



LISA

ZEITPLAN

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





ENTWICKLUNG

Entwicklung 

Meilensteine 

Präsentationen 

Premieren 

Auslieferung 

Slots für Kunden 

LISA Entwicklungsplan

Von der Idee zur kompetenten KI-Assistentin



LISA: KI-Ökosystem für die Automobilbranche

LISA ist eine KI-Produktsuite für die Automobilbranche mit besonderem Fokus auf Autohäuser und Werkstätten. Ziel ist es, ein ständig wachsendes Ökosystem zu schaffen, das die Produktivität eines Autohauses steigert, indem es die größten Reibungspunkte im Tagesgeschäft eliminiert und den Kunden des Autohauses einen verbesserten Service bietet.

Ein Ökosystem von Produkten

Alle LISA-Produkte arbeiten nahtlos zusammen, um eine spezialisierte Lösung zu bieten, die sich direkt in bestehende Systeme integriert und nur minimalen zusätzlichen Aufwand erfordert. Daten und Funktionen werden zwischen den verschiedenen Produkten geteilt. Je länger LISA in einem Autohaus im Einsatz ist, desto mehr lernt sie – ihre Fähigkeiten wachsen mit zusätzlicher Datengrundlage und tieferen Integrationen

Entwickelt mit Blick auf DSGVO und EU-KI-Verordnung

Alle LISA-Produkte werden mit Datenschutz „Privacy by Design“ entwickelt. Sämtliche Daten werden auf EU-Servern gespeichert und verarbeitet, entsprechen den neuesten Datenschutzstandards und werden nicht zwischen einzelnen Autohäusern geteilt oder an Dritte verkauft.

KI ist für uns kein Hype, sondern ein Werkzeug

Es gilt echte Wettbewerbsvorteile zu schaffen – sicher, nachhaltig und mit voller Datenhoheit. Wir zeigen unseren Kunden, wie sie ein integriertes KI-System gezielt nutzen, ohne sich abhängig zu machen.

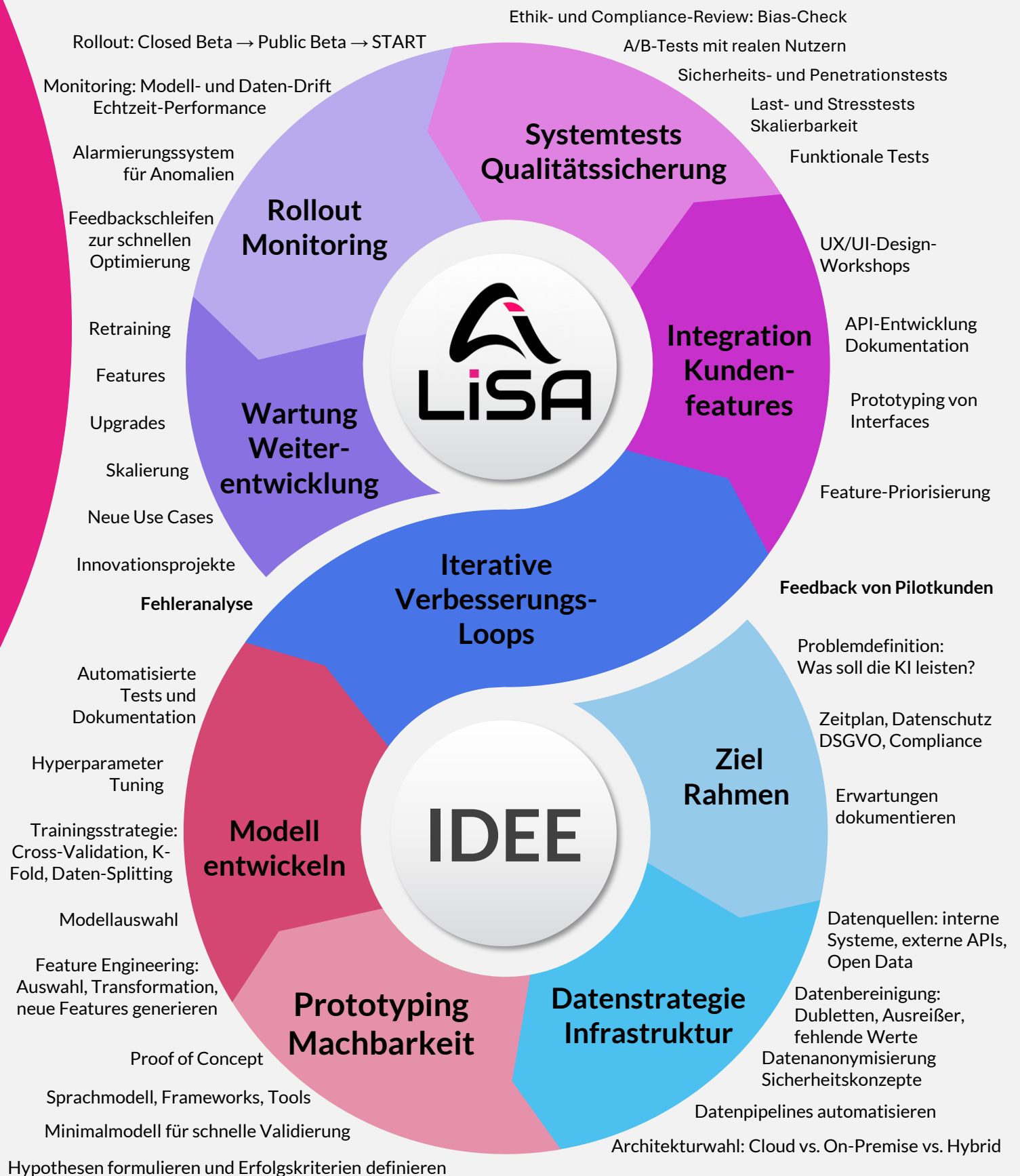
Viele Unternehmen setzen bereits auf ChatGPT & Co. – doch die Nutzung externer KI-Dienste bringt Einschränkungen und Herausforderungen mit sich. Einschränkungen, weil Sie das Potenzial Ihrer eigenen Daten nicht voll ausschöpfen können. Herausforderungen, weil der Datenschutz gewährleistet sein muss und die Abhängigkeit von Drittanbietern langfristige Planung erschwert.

KI-Compliance-Handbuch

Eine praxisnahe Compliance-Checkliste für Unternehmen in Österreich, die KI-Anwendungen einsetzen oder nutzen, sollte immer auf den aktuell geltenden EU- und österreichischen Regelungen basieren. Ein solches Handbuch dient als Nachweis gegenüber Behörden und Geschäftspartnern und muss regelmäßig aktualisiert werden.

LISA Onboarding ab Frühling 2026

LISA selbst wird mit KI-Systemen entwickelt.



ZEIT



..

LÄUFT

LISA Onboarding



Weil KI mit LISA nicht mehr nach Zukunft klingt,
sondern echte Unterstützung für alle Teams in Autohaus und Werkstatt

■ Buchen Sie einen Termin für eine kostenlosen Vorführung an Ihrem Standort

- Wir freuen uns, Sie von den Möglichkeiten und dem Leistungsumfang von LISA überzeugen zu dürfen.

■ Lassen Sie sich LISA live zeigen und entdecken Sie die Möglichkeiten für Ihren gesamten Betrieb

- Autohaus Keglovits oder einer unserer Projektpartner

■ Onboarding LISA als neue Kollegin für alle Teams

- Setzen Sie auf die Zukunft der Automobilbranche: Maximale Effizienz, weniger Fehler, mehr Umsatz.



Frühling 2026

Start der Auslieferung an erste Kunden



Sommer 2026

Die ruhigere Zeit ist – trotz Urlaub – oftmals ideal



Herbst 2026

Diese Termine müssen besonders präzise geplant sein



Winter 26/27

Mit Dezember oder doch besser gleich im Jänner

Vorsprung durch Integration

Ein Gesamtbild ist nur möglich, wenn Daten konsistent zusammenlaufen. Einzeltools liefern meist nur Teilanalysen.

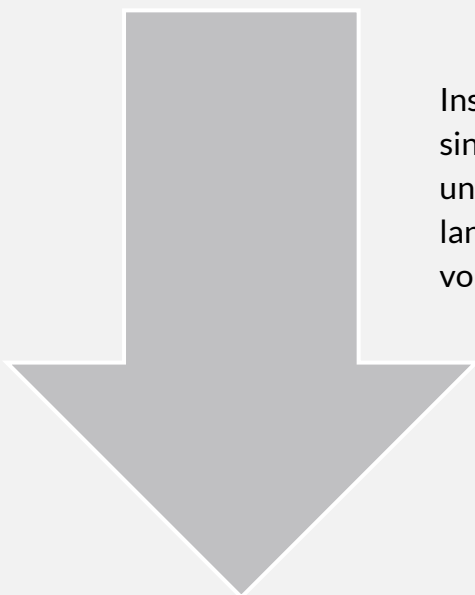


Datensicherheit
Rechtssicherheit



Ein **integriertes KI-System** bedeutet, dass alle relevanten Funktionen – von Vertrieb über Service bis Marketing – auf einer gemeinsamen Daten- und Technologieplattform laufen. Für Autohäuser bringt das deutliche Vorteile gegenüber vielen einzelnen „Insellösungen“ (z. B. separater Chatbot, eigenständige Lead-Software, separate Werkstattplanung).

Quelle: ChatGPT 24. September 2025



Insellösungen können für kurzfristige Pilotprojekte sinnvoll sein, stoßen aber bei wachsender Datenmenge und steigender Komplexität schnell an ihre Grenzen. Wer langfristig wettbewerbsfähig bleiben will, profitiert klar von einer integrierten Lösung.

Wenn Autohäuser KI einsetzen wollen müssen sie eine Reihe rechtlicher Grenzen und Pflichten beachten. In Österreich gelten insbesondere EU-Vorgaben (wie der AI Act), nationales Datenschutzrecht (DSGVO). Jede Übermittlung personenbezogener Daten in ein Drittland (Achtung: USA) ohne angemessenes Schutzniveau ist nur mit geeigneten Garantien oder ausdrücklicher Einwilligung erlaubt. Unternehmen sollten daher bei Cloud-, CRM- oder KI-Anwendungen immer zuerst prüfen, wo die Daten gespeichert und verarbeitet werden und ob zusätzliche technische und vertragliche Sicherungen überhaupt möglich sind.



BESTELLUNG

- Bestellung 
- Vorsprung KI 
- Starttermin 
- Gratis-Monate 
- Sonderpreis Beratung 
- Preisgarantie 24 Monate 
- Bestellformular 

Bestellung

Early-Access-Programm für das KI-System LISA



3 Startfenster

Gewünschtes, nicht verbindliches Startfenster für die Erstinstallation von LISA (bitte ankreuzen):

- ☐ Frühling 26 ☐ Sommer 26 ☐ Herbst 26 ☐ Winter 26/27 ☐ Frühling 27

*Wählen Sie Ihren Slot!
Wann passt es für Ihre Teams am besten?*

4 Laufzeit

Nach der Erstintegration von LISA beträgt die vertragliche Mindestlaufzeit: 3 kostenfreie Monate + 24 kostenpflichtige Monate als Mindestlaufzeit.

3 Monate gratis!

5 Preise & Zahlungsmodalitäten

- **Monatspauschale:** € 495,00 pro Standort (exkl. USt).
- **Preisgarantie während der Mindestlaufzeit:** Inklusive aller während der Laufzeit neu freigegebenen LISA-Module, ohne Mehrpreis.
- **Anzahlung:** 3 Monatspauschalen im Voraus je gebuchtem Standort (wird auf die ersten 3 Monate verrechnet).

*Preisgarantie
inkl. aller zukünftigen Module.*

Optionales Beratungs-/Trainingspaket

Zusätzlich bieten wir unseren Erstkunden eine exklusive Möglichkeit 3 Halbtage von LISA-Beratung/Training für Ihr Personal zu einem reduzierten Preis an. Terminvereinbarung erfolgt nach Bekanntgabe des Erstinstallationstermins.

- ☐ 3 Halbtage LISA-Beratung/Training zum Sonderpreis € 495,00 je Halbtag (exkl. USt; statt € 990,00 je Halbtag) reservieren.

Sonderpreis für die Startphase!

The LISA logo, featuring a stylized black 'A' with a pink accent and the word 'LiSA' in black, with a pink dot over the 'i'.[illegible]



The Vista IT Company
Insaalcompany.at



E-Mail & Kalendar

Aktuelles E-Mail- & Kalendarssystem (z. B. Microsoft 365, Google Workspace, Exchange On-Prem):

Interne Systeme (DMS/CRM/ERP)

Darstell. eingesetzter Systeme (z. B. CRM/2/3, MaterialData):

KI-Nutzung am Standort

Wirden bereits KI Tools verwendet? ☐ Ja, welche: _____

Startpräferenzen & Module

Geünschte Module zum Start/Druck nach Priorisierung: _____

Besondere Hinweise (z. B. Datenschutz, Compliance, IT-Politik):

Sonstige Bemerkungen:




VAC FlexUpGo | Geschäftskunden Viadialog Simulierung
IBAN 01 79 222 3000110 10 10419 | **BIC** 11 0001 0000 0000
A-ZUG Zugangsbefugnis Schweizerische Eidgenossenschaft 19 73
Firmenbuch 14 65 282 1 | **UID** ATU180233870
MAL mal.viacgroup.com.at | **TEL** 01 70 72 22 11 881

Freie Werkstätten
Markenwerkstätten
Mehrmarkenbetriebe
Autohäuser
Zweigniederlassungen

Vorsprung KI

Für Autohäuser ist ein früher Einstieg in KI besonders relevant, weil die gesamte Branche aktuell einen tiefgreifenden Wandel erlebt.



■ Kundenerwartungen verändern sich rasant

- Digitaler Erstkontakt: Viele Kunden informieren sich online über Modelle, Finanzierungen oder Werkstatttermine. KI-gestützte Chatbots, Terminplanung und personalisierte Angebote verbessern die Erreichbarkeit rund um die Uhr.
- Individuelle Ansprache: KI kann Kundendaten auswerten und personalisierte Vorschläge für Modelle, Servicepakete oder Wartungspläne liefern. Wer jetzt beginnt, sammelt wertvolle Daten und schafft Kundennähe.

■ Service und Werkstatt effizienter organisieren

- KI kann Wartungsbedarfe vorhersagen, indem sie Fahrzeugdaten auswertet. Das reduziert Ausfälle und steigert die Kundenzufriedenheit.
- Optimierte Einsatzpläne für Werkstattpersonal und Teilelogistik senken Kosten und Wartezeiten.

■ Vertriebs- und Marketingvorteile

- Gezieltes Online-Marketing: KI erkennt, welche Kundengruppen gerade wechselbereit sind oder nach bestimmten Modellen suchen.
- Bestandsmanagement: KI-gestützte Prognosen helfen, den Fahrzeugbestand an Nachfrage und Saisonalität anzupassen – wichtig bei hohen Kapitalbindungen.

■ Wettbewerbsvorteil aufbauen

- Lernkurve nutzen: Je früher man beginnt, desto mehr Zeit bleibt, Erfahrungen zu sammeln und interne Kompetenzen aufzubauen.
- Marktposition sichern: Frühe Anwender können sich als Vorreiter etablieren und Standards mitgestalten, statt später hinterherzulaufen.

■ Innovations- und Effizienzpotenzial ausschöpfen

- Automatisierung & Produktivität: KI kann Prozesse verschlanken, Fehler reduzieren und neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Wer früh startet, kann diese Effizienzgewinne zeitnah realisieren.
- Daten als Rohstoff: KI-Lösungen werden besser, je mehr relevante Daten zur Verfügung stehen. Frühzeitiges Sammeln und Aufbereiten von Daten schafft eine wertvolle Basis.

■ Wettbewerb bleibt nicht stehen

- Große Hersteller und Online-Plattformen (z. B. Auto-Abo-Anbieter) nutzen KI längst. Wer zu spät einsteigt, riskiert den direkten Draht zum Kunden an Drittanbieter zu verlieren.

Für Autohäuser ist KI kein Zukunftsthema mehr, sondern ein unmittelbarer Erfolgsfaktor, um Kundenerwartungen zu erfüllen, Abläufe zu optimieren und den Wettbewerbsvorsprung zu sichern. Je früher die Integration beginnt, desto größer der Vorsprung in einem zunehmend digitalen Markt.



LiSA MEHRWERT

Routinen !
zuverlässig erledigen !

Prozesse !
als Workflow verstehen !

Protokolle !
vom Gespräch zur Erledigung !

Routinen zuverlässig erledigen

Wie oft haben Sie sich letzte Woche wieder einmal geärgert, weil eine Aufgabe noch immer nicht erledigt war, oder einfach vergessen wurde?



Routinen

Prozesse

Protokolle

■ Newsletter

- Versand
- Analyse
- Nachfassen

■ Homepage

- Aktualität
- News

■ Social Media

- Regelmäßigkeit
- Automatisch

■ Erreichbarkeit

- Telefon
- E-Mail
- Urlaub oder Krankenstand

■ Kundenbewertungen

- Online abrufen
- Rasche Reaktion
- Gute Vorschläge

■ Einladungen

- Fristgerecht
- Gesamte Zielgruppe

■ Pressearbeit

- Regelmäßig
- Gute Texte
- Eigene Bilder

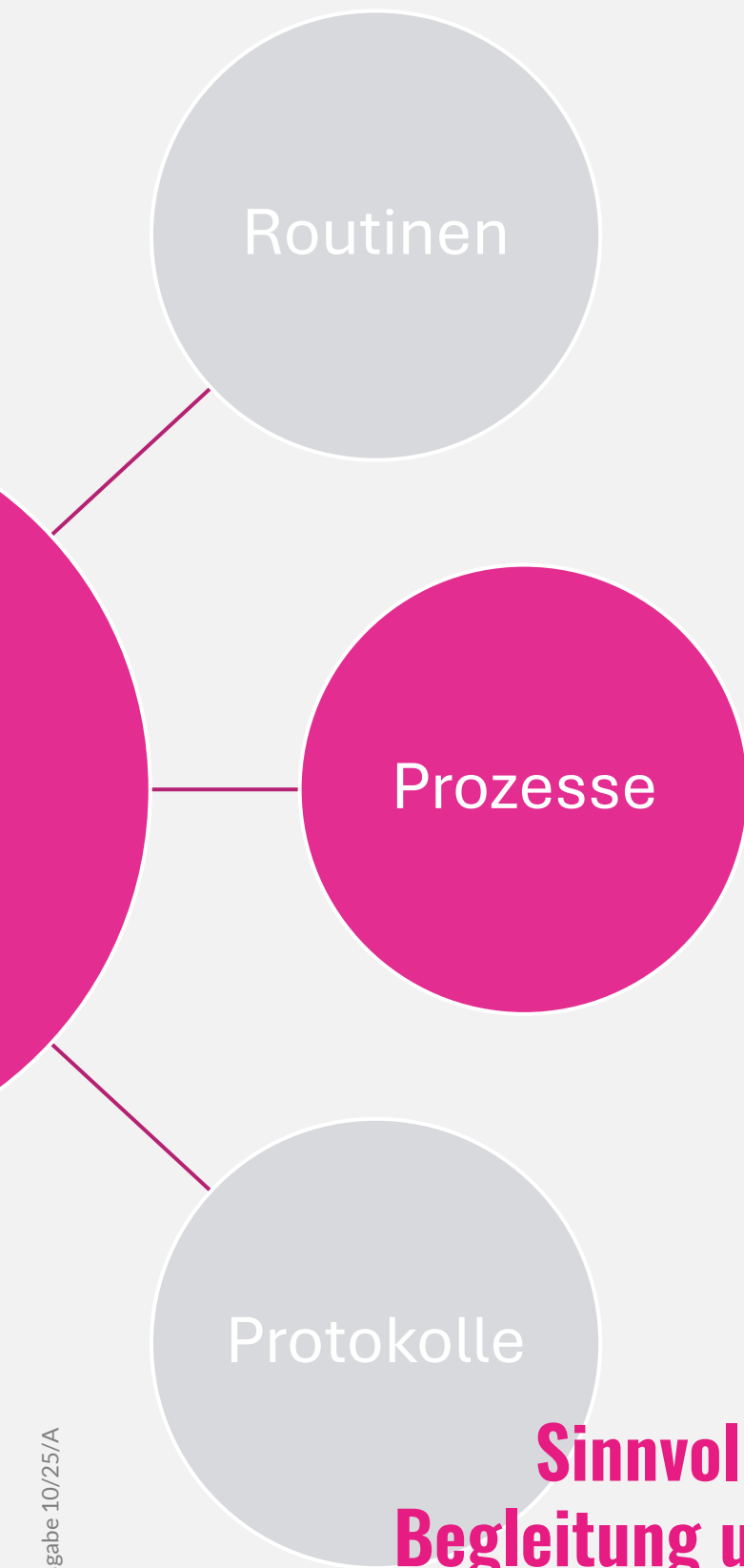
■ Usw.

■ Usw.

**Weniger Stress und Ärger.
Entlastung für Ihre Teams!**

Prozesse als Workflow verstehen

Wieviele Checklisten und Anweisungen haben Sie schon erstellt, und keine einzige wird länger befolgt als 3 Wochen und dann kommt wieder der gewohnte „Schlendrian“ und Kunden sind enttäuscht.



■ Schadensmeldung

- LISA App
- Schritt für Schritt
- KV-Vorschlag

■ Rechnungserläuterung

- Fachkundig
- Vorbereitet
- Fertiger Vorschlag für optimalen Kundenkontakt

■ NW-Übergabe

- Vorgabe OEM
- Online zum Nachhören

■ Fahrzeugannahme

- Bilddokumentation
- Zusatzangebote

■ Reparaturenerweiterung

- Klare Kommunikation
- Rechtssicherer Ablauf
- Zeitersparnis

■ Terminvereinbarung

- Automatisch 24/7
- Optimierung der Auslastung
- Aktive Einladung zur Verbesserung der Auslastung

■ Usw.

■ Usw.

**Sinnvolle Vorschläge, individuelle
Begleitung und Einhalten der Prozesse**

Protokolle vom Gespräch zur Erledigung



Viele Besprechung, Kundentermine und Telefonate – viele Details gehen verloren, werden vergessen. Mehrarbeit, Stress und Unzufriedenheit bei allen Teams und auch bei Kunden sind die Folge!

Routinen

Prozesse

Protokolle

■ Service-Annahme

- LISA hört mit
- Auftrag passt präzise
- Kundenwunsch kann jederzeit nachgehört werden

■ Jahresgespräche

- Wichtige Themen als Zusammenfassung
- Klare Aufgaben auch an die Führungskraft
- Für nächsten Termin sind alle Unterlagen sofort griffbereit

■ NW-Verkauf

- Perfekte Bedarfsermittlung
- Unterstützung bei der Fragetechnik
- Ergebnis wird schriftlich festgehalten
- Beim Kundenakt abrufbar

■ Lieferantengespräche

- Im Einkauf liegt der halbe Gewinn
- Absichern der Verhandlungsergebnisse
- Sofort verfügbares Protokoll
- Keine Ausreden

■ Audit durch Importeur

- Gespräche auf Augenhöhe
- Keine nachträglichen Diskussionen und Meinungsverschiedenheiten

■ Usw.

■ Usw.

**Jeden Tag mindestens
EINE Stunde gewonnen!**



AUTOHAUS VORBEREITUNGSARBEITEN

- IT-System 
- Telefonanlage 
- Service-Kernprozess 
- Sales-Prozess 
- Kommunikations-Prozess 
- Schnittstellen 
- Server/Netzwerke 
- Cloud-Systeme 

Autohaus: Vorbereitungsarbeiten



Die Integration bestehender Systeme ist bei der Einführung von KI im Autohaus von zentraler Bedeutung, da sie die Grundlage für eine effektive und praxisnahe Nutzung künstlicher Intelligenz bildet.

■ Dealer-Management-Systeme (DMS) – Zentralsystem

- CDK Drive, incadea.dms, Carsys, Autohaus-Manager, Cross
- Zentrale Steuerung aller Autohausprozesse

■ CRM-Systeme (Customer Relationship Management)

- Salesforce Automotive, incadea CRM, Weiss-DMS CRM, FahrzeugNet CRM
- Verwaltung und Pflege von Kundenbeziehungen

■ Werkstatt- & Service-Planungssysteme

- TerminPlus, Terminpilot, WPS Werkstattplaner, CARLO
- Optimale Auslastung und Steuerung der Werkstatt

■ Teile- & Lagerverwaltungssysteme

- Integriert im DMS oder separat z. B. TeileManager, Carix Parts
- Organisation von Ersatzteilen und Zubehör

■ Finanz- & Controlling-Systeme

- DATEV, AddISON, Sage, SAP Business One
- Finanzbuchhaltung, Controlling & Reporting

■ Herstellerportale & OEM-Systeme

- VW ElsaPro, BMW ISTA, Mercedes XENTRY, Mazda M-MDS
- Direkte Kommunikation mit dem Hersteller

■ Online-Termin- & Kundenportale

- Terminpilot, Drivemycar, Hersteller-eigene Portale
- Kundenbindung & Self-Service

■ Fahrzeugbewertungs- & Vermarktungssysteme

- DAT SilverDAT, SchwackeNet, carwow, mobile.de Händlerportal, autoscout24Pro
- Bewertung und Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen

■ Marketing- & Kampagnentools

- Mailchimp, HubSpot, CleverReach, oft integriert im CRM
- Kundenansprache & Kampagnensteuerung

■ Business Intelligence & Reporting

- Qlik, Power BI, Tableau
- Datenanalyse & Entscheidungsunterstützung

Autohaus: Vorbereitungsarbeiten



Der Service-Kern-Prozess einer Werkstatt ist standardisiert, um Qualität, Effizienz und Kundenzufriedenheit sicherzustellen. Ein positiver Serviceprozess erhöht die Kundenbindung und sichert Wiederholungsgeschäfte.

■ Terminvereinbarung

- Kunde kontaktiert Werkstatt (telefonisch, online oder persönlich).
- Serviceberater prüft Verfügbarkeit und erfasst erste Informationen (Fahrzeugdaten, Anliegen, gewünschte Leistungen).
- Termin wird bestätigt und ggf. Ersatzmobilität angeboten.

■ Fahrzeugannahme

- Persönliche Begrüßung durch Serviceberater.
- Sichtprüfung des Fahrzeugs (Außen, Innen, ggf. Probefahrt).
- Aufnahme der Kundenwünsche und zusätzlicher Empfehlungen.
- Erstellung des Serviceauftrags inkl. Kostenvoranschlag.
- Unterschrift des Kunden zur Freigabe der Arbeiten.

■ Diagnose & Arbeitsvorbereitung

- Techniker führt ggf. computergestützte Diagnose durch.
- Werkstattmeister plant Arbeitsabläufe und weist Aufgaben zu.
- Ersatzteile werden bestellt oder bereitgestellt.

■ Durchführung der Arbeiten

- Wartung, Reparatur oder Instandsetzung gemäß Auftrag.
- Einhaltung der Herstellervorgaben und Qualitätsstandards.
- Dokumentation der durchgeführten Arbeiten.

■ Qualitätskontrolle

- Endkontrolle durch Werkstattmeister oder Qualitätsbeauftragten.
- Probefahrt zur Funktionsprüfung (falls erforderlich).
- Reinigung des Fahrzeugs (Innen/Außen je nach Werkstattstandard).

■ Fahrzeugrückgabe

- Serviceberater erklärt dem Kunden die durchgeführten Arbeiten.
- Übergabe der Rechnung und ggf. Erläuterung einzelner Positionen.
- Bezahlung und Abschlussgespräch (Feedback, Zufriedenheit).
- Übergabe des Fahrzeugs.

■ Nachbetreuung

- Optional: Follow-up per E-Mail oder Telefon.
- Einladung zur nächsten Wartung oder Inspektion.
- Kundenbindung durch Aktionen, Treueprogramme oder Zufriedenheitsumfragen.

Autohaus: Vorbereitungsarbeiten

Ein strukturierter Verkaufsprozess vermittelt Kompetenz und Vertrauen und schützt das Autohaus bei Reklamationen, Rückgaben oder Finanzierungsfragen. Die Qualität bleibt auch bei wachsendem Volumen erhalten.



■ Kundenkontakt & Bedarfsermittlung

- Erstkontakt (online, telefonisch, persönlich).
- Ermittlung der Kundenwünsche: Fahrzeugtyp, Budget, Ausstattung, Finanzierung.
- Prüfung von Verfügbarkeiten (Lagerbestand, Lieferzeiten).

■ Fahrzeugpräsentation & Beratung

- Vorstellung passender Fahrzeuge (Neuwagen, Vorführwagen, Gebrauchtwagen).
- Probefahrt organisieren.
- Erklärung von Ausstattungen, Vorteilen, technischen Details.

■ Angebotserstellung

- Konfiguration (bei Neuwagen) oder Auswahl eines Lagerfahrzeugs.
- Erstellung eines individuellen Angebots inkl. Finanzierung, Leasing, Versicherung.
- Inzahlungnahme eines Altfahrzeugs (inkl. Bewertung).

■ Verkaufsabschluss

- Vertragsbesprechung und -unterzeichnung.
- Klärung von Zahlungsmodalitäten.
- Bestellung des Fahrzeugs oder Reservierung bei Lagerware.

■ Fahrzeugaufbereitung & Zulassung

- Technische und optische Aufbereitung (v. a. bei Gebrauchtwagen).
- Organisation der Zulassung (Kennzeichen, Papiere).
- Vorbereitung der Übergabe (z. B. Zubehör, Dokumente).

■ Fahrzeugübergabe

- Persönliche Übergabe mit Einweisung.
- Übergabe aller Unterlagen (Zulassung, Garantie, Bedienungsanleitungen).
- Abschlussgespräch und ggf. Einladung zur ersten Inspektion.

■ Nachbetreuung & Kundenbindung

- Follow-up (Zufriedenheit, Feedback).
- Einladung zu Aktionen, Service-Terminen.
- Pflege der Kundenbeziehung (CRM, Newsletter, Events).



LISA
CONSULTING

- Mitarbeiter 
- Teamspirit 
- Prozesse 
- Technik 
- KI-Manager 
- Onboarding 
- Konfliktmanagement 
- Changemanagement 

Consulting

Bessere Umsetzung steigert den Mehrwert von LISA



Die Einführung von Künstlicher Intelligenz (KI) im Autohaus oder in der Werkstatt ist weit mehr als ein technisches Upgrade – sie ist ein strategischer Wandel. Damit dieser Wandel gelingt, braucht es fundierte Beratung, die Technologie, Prozesse und Menschen miteinander verbindet. Nur durch gezielte Analyse, strukturierte Planung und begleitende Schulung kann sichergestellt werden, dass die KI-Lösung nicht nur technisch funktioniert, sondern auch echten Mehrwert schafft: für die Mitarbeiter, die Kunden und das Unternehmen.

■ Strategische Ausrichtung

- Beratung hilft, die richtigen Ziele zu definieren: Was soll die KI leisten? Wo bringt sie den größten Nutzen?
- Ohne klare Zielsetzung besteht die Gefahr von Fehlinvestitionen oder ineffektiver Nutzung.

■ Prozessverständnis & Integration

- Berater verstehen sowohl die technischen Möglichkeiten als auch die betriebliche Realität im Autohaus.
- Sie sorgen dafür, dass die KI-Lösung nahtlos in bestehende Prozesse integriert wird – z. B. in CRM, DMS oder Serviceplanung.

■ Mitarbeiterakzeptanz & Change Management

- KI verändert Arbeitsweisen. Beratung hilft, Ängste abzubauen und Akzeptanz zu fördern.
- Schulungen und Kommunikation sind entscheidend, damit Mitarbeiter die KI als Unterstützung und nicht als Bedrohung sehen.

■ Technische Umsetzung & Qualitätssicherung

- Berater begleiten die Einrichtung, Konfiguration und Tests der KI-Systeme.
- Sie stellen sicher, dass die Lösung stabil läuft, korrekte Daten verarbeitet und sinnvolle Ergebnisse liefert.

■ Wirtschaftlichkeit & ROI

- Beratung hilft, den Return on Investment (ROI) zu kalkulieren und zu optimieren.
- Sie identifiziert schnelle Erfolge (Quick Wins) und langfristige Potenziale.

■ Rechtliche & Datenschutz-Aspekte

- KI-Projekte müssen DSGVO-konform sein.
- Berater klären, welche Daten verwendet werden dürfen und wie sie geschützt werden müssen.

■ Skalierbarkeit & Zukunftssicherheit

- Gute Beratung denkt über die Startphase hinaus: Wie kann die Lösung wachsen? Welche weiteren Bereiche können profitieren?
- Sie hilft, eine Roadmap für die digitale Transformation zu entwickeln.

Consulting

Bessere Umsetzung steigert den Mehrwert von LISA



Die ersten drei Monate nach der Einführung eines KI-Systems im Autohaus oder in der Werkstatt sind entscheidend für den langfristigen Erfolg des Projekts. In dieser Phase wird die technische Lösung nicht nur installiert, sondern auch in die betrieblichen Abläufe integriert.

Es geht darum, die KI in der Praxis erlebbar zu machen – durch erste Anwendungsfälle, Pilotprojekte und die Schulung der Mitarbeitenden. Die Startphase ist geprägt von intensiver Begleitung, Anpassung und Kommunikation, um sicherzustellen, dass die Technologie nicht nur funktioniert, sondern auch verstanden und akzeptiert wird.

Gleichzeitig bietet diese Phase die Möglichkeit, wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen: Welche Prozesse profitieren am meisten von KI? Wo gibt es noch Hürden? Wie reagieren Kunden und Mitarbeitende? Eine professionelle Beratung in dieser Zeit hilft, diese Fragen gezielt zu beantworten, die Lösung zu optimieren und Vertrauen aufzubauen.

Die Startphase ist somit nicht nur ein technischer Rollout, sondern ein strategischer Lernprozess – und legt den Grundstein für eine erfolgreiche digitale Transformation.

■ Onboarding & Systemeinrichtung

- Einrichtung der KI-Plattform und Konfiguration.
- Anbindung an relevante Datenquellen (z. B. Kundendaten, Fahrzeugdaten).
- Einrichtung von Dashboards und Benutzeroberflächen.

■ Schulung & Change Management

- Schulung der Mitarbeiter (Verkauf, Service, Backoffice).
- Workshops zur Nutzung der KI-Tools im Alltag.
- Begleitung bei Akzeptanzproblemen und Veränderungsprozessen.

■ Pilotbetrieb & Qualitätssicherung

- Durchführung eines Pilotprojekts (z. B. KI-gestützte Serviceannahme).
- Monitoring der Ergebnisse und Feedbackschleifen.
- Anpassung der KI-Modelle und Prozesse.

■ Beratung zu Use Cases

- Entwicklung konkreter Anwendungsfälle:
 - Automatisierte Terminvergabe
 - Kundenkommunikation via KI
 - Verkaufsprognosen
 - Werkstattauslastung optimieren

■ Bewertung der Wirtschaftlichkeit und Skalierbarkeit.

- Reporting & Erfolgsmessung
- Einrichtung von KPIs zur Erfolgsmessung.
- Regelmäßige Auswertung und Optimierung.
- Vorbereitung auf Rollout in weiteren Bereichen oder Filialen.

Ziel der Ausbildung ist es, Fachkräfte in Autohäusern zu befähigen, KI-Technologien strategisch und operativ einzusetzen. Die Teilnehmer erhalten praxisnahes Wissen, um KI-Projekte zu initiieren, zu begleiten und nachhaltig im Unternehmen zu verankern.

Mit unserer zertifizierten Ausbildung zum Autohaus-KI-Manager holen Sie echtes Know-how ins Unternehmen. Ihre Mitarbeiter lernen, wie sie KI gezielt einsetzen, Trends bewerten und das Tool optimal nutzen. Jeder Mitarbeiter kann direkt loslegen und lernen, wie sie KI im Alltag sicher und effektiv einsetzen.

■ **Modul 1: Grundlagen der Künstlichen Intelligenz**

- Verständnis von KI, Machine Learning und Datenanalyse
- Abgrenzung zu klassischen IT-Systemen
- Anwendungsbeispiele im Automobilhandel
- Online-Workshop (2 Stunden) & Selbstlernmaterial

■ **Modul 2: KI im Autohaus – Use Cases und Potenziale**

- Identifikation relevanter Einsatzbereiche (z. B. Werkstattplanung, CRM, Verkauf)
- Bewertung von Nutzen und Machbarkeit
- Erarbeitung eines eigenen Use Case
- Präsenzseminar (1 Tag) & Gruppenarbeit

■ **Modul 3: Datenintegration und Systemlandschaft**

- Verständnis von DMS, CRM und Werkstattplaner-Systemen
- Grundlagen von Schnittstellen und Datenqualität
- Vorbereitung der Datenbasis für KI-Projekte
- Online-Schulung (2 Stunden) & Praxisbeispiel

■ **Modul 4: Projektmanagement & Change Management**

- Planung und Steuerung von KI-Projekten
- Einbindung von Stakeholdern
- Umgang mit Widerständen und Schulungsbedarf
- Präsenzseminar (1 Tag)

■ **Modul 5: Zertifizierung & Abschlussprojekt**

- Präsentation eines eigenen KI-Konzepts für das Autohaus
- Feedback durch Experten
- Zertifikatsvergabe
- Präsenzprüfung & Projektpräsentation



ABO MODELL

MODULAR 

SKALIERBAR 

FAIR 

TRANSPARENT 

INDIVIDUELL 

ROI 

WACHSTUM 

Abo Modell



Unser LISA-Abo-Modell passt sich dem tatsächlichen Geschäftserfolg Ihres Autohauses an – fair, transparent und skalierbar.

■ Basispreis:

- Berechnet sich dynamisch aus der Anzahl der Service-Durchgänge und verkauften Fahrzeuge.

■ Modulare Zusatzleistungen:

- Zubuchbare KI-Funktionen wie z. B. intelligente Terminvergabe, Lead-Scoring, Lageroptimierung, etc.

■ Skalierbarkeit:

- Je mehr das Autohaus wächst, desto mehr Nutzen bringt die KI – und das Modell wächst mit.

Gleichen Sie fehlende Fachkräfte mit LISA als neue Kollegin aus – und entlasten Sie Ihr Team mit mehr verfügbarer Zeit im Arbeitsalltag.

Ermöglichen Sie Mitarbeitern deutlich schnelleres Arbeiten, indem LISA wiederkehrende Aufgaben blitzschnell und zumeist sogar von selbst erledigt.

Senken Sie Kosten und reduzieren Sie Frustration, indem LISA zeitintensive Prozesse verkürzt, menschliche Fehler minimiert und wirklich nichts vergisst.

Steigern Sie die Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit, weil LISA viele tägliche Aufgaben einfach erledigen wird, ohne dass irgendein Eingriff notwendig ist.

■ Fairness & Transparenz

- Keine pauschalen Lizenzkosten, sondern ein Modell, das sich an der tatsächlichen Nutzung orientiert.
- Klare Kalkulationsbasis: „Sie zahlen nur für das, was Sie wirklich nutzen.“

■ Wachstumsorientierung

- Das Modell unterstützt Expansion: Mehr Service = mehr Daten = bessere KI-Ergebnisse.
- Keine Limitierung durch starre Preisstrukturen.

■ Modularität & Individualisierung

- Jeder Betrieb kann die KI-Funktionen wählen, die zu ihm passen.
- Einstieg mit Basisfunktionen, später Ausbau möglich – ohne Systemwechsel.

Abo Modell

Zusammenfassung der im ersten Jahr verfügbaren Produkte

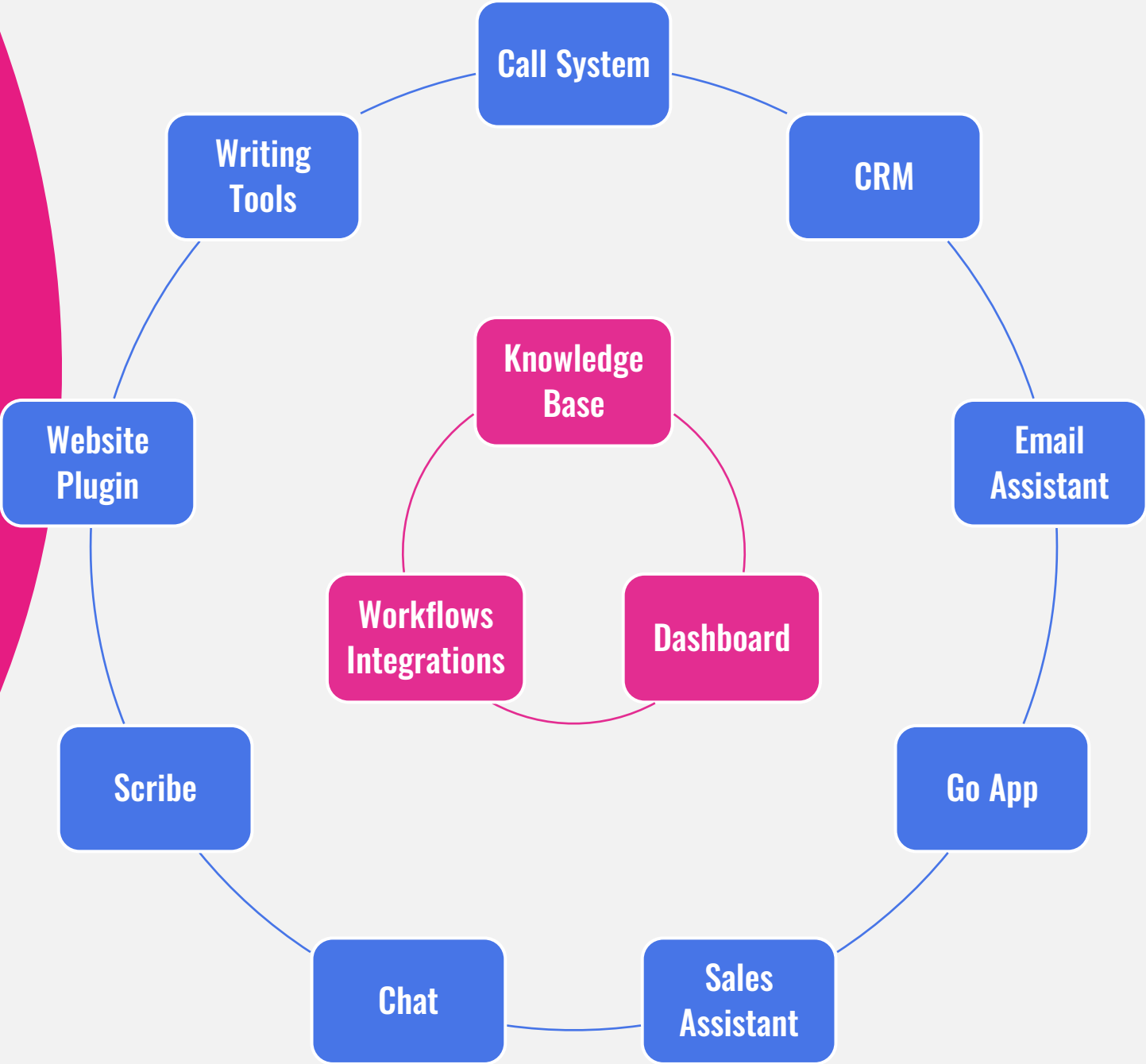


- **LISA Knowledge Base:** Zentrale Wissensquelle von LISA. Alle Produkte greifen auf die Knowledge Base zu. Inhalte können manuell (Texteingabe, PDF-Upload etc.) oder automatisch von LISA ergänzt werden.
- **LISA Workflows:** Ermöglicht LISA die Ausführung komplexer, mehrstufiger Aktionen für Aufgaben wie Terminvereinbarungen oder Inventur. Nutzt LISA Integrations. Workflows können in einem visuellen Builder manuell erstellt werden und stehen LISA zur Ausführung von Operationen zur Verfügung.
- **LISA Integrations:** Erlaubt LISA die Anbindung an bestehende Systeme im Autohaus: E-Mail, CRM/ERP-Systeme und weitere.
- **LISA Call System:** KI-Unterstützung für 24/7-Erreichbarkeit des Autohauses. Kann Kundinnen und Kunden beraten oder Aufgaben über Workflows ausführen.
- **LISA Chat:** Interner Chat-Bot für Mitarbeitende, um benötigte Informationen zu erhalten, Dokumente zu finden, zu recherchieren oder Aufgaben via Workflows auszuführen. Unterstützt Sprache und Text in Ein- und Ausgabe.
- **LISA Sales Assistant:** LISA auf einem Tablet direkt im Autohaus. LISA führt Gespräche mit Kundinnen und Kunden als zusätzliche Unterstützung für das Verkaufsteam.
- **LISA Website Widget:** LISA als Chat-Bot auf der Website des Autohauses.
- **LISA Writing Tools:** Werkzeugkasten fürs Schreiben (Zusammenfassen, Korrektur, Copywriting) auf Basis von KI-Technologien, direkt in LISA integriert.
- **LISA Scribe:** Sprachaufzeichnung mit LISA-Technologien: Gespräche transkribieren, Besprechungen oder Kundentermine zusammenfassen und Schlüsselpunkte extrahieren. Aufzeichnungen können später in LISA Chat referenziert werden.
- **LISA Email Assistant:** LISA beantwortet Kundenanfragen per E-Mail und führt proaktiv Aktionen aus.
- **LISA CRM:** Ermöglicht LISA die Identifikation spezifischer Kundinnen und Kunden und eröffnet tiefere, persönliche Customer-Experiences.
- **LISA Dashboard:** Web-Plattform für Mitarbeitende, um auf LISA-Funktionen zuzugreifen.
- **LISA Go App:** LISA als Mobile-App. Unterstützung, Terminvereinbarung, direkte Hilfe für Kundinnen und Kunden sowie Zugriff auf die meisten LISA-Funktionen für Mitarbeitende unterwegs.
- **LISA On-Premises :** Option für lokale Installation

Entwickelt mit Blick auf DSGVO und EU-KI-Verordnung

Alle LISA-Produkte werden mit Datenschutz „Privacy by Design“ entwickelt.

Sämtliche Daten werden auf EU-Servern gespeichert und verarbeitet, entsprechen den neuesten Datenschutzstandards und werden nicht zwischen einzelnen Autohäusern geteilt oder an Dritte verkauft.



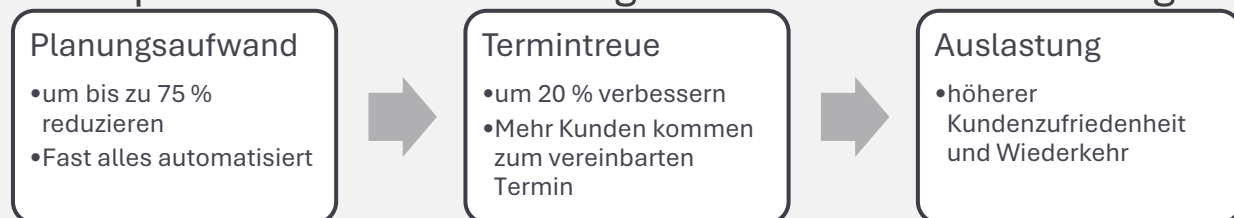
Abo Modell



Es rechnet sich – mit Sicherheit. Wir haben drei Beispiele mit Minimalwerten bewertet. Und das ist erst der Anfang einer erfolgreichen Zeit mit LISA als neuer Mitarbeiterin.

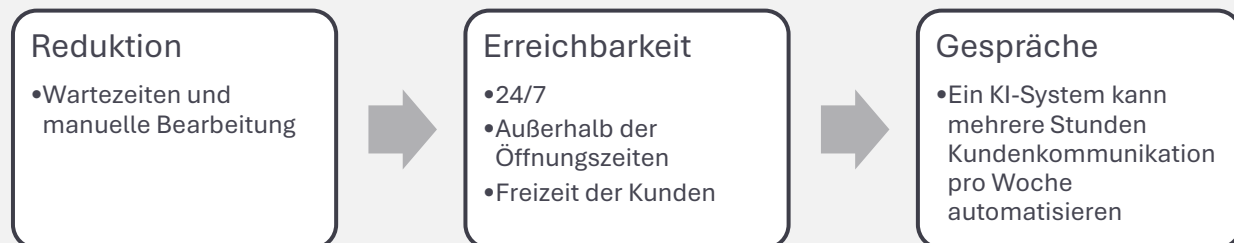
Werkstattplanung – Potenzial: ca. 400 Euro/Monat

Zeitersparnis der Teams und weniger Leerzeiten und Umbuchungen



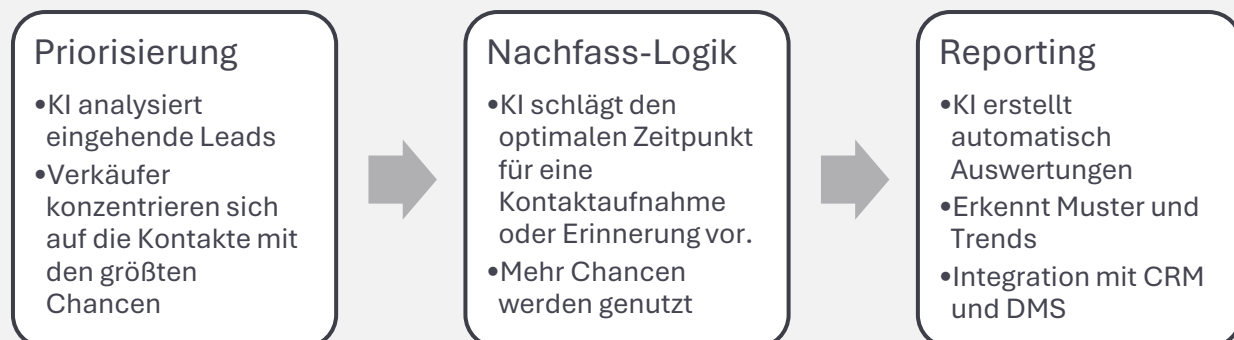
Kundenkommunikation – Potenzial: ca. 300 Euro/Monat

Reduzierte Personalbindung und höhere Effizienz



Sales Management – Potenzial: ca. 500 Euro/Monat

Mehr Interessenten konvertiert und bessere Margen erzielen



Hinweis zur Produktentwicklung und Verfügbarkeit

Unsere KI-Anwendungen befinden sich in einem kontinuierlichen Innovationsprozess. Die in diesem Prospekt beschriebenen Funktionen und Module spiegeln den aktuellen Entwicklungsstand wider. Änderungen, Erweiterungen oder Anpassungen im Rahmen technischer Weiterentwicklungen behalten wir uns ausdrücklich vor. Die Verfügbarkeit einzelner Funktionen kann je nach technischer Umsetzbarkeit, Systemumgebung oder regulatorischen Anforderungen variieren.

Verbindlichkeit und Leistungsumfang

Die in diesem Dokument dargestellten Inhalte dienen der allgemeinen Information und stellen keine verbindliche Zusage bestimmter Funktionalitäten oder Leistungen dar. Konkrete Leistungsumfänge werden individuell im Rahmen eines Projektvertrags definiert. Wir setzen alles daran, die beschriebenen Lösungen in hoher Qualität und Praxistauglichkeit bereitzustellen – dennoch kann keine Garantie für die vollständige Umsetzung aller angekündigten Features gegeben werden.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Einige Aussagen in diesem Prospekt können sich auf zukünftige Entwicklungen oder geplante Erweiterungen beziehen. Diese sind als Absichtserklärungen zu verstehen und unterliegen internen Priorisierungen sowie externen Rahmenbedingungen. Wir behalten uns vor, Inhalte und Zeitpläne flexibel an neue Erkenntnisse und Marktanforderungen anzupassen.



Mit dem Stundenplan im Gymnasium
beginnt für Simon die erste Planung.
Ich widme dieses Kapitel meinem
Enkelsohn – voll Stolz und Zuversicht.

Michael Holub
Co-Founder VAIC
The Vienna AI Company

*Simon wird noch in seiner
Schulzeit KI nutzen und als
selbstverständlichen Teil seiner
digitalen Welt erleben.*



ZEITPLAN

lisa.aicompany.at