

Austin/Texas, 8.-17. März 2019: Die Zukunfts-Konferenz South by Southwest lieferte in über 2.100 Symposien, Workshops und Vorträgen Inspiration und Impulse für alle Unternehmer, die sich mit Kundenfokussierung, Digitalisierung, künstlicher Intelligenz und datenbasiertem Management beschäftigen.

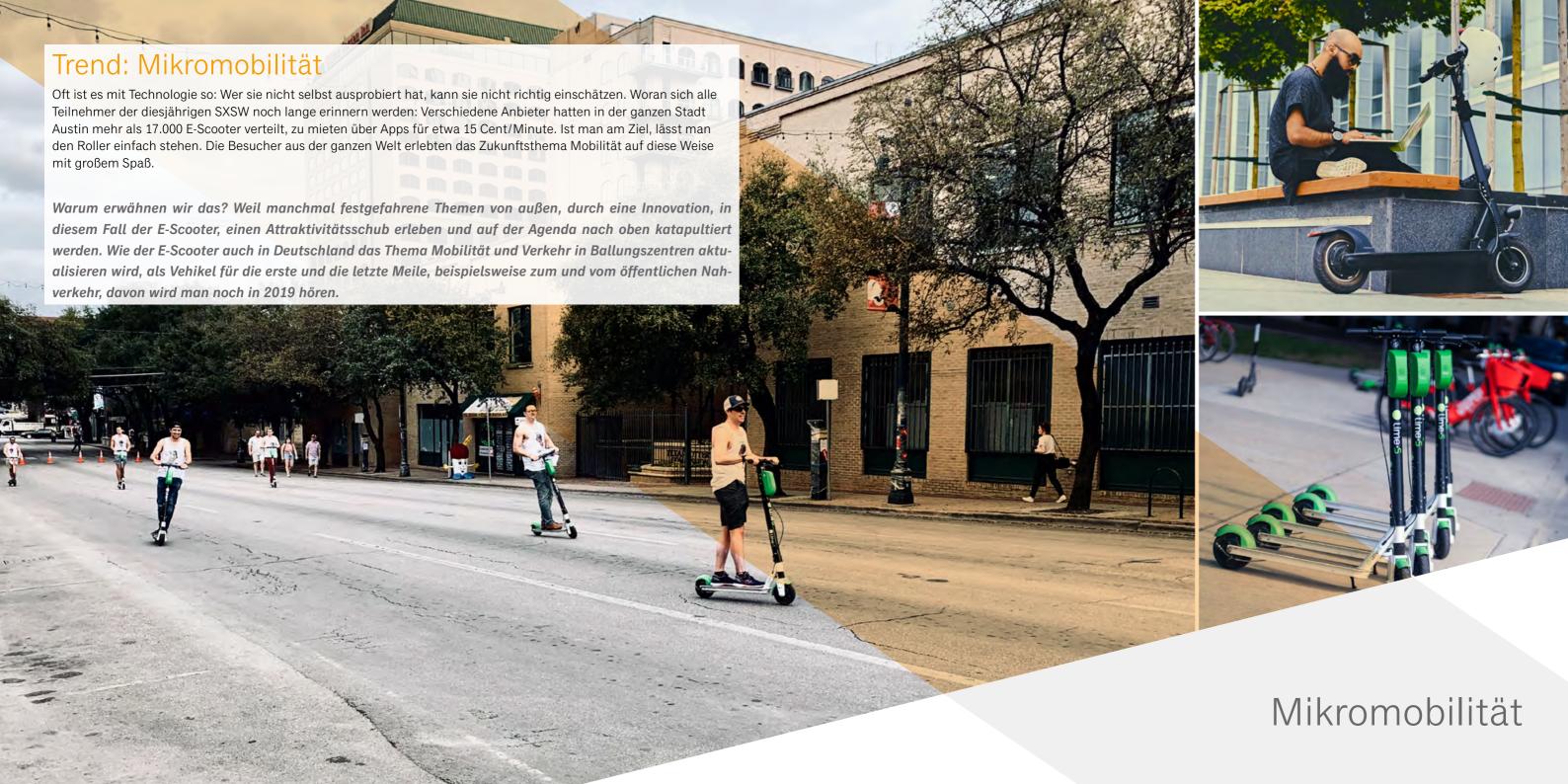
SXSW Executive Summary

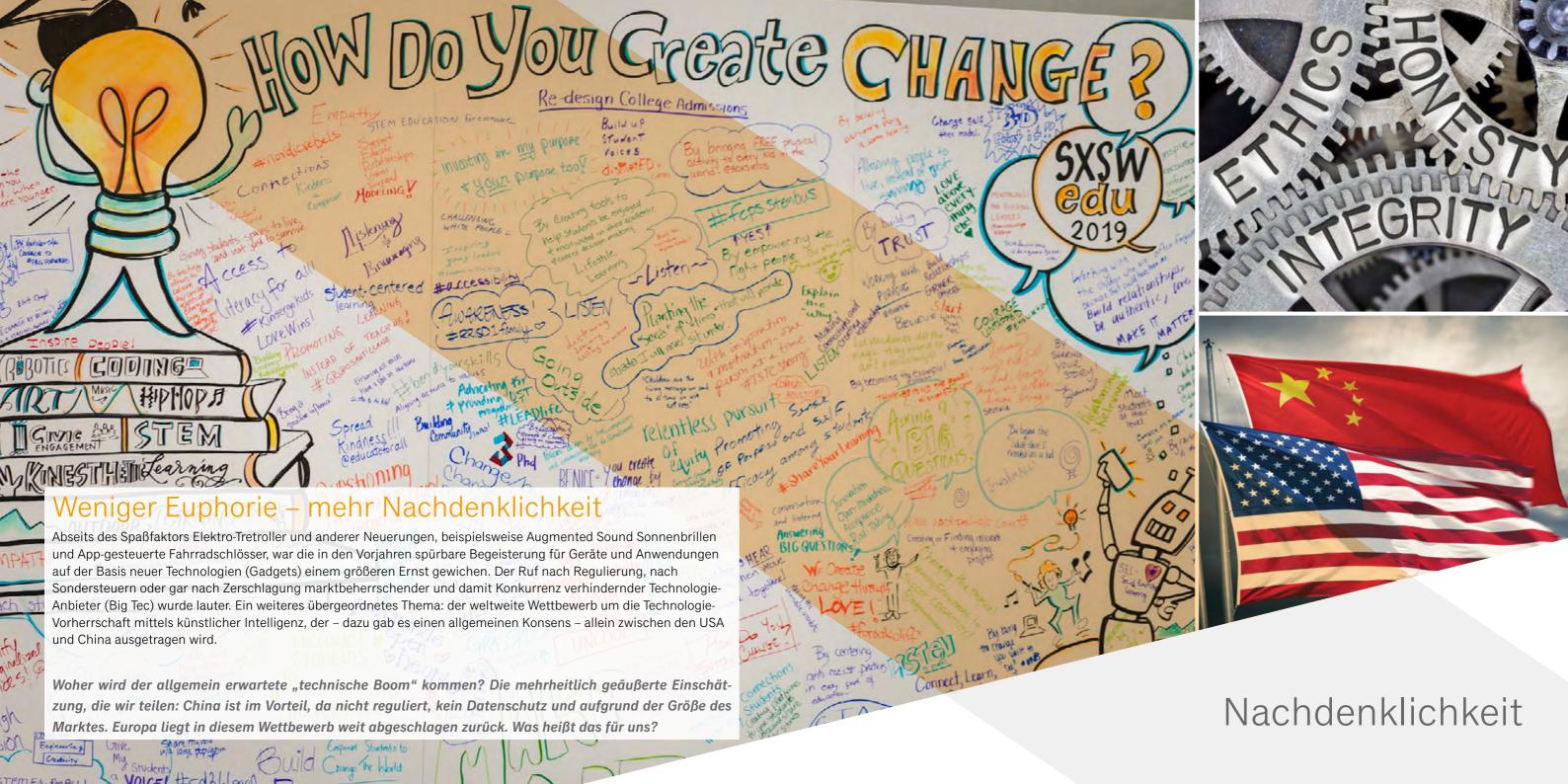
Sie waren dieses Jahr nicht persönlich bei der South by Southwest Konferenz? Hiermit laden wir Sie zu einem persönlichen Update ein, einer SXSW Essenz für Ihr Business. Wenn Sie sich über Trends, Entwicklungen und Prognosen informieren möchten, sind wir Ihr bester Ansprechpartner.

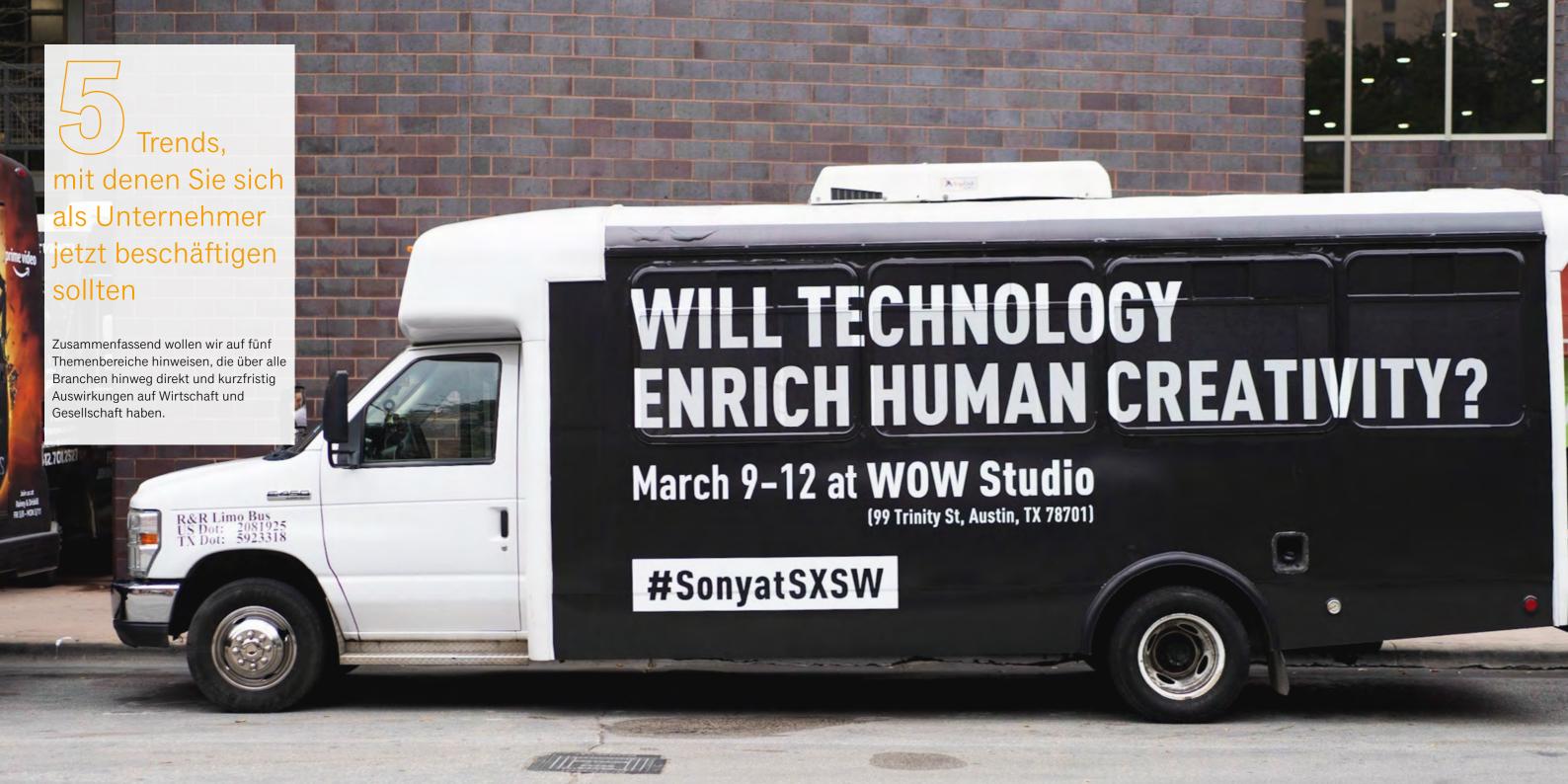
Die Zukunfts-Konferenz South by Southwest hat uns auch in diesem Jahr im besten Sinn irritiert, bereichert, bestätigt und ermutigt. In Austin diskutierten wir den Einfluss technologischer Entwicklungen auf Wirtschaft und Gesellschaft.













2. Fokus auf den Kunden Die Fokussierung auf den Kunden erreicht schnell ein immer höheres Niveau. Während in den Vorjahren oft die Theorie das Vortragsprogramm beherrschte, gab es in diesem Jahr fundierte Erfolgsbeispiele aus der Unternehmenspraxis, insbesondere von Handelsunternehmen, unter anderem Walmart sowie Beispiele im Kontext der Blockchain-Technologie. Die nicht neue, aber vielfach bestätigte Erkenntnis: Die Digitalisierung und die Kundenfokussierung sind keine vorübergehende Modeerscheinung, sondern die Voraussetzung dafür, dass Geschäftsmodelle auch in Zukunft erfolgreich sein werden. Kundenfokussierung ist im ersten Schritt eine Haltungsfrage, im zweiten geht es um Prozesse, Technologie Consumer Centricity und Datenmanagement. Die Realisierung aller Aspekte der Kundenfokussierung im Unternehmen ist die CINTELLIC Kernkompetenz. Sprechen Sie uns an!









Fazit

Alle neuen Technologien tragen Positives und Negatives in sich. Es liegt an uns, mit welcher Haltung wir den Dingen begegnen, die auf uns zukommen. Wir sehen die Chancen und zeigen sie Ihnen gern!

2 Künstliche Intelligenz ist keine ferne Zukunft, sondern schon in vielen Anwendungen Realität, zum Beispiel bei Chatbots, automatischen Vorschlägen von YouTube oder Amazon. Es liegt an uns, zu definieren, was KI leisten soll und was nicht. Soll ein Roboter zum Beispiel wirklich menschliche Züge haben und Gefühle vorgaukeln, weil dies möglich ist, oder wollen wir Mensch und Maschine klar abgegrenzt sehen?

3 KI ist nicht disruptiv. KI ist eher der nächste Schritt im Sinn einer Evolution. Sie soll uns nicht bedrohen, sondern bereichern. Sich nicht mit KI zu beschäftigen, das halten wir hingegen tatsächlich für disruptiv.

CINTELLIC Consulting Group – Management



Stephan Klöckner Senior Manager



Ania Nowak Senior Account Managerin



Margret Brüning
Business Unit Managerin



Cora PypecBusiness Unit Managerin



Felix TellhelmBusiness Unit Manager



Thomas ZerbachBusiness Unit Manager



Dr. Jörg Reinnarth

ist Geschäftsfürer der CINTELLIC Consulting Group und einer der führenden Experten in den Bereichen Digitalisierung, Cross Channel Kundenmanagement und Marketing Automation. Seit mehr als 15 Jahren berät er DAX- und mittelständische Unternehmen beim Aufbau eines ganzheitlichen Massen-Kundenangangs – von der Digitalen

2018 brachte er das Fachbuch "Chefsache Digitalisierung 4.0" (Verlag Springer-Gabler) heraus.

Strategie, über Big Data bis hin zur Cross Channel CRM Umsetzung.













Cintellic Consulting Group





