

### 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:** Nutzen Sie bitte Ihren persönlichen Anmeldelink in Ihrer Einladung. Alternativ melden sich per E-Mail als Gast 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](http://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](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 Hoheneegg, von Seelstrang & Partner mbB
- **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
- Cordula Eichstädt, IBM Deutschland GmbH
- Markus Fensterer, x-cellent technologies GmbH
- Ursula Flade-Ruf, mip Management Informationspartner GmbH
- Roger Friederich, Singhammer IT Consulting AG
- Mark Goerke, iteratec GmbH
- Thomas Groß, Ingram Micro Holding 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
- Tobias Mirwald, ADITO Software GmbH
- Thomas Mödl, DialogData GmbH & Co. KG
- Nikil Felix Nakra, Trivium eSolutions GmbH
- Thomas Pickel, SAP Deutschland SE & Co. KG
- Clemens Schäfer, it factum GmbH
- Bernhard Schimunek, SSI Software Services GmbH
- Ralf Scheid, Scheid & Partner
- Dr. Ralf Seidler, SCHWINDT DIGITAL 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
- Keesiu Wong, Design AI GmbH

## Einladung zum 102. Roundtable

**Projekt- und Neukundengewinnung durch automatisierte Leadgenerierung und andere systematische Vertriebsaktivitäten.**

**Keynote: Relationship Mining – Systematiken, die zu neuen Kunden und Projekten führen**

Jan Pörschmann, Managing Partner,  
Proventis Partners GmbH

Mit freundlicher Unterstützung

**noris network**

## 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.

### Ihr priorisiertes Thema:

**Projekt- und Neukundengewinnung durch automatisierte Leadgenerierung und andere systematische Vertriebsaktivitäten.** Bis vor kurzem war die zentrale Aufgabe des Marketings den Sales-Kollegen Leads zu beschaffen. Die Lead-Zettel vom letzten Messe-Auftritt, die Rückläufer aus der Mailing-Aktion, die Kontakte aus der Coupon-Anzeige wurden dem Vertrieb auf den Tische gekippt und es hieß: „Nun macht mal Umsatz“. Das funktioniert heute nicht mehr. Nicht nur weil es zurzeit wegen Corona keine Messen mehr gibt. Auch die Neukundengewinnung per Cold-Call oder mit Massenaussendungen wird immer schwieriger.

Das Social Selling ersetzt zunehmend den klassischen B2B Vertrieb für komplexe Produkte und Leistungen. Aber das Telefon durch LinkedIn oder XING zu ersetzen ist recht mühselig und mit seltenen, eher zufälligen Erfolgen verbunden.

Das neue Konzept des Marketing und Vertriebs ist von den erzielten Effekten der Digitalisierung gekennzeichnet und basiert auf den Potenzialen im Internet. Das bedeutet bei den Inhalten eine Abkehr von der bisherigen Verkaufsorientierung.

Das Content-Marketing wird nun aus Sicht der Stakeholder informierend und unterhaltend gestaltet. Das eröffnet die Standardisierung der digitalen Marketing Automation, die sich zusammen mit den Personalisierungspotenzialen zu einer individualisierten Kundenansprache verbinden lassen.

### Ihr Nutzen:

- Informationen über Wege zur Kundengewinnung
- Richten Sie Ihre Fragen direkt an die Referenten
- Diskutieren Sie mit und leiten Sie wichtige eigene Schritte für Ihr Unternehmen ab.
- Stärken Sie Ihr Netzwerk in diesen entscheidenden Vertriebsthemen

## 102. Roundtable des MUK IT am Donnerstag, den 05.05.2022 bei der noris network AG in Aschheim bei München

- 15:30 **Eintreffen** und Networking mit Marktplatz
- 16:00 **Agenda und Überblick**  
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK  
**Moderation:** Dr. Michael Kausch, Geschäftsführer, vibrio. Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH
- 16:15 **Begrüßung durch den Gastgeber:**  
Joachim Astel, Executive Board & Chief Regulatory Officer (CRO), noris network AG
- 16:35 **Keynote: Relationship Mining – Systematiken, die zu neuen Kunden und Projekten führen**  
Jan Pörschmann, Managing Partner, Proventis Partners GmbH
- 16:55 **Social Selling Erfolge mit dem richtigen Content erzielen**  
Björn Bröhl, C3PO (Chief Product | Processes | People Officer) Scompler Technologies GmbH
- 17:15 **Automatisierte Kunden-Gewinnung durch Inbound-Marketing mit HubSpot**  
Anne Broy, Senior Beraterin, vibrio Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH
- Automatisiertes Projekt- und Leadmanagement mit HubSpot bei der itl AG München**  
Peter Kreitmeier, Vorstand, itl AG
- 17:35 **Pause**
- 18:05 **Von 0 auf 800+ B2B-Kunden in 12 Monaten: Der erfolgreiche Weg des Münchener SaaS-Startup SAMDOCK**  
Alexander Woelke, CEO, Samdock GmbH
- 18:25 **Skalierung des Sales mit Hilfe von Marketing Automation**  
Hannes Heckner, Vorstandsvorsitzender, mobileX AG
- 18:45 **Podium mit Fragen an die Referenten**  
**Moderation:** Dr. Michael Kausch
- 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, 05.05.2022  
15:30 Uhr - 19:30 Uhr

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

### Anreise mit dem PKW:

Parkplätze sind ausreichend vorhanden

### Kostenbeiträge:

**Basismitglieder:** 75,00 Euro  
**Fördermitglieder:** 45,00 Euro  
**Gäste:** 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:** 02.05.2022