

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 13. Roundtable der Initiative Münchener UnternehmerKreis IT am Dienstag, 28. September 2004 an.

Firma: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Anmeldung per Brief, Fax oder am besten gleich per E-Mail an

Münchener UnternehmerKreis IT  
Steffen GmbH  
Lutz Steffen  
Selbhornstraße 21  
81825 München

Tel.: 0 89/4536 1124  
Fax: 0 89/4536 1125  
info@muk-it.com  
www.muk-it.com

Der Münchener UnternehmerKreis IT ist eine Initiative Münchener Unternehmer aus der IT-Branche als Plattform für einen ganzheitlichen Informations- und Erfahrungsaustausch, die auch Kooperationen unterstützt.

**Die Ziele sind:**

- Die Expertise, Erfahrung und das aktive Engagement der Mitglieder, Partner und Sponsoren für alle nutzbar zu machen.
- Vertrauensvoller Erfahrungs- und Wissensaustausch (Rat geben und nehmen).
- Aktivierung und Mobilisierung von erstklassigen Unternehmensbeziehungen.
- Kooperationen über die Grenzen hinweg unterstützen.

**MUK ist eine Initiative von:**

- Prof. Gerhard Barich, Fachhochschule München
- Dieter Bareuther, msg Netzwerke GmbH
- Dr. Josef G. Böck, Singhammer IT Consulting AG
- Peter Driessen, IHK München + Oberbayern
- Ralf Gärtner, SoftM AG
- Prof. Dr. Rudolf Haggenmüller, F.A.S.T. GmbH
- Martin Häring, SUN Microsystems GmbH
- Ernst Hermannsdorfer, CoreNet GbR
- Klaus Hommer, Oracle GmbH
- Michael Hoppe, mgate GmbH
- Werner Hüngsberg, Hüngsberg AG
- Björn Jopen, FairControl GmbH
- Dr. Bernward Jopen, UnternehmerTUM GmbH
- Jörg Klein, inform.Consult GmbH
- Hans-Peter Knödseder, DV-Ratio AG
- Günter Kugel, AKM Software Beratung GmbH
- Peter Lindlau, Peter Oltmanns, chorus GmbH
- Manfred Moullion, DNSint.com AG
- A. S. Müller, P. Scheer, A,S,M, Werbeagentur GmbH
- Günter Rester, Microsoft GmbH
- Dr. Helmuth Seidel, Dr. Seidel Infosysteme GmbH
- Lutz Steffen, Steffen GmbH
- Thomas Striebel, IBM Deutschland GmbH
- Curt Winnen, Munich Network e.V.
- Hans-Dieter Wysuwa, Fujitsu Siemens Computer
- Angelo W. Zenz, DMC Group

## Einladung zum 13. Roundtable

**Präsentation:** 3 Mi(u)tmacher präsentieren ihr Unternehmen in jeweils 3 Minuten

**Roundtable:** mit einer Keynote von Erfolgsautor Stefan F. Gross



Referenzmarketing – oder wie wir den Auftragseingang durch Empfehlungen steigern.

Mit freundlicher Unterstützung von



## Münchener UnternehmerKreis IT – für Mitgestaltende Unternehmer mit Know-how!

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

**Die Aufgabe:** Themen, die Sie mitbestimmen, aufgreifen und kompetent diskutieren. Im Dialog am Roundtable. Mit Experten. Mit Ihnen.

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

## Ihr priorisiertes Thema: Referenzmarketing – oder wie wir den Auf- tragseingang durch Empfehlungen steigern.

Nach den Kurzpräsentationen von 3 Unternehmern à 3 Minuten, hören wir im ersten Teil:

- Eine Keynote von Erfolgsautor Stefan F. Gross mit anschließender Diskussion

Im zweiten Teil wird aus dem Zuhörerkreis ein Arbeitskreis, der das Thema strukturiert in Gruppen bearbeitet und danach die Ergebnisse präsentiert.

### Ihr Nutzen:

- Informationen über Referenzmarketing und dessen Umsetzung
- Erfahrungsaustausch
- Erarbeiten der Erfolgsfaktoren zum o.a. Thema
- Kennenlernen neuer Partner und Kunden

## 13. Roundtable Münchener Unternehmer- Kreis IT am Dienstag, 28. September 2004 im Hause Sun Microsystems GmbH, Sonnenallee 1, 85551 Kirchheim-Heimstetten

15.00 Uhr	<b>Eintreffen</b> und Networking mit Marktplatz
15.30	<b>Begrüßung</b> durch den Hausherrn, Herrn Burkhard Hensel, Leiter Mittelstand, Mitglied der Geschäftsleitung
15.35	<b>Überblick</b> und Agendafreigabe, Herr Steffen
15.40	<b>Drei Elevator Pitches</b> von Mi(u)tmachern des MUK
16.00	<b>Keynote</b> Wie man im Referenzmarketing mit Beziehungsmarketing und Dienstleistungskultur Empfehlungen und Aufträge gewinnt Stefan F. Gross Erfolgsautor und Managementdozent. Sein Titel „Beziehungsmarketing“ war lange in den Bestsellerlisten der Wirtschaftspressen.
	
17.30	Pause
18.00	<b>Strukturierte Gruppenarbeit</b> Wie wir durch Referenzmarketing den Auftrags- eingang steigern
19.30	<b>Präsentation</b> der Ergebnisse im Plenum
20.15	Zusammenfassung und Ausblick mit anschließendem get-together

**Ihre Präsentationspartner:**  
**Hermann Aicher**, Topexpert GmbH  
**Heinz Hafner**, Halvotec GmbH  
**Manfred Moullion**, DNSint.com AG

### Ihr Moderator:

**Lutz Steffen**, Gründer der Steffen GmbH, München und der CoreNet GbR. Unternehmens- und Prozessberater seit 1987 und spezialisiert auf die Verbesserung der Marktpositionierung von IT-Unternehmen.

## Veranstaltungsdaten

**Termin:** Dienstag, 28. September 2004 von 15.00 bis ca. 20.15 Uhr

**Ort:** Sun Microsystems GmbH, Sonnenallee 1, 85551 Kirchheim-Heimstetten

**Teilnehmer:** Ausschließlich Unternehmer (Inhaber, Geschäftsführer und Vorstände)

**Teilnahmegebühr:** 150,00 Euro je Teilnehmer zzgl. ges. MwSt. Der Kostenbeitrag ist vorher bis zum 3.9.2004, Stichwort „MUK 13. Roundtable“ unter Angabe des Vor- und Zunamens einzuzahlen. Raiffeisenbank Feldkirchen, BLZ: 701 693 64, Konto-Nr: 240 18 27

**Anmeldung:** Bitte bis 3. September 2004 per Email an [info@muk-it.com](mailto:info@muk-it.com). Mündliche und telefonische Anmeldungen können nicht berücksichtigt werden. Ihre Anmeldung ist verbindlich, gilt nur für Sie und ist nicht übertragbar. Bei kurzfristigen Absagen erfolgt keine Rückerstattung des Kostenbeitrages.

**Anmeldeschluss:** 3. September 2004