

Für eine Teilnahme ist eine Anmeldung erforderlich.

Teilnehmer: Eine Teilnahme an den Veranstaltungen des MUK IT ist **Inhabern, Vorständen und Geschäftsführern** von ITK- und Hightech-Unternehmen vorbehalten. Dadurch wird ein exklusiver Informations- und Erfahrungsaustausch sowie Kooperationen auf Augenhöhe erreicht und sichergestellt. Bei Interesse an der Aufnahme in den Einladungsverteiler schicken Sie bitte eine E-Mail an uzer@muk-it.com.

Anmeldung: Sie sind Inhaber, Vorstand oder Geschäftsführer? Dann erhalten Sie auf Anfrage und nach Aufnahme eine E-Mail-Einladung mit Ihrem persönlichen AnmeldeLink. Dieser gilt nur für Sie und ist nicht übertragbar.

Münchener UnternehmerKreis IT
Der UnternehmerKreis GbR
Gürkan Uzer
Kunigundenstraße 13
80802 München

Tel.: +49 (0)89 210143-0
Fax: +49 (0)89 210143-50
uzer@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:

- Dr. Johannes Adler, Anecon Software Design und Beratung GmbH
- Dr. Werner Altmann, Embedded4You e.V. (E4Y)
- Jörg Brünig, Fujitsu Technology Solutions GmbH
- Dirk Charbonnier, IBM Deutschland GmbH
- Ralf Faschinger, Singhammer IT Consulting AG
- Ursula Flade-Ruf, mip Management Informationspartner GmbH
- Michael Frohn, factory42 GmbH
- Mark Goerke, iteratec GmbH
- Günter Heiß, eCube GmbH
- Prof. Dr. Jochen Hertle, Hochschule München
- Christian Hinreiner, Studio 9 GmbH
- Werner Hölzl, Versino AG
- Tania Hüngsberg-Cengil, Hüngsberg AG
- Wolfgang H. Klein, Reply Deutschland AG
- Hans-Peter Knödseder, VOQUZ IT Solutions GmbH
- Stefan Langhirt, Profi Engineering Systems AG
- Dr. Martin Lechner, Messe München Gesellschaft mbH
- Heinz Linsmaier, camLine GmbH
- Antonella Lorenz, Lorenz Software GmbH
- Clemens Maier, Dontenwill AG
- Dr. Karl Manfredi, Brennercom AG
- Thomas Mödl, DialogData GmbH & Co.KG
- Gerhard Müller, TNG Technology Consulting GmbH
- Udo Rauch, Intershop Communications AG
- Hans Georg Richter, AKM Software Beratung GmbH
- Georg Schraner, VIWIS GmbH
- Robert Sommer, Sommer Informatik GmbH
- Georg Störkle, Actano GmbH
- Hendrik van den Berg, Neos Ventures GmbH
- Dr. Herbert Vogler, IHK für München und Oberbayern

Einladung zum 84. Roundtable

Neue Wege der Gewinnung und Bindung von Kunden – Die digitale Transformation revolutioniert den Vertrieb der Zukunft

Keynote: Kundenpotenziale effizient nutzen – Der agile Vertrieb „verlangt“ radikale Veränderungen im Unternehmen

Veit Brücker, Regional Vice President
Commercial Sales, Salesforce.com Germany GmbH

Mit freundlicher Unterstützung von



Donnerstag, 4. August 2016

Münchener UnternehmerKreis IT – Von Unternehmern für Unternehmer

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

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

Ihr priorisiertes Thema: Neue Wege der Gewinnung und Bindung von Kunden – Die digitale Transformation revolutioniert den Vertrieb der Zukunft

Im B2B-Vertrieb ist die Informationsbeschaffung der Kunden über das Internet eine wichtige Barriere geworden. Bewertungsportale, Social Media und andere Erfahrungsplattformen machen es zunehmend schwer, sich frühzeitig im Entscheidungsprozess potenzieller Kunden zu positionieren. Je mehr Kanäle ein Anbieter sehr gut bedienen kann, umso größer ist die Chance in den Kaufprozess früh einbezogen zu werden. Das Gewinnen von berechtigtem Vertrauen, Kooperationsfähigkeit und Strategien zur Internationalisierung werden zunehmend entscheidend im Wettbewerb. Daneben wird auch die Nutzung der vielfach zwar massenhaft vorhandenen, aber ungenutzten Kundendaten zunehmen. Ersetzen gute Analysen künftig den Vertriebsapparat, weil er unbezahlbar wird?

Lernen Sie auf diesem Roundtable unterschiedliche Strategien für den erfolgreichen Vertrieb der Zukunft aus verschiedenen Perspektiven kennen, und überprüfen Sie Ihre eigene Vertriebsstrategie.

Ihr Nutzen:

- Erfahren Sie, wie sich erfolgreiche Unternehmen im Thema Vertrieb zukunftsfähig ausrichten
- Diskutieren Sie, welchen Stellenwert der Einsatz verschiedenster Marketinginstrumente hat
- Leiten Sie wichtige eigene Schritte für Ihre Vertriebsorganisation ab
- Nehmen Sie Anregungen für die Aktivitäten Ihres Unternehmens zur Kundengewinnung auf
- Stärken Sie Ihr Netzwerk in diesem entscheidenden Zukunftsthema Themenumfeld

84. Roundtable des Münchener UnternehmerKreis IT am Donnerstag, den 04.08.2016 bei der IHK für München und Oberbayern

- 15:30 **Eintreffen** und Networking mit Marktplatz
- 16:00 **Agenda und Überblick**
Gürkan Uzer, Sprecher des MUK IT
- 16:05 **Begrüßung durch den Hausherrn:**
Bernhard Kux, Referent für Informations- und Kommunikationswirtschaft Bereich „Innovation, Mobilität, Umwelt“, IHK für München und Oberbayern
- 16:10 **Keynote: Kundenpotenziale heute nutzen – Der agile Vertrieb „verlangt“ radikale Veränderungen im Unternehmen**
Veit Brücker, Regional Vice President Commercial Sales, Salesforce.com Germany GmbH
- 16:30 **Best Practice: Die neue Arbeitsteilung zwischen Sales und Marketing – Lead Management mit LinkedIn**
Dr. Michael Kausch, Geschäftsführer, vibrio GmbH
Siegfried Lautenbacher, Geschäftsführer und Inhaber, Beck et al. Services GmbH
- 17:10 **Pause**
- 17:45 **Der Teufel liegt im Detail – Wie Salesprofis die digitale Transformation meistern**
Christoph Wainig, Geschäftsführer, Bestseller GmbH
- 18:00 **Das Zusammenwirken von Sales und Marketing für den erfolgreichen Vertrieb in der digitalen Zukunft**
Thomas Rosenstiel, Head of Sales und Marketing, Actano GmbH
- 18:20 **Zusammenfassung und Abschluss**
- 18:40 **Networking & Imbiss**
- 19:30 **Ende** des Roundtable

Präsentation von Innovationen aus den Bereichen:

- Prozesse
- Produkte
- Geschäftsmodelle

Ihr Moderator:

Gürkan Uzer, Gründer von BMC-Consultants und der UnternehmerKreis GbR. Unternehmens- und Personalberater, spezialisiert auf die Ergebnisverbesserung bei Technologieunternehmen. Die Förderung von Kooperationen, mit den Teilgebieten Nachfolge und Beteiligungen, liegt ihm besonders am Herzen.

Veranstaltungsdaten

Termin: Donnerstag, den 4. August 2016
von 15:30 Uhr bis 19:30 Uhr

Ort: IHK für München und Oberbayern,
Balanstr. 55-59, 81541 München

Anreise:

Mit dem PKW – Parkplätze begrenzt vorhanden

Teilnehmer: Inhaber, Geschäftsführer und Vorstände aus IT- und Technologieunternehmen.

Teilnahmebedingung: Aufnahme in den MUK-Verteiler und Anmeldung.

Kostenbeiträge:

Teilnehmer: 145,00 Euro p.P.

Basismitglieder: Bis zum 07.07.2016 75,00 Euro p. P.,
danach 89,00 Euro p. P.

Förderer des MUK: 45,00 Euro p.P.

Alle Beträge zzgl. ges. MwSt.

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

Anmeldeschluss: 28.07.2016