



LISA

ZUKUNFT

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 **WACHSTUM**

ÖSTERREICH 
DEUTSCHLAND 
EUROPA 

BRANCHEN 

INVESTOREN 



1 Ausgangspunkt Österreich Innovationskraft und KI-Ökosystem

Österreich entwickelt sich zunehmend zu einem attraktiven Standort für KI-Unternehmen. Die Kombination aus starker industrieller Basis, wachsender digitaler Infrastruktur und gezielten Förderprogrammen schafft ein fruchtbares Umfeld für KI-Innovationen. Besonders im Bereich Automotive und Mobilität zeigen sich zahlreiche Anwendungsfelder – von Predictive Maintenance über intelligente Kundenkommunikation bis hin zu datengetriebenem Vertrieb. Die Nähe zur Porsche Holding mit Sitz in Salzburg bietet strategische Vorteile für Partnerschaften und Pilotprojekte im Automobilhandel und Flottenmanagement.

2 Deutschland und Schweiz als Skalierungsmarkt Herausforderungen und Chancen

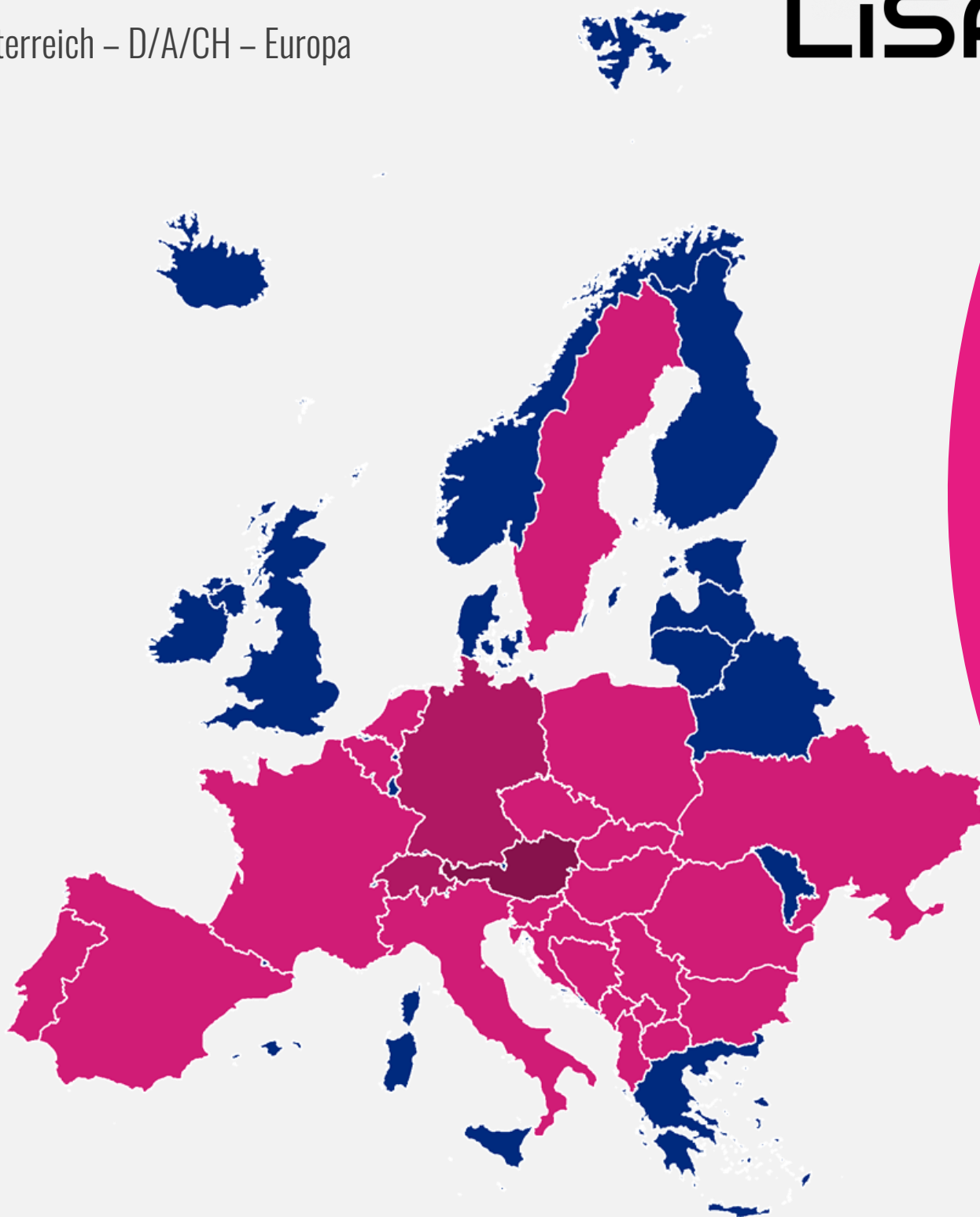
Der Schritt nach Deutschland bedeutet für viele KI-Unternehmen den Eintritt in einen der größten und anspruchsvollsten Märkte Europas. Trotz hoher regulatorischer Anforderungen und komplexer Unternehmensstrukturen bietet Deutschland enormes Potenzial – insbesondere durch die starke Automobilindustrie und die zunehmende Bereitschaft zur digitalen Transformation. Studien zeigen jedoch, dass deutsche Unternehmen bei der Nutzung von generativer KI noch Nachholbedarf haben. Für KI-Anbieter ergibt sich daraus die Chance, mit skalierbaren Lösungen und klarer Wertschöpfung zu punkten.

3 Expansion in Porsche-Märkte Mittel- und Osteuropa als Wachstumsregion

Die Länder Mittel- und Osteuropas, in denen die Porsche Holding stark vertreten ist, bieten ein dynamisches Umfeld für KI-getriebene Geschäftsmodelle. Märkte wie Polen, Tschechien, Ungarn und Rumänien zeigen eine hohe Offenheit gegenüber digitalen Lösungen und verfügen über gut ausgebildete IT-Fachkräfte. Die EU-Initiative zum Aufbau von KI-Gigafabriken in Ländern wie Deutschland, Italien, Luxemburg und Österreich stärkt die technologische Basis und erleichtert die grenzüberschreitende Expansion. KI-Unternehmen können hier mit lokalisierten Lösungen und Partnerschaften schnell Fuß fassen..

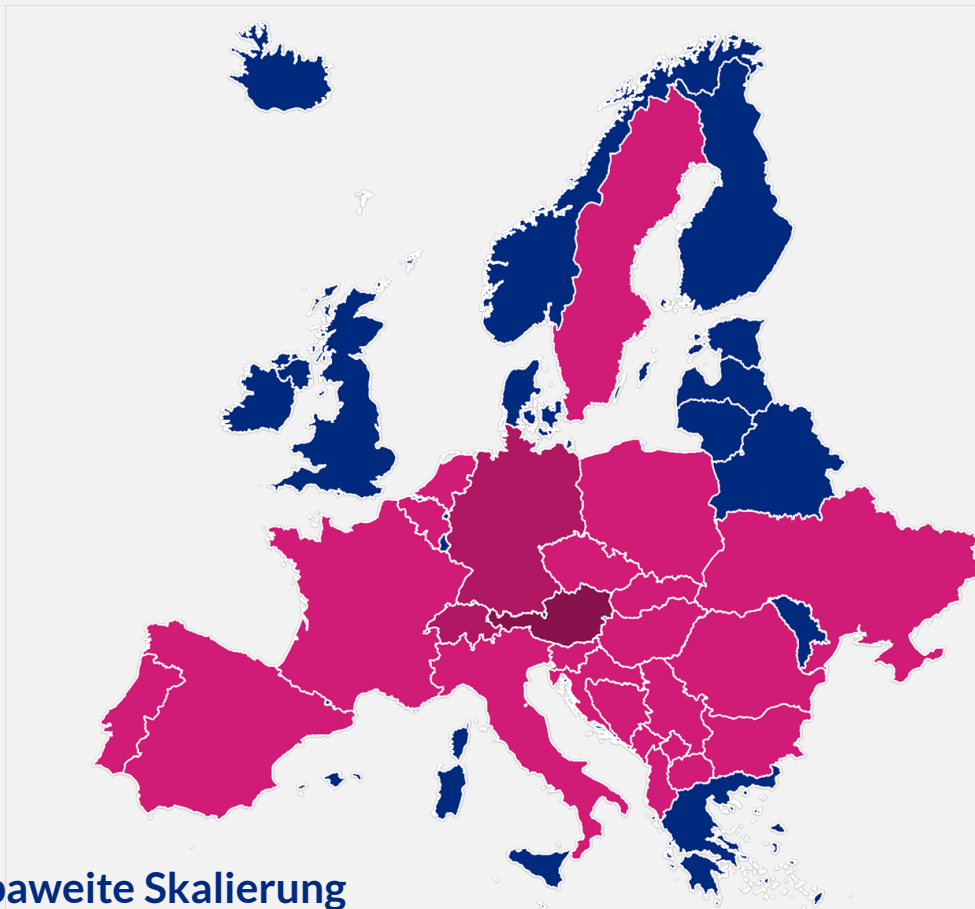
LISA Wachstumspfad

Österreich – D/A/CH – Europa



4 Westeuropäische Märkte Digitalisierung mit Premiumanspruch

Die Expansion eines KI-Unternehmens in Länder wie Italien, Frankreich, Spanien, Portugal, Belgien und die Niederlande – allesamt Märkte, in denen Porsche Informatik aktiv ist – eröffnet neue Chancen im Premiumsegment. Diese Länder zeichnen sich durch eine hohe Marktdurchdringung digitaler Services, starke Automobilkulturen und wachsende Investitionen in KI-Infrastruktur aus.



5 Europaweite Skalierung Synergien durch EU-Förderung und Infrastruktur

Die Europäische Union verfolgt mit dem Aktionsplan „KI-Kontinent“ das Ziel, Europa zu einem führenden Standort für Künstliche Intelligenz zu machen. Investitionen in Rechenzentren, Dateninfrastruktur und KI-Fabriken schaffen die Grundlage für eine paneuropäische Skalierung. Für KI-Unternehmen, die bereits in vielen Märkten aktiv sind, ergeben sich dadurch neue Möglichkeiten zur Vernetzung, Forschung und Marktdurchdringung. Die Kombination aus lokaler Marktkennntnis und europäischer Infrastruktur bildet ein starkes Fundament für nachhaltiges Wachstum und technologische Führerschaft.

LISA Wachstumspfad



Es gibt zahlreiche Branchen, in denen LISA echten Mehrwert bieten kann. Besonders interessant sind Märkte, in denen viele Kundenanfragen, Terminbuchungen und individuelle Beratung anfallen.

■ Handel & E-Commerce

- Einsatz: Produktberatung, Cross-/Upselling, Retourenabwicklung, Terminvereinbarung für Beratung im Store.
- Vorteil: 24/7-Support, Entlastung des Personals bei Standardfragen.

■ Banken & FinTechs

- Einsatz: Kontoeröffnung, Kredit- oder Anlageberatung (vordefinierte Szenarien), schnelle Beantwortung zu Gebühren & Produkten.
- Vorteil: Rund-um-die-Uhr-Betreuung steigert Kundenzufriedenheit.

■ Maklerbüros, Projektentwickler, Facility Management

- Einsatz: Besichtigungstermine koordinieren, Objektinformationen liefern, Unterlagen anfordern.
- Mehrwert: Schnellere Lead-Qualifizierung.

■ Universitäten, private Akademien, Coaches

- Einsatz: Studienberatung, Kursbuchungen, automatisierte Infogespräche.
- Bonus: Sprachfähige KI erleichtert internationale Anfragen.

■ Restaurants, Caterer, Veranstalter

- Einsatz: Reservierungen, Menüberatung, Event-Planung.
- Besonders nützlich: Saisonale Spitzenzeiten, z. B. Feiertage.

■ Bürgerämter, Gemeinden, Stadtwerke

- Einsatz: Terminvereinbarungen für Ausweise, Führerschein, Meldebescheinigungen; Auskunft über Gebühren oder Öffnungszeiten.
- Vorteil: Entlastung von Telefonhotlines, 24/7-Verfügbarkeit.
- Hinweis: Hohe Anforderungen an Datenschutz und Barrierefreiheit.

■ HR-Abteilungen, Zeitarbeitsfirmen, Headhunter

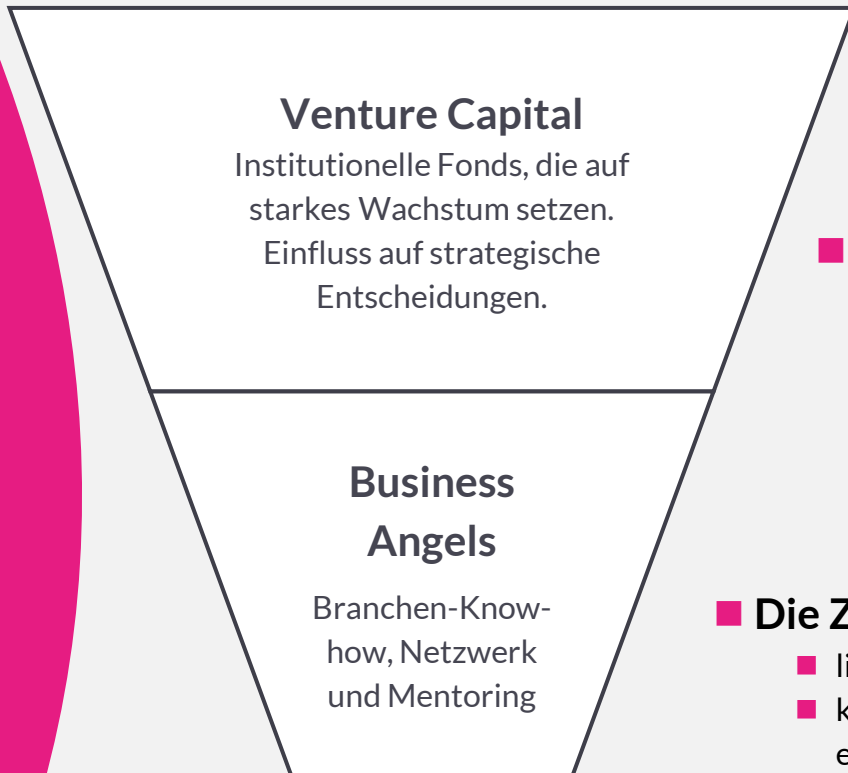
- Einsatz: Erstkontakt zu Bewerberinnen, Vorqualifizierung von Kandidaten, Terminabsprachen für Interviews.
- Mehrwert: Spart Zeit im Pre-Screening und verbessert die Candidate Experience.

■ After-Sales-Service für Maschinen

- Einsatz: Wartungsanfragen, Ersatzteilbestellungen, Terminvereinbarung für Servicetechniker.
- Nutzen: Schnellere Abwicklung komplexer technischer Supportfälle.

LISA Wachstumspfad

Das Wachstum als StartUp wird in drei Schritten finanziert



■ Start-ups durchlaufen folgende Phasen

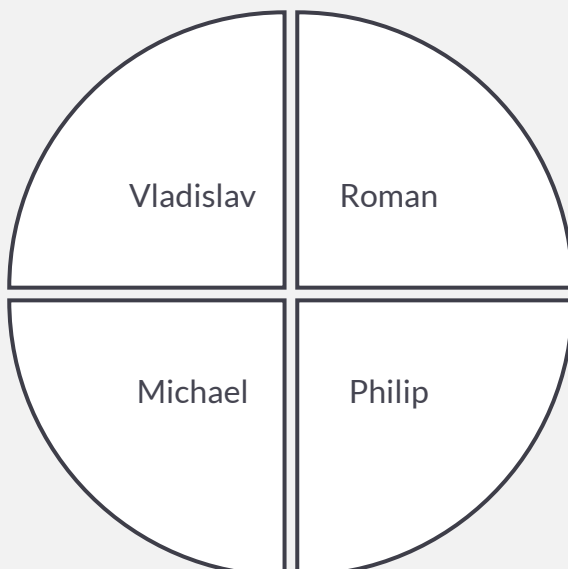
- Gründungsphase
- Business Angels
- Venture Capital (VC)
- Wachstum/Exit

■ Die Zeitfenster zwischen den Runden

- liegen oft bei 12–24 Monaten,
- können sich je nach Markt und Traktion aber erheblich verkürzen oder verlängern.

■ Mitarbeiterbeteiligung

- Wir gewinnen motivierte, loyale Top-Talente und schonen Liquidität.
- Mitarbeitende erhalten echte Teilhabe an der Wertschöpfung und entwickeln ein starkes Ownership-Mindset.



Die Beteiligung von Mitarbeitern ist auch für unser Start-up ein wichtiger Baustein, um Talente zu gewinnen, zu halten und zu motivieren – vor allem weil wir anfangs noch kein hohes Gehalt zahlen können. Mitarbeiterbeteiligungen sollen schaffen einen Anreiz (am Unternehmenswert mitverdienen) fördern die Bindung und stärken die Unternehmenskultur ("Wir ziehen gemeinsam an einem Strang").



LiSA **ZUKUNFT**

PLANUNG 

KONKRET 

VISION 

HERSTELLER 

TECH-KONZERNE 

Zukunft

Konkrete Planung bis Ende 2026 / Anfang 2027



■ LISA Email Assistant

- LISA beantwortet Kundenanfragen per E-Mail und führt proaktiv Aktionen aus.
- Der LISA Email Assistant beantwortet und verwaltet E-Mails automatisch: nach Regeln, die das Unternehmen oder der User festlegt (z. B. Auto-Reply, Auto-Forward, Eskalationspfade).
- Voraussetzung ist die E-Mail-Integration.

■ LISA CRM

- LISA CRM ist das in LISA integrierte System zur Speicherung und Verwaltung von Kundendaten des Autohauses.
- Es kann eigenständig betrieben oder mit bestehenden CRM-Systemen verbunden werden.
- Ermöglicht LISA die Identifikation spezifischer Kundinnen und Kunden und eröffnet tiefere, persönliche Customer-Experiences.

■ 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.
- Die LISA Go App bietet unterwegs einen komfortablen Zugriff auf LISA für Mitarbeitende und Kunden. Nach dem Login erhält der Nutzer, abhängig vom Kontotyp, eine vollständig angepasste Oberfläche
- Verfügbar für iOS und Android

□ LISA On-Premises

- Option für lokale Installation
- Datensicherheit & Datenschutz
 - Volle Kontrolle über Daten: Alle Daten bleiben im eigenen Netzwerk, was besonders bei personenbezogenen oder sensiblen Kundendaten wichtig ist.
 - DSGVO-Konformität: Einfacher nachweisbar, da keine Daten an externe Cloud-Dienste übertragen werden.
- Performance & Verfügbarkeit
 - Geringe Latenzzeiten: Daten müssen nicht über das Internet übertragen werden – ideal für Echtzeitanwendungen (z. B. KI-gestützte Diagnose im Serviceprozess).
 - Unabhängigkeit von Internetverbindung: Die Anwendung funktioniert auch bei schlechter oder instabiler Verbindung zuverlässig.
- Compliance & Auditierbarkeit
 - Bessere Nachvollziehbarkeit: Für Audits oder Zertifizierungen (z. B. ISO, TISAX) ist On-Prem oft einfacher zu dokumentieren.
 - Branchenspezifische Anforderungen: z. B. bei Herstellervorgaben oder internen IT-Richtlinien.

Zukunft

Ein Blick in die Glaskugel von LISA



Die langfristige Zukunft von KI im Autohandel und in Kfz-Werkstätten geht weit über die heutigen Anwendungen hinaus. Die Studien und Marktanalysen zeigen, dass wir uns auf eine tiefgreifende Transformation der Branche zubewegen – mit KI als zentralem Treiber für Effizienz, Kundenbindung und neue Geschäftsmodelle.

Die KI wird in Zukunft nicht nur Werkzeuge bereitstellen, sondern autonom agierende Systeme schaffen, die Entscheidungen treffen, Prozesse steuern und Kunden individuell begleiten. Für Autohäuser und Werkstätten bedeutet das: Wer frühzeitig investiert und sich strategisch positioniert, kann neue Geschäftsmodelle erschließen und sich zukunftsfest aufstellen.

KI wird nicht nur Prozesse effizienter machen, sondern auch neue Geschäftsmodelle ermöglichen – etwa durch Abo-Modelle, digitale Serviceagenten oder KI-gestützte Verkaufsberatung. Die Technologie ist kein Ersatz für den Menschen, sondern eine Ergänzung, die Fachkräfte entlastet und Kundenservice auf ein neues Niveau hebt.

■ Service & Werkstatt

- Automatisierte Diagnose: KI erkennt Fehlerbilder anhand von Fahrzeugdaten und schlägt Reparaturlösungen vor.
- Predictive Maintenance: Vorausschauende Wartung durch Analyse von Sensordaten reduziert Ausfälle und erhöht Kundenzufriedenheit.
- Schadensanalyse per Bilderkennung: KI erkennt Schäden auf Fotos und erstellt automatisch Kostenvoranschläge.
- Selbstdiagnose durch das Fahrzeug: Fahrzeuge melden sich selbstständig zur Wartung an, inklusive Fehlerbeschreibung und Teilebedarf.
- KI-Module für Werkstattplanung: Systeme wie „MatchingCore“ optimieren Ressourcen, Termine und Personal dynamisch
- Roboter-gestützte Reparaturprozesse: KI-gesteuerte Roboter übernehmen einfache Reparaturen oder Wartungsarbeiten.

■ Fahrzeughandel

- Vertragsautomatisierung: KI erstellt und prüft Verträge, Finanzierungsvorschläge und Leasingangebote.
- KI-gestützte Preisfindung: Marktanalysen und Fahrzeugdaten fließen in dynamische Preisvorschläge ein.
- Fahrzeugfotografie & Inserate: Automatisierte Bildbearbeitung und Textgenerierung für Online-Portale.
- Trade-In Bewertung: KI analysiert Zustand und Marktwert von Gebrauchtwagen.
- Digitale Verkaufsberater: KI-Avatare beraten Kunden individuell – basierend auf Fahrverhalten, Lebensstil und Budget

Zukunft

Ein Blick in die Glaskugel von LISA



■ Kommunikation

- Sentiment-Analyse: Auswertung von Kundenfeedback zur Serviceverbesserung
- Social-Media-Automation: KI erstellt und plant Beiträge, analysiert Reichweite und Interaktion
- Kundenbindungsprogramme: KI erkennt Muster und schlägt gezielte Aktionen vor.
- Emotionserkennung & Gesprächsführung: KI erkennt Kundenemotionen und passt Kommunikation und Angebote dynamisch an
- KI-gestützte Lifecycle-Kommunikation: Vom Erstkontakt bis zur Wiederkaufphase begleitet die KI den Kunden mit relevanten Informationen und Angeboten.
- Multimodale Interaktion: Sprache, Text, Bild und Gestik werden kombiniert – z. B. in Showrooms oder bei Remote-Beratung.

■ Mitarbeiter & Kultur

- Weiterbildung in Datenanalyse, KI-gestützter Diagnose, Digital Sales.
- Change-Management: Angst vor „Job-Verlust durch KI“ abbauen, Chancen betonen.
- Neue Rollen: Data Steward, Digital Service Advisor.

■ Eigene Datenstrategie

- Datensammeln mit Einwilligung: Servicehistorie, Fahrdaten, Feedback.
- Zentrales Datenmanagement (One Set of Data) als Herzstück.
- Datenschutz/DSGVO: Klare Opt-in-Prozesse, transparente Kommunikation.

■ Kooperation & Plattformstrategie

- Offene Schnittstellen: Mit OEM-Systemen, Versicherern, Flottenbetreibern und regionalen Mobilitätsdiensten vernetzen.
- Partnernetzwerke: z. B. regionale Ladeinfrastruktur, Car-Sharing, Flottenservice.

■ Betriebsführung & Kostenkontrolle

- Prozessautomatisierung: KI-gestützte Buchhaltung, Rechnungserstellung, Personalplanung.
- Kapazitätsplanung: Algorithmen optimieren Werkstattauslastung, Schichtpläne, Probefahrten.
- Marketing-Analytik: KI misst Kampagnen-Erfolg und passt Budgets an.

Ein Autohaus oder Werkstatt bleibt nur dann marktbedeutend, wenn es selbst zum digitalen Service-Hub wird: KI plus eigene Kundendaten plus lokale Nähe. So wird es nicht bloß Erfüllungsgehilfe der Hersteller, sondern behält direkten Kundenzugang, neue Erlösquellen und ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber rein digitalen oder OEM-getriebenen Plattformen.



NICHTS TUN IST KEINE OPTION



Opportunitätskosten 

Neue Marktteilnehmer 

Verlust der Marktbedeutung 

Opportunitätskosten

Entgangene Vorteile, die sich aus dem Verzicht auf KI ergeben



Die Opportunitätskosten liegen nicht nur in verpassten direkten Gewinnen, sondern auch im Verlust an Zukunftsfähigkeit. Je länger ein Autohaus wartet, desto teurer wird das Nachrüsten und desto größer ist das Risiko, dass Kunden und Marktanteile unwiederbringlich an modernere Wettbewerber gehen.

■ Verpasste Umsatzpotenziale

- Lead-Generierung & Verkauf: KI-gestützte CRM-Systeme erkennen Kaufabsichten früher und schlagen passgenaue Angebote vor. Ohne KI sinkt die Chance, Interessenten rechtzeitig abzuholen.
- Opportunitätskosten: weniger Neuverkäufe, niedrigere Abschlussquoten.
- Upselling & Cross-Selling: KI kann aus Kundendaten Wartungs- oder Zubehörangebote ableiten. Ohne Automatisierung bleiben Zusatzumsätze liegen.

■ Höhere Personalkosten & ineffiziente Abläufe

- Service & Werkstattplanung: KI optimiert Terminvergaben, Teilebestellung und Werkstattauslastung.
- Opportunitätskosten: Mehr Überstunden, Leerlaufzeiten, unnötig hoher Personalaufwand.
- Backoffice & Buchhaltung: Automatisierte Dokumentenerkennung spart Arbeitszeit, die sonst manuell gebunden bleibt.

■ Schlechtere Kundenerfahrung

- 24/7-Anfragen: LISA bietet Rund-um-die-Uhr-Service. Ohne LISA gehen Anfragen nach Ladenschluss an Mitbewerber.
- Personalisierung: KI kann individuelle Angebote und Erinnerungen (Inspektion, Reifenwechsel) automatisiert steuern.
- Opportunitätskosten: geringere Kundenzufriedenheit, schwächere Bindung, höherer Abwanderungsgrad.

■ Wettbewerbsnachteile

- Marktanteile: Autohäuser mit KI-gestütztem Marketing (z. B. präzises Targeting, dynamische Preisgestaltung) gewinnen Kunden schneller.
- Hersteller-Anforderungen: OEMs setzen zunehmend digitale Standards. Wer nicht mitzieht, riskiert schlechtere Konditionen oder weniger attraktive Modelle.

■ Langfristige Innovationslücke

- Datensammlung & Lernkurve: KI-Systeme werden besser, je früher Daten gesammelt werden.
- Opportunitätskosten: Späterer Einstieg erfordert mehr Zeit und höhere Kosten, um aufzuholen.

TECH-Konzerne werden investieren

Google, Amazon, Apple, Uber oder Booking.com und weitere!



Tech-Konzerne rücken näher an den Endkunden, kontrollieren Daten, Vertrieb und teilweise die Technik im Fahrzeug. Für Autohäuser und Werkstätten bedeutet das: Wer nicht selbst digitalisiert, wird vom zentralen Anbieter zum reinen Erfüllungsgehilfen – mit deutlich geringeren Margen und weniger Einfluss auf den Kunden.

■ Direkter Fahrzeugvertrieb (Umgehung des Autohauses)

- Online-Marktplätze: Amazon testet in den USA den kompletten Fahrzeugkauf – vom Modellvergleich bis zur Finanzierung – mit Lieferung zum Kunden oder zu einem Logistikpartner.
- Folge für Autohäuser: Weniger klassische Showroom-Besuche, sinkende Margen aus Neuwagenverkauf.

■ Digitale Kundenbeziehung & Datenhoheit

- Vertrags- und Nutzungsdaten in der Cloud: Wer die Kundendaten hält, kontrolliert Service, Marketing und Zusatzverkäufe.
- Techkonzerne als Gatekeeper: Google, Apple & Co. liefern Betriebssysteme fürs Auto (Android Automotive, CarPlay). Sie wissen, wann Wartung fällig ist, bevor das Autohaus es weiß.
- Folge: Werkstätten verlieren den direkten Draht zum Kunden und werden zu reinen „Ausführungsbetrieben“, wenn sie keinen eigenen Datenzugang haben.

■ Over-the-Air (OTA) Updates & Remote Services

- Fahrzeuge erhalten Software-Updates, Fehlerdiagnosen und kleinere Reparaturen „over the air“.
- Hersteller und ihre Tech-Partner können Services verkaufen, ohne dass der Wagen die Werkstatt betritt.
- Folge: Klassische Werkstattdienstleistungen (Fehlerauslesen, kleinere Steuergeräteupdates) entfallen.

■ Predictive Maintenance & Ersatzteil-Logistik

- KI sagt Ausfälle voraus und bestellt Teile automatisch – oft direkt beim Hersteller oder bei Tech-Partnern, nicht mehr über die lokale Werkstatt.
- Amazon baut mit seinen Logistikzentren und Partnerwerkstätten Strukturen, um selbst als Ersatzteil- und Reparaturdienst aufzutreten.

■ Neue Erlösmodelle im Fahrzeug

- Software-Abos & Feature-on-Demand (z. B. Sitzheizung per Monatsabo) bringen Umsatz direkt an den Hersteller/Techkonzern, nicht an das Autohaus.
- Werkstätten verlieren Cross-Selling-Chancen, wenn digitale Upgrades den Teileverkauf ersetzen.

Hersteller unter Zugzwang

Kosten senken und Marge der Hersteller schützen



■ Digital First – Online-Sales und Omnichannel

- Eigene Online-Konfiguratoren und Bestellstrecken, inklusive Finanzierung und Leasing, werden ausgebaut.
- Kunden können Fahrzeuge online kaufen und nur zur Übergabe ins Autohaus kommen.
- Erwartet: deutlich größere Budgets für Direct-to-Consumer Plattformen und datengetriebene CRM-Systeme.

■ Verschlankung des Händlernetzes

- Weniger, aber größere Händlerstandorte, die mehrere Marken bedienen (Multi-Brand-Hubs).
- Schwerpunkt auf Experience Center statt klassischem Showroom, um Fixkosten zu senken und gleichzeitig Markenwelt erlebbar zu machen.
- Hersteller prüfen in Europa kleinere, modulare City-Showrooms mit stark digitalisiertem Beratungsprozess.

■ Service- & After-Sales neu aufstellen

- Elektromobilität reduziert Wartungsbedarf → Serviceumsatz sinkt.
- Hersteller investieren in Remote-Diagnose, OTA-Updates und eigene Abo-Modelle (Software-Upgrades, digitale Services), um neue Erlöse zu schaffen.
- Werkstätten werden stärker für komplexe Elektronik und Hochvolttechnik qualifiziert, nicht mehr für Routinewartung.

■ Kooperation mit Tech-Plattformen und Datenstrategie

- Integration von Connected-Car-Daten in personalisierte Angebote und Predictive Maintenance.
- Zusammenarbeit mit Big-Tech (z. B. Google für Infotainment, Amazon für Online-Vertrieb) – aber mit Fokus auf eigene Datenhoheit, um nicht abhängig zu werden.

Für Autohäuser und Werkstätten in Österreich heißt das: proaktiv digitale Kompetenzen aufbauen, eigene Kundendaten sichern und ihr regionales Profil schärfen, um nicht nur als ausführender Servicebetrieb, sondern als eigenständiger Ansprechpartner im Markt sichtbar zu bleiben.

■ Langfristige Trends & Marktprognosen

- Marktvolumen KI im Automotive-Sektor: Prognose von 4,8 Mrd. USD (2024) auf über 186 Mrd. USD bis 2034 – mit einer jährlichen Wachstumsrate von 42,8 %
- KI als strategischer Treiber: Hersteller wie Volkswagen setzen bereits über 1.200 KI-Anwendungen ein – Tendenz steigend
- Generative KI als Innovationsmotor: Besonders relevant für Design, Softwareentwicklung und Kundenbindung

LISA
RÜCKBLICK

ENTSCHEIDUNG 

ABSICHERUNG 

MARKTBEDEUTUNG 

Damals – im Jahr 2025

Wir blicken zurück ins Jahr der Entscheidung für LISA



Als gut funktionierendes Autohaus haben wir bereits **2025** in KI investiert und unsere Prozesse auf **LISA** ausgerichtet, weil wir erkannt haben, dass KI nicht eine kurzfristige Mode, sondern eine strategische Notwendigkeit ist, um im sich radikal verändernden Marktumfeld wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Die gesamte **Branche** (egal welche Marke und fast unabhängig von der Betriebsgröße) hat sich entschieden, dem Ruf von **LISA** und den neuen Möglichkeiten der KI zu folgen.

Die gesamte **Branche** (egal welche Marke und fast unabhängig von der Betriebsgröße) hat sich entschieden, dem Ruf von **LISA** und den neuen Möglichkeiten der KI zu folgen.

■ Wir konnten unsere Marktrelevanz absichern

- Tech-Konzerne und Hersteller haben in den Jahren nach 2027 zunehmend begonnen auf Direktvertrieb, digitale Plattformen und KI-gestützte Kundenbindung zu setzen.
- Autohäuser, die nicht mitziehen konnten, haben die Kundenschnittstelle und damit ihre Daseinsberechtigung leider verloren.

■ Im stagnierenden Markt konnten wir die Rentabilität aufrecht erhalten

- Wir konnten Dank KI wichtige Potenziale finden, um ertragsseitig nicht auf der Strecke zu bleiben:
 - Automatisierte Abläufe (z. B. Terminvergabe, Diagnose, Teilelogistik)
 - Effiziente Ressourcennutzung (Personal, Werkstattkapazitäten)
 - Datenbasierte Entscheidungen (z. B. Verkaufsprognosen, Lead-Scoring)

■ Vorbild in der Kundenkommunikation

- Die KFZ-Branche hat es geschafft – beginnend bereits 2025 und insbesondere in den schwierigen Folgejahren – eine Vorbildfunktion zu erarbeiten
 - Starke Kundenbindung ohne Mehrkosten aber mit bester Kundenresonanz

Das Jahr der Entscheidung

Künstliche Intelligenz ist kein Zukunftsthema mehr – sie ist heute ein echter Wettbewerbsvorteil für Autohäuser und Freie Werkstätten, insbesondere auch für Familienbetriebe.



In einer Branche, die von Effizienz, Kundenbindung und Fachwissen lebt, bietet der Einsatz von LISA konkrete Vorteile, die sich direkt im Alltag bemerkbar machen – und das ohne riesige Investitionen oder technisches Spezialwissen.

Mehr Zeit für das Wesentliche – dank smarterer Automatisierung

Viele Werkstätten und Autohäuser kämpfen mit Personalmangel und steigender Bürokratie. LISA kann hier gezielt entlasten: Ob bei der automatisierten Terminvergabe, der digitalen Schadenserkennung per Bildanalyse oder der intelligenten Lagerverwaltung. Routineaufgaben lassen sich effizienter und fehlerfreier erledigen. Das bedeutet: Weniger Stress im Tagesgeschäft und mehr Zeit für den Kunden.

Kundenbindung durch persönliche Ansprache – digital und emotional

LISA ermöglicht eine neue Form der Kundenkommunikation: Fahrzeugangebote, Service-Erinnerungen oder Newsletter können individuell auf den Kunden zugeschnitten werden. Diese Hyperpersonalisierung schafft Vertrauen und steigert die Kaufbereitschaft. Auch Chatbots oder Voice-Assistenten helfen, Anfragen schnell und professionell zu beantworten – rund um die Uhr.

Wissen bewahren – auch wenn Mitarbeitende gehen

Gerade in Familienbetrieben ist viel Know-how oft nicht dokumentiert, sondern „im Kopf“. LISA kann helfen, dieses Wissen zu strukturieren und zu speichern – etwa durch automatisierte Dokumentation, intelligente FAQs oder digitale Schulungsassistenten. So bleibt das Wissen im Betrieb, auch wenn Mitarbeitende wechseln.

Marketing mit Wirkung – LISA als kreativer Helfer

Ob Social-Media-Posts, Fahrzeugbeschreibungen oder Angebotsflyer: LISA kann Inhalte schnell und professionell erstellen. Das spart Zeit und sorgt für ein modernes Auftreten – auch ohne eigene Marketingabteilung.

Technologie als Ergänzung – nicht als Ersatz

LISA ersetzt keine Menschen, sondern unterstützt sie. Die sogenannte 10-80-10-Regel (Mensch-LISA-Mensch) sorgt dafür, dass die Verantwortung und Kontrolle beim Menschen bleibt, während LISA repetitive Aufgaben übernimmt. Das ist besonders wichtig für Betriebe, die Wert auf persönliche Kundenbeziehungen legen.

Familienbetriebe profitieren besonders – durch einfache Integration und spürbare Entlastung

Gerade kleinere, familiengeführte Betriebe haben oft keine eigene IT-Abteilung. LISA ist schon heute so konzipiert, dass sie sich unkompliziert in bestehende Systeme integrieren lassen – ob bei der Buchhaltung, im Marketing oder im Kundendienst. Viele Tools sind sofort einsatzbereit und benötigen keine lange Schulung. So bleibt die Kontrolle im Betrieb – und die Technik arbeitet im Hintergrund.

Das Jahr der Entscheidung

Wer heute nicht investiert, zahlt morgen mit Effizienzverlusten, Kundenabwanderung und sinkender Attraktivität als Arbeitgeber.



In einer Branche, die zunehmend von Digitalisierung und Effizienz geprägt ist, bedeutet der Verzicht auf LISA nicht nur das Ignorieren eines Trends, sondern das bewusste Auslassen von Chancen zur Optimierung und Kundenbindung.

Ohne LISA bleiben viele Prozesse manuell und damit fehleranfällig, zeitaufwendig und kostenintensiv.

Die Terminvergabe, die Bearbeitung von Kundenanfragen oder die Schadenserfassung erfolgen weiterhin durch Mitarbeitende, die ohnehin oft unter Zeitdruck stehen. Das führt zu längeren Wartezeiten, höherem Stresslevel im Team und einer geringeren Servicequalität – gerade im Vergleich zu Wettbewerbern, die LISA bereits nutzen, um rund um die Uhr erreichbar zu sein und blitzschnell zu reagieren.

Auch im Verkauf verschenkt ein Autohaus ohne LISA wertvolles Potenzial

Während moderne Betriebe mit datenbasierten Prognosen arbeiten, um Lagerbestände zu optimieren und gezielte Angebote zu erstellen, bleibt ein Betrieb ohne LISA auf klassischen Methoden sitzen. Das kann zu Überbeständen, verpassten Verkaufschancen oder ineffizienter Preisgestaltung führen. Besonders kritisch wird es, wenn Mitbewerber mit LISA personalisierte Angebote ausspielen, die exakt auf das Kundenverhalten abgestimmt sind – während das eigene Autohaus auf Massenmailings oder Standardbroschüren setzt.

Ein weiterer Nachteil betrifft die interne Wissensstruktur

Ohne LISA fehlt die Möglichkeit, Erfahrungswissen systematisch zu erfassen und verfügbar zu machen. Wenn langjährige Mitarbeitende in Rente gehen oder das Unternehmen verlassen, geht wertvolles Know-how verloren.

LISA kann hier als digitales Gedächtnis dienen – wer darauf verzichtet, muss sich auf handschriftliche Notizen, Excel-Listen oder das Gedächtnis einzelner Personen verlassen.

Auch die Kundenbindung leidet

In einer Zeit, in der Verbraucher an digitale Services gewöhnt sind, wirkt ein Betrieb ohne LISA schnell altmodisch.

Kunden erwarten heute schnelle Antworten, transparente Prozesse und digitale Schnittstellen – etwa zur Online-Terminbuchung, zur Statusabfrage ihres Fahrzeugs oder zur Kommunikation mit dem Serviceberater. Wer das nicht bietet, verliert Kunden an modernere Wettbewerber.

Nicht zuletzt ist der Verzicht auf LISA auch ein Signal nach innen

Junge Talente, die sich für Technik und Innovation begeistern, suchen Arbeitgeber, die mit der Zeit gehen. Ein Autohaus, das LISA als moderne KI-Lösung kategorisch ausschließt, wirkt wenig zukunftsorientiert und tut sich schwer, Nachwuchs zu gewinnen und zu halten.

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!

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 großer Freude widme ich die
Zukunftsgedanken für dieses Projekt
meiner Enkeltochter Helena.

Michael Holub
Co-Founder VAIC
The Vienna AI Company

*Helena wurde – ohne es selbst auch
nur zu ahnen – in die Welt der
Künstlichen Intelligenz geboren.*



ZUKUNFT

lisa.aicompany.at