

Erstellt mit LISA Scribe am 28. November 2025. Aufnahme, Zusammenfassung und Demo entstanden während einer frühen Entwicklungsphase von LISA und können Fehler enthalten. Einzelne gezeigte Abläufe orientieren sich an realen Prozessen, andere sind exemplarisch dargestellt oder modellhaft vereinfacht, um Funktionsprinzipien klar zu vermitteln.

Alle Funktionen, Darstellungen und Abläufe können sich bis zum finalen Release weiterentwickeln oder in ihrer Form verändern. Der endgültige Funktionsumfang hängt von der später installierten Konfiguration ab.

## ZUSAMMENFASSUNG

---

LISA wurde beim Obereder Castrol Unternehmertag als erste KI vorgestellt, die wirklich in den Alltag von Autohaus und Werkstatt integriert ist und nicht nur allgemeine KI-Funktionen anbietet. Im Zentrum stand die Frage, wie man Kundenloyalität durch schnelle Abläufe, hohe Servicequalität und persönliche Beziehung erhält, obwohl Mitarbeitende mit Bürokratie und Routinetätigkeiten überlastet sind.

Die Präsentation zeigte live, wie LISA Telefonate übernimmt, Termine im Werkstattplaner koordiniert, E-Mails liest, Kundendaten findet, Preise vergleicht und automatisch Angebote und Antworten erstellt, während sie gleichzeitig mitlernt, wie der jeweilige Betrieb funktioniert. Bereits jetzt arbeiten Pilotbetriebe mit LISA, mehr als 30 weitere Betriebe haben vorbestellt, und der offizielle Marktstart ist für Q3 2026 geplant.

## PROTOKOLL / MEETING NOTES

---

Obereder Castrol Unternehmertag – LISA Präsentation

Event: Obereder-Castrol Unternehmertag

Datum: 28. November 2025

Ort: Obereder Unternehmertag

Thema: LISA – KI Ökosystem für Autohaus und Werkstatt

Speaker: Vladislav Smolyanoy, Michael Holub

### 1. Ziel der Präsentation

---

- LISA als neues, integriertes KI Ökosystem für die Automobilbranche positionieren
- Reale, praxisnahe Demo statt theoretischer Folien zeigen
- Klar machen, dass LISA die drei Treiber von Kundenloyalität unterstützt:
  - Geschwindigkeit des Service
  - Servicequalität
  - Persönliche Beziehung
- Interesse für Pilotprogramm und Preorders verstärken
- Obereder, Bundesinnung und Pilotbetriebe als starke Partner sichtbar machen

## 2. Ausgangslage und Problemdefinition

---

### 2.1 Kundenloyalität in der KFZ Branche

- Drei zentrale Treiber:
  - Schnelle Abwicklung
  - Verlässliche Servicequalität
  - Persönliche, langfristige Bindung (Kunden sagen "mein Autohaus")
- Persönliche Beziehung entsteht durch echte Gespräche im Alltag
  - Smalltalk beim Warten auf das Auto
  - Private Details der Kunden (Hund, Kinder, WM, Autowünsche der Familie)
- Diese Informationen sind Kern der Loyalität

### 2.2 Engpass im Autohaus

- Mitarbeitende sind überlastet mit:
  - Routineaufgaben
  - Administration und Bürokratie
  - Planung, Controlling, Recherche
- Folge:
  - Weniger Zeit für Kunden
  - Lange Wartezeiten an Telefon und vor Ort
  - Frustration bei dringenden Terminen (z. B. Urlaub steht vor der Tür)
  - Standard Telefonansagen verschlechtern Kundenerlebnis

### 2.3 Warum klassische KI Tools nicht reichen

- Aktuelle KI Tools sind isoliert und "blind":
  - Kein Zugriff auf DMS, Werkstattplaner, Lager, Kalender, E Mail Systeme
  - Können Geschichtswissen liefern, aber keine konkreten Cupra Born Felgen
  - Können theoretisch Termine in einen Kalender schreiben, aber nicht prüfen, ob im Werkstattplaner wirklich Kapazität besteht oder ob Teile vorhanden sind
- Hauptproblem ist nicht die Technologie, sondern die fehlende Integration in reale Prozesse und Systeme

## 3. LISA Positionierung und Funktionsprinzip

---

### 3.1 LISA als integriertes Ökosystem

- LISA ist keine einzelne App, sondern ein Verbund von Modulen:
  - LISA Knowledge Base
  - LISA Workflows und Integrations

- LISA Call System
- LISA Chat
- LISA Sales Assistant (Kiosk / Tablet im Autohaus)
- LISA Website Widget
- LISA Scribe (Aufzeichnungen, Protokolle)
- LISA Writing Tools
- Später: LISA Email Assistant, LISA CRM, LISA Go App
- Alle Module greifen auf eine gemeinsame Wissensbasis zu und teilen Daten und Kontext

### 3.2 Nutzen für Mitarbeitende

- Entlastung von Routine und Administration
- Zugriff auf alle relevanten Informationen in natürlicher Sprache, z. B.:
  - "Finde mir die Kundeninformationen von Martin Gruber"
  - "Welche Winterreifen passen für den Seat Ateca"
  - "Recherchiere, ob wir unsere Teile günstiger einkaufen"
- Zeitersparnis:
  - Aufgaben, die bisher 30 bis 60 Minuten brauchen, werden in 30 Sekunden erledigt
- Mehr Zeit für persönliche Beratung und Verkauf

### 3.3 Nutzen für Kunden

- 24/7 Erreichbarkeit am Telefon, per Web Chat, später vor Ort über Kiosk
- Bessere und schnellere Antworten
- Persönlichere Ansprache, weil LISA Kontext und Historie kennt
- Weniger Frustration bei Terminvereinbarungen

### 3.4 LISA als lernende, persönliche KI des Autohauses

- Start wie eine Ferialpraktikantin, die am ersten Tag wenig weiß
- Mit jeder Interaktion lernt LISA dazu:
  - Prozesse, interne Abläufe, Kundenvorlieben, Tonalität, Rabattrichtlinien
- Daten werden nicht zwischen Autohäusern geteilt
- Zielbild: "Unsere KI", nicht "irgendein Standard Chatbot"

## 4. Demos und gezeigte Use Cases

---

### 4.1 Call System Demo

#### Ablauf

- Live Anruf bei "LISA" vom Autohaus Keglovits

- LISA meldet sich mit Begrüßung und fragt nach Anliegen
- Kontext beschrieben: Live Demo vor rund 80 Personen
- LISA reagiert mit kurzem humorvollen Kommentar, danach professionell

### **Use Case: Terminvereinbarung**

- Wunsch: Pickerltermin nächste Woche Dienstag um 9:00 Uhr
- LISA prüft Kalendereintragungen
- Erkennt Konflikt und schlägt alternative Zeit (10:00 Uhr) vor
- LISA trägt Termin ein und bestätigt, weist auf Entwicklungsstatus hin

### **Key Points**

- LISA erkennt Zeitkonflikte, arbeitet mit Kalender / Planer
- Natürliches Gesprächsverhalten, kein "starres IVR Menü"
- Zeigt, dass reale Werkstattlogik eingebunden werden kann

## **4.2 Dashboard / Chat Demo**

### **Use Cases in Folge**

1. Termine am kommenden Dienstag anzeigen
  - LISA listet Termine im Betrieb
  - Zusätzlich Hinweis auf persönlichen Abendessen Termin
2. Letzte ungelesene E Mail anzeigen
  - LISA liest die Mail von Michael Gruber vor
  - Erkennt, dass im Anhang etwas fehlen dürfte
  - Fragt, ob sie im System nach dem Fahrzeug suchen soll
3. Kundendaten recherchieren
  - LISA findet: Kunde hat Seat Arona vor 2 Jahren gekauft
  - LISA schlägt vor, passende Reifen zu suchen und einen Werkstatttermin zu planen
4. Reifen suchen, terminieren und E Mail vorbereiten
  - Sucht nach passenden Winterkompletträdern
  - Sucht freie Slots im Werkstattplaner
  - Reserviert Termin
  - Erstellt E Mail Angebot mit Terminvorschlag
5. Preisvergleich über externen Anbieter
  - PDF mit Einkaufspreisen hochgeladen

- LISA:
  - Liest PDF, extrahiert Produkt und Preis
  - Verknüpft Produktdaten mit Online Anbietern
  - Fragt mehrere Händler ab
  - Zeigt günstigeren Preis und Ersparnis pro Reifen + Gesamt

## 6. Aktion aus dem Meeting heraus starten

- Rückfrage nach letzter Scribe-Aufzeichnung
- LISA erkennt: aktuelle Präsentation als Kontext
- Vorschlag: Zusammenfassung der Präsentation an alle Teilnehmer senden
- LISA erstellt E Mail mit Zusammenfassung und Links zur LISA Webseite
- Versand bestätigt

## Wesentliche Wirkung der Demo

- Zeigt, dass LISA:
  - Systeme verbindet (E Mail, CRM, Planer, Web)
  - Kontext behält (Kunde, Fahrzeug, Historie)
  - Von selbst sinnvolle nächste Schritte vorschlägt
  - Nicht nur passiv antwortet, sondern aktiv handelt

# 5. Markt, Traktion und Roadmap

---

## 5.1 Aktuelle Traktion

- Pilotkunden arbeiten bereits mit LISA
- Weitere 10 Betriebe werden in das Pilotprogramm aufgenommen
- Über 30 Betriebe haben LISA vorbestellt und stehen auf der Warteliste für Q3 2026

## 5.2 Zeitplan

- Jetzt bis Mitte 2026: Ausbau Pilotprogramm, tiefere Integrationen, Ausbau von Modulen
- Q3 2026: Breiter Marktstart von LISA
- Perspektive:
  - Ziel, eines der schnellstwachsenden KFZ Startups Europas zu bleiben
  - Ambition, das schnellstwachsende Startup in der Geschichte Österreichs zu werden

## 5.3 Strategische Botschaft

- KI Nutzung ist nur dann sinnvoll, wenn sie in die echten Systeme und Prozesse des Betriebs integriert ist
- LISA besetzt diese Nische früh und mit starkem, branchenspezifischem Fokus