

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 Registrierung in MUK Digital obligatorisch.

Teilnahme nur mit einer Anmeldung in: MUK Digital.

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
www.digital.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, Scimpler Technologies GmbH
- Markus Fensterer, x-cellent technologies GmbH
- Gottfried Fischer, trescore GmbH
- Karl Freiheit, Ultimus GmbH
- Michael Frohn factory 42 GmbH
- Karl Fuchs, T.Con GmbH & Co. KG
- Günter Heiß, eCube GmbH
- Christian Hinreiner, Studio 9 GmbH
- Werner Hölzl, Versino AG
- Wolfgang H. Klein, Reply GmbH & Co. KG
- Steffen Kleinmanns, akdb.digitalfabriX GmbH
- Dr. Stefan Köhler, Infosim GmbH & Co. KG
- Dr. Wolfgang Köhler, fortiss GmbH
- Dr. Falk Langhammer, Living Pages Research GmbH
- Daniel Lemberger, IBODigital GmbH
- Albert Levey, DialogData GmbH & Co. KG
- Dr. Lars Lippert, baramundi software AG
- Antonella Lorenz, Lorenz Software GmbH
- Clemens Maier, Dontenwill AG
- Tobias Mirwald, ADITO Software GmbH
- Nikil Felix Nakra, Trivium eSolutions GmbH
- Thomas Pickel, SAP Deutschland SE & Co. KG
- Sandra Pöschl, camLine GmbH
- Dr. Boris Reichel, iteratec GmbH
- Ralf Scheid, Scheid & Partner
- Bernhard Schimunek, SSI Software Services GmbH
- Rolf Schirmacher, Müller-BBM Holding AG
- Heidi Schmidt, PKS Software GmbH
- Dr. Marc Sihling, 4Soft GmbH
- Fabian Stahl, Stahl Holding GmbH
- Arnulf Stanzel, S+G Concepts GmbH & Co. KG
- Frank Thurner, Contech Software & Engineering GmbH
- Nikolas Voggenreiter, BitStream GmbH
- Bernd Wandt, ServiceFactum GmbH
- Dr. Jens Wehrmann, Mobile Software AG
- Lorenz Wiederer, Flexicode GmbH

Einladung zum 111. Roundtable

Wachstumspotentiale nutzen und automatisieren mit KI

Keynote: Roadmap zu KI in Sales & Marketing

Michael Frohn, Geschäftsführer,
factory42 GmbH

Mit freundlicher Unterstützung von

noris network

Donnerstag, den 22. Mai 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.

Das Thema:

Wachstumspotentiale nutzen und automatisieren mit KI

Mittelständische Unternehmen haben immense Wachstumspotenziale. Wie kann man sie erkennen, ausschöpfen und auch automatisiert nutzen? Wie erzeugen Newcomer und Startups schnelles Wachstum mit und ohne KI-Unterstützung oder skalieren sogar?

In diesem Roundtable geht es darum Potenziale aber auch Hemmnisse im Unternehmen für unternehmerisches Wachstum zu identifizieren. Unternehmer aus dem IT-Mittelstand zeigen am eigenen Beispiel Systematiken des Wachstumsmanagements durch Automatisierung, auch mit Unterstützung von KI. Ausgewählte Use Cases sollen mögliche Maßnahmen anbieten und zu Vorgehensweisen für überproportionales Wachstum inspirieren. Darüber hinaus geht es um folgende Fragen, die aus der letzten Unternehmer-Umfrage im November 2024 priorisiert wurden:

- Wie kann KI die Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung unterstützen?
- Partnerschaften und Kooperationen für Wachstum? Wie gelingt die Neukundengewinnung im Netzwerk?
- Und wie können im Netzwerk wie dem MUK größere gemeinsame Projekte gewonnen werden?

Ihr Nutzen:

- Erfahren Sie wie KI im Unternehmen Wachstum unterstützen kann
- Bringen Sie Ihre Ideen zu den Chancen und Risiken der KI für die IT ein
- Richten Sie Ihre Fragen direkt an die Referenten
- Diskutieren Sie mit und lassen Sie sich zu neuen Ideen inspirieren
- Nehmen Sie konkrete Anregungen für Ihr Unternehmen mit.
- Stärken Sie Ihr Netzwerk zu entscheidenden Markt- /Kundenthemen

11. Roundtable: Wachstumspotentiale nutzen und automatisieren mit KI

15:30 Eintreffen und Networking

16:00 Begrüßung, Agenda und Überblick
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK

16:10 Begrüßung durch den Gastgeber
Joachim Astel, Executive Board & Chief Regulatory Officer (CRO), noris network AG

16:20 Keynote: Roadmap zu KI in Sales & Marketing
Michael Frohn, Geschäftsführer, factory42 GmbH

16:40 Nutzung und Erfolge von KI als Angebote für Kunden und zur Kundengewinnung bei noris
Joachim Astel, Executive Board & Chief Regulatory Officer (CRO), noris network AG

17:00 Wie wir vom Variantenmanagement für Fertiger zum Lösungsanbieter für Vertriebsautomatisierung wurden
Susanne Henkel, Managing Director, SAE GmbH

17:25 Pause

18:00 Vom erfolgreichen Bestandskundenaufbau zum Wachstum durch Neukundengewinnung
Lorenz Wiederer, Geschäftsführer, Fexicode GmbH

18:20 Neukundengewinnung mit KI
Interview: Zoran Katic, Geschäftsführer Pulspulso GmbH mit Jochem Verberg, Geschäftsführer, Tricycle Europe

18:40 Use Cases zur Automatisierung von Marketing- und Vertriebsprozessen
Wolfgang Klein, Partner, reply Deutschland AG

19:00 Podiumsdiskussion mit Fragen an die Referenten

19:25 Zusammenfassung und Abschluss

19:30 Ausklang mit Networking & Fingerfood

20:30 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, 22.05.2025
15:30 Uhr – 20:30 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: 20.05.2025