.
- Stärken Sie Ihr Netzwerk zu entscheidenden Markt- / Kundenthemen.

108. Roundtable: Donnerstag, den 18.04.2024 bei der noris network AG

15:30 Eintreffen und Networking

16:00 Agenda und Überblick

Gürkan Uzer, Sprecher des MUK
Moderation: Jan Pörschmann, Managing Partner, atares GmbH

16:10 Begrüßung durch den Gastgeber:

Joachim Astel, Executive Board & Chief Regulatory Officer (CRO), noris network AG

16:20 Keynote:

Erfolgreicher Vertrieb früher und heute

Björn Bröhl, C3PO (Chief Product | Processes | People Officer), Scompler Technologies GmbH

16:40 Mit der richtigen Sales- und Verhandlungsstrategie erfolgreich Kundenprojekte gewinnen

Dr. Martina Pesic, Verhandlungsexpertin und Geschäftsführerin, MP Consult UG (haftungsbeschränkt)

17:00 KI in Marketing & Sales am Beispiel von Salesforce, HubSpot und neuester Prospecting Tools

Michael Frohn, Geschäftsführer, factory42 GmbH

17:20 Pause

18:00 Use Cases für Automatisierung und Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Michael Kolter, Concept Manager, S+G Concepts GmbH & Co. KG

18:20 Digitale Revolution in der Baubranche

Markus Gallenberger, Chief Marketing & Sales Enablement Officer, ALLPLAN GmbH

18:40 Podiumsdiskussion mit Fragen an die Referenten

19:25 Zusammenfassung und Abschluss

19:30 Ausklang mit Networking & Fingerfood

20:00 Ende des Roundtable

Präsentation von Innovationen aus den Bereichen:

- Prozesse
- Produkte
- Geschäftsmodelle

Sprecher des MUK:

Gürkan Uzer, Gründer von BMC-Consultants und Geschäftsführer der Unternehmerkreis GbR. Unternehmens- und Personalberater für Wachstum und Ergebnisverbesserung

Veranstaltungsdaten

Termin: Donnerstag, 18.04.2024
15:30 Uhr – 19:30 Uhr

Ort: noris network AG,
Klausnerstraße 30,
85609 Aschheim bei München

Anreise mit dem PKW:

Parkplätze sind vorhanden

Kostenbeiträge:

Mitglieder: 45,00 Euro

Gäste (bei Verfügbarkeit): 98,00 Euro

Alle Beträge zzgl. ges. MwSt.

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

Wir weisen darauf hin: Bei dieser Veranstaltung werden Fotos und Videoaufnahmen gemacht, die potenziell für Zwecke der Veranstaltungsberichterstattung und allgemeinen Öffentlichkeitsarbeit in verschiedenen Medien veröffentlicht werden.

Anmeldeschluss: 11.04.2024