

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 40. Roundtable der Initiative Münchner UnternehmerKreis IT am Donnerstag, 2. April 2009 an.

Firma: _____

Teilnehmer: _____

Position: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

E-Mail: _____

Anmeldung am besten gleich per E-Mail an:

Münchener UnternehmerKreis IT
Steffen GmbH
Lutz Steffen
Selbhornstraße 21
81825 München

Tel.: +49 (0)89 4536-1124
Fax: +49 (0)89 4536-1125
steffen@muk-it.com
www.muk-it.com

Der Münchner UnternehmerKreis IT ist eine Initiative Münchner 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.
- Aktivierung und Mobilisierung von erstklassigen Unternehmensbeziehungen.
- Kooperationen über die Grenzen hinweg unterstützen.

MUK ist eine Initiative von:

- Dieter Bareuther, msg netzwerksservice GmbH
- Dr. Josef G. Böck, Singhammer IT Consulting AG
- Jörg Brünig, Fujitsu Siemens Computers GmbH
- Klaus Dittrich, Messe München Gesellschaft mbH
- Prof. Dr. Christiane Fritze, Hochschule München (FH)
- Ralf Gärtner, SoftM AG
- Dr. F. Glatz, gate Garching, Robert Stabl, BICC-NET
- Ernst Hermannsdorfer, CoreNet GbR
- Dr. Bernd Huber, Compus Computer GmbH
- Werner Hüngsberg, Hüngsberg AG
- Björn Jopen, FairControl GmbH
- Dr. Jopen, H. Schönenberger UnternehmerTUM GmbH
- Claudia Kieser, PricewaterhouseCoopers AG
- Hans-Peter Knödseder, DV-Ratio AG
- Günter Kugel, AKM Software Beratung GmbH
- Jürgen Kunz, Silvia Kaske, Oracle Deutschland GmbH
- Peter Lindlau, Peter Oltmanns, pol GmbH
- A. S. Müller, P. Scheer, A,S,M, Werbeagentur GmbH
- Dr. Dieter Neumann, Acteos GmbH & Co. KG
- Günter Rester, Microsoft GmbH
- Donatus Schmid, Sun Microsystems GmbH
- Lutz Steffen, Steffen GmbH
- J. Stegshuster, Syskoplan AG
- W. Klein, discovery sysko GmbH
- Erik Walter, Magirus Deutschland GmbH
- Dr. Stefan Wimbauer, IHK München und Oberbayern
- Angelo W. Zenz, DMC Group

Einladung zum 40. Roundtable

Präsentation: 1 Mi(u)tmacher präsentiert eine Innovation – Prozess, Produkt oder Geschäftsmodell

Roundtable: Verkauf in wettbewerbsintensiven Zeiten

Keynotes und Erfahrungsberichte über erfolgreichen Vertrieb in wettbewerbsintensiven Zeiten

Mit freundlicher Unterstützung von

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Donnerstag, 2. April 2009

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 Kompetenzaustausches 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 ausbauen und den MUK zu einer innovativen Kollaborationsplattform weiterentwickeln.

Ihr priorisiertes Thema: Vertrieb in wettbewerbsintensiven Zeiten

Beim Innovation Pitch von Thomas Tankiewicz erfahren wir, wie wir mit Hilfe von NEURONprocessing unseren Vertrieb verbessern könnten.

J. J. Huber beantwortet die Frage: „Wird der Wettbewerb der Produkte durch den Wettbewerb der Menschen abgelöst?“

Gemeinsam mit Matthias Bommer werfen wir einen Blick über den Zaun und lernen von anderen Dienstleistungsbranchen.

Martin Grimm, Customing® GmbH präsentiert uns das MarktSpiel®, einen strategischen Denkansatz für die marktbezogene Unternehmensentwicklung, der Klarheit darüber gibt, wie die Unternehmensleistungen in eine neue Wertschöpfung geführt werden können.

Im letzten Teil haben Sie dann Gelegenheit, an einer Podiumsdiskussion mit den Referenten teilzunehmen.

Ihr Nutzen:

- Informationen über Vertrieb in wettbewerbsintensiven Zeiten
- Wissen, welche Vorgehensweisen sich bewährt haben
- Kennenlernen neuer Partner und Kunden

40. Roundtable Münchener Unternehmer- Kreis IT am Donnerstag, 2. April 2009 bei PricewaterhouseCoopers AG, Elsenheimerstraße 33, 80687 München

15:00	Eintreffen und Networking mit Marktplatz
15:30	Begrüßung durch die Hausherrin Claudia Kieser, PWC AG
15:40	Überblick und Agenda freigabe Lutz Steffen
15:45	Innovation Mit NEURONprocessing Wege finden für den Vertrieb in wettbewerbsintensiven Zeiten. Thomas Tankiewicz, NEURONprocessing GbR
15:55	Wird der Wettbewerb der Produkte durch den Wettbewerb der Menschen abgelöst? J. J. Huber, Unternehmensentwicklungsberater
16:45	Erfahrungsbericht Blick über den Zaun oder wie andere Dienstleister vertriebllich agieren. Matthias Bommer, Vantargis Factoring GmbH
17:15	Pause
17:45	Das MarktSpiel® , ein strategischer Denkansatz für die marktbezogene Unternehmensentwicklung, der Klarheit darüber gibt, wie Unternehmensleistungen in eine neue Wertschöpfung geführt werden können. Martin Grimm, Customing® GmbH
18:45	Podiumsdiskussion mit den Referenten
19:30	Networking mit Imbiss

Präsentation einer Innovation aus den Bereichen:

- Prozesse
- Produkte
- Geschäftsmodelle

Ihr Moderator:

Lutz Steffen, Gründer der Steffen GmbH und der CoreNet GbR. Strategie- und Vertriebsberater seit 1987 und spezialisiert auf die Ergebnisverbesserung von IT-Unternehmen. In dieser Zeit hat er über 150 IT-Unternehmen bei der strategischen und vertriebllichen Weiterentwicklung unterstützt.

Veranstaltungsdaten

Termin: Donnerstag, 2. April 2009
von 15.00 bis ca. 20.00 Uhr

Ort: PricewaterhouseCoopers AG,
Elsenheimerstraße 33, 80687 München

Parkplätze begrenzt vorhanden

Teilnehmer: Ausschließlich IT-Unternehmer
(Inhaber, Geschäftsführer und Vorstände)

Teilnahmegebühr: 89,25 Euro je Teilnehmer (Initiatoren und Fördermitglieder 50,00 Euro inkl. ges. MwSt.). Der Kostenbeitrag ist vorher bis zum 13.03.2009, Stichwort „MUK 40. Roundtable“ unter Angabe des Vor- und Nachnamens einzuzahlen. VR Bank München Land eG, BLZ: 701 664 86, Konto-Nr.: 240 18 27

Anmeldung: Bitte bis 13.03.2009 per E-Mail an steffen@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: 13.03.2009