



LISA

IDEE

lisa.aicompany.at



Vladislav Smolyanoy
0664 / 166-25-99
vladislav@aicompany.at

MMst. Roman Keglovits-Ackerer, BA
0664 / 234-71-27
r.keglovits@keglovits.at

Philip Keglovits-Ackerer
0664 / 233-91-92
p.keglovits-ackerer@keglovits.at

Mag. Michael Holub
0664 / 531-78-83
michael@holub.or.at

The Vienna AI Company
office@aicompany.at
lisa.aicompany.at





LISA

Ich bin LISA, ein Ökosystem an KI-Produkten. Ich freue mich, in Ihrem Autohaus als neues Teammitglied bald starten zu dürfen. Wir werden sicher bald perfekt zusammenarbeiten – bis bald!



Vladislav Smolyanoy

Wir werden LISA die erste umfassende AI-Anwendung für Service und Handel etablieren. LISA geboren in Vienna, erfolgreich in Austria und die Zukunft in Europe!



Roman Keglovits-Ackerer

Wir werden die Themen der Zukunft nicht mit Methoden der Vergangenheit lösen. LISA unterstützt Wachstum und Profitabilität.



Philip Keglovits-Ackerer

Als Gastgeber freue ich mich auf alle Interessenten, die in der Praxis für die Praxis in unserem Autohaus einen ersten Eindruck von LISA erleben möchten.



Michael Holub

Wer hat Angst vor KI? Transparente Gespräche (z.B. als Teamworkshop) über die Möglichkeiten und Grenzen von LISA können helfen, Ängste abzubauen und eine erfolgreiche Umsetzung unterstützen.



VLADISLAV

Warum bin ich dabei?

KI ist gekommen, um zu bleiben. Durch die unternehmensweite Integration von LISA kann Ihr Unternehmen Zeit sparen, Kosten senken, Wachstum unterstützen, erweiterte Daten für eine bessere Entscheidungsfindung nutzen und Ihren Teammitgliedern die Möglichkeit geben, sich auf den persönlichen Kontakt mit Ihren Kunden zu konzentrieren.

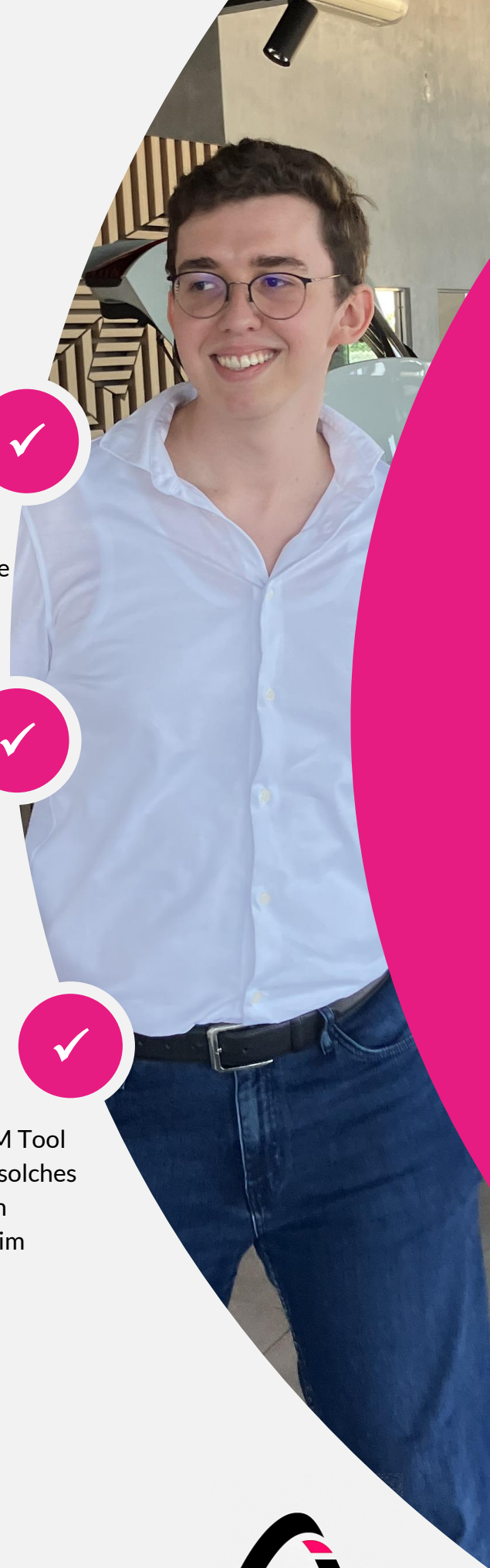
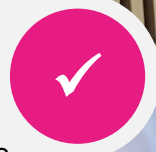
Wo liegt mein Schwerpunkt?

LISA entfesselt Ihr Unternehmen und hebt Kundenservice auf ein neues Niveau! **In den letzten 30 Jahren hat keine Technologie versprochen, ein Unternehmen grundlegend zu verändern – bis heute!** LISA kann der wichtigste Treiber für die Neuausrichtung Ihres Unternehmens sein und Ihren persönlichen Wachstumspfad nachhaltig unterstützen.

Was können Kunden erwarten?

Es geht auch um Datensicherheit: Meiner Meinung nach sollten Unternehmen darauf achten, was sie bei der Anmeldung bei JEDEM Tool akzeptieren. Nehmen wir an, sie geben ihre Geschäftsdaten an ein solches Tool weiter. Gibt es dem Tool-Besitzer das Recht, diese Daten nach Belieben zu verwenden? Zumindest das sollte jedes Unternehmen im Auge behalten.

Vladislav Smolyanoy
0664 / 166-25-99
vladislav@aicompany.at





Jetzt! Mit Vollgas!

Spezialisierung

Jeder setzt KI ein. Doch angesichts der endlosen Möglichkeiten kann es überwältigend sein, den richtigen Anwendungsfall für Ihre spezifischen Anforderungen zu finden. Deshalb wurde LISA geschaffen - spezielle für die Anforderungen eines Autohauses und für Werkstätten im Servicebereich. Eine Mitarbeiterin, die schon heute versteht, was Sie zukünftig brauchen.

Vorteile von KI erkennen

Viele Unternehmen kennen die Möglichkeiten von KI und den effektiven Return on Investment nicht genau und sind unsicher, was und wo sie einsetzen sollen. **Deshalb ist LISA nicht irgendein digitales KI-System, sondern Ihre neue Mitarbeiterin im Autohaus.** Bereits eingeschult und mit viel Erfahrung aus der Branche.

Vorteile für das gesamte Team

Es ist ein weit verbreitetes Missverständnis, dass KI nur großen Unternehmen mit riesigen Budgets zugänglich ist. Immer mehr Familienunternehmen setzen auf erschwingliche und benutzerfreundliche KI-Tools. Es geht fast immer um Wachstum – nur sehr selten um Reduktion der Mitarbeiter. **Beschleunigen Sie das Wachstum Ihres Unternehmens mit LISA und helfen Sie Ihrem Team, noch effizienter zu werden!**

Nutzen für den Konsumenten

Bei LISA steht der Benutzer im Mittelpunkt. Unser oberstes Ziel ist es, LISA intuitiv und kinderleicht verwendbar zu gestalten. Nur wenn Kunden LISA als digitales Produkt wirklich gerne verwenden, entsteht Wertschöpfung für Sie als Unternehmer. **Die Zielgruppe der sogenannten „digital Natives“ eröffnet mit LISA einen idealen Zugang und eine zusätzliche Kundenbasis, die sonst vielleicht abwandern würde.**





ROMAN

Warum bin ich dabei?

Meine Vision ist es, mehr als nur ein KI-Tool entwickeln zu lassen. Ich will KI wirklich nachhaltig in möglichst jedem Autohaus verankert sehen. **Deshalb haben wir LISA entwickelt – und wir setzen LISA im eigenen Autohaus als Pilotbetrieb ein** und geben das gesamte Wissen, Erfahrung und Prozess-Sicherheit mit LISA an die KFZ-Branche weiter.

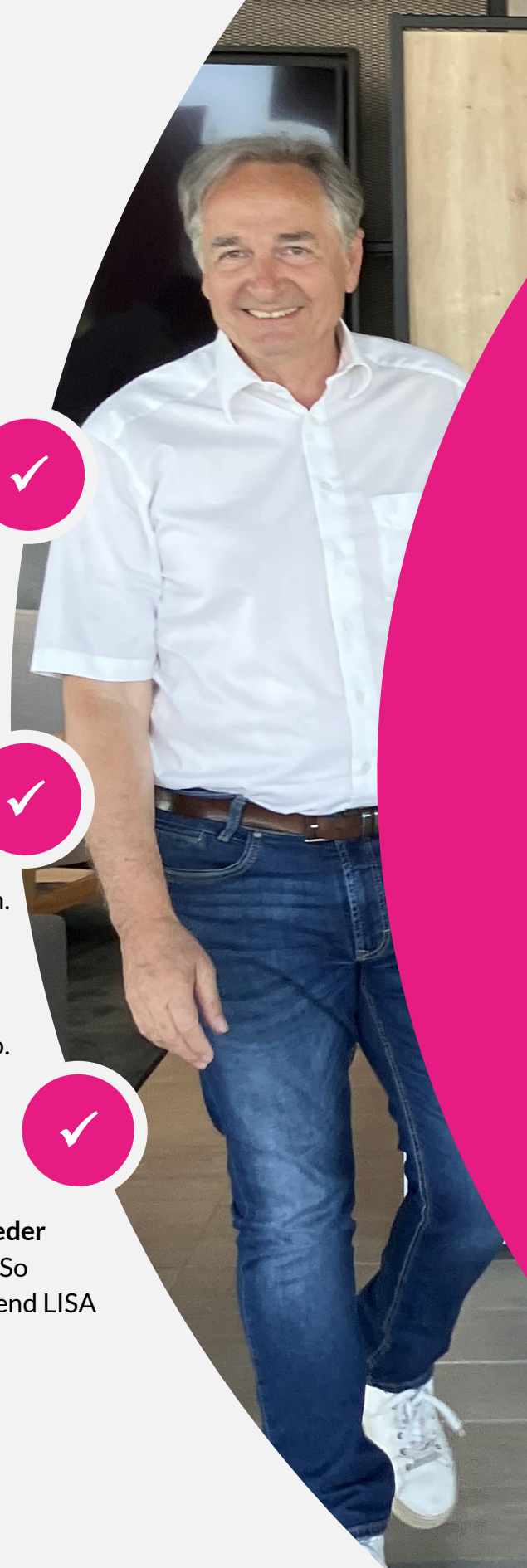
Wo liegt mein Schwerpunkt?

KI-Tools wie ChatGPT sind in Autohäusern tabu, da sie Daten auf ausländischen Servern verarbeiten und Datenschutzrisiken bergen. Dennoch nutzen viele Mitarbeitende solche Tools heimlich über private Handys und laden dabei unbemerkt Kundendaten hoch. **LISA läuft auf deutschen Servern, ist DSGVO- und EU-KI-Gesetz-konform.** Nutzen Sie also moderne KI rechtssicher und ohne Risiko.

Was können Kunden erwarten?

LISA wurde in intensiver Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus Service und Handel entwickelt – und lernt seither täglich weiter. **Jeder reale Anwendungsfall fließt direkt in die Weiterentwicklung ein.** So entsteht ein Wissensvorsprung, den niemand aufholen kann, während LISA mit jeder Nutzung intelligenter wird.

MMst. Roman Keglovits-Ackerer, BA
0664 / 234-71-27
r.keglovits@keglovits.at





Die Chance nutzen!

Experten in einem Team

Eine KI für die Automobilbranche? Dafür braucht es 3 Bausteine: Tiefe **Branchenkenntnisse**, den täglichen **Autohausalltag** und **technische Expertise**, um ein KI-System wie LISA zu generieren. Setzen Sie auf die Zukunft der Automobilbranche: Maximale Effizienz, weniger Fehler, mehr Umsatz.

Fachkräftemangel

Gleichen wir fehlende Fachkräfte mit dem Einsatz von LISA aus – und entlasten wir unsere Teams mit mehr verfügbarer Zeit im Arbeitsalltag, weil mit LISA tägliche Aufgaben einfacher und in höherer Qualität erledigt werden. Warum spricht und arbeitet LISA wie ein Autohaus-Mitarbeiterin? **Weil LISA im Autohaus entwickelt wurde.**

Vorteile für das gesamte Team

LISA ist die persönliche KI-Kollegin für Autohausmitarbeiter. Alltägliche Aufgaben im Autohaus lassen sich bis zu 3x schneller erledigen. 100 % DSGVO-konform. Ihre Mitarbeiter loggen sich einfach ein – und können LISA sofort intuitiv nutzen. Jeder Mitarbeiter, der LISA als Kollegin nutzt **spart bis zu 20 Arbeitstage** pro Jahr – und kann diese Zeit für Kunden produktiv einsetzen.

Nutzen für den Konsumenten

Dank LISA haben unsere Kunden ständig die Möglichkeit, über verschiedene Kanäle automatisierte Antworten auf alle ihre Fragen zu erhalten, ohne an Öffnungszeiten gebunden zu sein. **LISA lernt jeden Tag und wird mit jeder Nutzung klüger:** Jedes Autohaus, jeder Mitarbeiter. Echte Schwarmintelligenz für eine starke Branche – zum Nutzen jedes Kunden. KI mit LISA wird das neue Normal!





PHILIP

Warum bin ich dabei?

Wir sind als Autohaus in der Region hervorragend etabliert und damit das so bleibt müssen wir uns verändern. **Das positive Kundenerlebnis wird durch den persönlichen Service unserer Teams gewährleistet.** Kostendruck, Spitzenzeiten und Wachstum erfordern neue Wege: LISA ist unsere neue Mitarbeiterin, die wir schon lange gesucht haben!

Wo liegt mein Schwerpunkt?

Erleben Sie die LISA live, bei mir im Autohaus und entdecken Sie das volle Potenzial von LISA! In einer persönlichen Demo zeigen ich Ihnen, warum immer mehr Autohäuser und Werkstätten auf LISA vertrauen – und wie LISA auch Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs halten und den Wachstumspfad unterstützen kann.

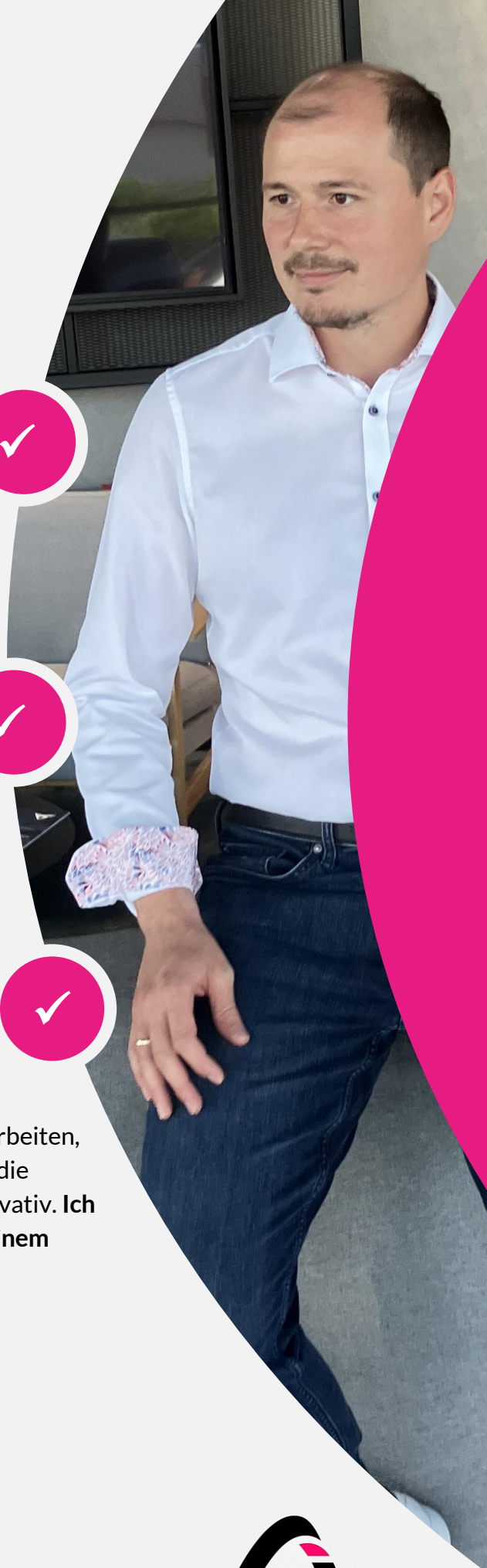
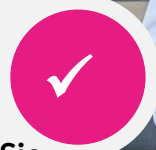
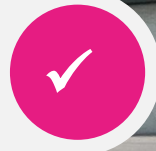
Was können Kunden erwarten?

Künstliche Intelligenz erhält zunehmend Einzug in den Alltag und transformiert diese durch Effizienzsteigerung und verbesserte Interaktionen mit Kunden. Von Chatbots, die Routineanfragen bearbeiten, über Spracherkennungssysteme, bis hin zu Gesichtserkennung für die Zeiterfassung – die Anwendungen von LISA sind vielfältig und innovativ. Ich zeige ihnen gerne die konkrete Umsetzung in der Praxis – mit meinem Team und echten Kunden!

Philip Keglovits-Ackerer

0664 / 233-91-92

p.keglovits-ackerer@keglovits.at





Die Zukunft einladen!

Weniger Fehler

Verringern wir manuelle Vorgänge und reduzieren wir daraus entstehende Fehler. Manuelle Prozesse gelten heute als geschäftsschädigend. Trotzdem werden etwa 68 % aller Prozesse weiterhin hochgradig manuell ausgeführt. Damit ist jetzt Schluss, denn **LISA erledigt viele wiederkehrende Aufgaben als unsere zusätzliche Mitarbeiterin!**

Entlastung bei Routinearbeiten

Ein Großteil unserer Jobs ist Routinearbeit und LISA ist darin wirklich gut. **Optimierung ist ein weiterer Anwendungsfall, den LISA schon „im Schlaf“ beherrscht:** Denken wir zum Beispiel an den Werkstattplaner, wenn eine Kunde einen Termin online buchen möchte – ein Tool, das 24/7 zur Verfügung steht.

Vorteile für das gesamte Team

Mitarbeiter verbringen einen Großteil ihrer Zeit mit manuellen Aufgaben wie der Dateneingabe und dem Abklären von Details. **LISA kann helfen, zeitaufwändige Aufgaben zu automatisieren**, sodass alle Mitarbeiter mehr Zeit für ihre Kernaufgaben mit dem Kunden haben.

Nutzen für den Konsumenten

Kunden erwarten freundliches und hilfsbereites Personal, schnelle und präzise Antworten sowie das Gefühl, dass ihre Anliegen ernst genommen und ihre Fragen beantwortet werden. **LISA liefert diese Anforderungen sowohl sprachgesteuert als auch als Chat – 24 Stunden und 7 Tage pro Woche.** Immer und überall zur Zufriedenheit der Kunden. Mit weniger werden Kunden bald nicht mehr zufrieden sein!





MICHAEL

Warum bin ich dabei?

Zitate aus einem Blockbuster fischen. Programm-Code schreiben, ohne programmieren zu können. Unnötige Bildchen generieren oder dem Team ein Lied komponieren: Das kann doch nicht unser Anspruch an Intelligenz sein! **Auf der Suche nach der ersten durchgängigen KI-Anwendung für KMUs und Familienunternehmen.**

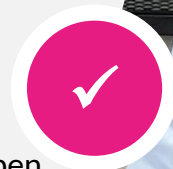
Wo liegt mein Schwerpunkt?

In zwei Jahren sehen viele Jobs auch und insbesondere in klassischen Familienbetrieben ganz anders aus als heute. **Diese Aussage erzeugt allzu oft einfach Angst und sorgt für Ablehnung aller KI-Initiativen** – auch gut gemeinte Projekte werden gestoppt und dann beginnt im Untergrund der Wildwuchs mit chaotischen Ergebnissen.

Was können Kunden erwarten?

Einen Fahrplan für die KI-Einführung aktiv gestalten: **Beginnen Sie damit, konkrete Probleme zu identifizieren, die durch KI gelöst werden können** – Technologie sollte niemals um ihrer selbst willen eingesetzt werden. Kleine Testprojekte helfen, Erfahrungen zu sammeln und internes Know-how aufzubauen. Entscheidend ist, dass auch das obere Management die Grundlagen und das Potenzial von KI versteht.

Mag. Michael Holub
0664 / 531-78-83
michael@holub.or.at





WIR müssen lernen!

Einfluss von KI steigt

Künstliche Intelligenz (KI) übt bereits länger einen grundlegenden Einfluss auf unseren Alltag. Ob als kluge Assistentin auf dem Smartphone, als clevere Routenführung im Auto oder als smarte Lösung, um Kunden rund um die Uhr zu unterstützen – überall wirken lernende Algorithmen im Hintergrund.

Akzeptanz von KI in Kfz-Betrieben

Gerade in der Automobilbranche ist die Skepsis gegenüber generative KI-Lösungen hoch: »Meine Endkunden akzeptieren keine KI!« oder »Unsere Kunden erwarten einen persönlichen Kontakt!«, hören wir häufig bei unseren Kundenbesuchen.

Vorteile für das gesamte Team

KI entfaltet ihr volles Potenzial nicht durch bloße Präsenz, sondern durch strategische Integration in die reale Arbeitswelt. Erst wenn sie als Teil der Teams agieren – eingebettet in Prozesse, eingebunden in Entscheidungen, entsteht ein echter Mehrwert: mehr Effizienz, höhere Innovationskraft, spürbare Entlastung.

Nutzen für den Konsumenten

Dank der überragenden Antwortqualität von LISA hebt unsere Plattform die Unterstützung des Service-Teams und die Automatisierung von Aufgaben auf die nächste Stufe. Das wiederum wird Ihre Kunden begeistern: Kurze Wartezeiten, sofort sinnvolle und hilfreiche Antworten, zeitgemäße Erinnerungen, ohne lästig zu werden, verständliche Erläuterung für alle durchgeführten Arbeiten.



Mietwagen buchen



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...
Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Hallo, ich interessiere mich für eine Kurzmiete – etwa für drei Monate. Können Sie mir weiterhelfen?



Natürlich! Damit ich Ihnen ein passendes Angebot machen kann, hätte ich ein paar kurze Fragen:

1. Für welchen Zeitraum genau benötigen Sie das Fahrzeug?
2. Welche Fahrzeugklasse bevorzugen Sie (z. B. Kleinwagen, SUV, Kombi)?
3. Gibt es besondere Anforderungen – z. B. Automatik, Anhängerkupplung, Elektroantrieb?



Ich brauche das Auto vom 1. Oktober bis Ende Dezember. Am liebsten ein Kombi mit Automatik und Navi.

Perfekt, danke!

Ich habe folgende Fahrzeuge im Angebot, die Ihren Wünschen entsprechen:

- VW Passat Variant Automatik – inkl. Navi, 1.290 € pro Monat
- Skoda Superb Kombi DSG – inkl. Navi & Assistenzsysteme, 1.190 € pro Monat

Möchten Sie eines dieser Fahrzeuge reservieren oder weitere Optionen sehen?



Der Skoda klingt gut.
Ist eine Lieferung möglich?
Was brauchen Sie von mir?



Ich sende Ihnen gleich den digitalen Mietvertrag zur Prüfung.
Im E-Mail finden Sie alle Unterlagen – bei Fragen rufen Sie mich unter DW 77 jederzeit an – ich helfe gerne!



Zeitwert-Reparaturen



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...
Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Ich habe ein Angebot für eine Reparatur bekommen. Mein Auto ist aber schon 15 Jahre alt. Gibt es eine günstigere Reparaturmöglichkeit?



Darf ich bitte Ihre Fahrzeugdaten, also das Kennzeichen erfahren, damit ich mir ein Bild machen kann.

...
Ich habe das Angebot schon vor mir...
OK ich muss nachsehen, ob wir hier etwas machen können ...



Ja, absolut ich verstehe Ihren Wunsch. Für ältere Fahrzeuge bieten wir:

- Reparatur mit geprüften Gebrauchtteilen
- Service mit Economy-Teilen
- Paketpreise für ältere Modelle

Economy-Teile wurden genau für Fahrzeuge, die schon etwas älter, aber noch immer gut in Schuss sind konzipiert ...

Und wie hoch wäre dann die Ersparnis – also konkret für meine Reparatur.



Das spart zumeist 30–50 % gegenüber Originalteilen. Möchten Sie ein Angebot für Ihre Reparatur mit Alternativteilen? Ich kann das gerne für Sie kalkulieren.



Ja bitte, meine E-Mail-Adresse haben Sie ja ...



Interessent Neuwagen



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Hallo, ich interessiere mich für einen neuen VW Golf. Können Sie mir sagen, welche Modelle verfügbar sind?



Hallo! Schön, dass Sie sich für den VW Golf interessieren. Aktuell haben wir folgende Modelle verfügbar:

- VW Golf Life 1.5 TSI, Benzin, 130 PS
- VW Golf Style 2.0 TDI, Diesel, 150 PS
- VW Golf GTI, Benzin, 245 PS

Möchten Sie mehr über Ausstattung, Preise oder Finanzierungsmöglichkeiten erfahren?



Ja, bitte senden Sie mir die Preise und Infos zur Finanzierung.

Gerne! Die Preise starten bei ca. €27.000 für den Golf Life. Für Finanzierung bieten wir:

- 0,99 % effektiver Jahreszins
- Laufzeiten von 12 bis 60 Monaten
- Anzahlung ab €3.000 möglich

Soll ich Ihnen ein unverbindliches Angebot erstellen oder einen Beratungstermin im Autohaus vereinbaren?



Ja, ich könnte am Samstag mit meiner Frau vorbeikommen



Wir freuen uns, sie und ihre Frau am nächsten Samstag bei uns begrüßen zu dürfen



Servicetermin



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Ich brauche einen Servicetermin – also eigentlich hat mein Mann gesagt es genügt ein Ölwechsel.



Gerne! Um Ihnen den passenden Termin anzubieten, benötige ich bitte Ihr Kennzeichen und falls Sie den ungefähren Kilometerstand zur Hand haben – muss nicht auf den Kilometer genau sein.

....

Vielen Dank ich habe Ihre Daten bereits gefunden ...



Ja, das passt so weit - für Ölwechsel hätten wir am Donnerstag um 14:00 Uhr oder Freitag um 10:30 Uhr einen freien Termin. Was passt Ihnen besser?

Leider bin ich an beiden Tagen nicht verfügbar. Gibt es auch was am Montag?



Der nächste Montag wäre dann der 29. September: Wir haben um 8:30 Uhr und um 15:00 Uhr noch freie Slots. Ist einer dieser Termine für Sie passend?



15:00 Uhr klingt gut – und ich kann dann gleich auf das Auto warten?



Perfekt, ich habe Sie für Montag, 15:00 Uhr eingetragen. Sie erhalten eine Bestätigung per E-Mail. Und wir dürfen Sie auf einen Kaffee bei uns einladen. Bis bald ...



Lackschaden



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Ich habe einen Kratzer am hinteren Kotflügel. Was kostet die Reparatur?



Das tut mir leid zu hören. Damit wir Ihnen ein genaues Angebot machen können, wäre ein Foto des Schadens hilfreich. Möchten Sie es hier hochladen?

[Foto wird hochgeladen]



Danke! Ich habe das Foto erhalten. Der Schaden sieht oberflächlich aus. Eine Spot-Repair kostet voraussichtlich zwischen €250 und €350, je nach Tiefe und Fläche. Möchten Sie ein Angebot oder einen Termin zur Begutachtung?

Das ist mir ehrlich gesagt zu teuer. Gibt es günstigere Möglichkeiten?



Wenn der Schaden nicht tief ist, könnten wir alternativ eine Politur versuchen. Diese kostet nur ca. €80–120 und kann leichte Kratzer deutlich reduzieren. Möchten Sie einen Termin zur Begutachtung vereinbaren?



Ja, bitte. Dann sehen wir, ob das reicht.



Urlaubs-Check



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Wir fahren nächste Woche in Urlaub und ich überlege einen Urlaubs-Check machen zu lassen. Was ist da alles dabei und wie teuer ist ein solcher Check?



Das freut mich, dass Sie noch vor Ihrem Urlaub auch an Ihr Auto denken – damit Sie sicher in den Urlaub kommen. Unser Urlaubs-Check ist immer im Frühjahr im Angebot mit aktuell 29 Euro 90 und umfasst die wichtigsten Komponenten für eine sichere Urlaubsfahrt



Unser Standard-Urlaubs-Check umfasst:

- Reifendruck & Profil
- Flüssigkeiten
- Batterie
- Licht & Bremsen

Möchten Sie zusätzliche Leistungen wie Klimaanlage-Check oder Innenraumdesinfektion?

Ja, bitte Klimaanlage prüfen, weil wir fahren mit den Kindern nach Italien.
Was kostet das extra?



Der Klimaanlage-Check kostet zusätzlich €19,90. Möchten Sie beides zusammen buchen? Für diese Woche am Freitag habe ich noch einen Termin um 09:30 frei.



Perfekt – das war knapp, vielen Dank.



Allgemeine Fragen



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Warum müssen eigentlich alle Filter beim Service getauscht werden? Mein Auto fährt doch noch gut.



Gute Frage! Der Austausch aller Filter – also Öl-, Luft-, Pollen- und Kraftstofffilter – ist wichtig, um:

- Motorleistung und Effizienz zu erhalten
- Verschleiß zu minimieren
- Innenraumluft sauber zu halten
- Verstopfungen und Schäden zu vermeiden



Auch wenn das Fahrzeug noch gut fährt, können verschmutzte Filter langfristig zu teuren Reparaturen führen. Möchten Sie wissen, welche Filter bei Ihrem Modell wann fällig sind?

Ja, bitte. Ich fahre einen Skoda Octavia Diesel, Baujahr 2017.



Vielen Dank für die Info – ich suche die Unterlagen:

Bei Ihrem Modell empfehlen wir alle Filter alle 30.000 km oder einmal jährlich zu prüfen und ggf. zu tauschen. Ich kann Ihnen gerne ein Serviceangebot erstellen.



Nein Dank – ich wollte mich nur einmal informieren.
Danke!



Gebrauchtwagen



Hallo, hier spricht LISA. Ich bin die KI-Assistenz im Autohaus Keglovits. Drücken Sie bitte EINS, damit ich sie beraten darf.

...

Wie kann ich Ihnen heute behilflich sein?



Ich suche einen guten Gebrauchtwagen - vor allem für den täglichen Arbeitsweg und gelegentliche Wochenendausflüge.



Verstanden. Und wie viele Personen fahren in der Regel mit? Ist ein größerer Innenraum oder Kofferraum wichtig?

...

Haben Sie vielleicht eine bevorzugte Fahrzeugklasse? Zum Beispiel Kompaktwagen, Limousine, SUV oder Kombi?



Meistens fahre nur ich damit, aber gelegentlich auch meine Familie – also vier Personen insgesamt. Ein mittelgroßer Kofferraum wäre gut. Ich glaube ein Kompakt-SUV wäre ideal.

Sehr gute Wahl – bietet Komfort, Übersicht und genug Platz. Wie sieht es mit dem Budget aus? In welchem Preisrahmen möchten Sie sich bewegen?



Wir haben uns ein Limit gesetzt bei maximal 20.000 Euro.



Vielen Dank für die Infos! Auf Basis Ihrer Angaben empfehle ich Ihnen folgende Modelle aus unserem aktuellen Bestand:

1. VW T-Roc 1.5 TSI DSG – EZ 2021, ca. 45.000 km, sehr gepflegt, Preis: 19.800 €
2. Hyundai Kona 1.6 GDI Automatik – EZ 2022, ca. 38.000 km, Preis: 18.900 €
3. Ford Puma 1.0 EcoBoost Automatik – EZ 2021, ca. 42.000 km, Preis: 17.500 €

Möchten Sie sich eines dieser Fahrzeuge näher ansehen oder eine Probefahrt vereinbaren?





Besprechungen

Im Autohaus Keglovits führt der Geschäftsführer Philip Keglovits ein Strategiegelgespräch mit dem Neuwagenverkäufer Christian Lehner. Ziel ist es, die Verkaufsprozesse zu verbessern und die Kundenkommunikation effizienter zu gestalten.

Während des Gesprächs werden mehrere Themen angesprochen: Die Nachfrage nach E-Fahrzeugen steigt deutlich, insbesondere bei Firmenkunden. Christian Lehner berichtet, dass viele Interessenten nach Probefahrten keine strukturierte Rückmeldung erhalten. Zudem wird die aktuelle Angebotsvorlage als zu komplex empfunden und soll vereinfacht werden.

Nach dem Gespräch erstellt LISA eine strukturierte Zusammenfassung und leitet daraus konkrete Aufgaben ab: Eine neue Angebotsvorlage soll erstellt werden, ein automatisierter Follow-up-Prozess nach Probefahrten ist einzurichten, und ein Workshop zur Optimierung der Kundenkommunikation wird vorgeschlagen.

LISA trägt diese Aufgaben direkt in den digitalen Kalender von Christian Lehner ein, inklusive Fristen, Prioritäten und Verknüpfung zur Gesprächsnotiz. Philip Keglovits erhält ebenfalls eine Übersicht per E-Mail und kann Aufgaben priorisieren oder delegieren.

Durch den Einsatz von LISA wird aus einem informellen Gespräch ein strukturierter Maßnahmenplan. Die automatische Aufgabenplanung spart Zeit, erhöht die Verbindlichkeit und sorgt für eine zielgerichtete Umsetzung – ein echter Mehrwert für das Autohaus.

Der Einsatz von LISA zum Schreiben von Protokollen kann eine Reihe von Vorteilen bringen.

1. LISA kann es viel Zeit sparen. Anstatt stundenlang Transkripte zu erstellen, kann LISA diese Aufgabe in einem Bruchteil der Zeit erledigen.
2. LISA wird Lösungen zur Verbesserung der Genauigkeit bieten. Sie kann auch komplexe Gespräche analysieren und wichtige Punkte hervorheben, die sonst möglicherweise übersehen werden könnten.
3. LISA wird auch dabei helfen, die Struktur und Klarheit des Protokolls zu verbessern, indem sie Informationen in eine logische Reihenfolge bringt und unklare oder redundante Informationen entfernt.





Schadensabwicklung

Herr Haslinger hatte einen Auffahrunfall mit seinem Cupra Leon. Noch bevor er die Werkstatt seines Vertrauens aufsucht, nutzt er LISA, die neue Kunden-App, die ihm beim letzten Service empfohlen wurde.

Mit LISA fotografiert er den Schaden, lädt den Fahrzeugschein und den Unfallbericht hoch und beschreibt den Unfallhergang per Spracheingabe.

LISA verarbeitet die Daten: Die Bilder werden analysiert, beschädigte Fahrzeugteile erkannt und eine erste Schadenskalkulation erstellt. Die Sprachnachricht wird automatisch transkribiert und in strukturierte Informationen umgewandelt. Die Dokumente werden per OCR ausgelesen und dem Fall zugeordnet.

Kurz darauf erhält Herr Haslinger über LISA eine digitale Abtretungserklärung, die er elektronisch unterschreibt. Damit kann die Werkstatt direkt mit der gegnerischen Versicherung abrechnen.

LISA erstellt eine vollständige Schadensakte und übermittelt sie automatisiert an die Versicherung. Rückfragen oder fehlende Dokumente werden von LISA erkannt und direkt nachgefordert.

Nach Freigabe beginnt die Reparatur. LISA hilft bei der Steuerung der internen Abläufe: Teile werden bestellt, Werkstattkapazitäten eingeplant und der Kunde erhält regelmäßige Status-Updates per Push-Nachricht. Nach Abschluss prüft die KI die Rechnung auf Übereinstimmung mit der Freigabe und übermittelt sie an die Versicherung.

Dank der digitalen Prozesse konnte die Werkstatt die Schadenaufnahme deutlich beschleunigen, die Kommunikation mit der Versicherung automatisieren und die Kundenzufriedenheit steigern. Herr Haslinger lobt die einfache Bedienung und die Transparenz – und die Werkstatt profitiert von effizienteren Abläufen und schnellerer Abrechnung.





Zuverlässigkeit

Wenn LISA konsequent genutzt wird, beeinflusst das die gesamte Teamdynamik:

■ Entlastung von Routineaufgaben

- Mitarbeiter müssen sich weniger mit Standardfragen, administrativen Tätigkeiten oder Datenanalysen beschäftigen.
- Das Team kann sich stärker auf zwischenmenschliche Zuverlässigkeit konzentrieren: Empathie, Beratung, Problemlösung.
- Zuverlässigkeit bekommt eine neue Qualität: Nicht nur die Arbeit wird erledigt, sondern die Zeit wird für das Wesentliche genutzt.

■ Neue Verantwortung für Datenqualität

- Ein Team erkennt: „Wenn wir die LISA füttern, müssen wir sauber arbeiten.“
- Schlechte oder unvollständige Eingaben führen zu fehlerhaften Ergebnissen.
- Eine Kultur kollektiver Verlässlichkeit: Jeder ist verantwortlich, dass das System verlässliche Grundlagen hat.

■ Stärkung des Teamgeists

- Wenn alle mit denselben, konsistenten Daten arbeiten, gibt es weniger Reibung („Der eine weiß mehr, der andere weniger“).
- Die Kommunikation wird klarer, Missverständnisse nehmen ab.
- Das Team erfährt: Zuverlässigkeit heißt auch, dass wir gemeinsam mit denselben Fakten arbeiten.

■ Vertrauen nach außen

- Kunden erleben Zuverlässigkeit als stimmige, einheitliche Betreuung: egal, welcher Mitarbeiter oder welche Niederlassung – die Informationen sind konsistent, die Prozesse greifen ineinander.
- Das prägt wiederum die innere Haltung: Teams sehen, dass sie gemeinsam mit der LISA ein verlässliches Bild nach außen abgeben.





Branchenlösung

Für jede Betriebsgröße

LISA bietet mit all den vorhandenen Modulen eine perfekte Ergänzung zu jeder Teamgröße. LISA gleicht Größenunterschiede aus, weil auch kleinere Unternehmen und Familienbetriebe Zugang zu Technologien haben, die früher nur Konzernen vorbehalten waren (Cloud-Dienste, Chatbots, Automatisierung).

Freie Werkstatt

Freie Werkstätten – mit oder ohne Anbindung an ein Werkstattkonzept sind besonders gut geeignet mit LISA die sprungfixen Kosten zusätzlicher Mitarbeiter deutlich abzufedern. Um Zeiten mit deutlich mehr Aufträgen ebenso leicht zu bewältigen wie Perioden mit normaler Auslastung ist LISA das ideale Teammitglied.

Mehrmarkenbetriebe

Mehrmarken-Betriebe stehen heute unter einem enormen Spagat: Auf der einen Seite möchten sie die Markenwelten ihrer Hersteller respektieren und darstellen, auf der anderen Seite erwarten Kunden eine nahtlose, transparente und serviceorientierte Betreuung. LISA kann als "Übersetzer" und "Vernetzer" dienen, der Prozesse markenübergreifend zusammenführt, Routineaufgaben automatisiert und gleichzeitig die Kundenkommunikation auf ein neues Niveau hebt.

Zweigniederlassungen

In vielen Autohaus-Gruppen oder Mehrmarken-Betrieben mit Zweigstellen gibt es die Herausforderung, einheitliche Prozesse zu gewährleisten – egal ob im Hauptbetrieb oder in einer kleineren Filiale. So bleibt der rote Faden der Gruppe gewahrt, während individuelle Kundenbedürfnisse vor Ort trotzdem bedient werden.





Es hat niemand gesagt, dass es einfach wird. Aber gemeinsam wird es möglich.

Die Reise in die KI-Welt ist kein Solo-Projekt. Sie lebt von Partnerschaften, Know-how und dem Willen, Neues zu lernen. Mit den richtigen Tools, einem klaren Zielbild und einem starken Netzwerk wird aus Herausforderung Fortschritt – Schritt für Schritt.





Künstliche Intelligenz Zeit läuft



Wettbewerbsvorteil

Frühe KI-Nutzung verschafft einen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern – sei es durch schnellere Abläufe, personalisierte Kundenansprache oder intelligentere Entscheidungsfindung.



Kundenbedürfnisse

KI kann Daten aus Anfragen, Kaufverhalten und Serviceinteraktionen analysieren und so helfen, individuelle Kundenwünsche frühzeitig zu erkennen und gezielt darauf einzugehen.



Effizienz

Durch Automatisierung von Routineaufgaben wie Terminvereinbarungen, Lagerbestandsverwaltung oder Lead-Qualifizierung wird der Wachstumspfad beschritten. Durchaus mit bestehendem Personal.



Umsatzchancen

KI-gestützte Empfehlungen und personalisierte Angebote erhöhen die Abschlusswahrscheinlichkeit und helfen, aus jedem Kundenkontakt mehr Wert zu schöpfen.



Digitale Transformation

KI ist ein Baustein der Digitalisierung – wer heute startet, baut systematisch Know-how auf und macht sein Autohaus langfristig zukunftsfähig.

Künstliche Intelligenz

Keine Angst

Jobverlust

Viele fürchten, dass KI ihre Stelle überflüssig macht – besonders in administrativen oder standardisierten Bereichen. Menschen sehen in der Einführung von KI eine Bedrohung für ihren Arbeitsplatz. Besonders bei Tätigkeiten, die wiederkehrend, standardisiert oder stark datenbasiert sind, entsteht schnell das Gefühl, dass eine Maschine den Job besser, schneller oder günstiger erledigen könnte.

Unwissenheit

Wer nicht versteht, was KI eigentlich ist, füllt die Lücke oft mit negativen Bildern (Roboter, Kontrolle, Überwachung). Filme, Medien oder Schlagzeilen erzeugen ein Bild von einer übermächtigen Technologie, die unkontrollierbar scheint. Diese Unsicherheit führt zu Ablehnung. Vor allem ältere Mitarbeitende haben Angst, die neuen Systeme nicht zu verstehen oder zu langsam zu sein.

Beziehungen

In Beratung, Verkauf oder Kundenservice wird befürchtet, dass KI den menschlichen Kontakt ersetzt. Besonders in serviceorientierten Berufen oder im Kundenkontakt befürchten Mitarbeitende, dass durch KI der persönliche Austausch und das Zwischenmenschliche verloren gehen – etwa durch Chatbots oder automatisierte Abläufe.

Veränderung

Veränderungen bringen Unsicherheit – unabhängig davon, ob sie rational begründet sind. Neue Tools, Prozesse oder Denkweisen stellen Gewohnheiten infrage, was viele als Stress oder Bedrohung empfinden.

Kontrolle

Entscheidungen der KI sind nicht immer nachvollziehbar – das erzeugt Unsicherheit und Misstrauen. Mitarbeitende befürchten, dass KI zur Kontrolle oder Effizienzüberwachung genutzt wird – etwa bei Leistungsmessung. „Wird hier mitgetrackt, wie schnell ich arbeite? Werden bald Maschinen entscheiden, ob ich genug leiste?“



?

?

?

?

?



Künstliche Intelligenz Vorbereitung

1

Verständnis für KI

Alle zentralen Entscheider und Experten verfügen über ein tiefes Verständnis für die Potenziale und Herausforderungen von KI und unterstützen aktiv die Initiativen und Investitionen in diesem Bereich.

2

Personalentwicklung

Das Unternehmen verfügt über ausreichend motivierte und ausgebildete Mitarbeitende, die dank ihrer praxisorientierten Kompetenzen KI-Tools und -Methoden in die laufenden IT-Systeme, Prozesse und (Kunden bzw. Betriebs-) Anforderungen integrieren.

3

Promotoren

Promotoren helfen, Hindernisse zu überwinden, Ressourcen bereitzustellen, das Bewusstsein für die Bedeutung von KI zu schärfen, aber vor allem bieten sie die Kompetenzen zum Planen, Realisieren und Steuern von KI-Projekten.

4

Daten: Verfügbarkeit und Qualität

Bevor KI in bestehende Prozesse integriert wird, müssen Organisationen sicherstellen, dass sie über ausreichend und qualitativ hochwertige Daten verfügen, die für die Schulung und Validierung von KI-Modellen verwendet werden können.

5

Ethik und Transparenz

Das Unternehmen legt Wert auf ethische Grundsätze und Transparenz bei der Entwicklung und Nutzung von KI-Technologien. Es hat klare Richtlinien und Verfahren zur Gewährleistung von gesetzlichen Vorgaben (z.B. Datenschutz und IT-Sicherheit), Fairness, und Verantwortung in Bezug auf KI-Anwendungen.

Künstliche Intelligenz

Die ersten 100 Tage

Quick Wins

Die Suche nach Quick Wins ist eine zentrale Aufgabe in der Startphase. Unternehmen sollten nach schnellen Erfolgen streben, die den Wert von KI demonstrieren und das Vertrauen der Teams stärken. Auch Meilensteine, Zwischenziele oder Teilprojekterfolge gelten als sogenannte Quick Wins.

Iterative Verbesserung

Unternehmen müssen aus ihren Erfahrungen lernen und ihre KI-Initiativen kontinuierlich optimieren und ausbauen. Durch eine systematische Rückmeldung und Anpassung stellen sie sicher, dass KI-Projekte langfristig erfolgreich sind und einen positiven Beitrag zum Geschäftserfolg leisten.

Training der KI-Systeme

KI-Modelle müssen kontinuierlich mit neuen Daten trainiert und aktualisiert werden, um mit veränderten Geschäftsanforderungen und Umgebungen Schritt zu halten. Daher sollten entsprechende Mechanismen für das kontinuierliche Training und die Verbesserung ihrer KI-Systeme implementiert werden, damit sie stets auf dem neuesten Stand der Technik sind und optimale Ergebnisse liefern.

Anwendungsfelder erweitern

Unternehmen betrachten KI als einen wesentlichen Bestandteil ihrer digitalen Transformation und suchen nach Möglichkeiten, KI in ihre Geschäftsmodelle zu integrieren, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen.

Skalierung und Weiterentwicklung

Abschließend erfordert die Integration von KI-Initiativen eine Strategie für die Skalierung und Weiterentwicklung. Es sind proaktiv Mechanismen zu implementieren, um KI-Systeme bei steigender Nachfrage oder veränderten Anforderungen zu skalieren. Dies kann den Einsatz von Cloud-Computing-Ressourcen, die Automatisierung von Prozessen oder die Nutzung von skalierbaren Architekturen umfassen.

6

7

8

9

10

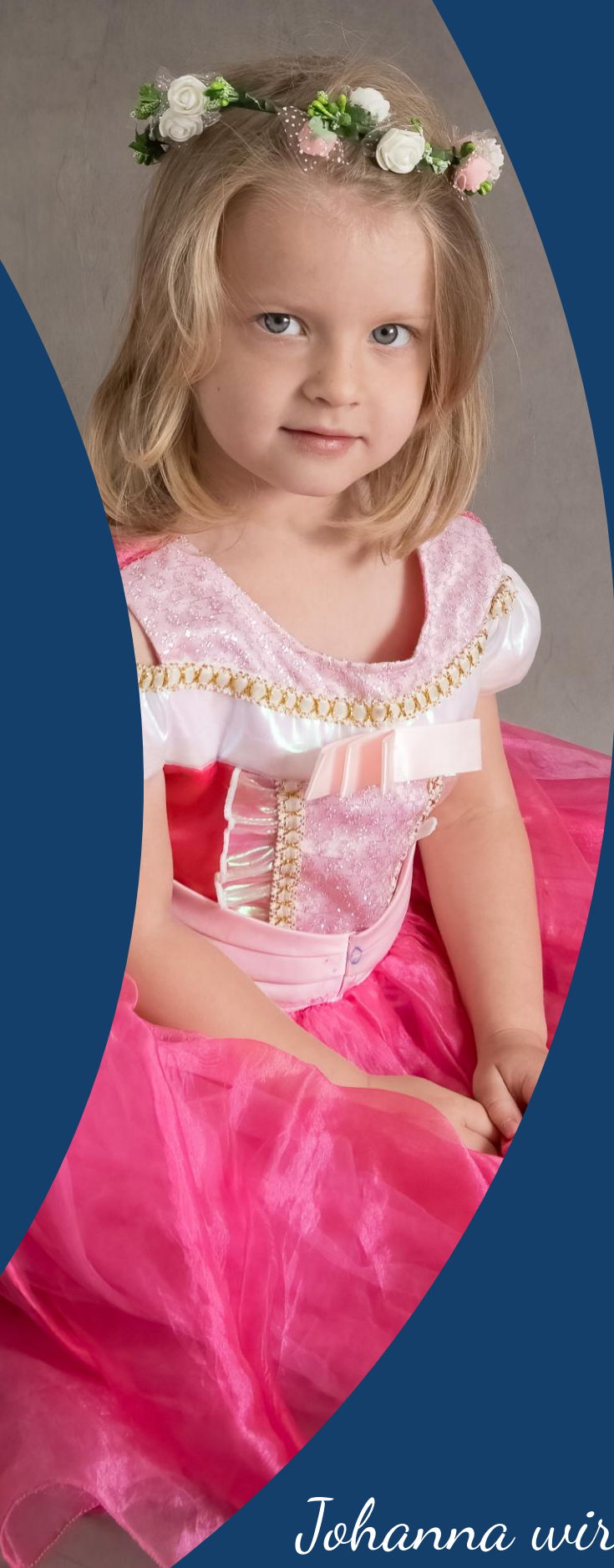


Hinweis zur Darstellung von Chat-Nachrichten

Die in dieser Broschüre dargestellten Chat-Nachrichten dienen ausschließlich der Veranschaulichung typischer Kommunikationsabläufe im Kontext von KI-gestützten Systemen. Es handelt sich dabei um beispielhafte Inhalte, die auf realitätsnahen Szenarien basieren, jedoch nicht zwingend tatsächliche oder vollständige Chatverläufe widerspiegeln. Die gezeigten Dialoge wurden zu Demonstrationszwecken erstellt und können in Wortlaut, Struktur und Inhalt von echten Interaktionen abweichen.

Diese Beispiele sollen die Funktionsweise und den Nutzen von KI-gestützter Kommunikation im Kundenservice, Vertrieb oder Support greifbar machen – ohne dabei personenbezogene Daten oder vertrauliche Inhalte zu verwenden. Sie stellen keine rechtliche, technische oder vertragliche Aussage dar und dürfen nicht als verbindliche Leistungsbeschreibung interpretiert werden.

Wir empfehlen, bei der Implementierung von KI-Lösungen stets die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens sowie geltende Datenschutz- und Compliance-Richtlinien zu berücksichtigen. Für eine maßgeschneiderte Beratung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Mit vielen Ideen verzaubert Johanna ihre noch kleine Welt – gerne widme ich ihr diese Zusammenstellung neuer Ideen und großer Herausforderungen.

Michael Holub
Co-Founder VAIC
The Vienna AI Company

Johanna wird den fließenden Übergang von eigenen Gedanken zur Künstlichen Intelligenz als selbstverständlich erleben.



IDEE

lisa.aicompany.at