

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 8. Roundtable der Initiative Münchener UnternehmerKreis IT am Montag, 22. Sept. 2003 an.

Firma: _____

Teilnehmer: _____

Position: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Anmeldung am besten gleich per E-Mail an info@muk-it.com

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:

- Thomas Benz, CG International 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 Knödlseher, DV-Ratio AG
- Günter Kugel, AKM Software Beratung GmbH
- Peter Lindlau, Peter Oltmanns, chorus GmbH
- Jochen Moll, IBM Deutschland GmbH
- Prof. Dr. Ulrich Möncke, Fachhochschule München
- Manfred Moullion, DNSint.com AG
- A. S. Müller, P. Scheer, A,S,M, Werbeagentur GmbH
- Meinrad Müller, Alpenland GmbH
- Günter Rester, Microsoft GmbH
- Dr. Helmuth Seidel, Dr. Seidel Infosysteme GmbH
- Lutz Steffen, Steffen GmbH
- Curt Winnen, Munich Network e.V.

Einladung zum 8. Roundtable

Präsentation: 5 Mitmacher präsentieren ihr Unternehmen in jeweils 5 Minuten

Roundtable: Erfahrungsaustausch über Vertriebsaktivitäten – was geht und was nicht – Neue Wege im Vertrieb

Mit freundlicher Unterstützung von

Microsoft[®]

Montag, 22. september 2003

Münchner 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: Erfahrungsaustausch über Vertriebsaktivitäten – was geht und was nicht – Neue Wege im Vertrieb

Nach der Kurzpräsentation von 5 Unternehmern und einem Erfahrungsbericht (Vertrieb) werden wir eingeführt mit einem Impulsreferat:

- in den systemischen Vertrieb

Nach einer Pause wird aus dem Zuhörerkreis ein Arbeitskreis. In Arbeitsgruppen werden neue Vertriebswege beleuchtet und in Übungen vertieft. Die Ergebnisse werden anschließend präsentiert.

Ihr Nutzen:

- Informationen über neue und attraktive Wege im Vertrieb
- Erfahrungsaustausch über Vertriebsaktivitäten
- Neue Partner kennen lernen

8. Roundtable Münchner Unternehmer- Kreis IT am Montag, 22. Sept. 2003 im Haus Microsoft Deutschland GmbH, Unterschleißheim, Konrad-Zuse-Str. 1

| | |
|-----------|---|
| 15.00 Uhr | Eintreffen der Teilnehmer |
| 15.30 Uhr | Begrüßung Günter Rester Microsoft GmbH |
| 15.40 Uhr | Präsentation: 5 MUK-Mitmacher präsentieren ihr Unternehmen in 5 Minuten und informieren uns über ihre Art Vertrieb |
| 16.40 Uhr | Systemischer Vertrieb, Einführung Christoph Vaagt, Hildebrand International |
| 17.30 Uhr | Pause |
| 18.00 Uhr | Systemischer Vertrieb, Übungen <ul style="list-style-type: none"> • Wie sieht heute der typische Kunde aus? • Hypothesen zu den typischen Kunden <ul style="list-style-type: none"> - Wie fühlt er? - Wie denkt er? - Was braucht er wirklich? • Welche Interventionen gibt es und was bedeutet das für unser Geschäft? |
| 20.00 Uhr | Zusammenfassung und Ausblick Lutz Steffen, Steffen GmbH |

Ihre Präsentationspartner:


Erol Anil, IQ GmbH
Renatus M. Beck, PTC Telecom GmbH
Peter Hermle, Concurrent Computer GmbH
Jörg Klein, inform.Consult GmbH
Sascha Skorupa, incca GmbH

Ihr Moderator:

Lutz Steffen, Gründer der Steffen GmbH, München.
Unternehmens- und Prozessberater seit 1987
und spezialisiert auf Produktivitätssteigerung von
IT-Unternehmen.

Veranstaltungsdaten

Termin: Montag, 22. Sept. 15.00 bis ca. 20.15 Uhr

Ort: Microsoft Deutschland GmbH, Konrad-Zuse-Str. 1,
Unterschleißheim, S1,  begrenzt im Haus.

Teilnehmer: Ausschließlich IT-Unternehmer
(Geschäftsführende Gesellschafter, Geschäftsführer
und Vorstände).

Teilnahmegebühr: 87,00 Euro je Teilnehmer inkl.
gesetzl. MwSt. Bei Teilnahme ist dieser Betrag
bis 1. Sept. unter dem Stichwort „MUK“ und
unter Angabe des Vor- und Zunamens einzuzahlen.
Raiffeisenbank Feldkirchen, BLZ: 701 693 64
Konto-Nr: 240 18 27

Anmeldung: Bitte bis 1. Sept. 2003 per E-Mail an
info@muk-it.com. Mündliche und telefonische
Anmeldungen können nicht berücksichtigt werden.
Ihre schriftliche Anmeldung per E-Mail ist verbindlich,
gilt nur für Sie und ist nicht übertragbar.

Anmeldeschluss: 1. Sept. 2003