

### 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](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 „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](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.
- **Marktforschung & Beratung in B2B Dientsleistungsmärkten:**  
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, 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
- Gregor Bieler, APARAVI Software Europe 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
- 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
- Dr. Boris Reichel, iteratec GmbH
- 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
- Nikolas Voggenreiter, BitStream GmbH
- Bernd Wandt, ServiceFactum GmbH

## Einladung zum 105. Roundtable

### Neue Projekte und Neukundengewinnung im Kontext der Digitalen Ökonomie

**Keynote:** Die neue Normalität: Digitale Ökonomie und was sich dadurch ändert

Prof. Dr.-Ing. Stefan Müller  
Professur für Wirtschaftsingenieurwesen und Digitalisierung an der SRH Fernhochschule

Mit freundlicher Unterstützung

**noris network**

## MUK IT – Von Unternehmern für Unternehmer

**Die Vision:** Junge und etablierte IT-Unternehmer sowie Hochschulvertreter und Experten thematisch zum Aus-tausch 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.

### Neue Projekte und Neukundengewinnung im Kontext der Digitalen Ökonomie

Bisher galt die Segmentierung nach B2B oder B2C. Heute versteht man, dass ein Business keine Emotionen hat, nicht interagieren kann und letztlich nichts verkauft. Es sind die Menschen, die auf beiden Seiten stehen, sei es am Bildschirm oder im Präsenz-Gespräch. Wer seine menschliche Seite betont, wirkt authentischer und etabliert langfristige Beziehungen zu anderen Menschen.

Mit der Digitalisierung kommt der digitale Vertrieb mit Social Selling und Customer Experience Ansätzen und unter Nutzung digitaler Kanäle und Tools.

In Einkaufs- und Beschaffungsprozessen wird die Internet-Recherche zum zentralen Werkzeug und bewirkt somit den Wandel im Vertrieb vom Push-zum Pull-Business. Unternehmen müssen jetzt sicherstellen, dass ihre Informationen im Internet von ihren potenziellen Kunden gefunden werden können. Die klassische Trennung zwischen Marketing und Vertrieb wird aufgehoben. Zielsicher werden dadurch die Aktivitäten potenzieller Kunden automatisiert ausgewertet, um über gezielten Content ins Gespräch zu kommen, Interessenten und Leads zu generieren. Marketing Automation ist die Klammer im digitalen Vertrieb von den ersten Kundenkontakten bis hin zur Betreuung nach dem Kauf.

#### 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

### 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, 04.05.2023  
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:

**Förder- & Basismitglieder:** 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:** 28.04.2023

### 105. Roundtable des MUK IT am Donnerstag, den 04.05.2023 bei der noris network AG

15:30 **Eintreffen** und Networking mit Marktplatz

16:00 **Agenda und Überblick**  
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK  
**Moderation:** Jan Pörschmann, Managing Partner, Proventis Partners GmbH

16:15 **Begrüßung und Einführung durch den Gastgeber:**  
Joachim Astel, Executive Board & Chief Regulatory Officer (CRO), noris network AG

16:30 **Die neue Normalität: Digitale Ökonomie und was sich dadurch ändert**  
Prof. Dr.-Ing. Stefan Müller, Professur für Wirtschaftsingenieurwesen und Digitalisierung an der SRH Fernhochschule

16:50 **Vom großen (digitalen) Ganzen zum gemeinsamen Projekt – Ein praktischer Leitfaden, neue Kunden zu inspirieren.**  
Hans-Joachim Köppen, Business Partner Ecosystem and Innovation, IBM Watson Center Munich

17:10 **Der Mensch im Mittelpunkt: Wie APARAVI neue Kundenbeziehungen durch den Mix von digitalen Tools & Kanälen und Fokus auf persönlichen Austausch etabliert.**  
Oliver Scheffert, General Manager EMEA, APARAVI Software Europe GmbH

**Automatisiertes Projekt- und Leadmanagement mit HubSpot bei der itl AG München**  
Peter Kreitmeier, Vorstand, itl AG

17:30 **Pause**

18:00 **Wie treffen wir Entscheidungen und welche Rolle spielen dabei Emotionen?**  
Prof. Dr. Matthias Spörrle, Wirtschaftspsychologie an der Privatuniversität Schloss Seeburg (Österreich) und Hochschulinstitut Schaffhausen (CH)

18:30 **Hybrid Selling – So erreichen Sie neue Kunden mit Use Case bei Mitsubishi Electric**  
Zoran Katic, Geschäftsführer, Pluspulso GmbH

19:00 **Social Selling im Unternehmen etablieren durch Leadership, Personal Branding und messbaren Erfolgen**  
Thomas Pickel, Vice President Digital Hub MEE, SAP MEE und Philipp Do Castelo Correia, Business Development Specialist & Team Lead CX SDE, SAP Deutschland SE & Co. KG

19:25 **Zusammenfassung und Abschluss**

19:30 **Ausklang mit Networking & Fingerfood**

20:00 **Ende** des Roundtable