

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 21. Roundtable der Initiative Münchner UnternehmerKreis IT am Donnerstag, 19. Januar 2006 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
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 (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 netzwerkservice GmbH
- Dr. Josef G. Böck, Singhammer IT Consulting AG
- Jörg Brünig, Fujitsu Siemens Computers
- Peter Driessen, IHK München + Oberbayern
- Erkan Erkul, IBM Deutschland GmbH
- Ralf Gärtner, SoftM AG
- Prof. Dr. Rudolf Haggenmüller, F.A.S.T. GmbH
- Donatus Schmid, Sun Microsystems GmbH
- Ernst Hermannsdorfer, CoreNet GbR
- Klaus Hommer, Oracle GmbH
- Werner Hüngsberg, Hüngsberg AG
- Björn Jopen, FairControl GmbH
- Dr. Jopen, H. Schönenberger, UnternehmerTUM GmbH
- Michael Schüller, Dalett a.n.n München GmbH
- Hans-Peter Knödseder, DV-Ratio AG
- Wolfgang Klein, NorCom Informat. Technology AG
- Günter Kugel, AKM Software Beratung GmbH
- Peter Lindlau, Peter Oltmanns, Pol GmbH
- Gerd Marxer, Ernst & Young AG
- 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
- Curt Winnen, Munich Network e.V.
- Angelo W. Zenz, DMC Group

Einladung zum 21. Roundtable

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

Roundtable: Methoden zur Steigerung der Vertriebseffizienz „Der Verkäufer im Projektgeschäft“

Keynote vom Managementberater Kai Krickel, Mitglied verschiedener Aufsichts- und Beiräte von Technologieunternehmen

Mit freundlicher Unterstützung von

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Donnerstag, 19. Januar 2006

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 aufbauen und den MUK zu einer innovativen Kollaborationsplattform entwickeln.

Ihr priorisiertes Thema: Erfahrungsaustausch über Methoden zur Steigerung der Vertriebseffizienz

Nach den Kurzpräsentationen von 3 Unternehmern à 3 Minuten, hören wir eine Keynote vom Managementberater Kai Krickel „Der Verkäufer im Projektgeschäft“.

Im zweiten Teil wird aus dem Zuhörerkreis ein Arbeitskreis. In kleinen elitären Gruppen haben Sie Gelegenheit Ihre Erfahrungen auszutauschen.

Ihr Nutzen:

- Informationen über Methoden zur Steigerung Ihrer Vertriebseffizienz
- Austausch von Erfahrungen auf hohem Niveau
- Kennenlernen neuer Partner und Kunden

21. Roundtable Münchener UnternehmerKreis IT am Donnerstag, 19. Januar 2006 im Hause Fujitsu Siemens Computer GmbH, Domagkstr. 28, 80807 München

15:00	Eintreffen und Networking mit Marktplatz
15:30	Begrüßung durch den Hausherrn Jörg Brüning Direktor LOB SME & Channels
15:35	Überblick und Agendafreigabe Lutz Steffen
15:40	Drei Elevator Pitches von Mi(u)tmachern des MUK
16:00	Keynote vom Managementberater Kai Krickel Methoden zur Steigerung der Vertriebseffizienz „Der Verkäufer im Projektgeschäft“
17:30	Diskussion
18:00	Pause
18:30	Gruppenarbeit
19:30	Präsentation der Gruppenergebnisse
20:00	Fingerfood und Networking

Ihre Präsentationspartner:

Dr. Maurice Woher, Plecto AG

Volker Schubert, brixlent software engineering gmbh

Christian Zahn, Dr. Keil Informationstechnik GmbH & Co. KG

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 auf den Prüfstand gestellt. Heute begleitet er IT-Unternehmen professionell als Beirat oder Aufsichtsrat.

Veranstaltungsdaten

Termin: Donnerstag, 19. Januar 2006 von 15:00 bis ca. 20:30 Uhr

Ort: Fujitsu Siemens Computer GmbH, Domagkstr. 28, 80807 München

Parkplätze vorhanden

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

Teilnahmegebühr: 87,00 Euro je Teilnehmer (Initiatoren und Fördermitglieder 50,00 Euro inkl. ges. MwSt.). Der Kostenbeitrag ist vorher bis zum 30.12.2005, Stichwort „MUK 21. Roundtable“ unter Angabe des Vor- und Zunamens einzuzahlen. VR Bank München Land eG, BLZ: 701 664 86, Konto-Nr.: 240 18 27

Anmeldung: Bitte bis 30.12.2005 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: 30.12.2005