

A man with a distressed, screaming expression, holding his hands to his head, is the central figure. The background is a vibrant blue with a semi-transparent purple overlay. Scattered throughout are various digital icons: binary digits (0s and 1s), plus signs, at-signs, clouds, and arrows, suggesting a chaotic digital environment.

# Digitaler Wahnsinn

## Wie Datenchaos Innovation blockiert (und was dagegen hilft)

# Wir lieben Systeme. Aber wir hassen Chaos.



**Mike Streibl**, Berater für digitale Realität (statt Digital Illusion)

**+Pluswerk:**

- Digitalagentur mit Fokus auf digitale Souveränität, Open Source und nachhaltige digitale Infrastruktur
- Kernkompetenzen: Webservices, CMS (TYPO3), PIM (Pimcore), UX, Hosting, KI-Integration
- Kunden: Mittelstand, Bildungseinrichtungen (EDU), öffentliche Einrichtungen und Organisationen

# Adding. Digital. Value.

# Die Wahrheit tut weh



Innovation? Die meiste Zeit  
löschen wir nur Feuer.



Innovation? Die meiste Zeit  
löschen wir nur Feuer.

**"Wir brauchen erst  
Klarheit, dann KI."**

# Warum nichts vorankommt



## [+] Pluswerk

Digitalisierung scheitert nicht an Technik – sondern an Struktur.





# Was wirklich hilft

# Architektur schlägt Aktionismus.



# Use-Case: Standort- und Neukunden- Targeting-System



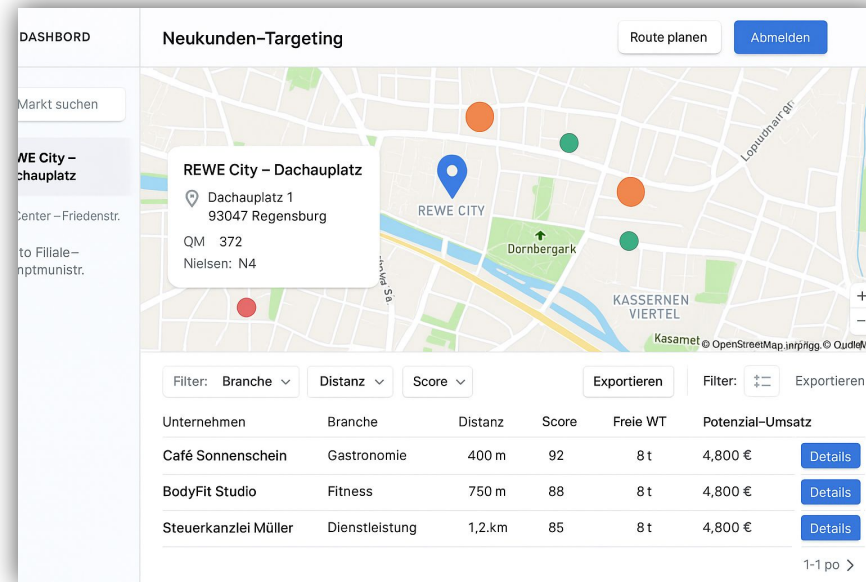
# KI im Einsatz: Wie datengetriebene Standortanalyse den Vertrieb smarter macht

## Ausgangslage:

Ein Unternehmen vermarktet **Werbeflächen an unterschiedlichen Standorten** – bislang wird der Vertrieb stark durch Erfahrung und Bauchgefühl gesteuert.

Was fehlt: eine datenbasierte Einschätzung, **wo sich Akquise wirklich lohnt**.

# KI im Einsatz: Wie datengetriebene Standortanalyse den Vertrieb smarter macht



# KI im Einsatz: Wie datengetriebene Standortanalyse den Vertrieb smarter macht

- ✓ Mehr Abschlüsse durch datengetriebene Ansprache
- ✓ Bessere Auslastung vorhandener Werbeflächen
- ✓ Der Vertrieb bekommt Klarheit statt Chaos

**+Pluswerk denkt Datenarchitektur, KI und UX gemeinsam – vom Rohdaten-Import bis zur benutzerfreundlichen Oberfläche im Vertrieb.**



# Use-Case: My Pet on the picture

# Personalisierung, die verkauft

## **Ausgangslage:**

Produktbilder sind oft generisch. Emotionaler Bezug fehlt – besonders bei personalisierbaren Produkten.

## **Unsere Lösung:**

Kunden laden ein Foto ihres Haustiers hoch – die KI integriert es automatisch ins Produktbild (z. B. Futternapf mit Hund, Kissen mit Katze).

# Personalisierung, die verkauft





# Personalisierung, die verkauft



# Personalisierung, die verkauft

## Wirkung:

- ✓ Emotionalisierung = höhere Kaufbereitschaft
- ✓ Starke Differenzierung vom Wettbewerb
- ✓ Neue UX – Kunden „erleben“ ihr Produkt vor dem Kauf

**+Pluswerk denkt Personalisierung, KI und Commerce ganzheitlich – von der Bildverarbeitung bis zur emotionalen User Experience im Checkout.**

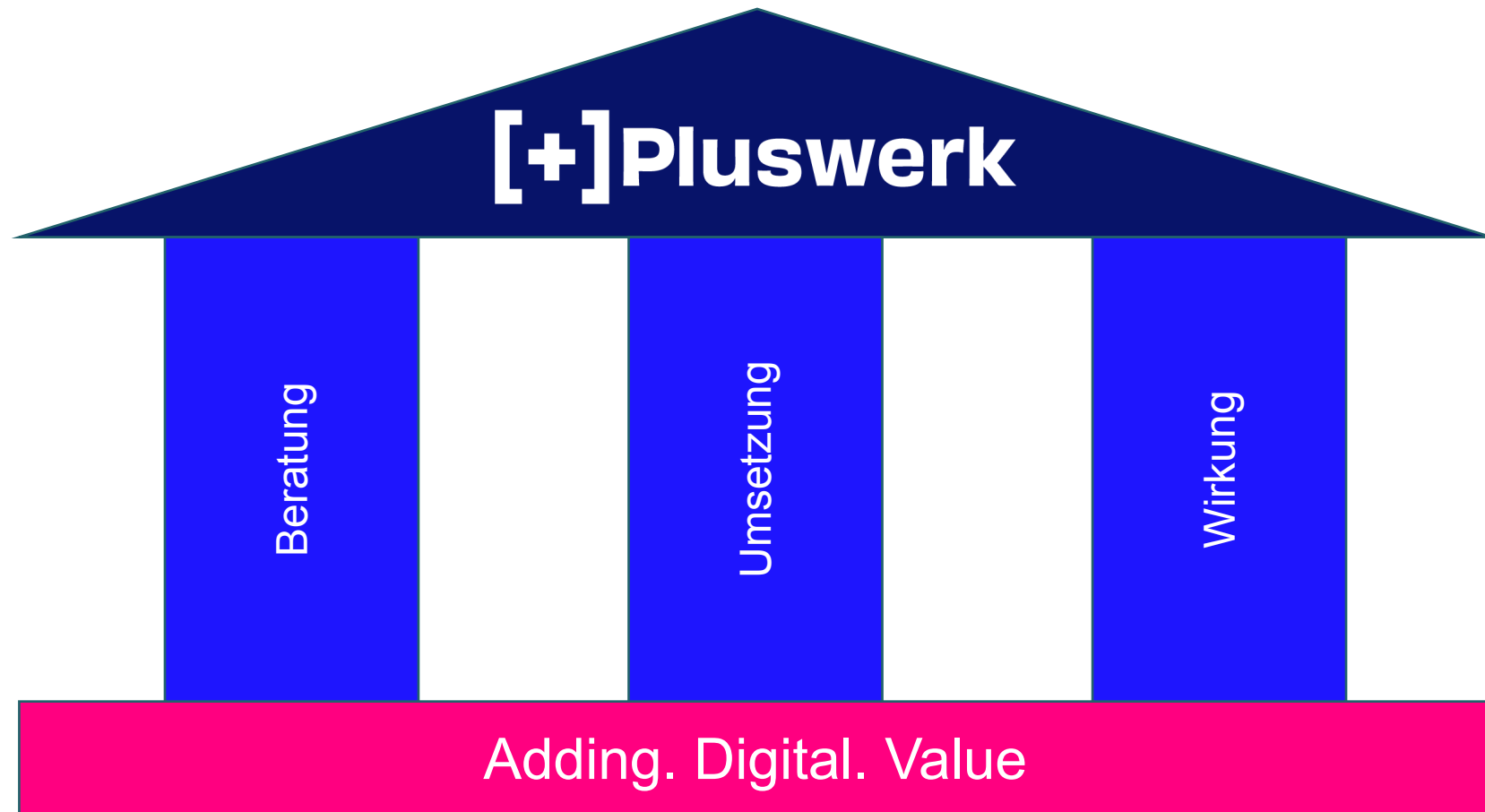
# Unsere Rolle als +Pluswerk



# Wir bringen Struktur in den Wahnsinn.

- Wir sind nicht nur Umsetzer, sondern strategischer Partner
- Wir denken von der Datenstrategie aus
- Unsere Stärke:
  - Beratung mit Substanz
  - Implementierung mit Weitsicht
  - Open Source mit Haltung

Wir bringen Struktur in den Wahnsinn.

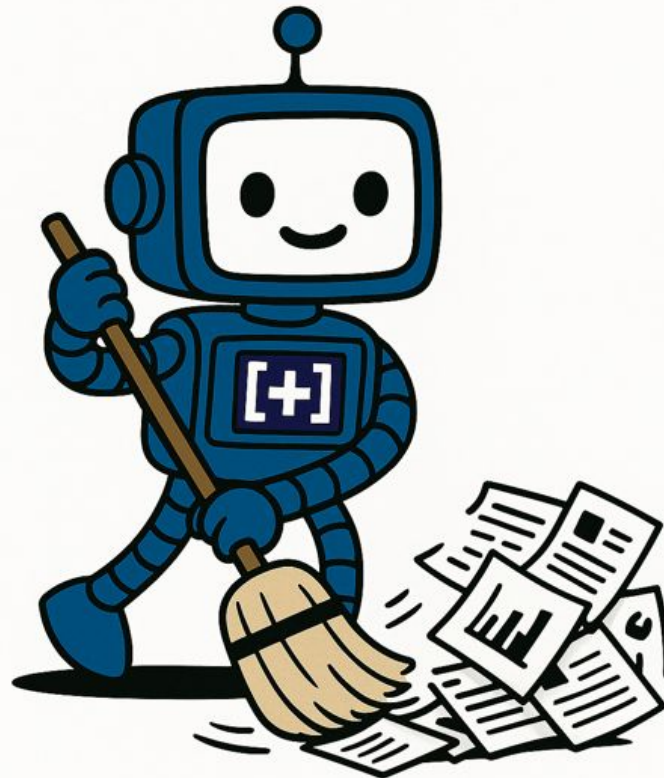


# Weniger Illusion. Mehr Wirkung.

- Jetzt handeln – später starten ist zu spät
- Besucht uns am Stand → Austausch, Quick-Check, Projektideen
- Wie digital reif ist dein Unternehmen für KI?  
<https://are-you-ai-ready.com/>



**Let's fix that.  
Together.**



<https://are-you-ai-ready.com/>