



**KI-PARTNER IM NETZWERK**

16 Portfolios für vielfältige  
KI-Anwendungen

**PREDICTIVE MAINTENANCE**

Vorhersage für Wartungsfälle,  
noch bevor sie entstehen

**KI UND RECHT**

Interview mit Rechts- und  
Fachanwalt Alexander Wagner





## 04 INTRO

Warum es bei KI um gelernte Muster geht, wo sie im Autohandel schon heute zum Einsatz kommt und wie viel »Luft« noch nach oben ist

## 08 NACHGEFRAGT

Persönliche Gespräche mit Mitarbeitern der Autohausgruppen

## 10 KI-PARTNER IM TECHNO NETZWERK

16 Dienstleistungs-, Lieferanten- und Consulting-Solutions-Partner präsentieren ihr KI-Portfolio

## 28 KI UND RECHT

Interview mit Rechts- und Fachanwalt Alexander Wagner

## 30 ES WIRD EINMAL ...

Wie KI und das richtige KI-Konzept den Autohandel verändern können

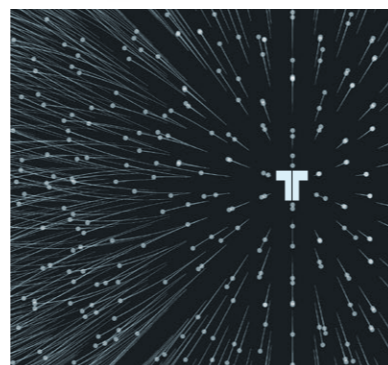
## 32 PREDICTIVE MAINTENANCE

Schäden vorhersagen, bevor sie entstehen: So kann KI Instandhaltung verändern

## 34 IM GESPRÄCH MIT GEORG WALLUS

Über die tragende Rolle von KI für den Autohandel

## 35 AUSBLICK & TERMINE



## »WER HOHE TÜRME BAUEN WILL, MUSS LANGE AM FUNDAMENT VERWEILEN.«

Anton Bruckner

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

**wenn wir über die Schlagwörter unserer Zeit nachdenken, so ist KI oder auch Künstliche Intelligenz sicher eines davon. KI, so wird es zumindest immer formuliert, ist die Technologie, die vieles einfacher macht, Routineaufgaben in Nullkommanichts löst und an zahlreichen weiteren Stellen im Autohausalltag zeitsparend unterstützen kann. Die Vorteile der KI scheinen mannigfaltig, sind allerdings (noch) schwer zu greifen.**

Darum beschäftigen wir uns in dieser Ausgabe des TMA FOKUS ausführlich mit KI und stellen Ihnen Dienstleistungs-, Lieferanten- und Consulting-Solutions-Partner vor, die bereits eine breite Palette unterschiedlicher KI-Anwendungen für den Autohausalltag anbieten – von Bots über On-Premise-GPT-Lösungen bis hin zur Predictive-Maintenance-Strategie.

Darüber hinaus sprechen wir mit TECHNO Gesellschaftern über ihre Erfahrungen mit KI und lassen mit RA/FA Alexander Wagner einen Rechtsexperten zu Wort kommen, der sich unter anderem mit der spannenden Frage nach dem Urheberrecht beschäftigt.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen!

**Georg Wallus**  
Geschäftsführung  
TECHNO – DIE AUTOHAUS-KOOPERATION

**Hinweis zum Gender:** Die von TECHNO in diesem Magazin verwendeten Personenbezeichnungen im generischen Maskulinum beziehen sich immer gleichermaßen auf alle Geschlechter. Auf eine Doppelnennung oder eine gendergerechte Bezeichnung wird zugunsten der Lesbarkeit verzichtet. Ausnahmen bilden Interviews und Zitate, in denen der Interviewpartner und der Zitatgeber eine Genderschreibweise nutzt. Um die Schreibweise in diesen Fällen einheitlich zu halten, haben wir uns für den Gender-Doppelpunkt entschieden.

# WAS MACHT KI EIGENTLICH?

WIESO ES BEI KI VOR ALLEM UM DAS ERKENNEN UND WIEDERGEHEN GELERNTER MUSTER GEHT UND WARUM KÜNSTLICHE INTELLIGENZ STRENG GENOMMEN NICHT INTELLIGENT IST.

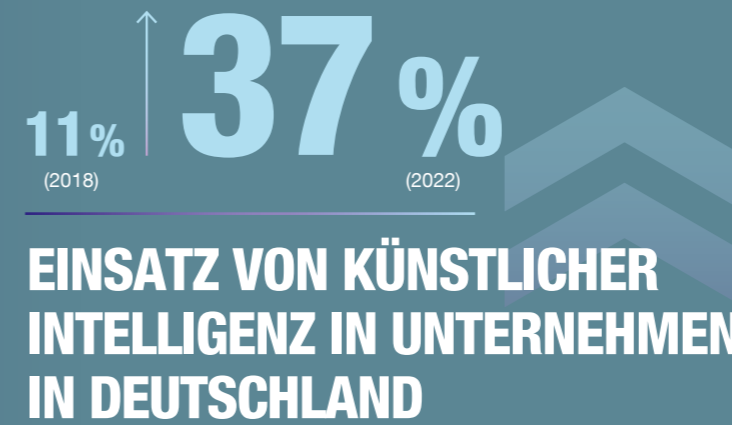
**Die Idee für Künstliche Intelligenz oder eine Maschine, die denkt, taucht bereits im antiken Griechenland auf. Heute sind wir der Idee näher denn je. Auch wenn ChatGPT oder Google Bard streng genommen nicht selbst denken können, können sie doch menschliche Intelligenz nachahmen, indem sie in Daten Muster erkennen und diese wiedergeben.**

Muster erkennen und analysieren kann Künstliche Intelligenz schon länger. Allerdings musste beim älteren Verfahren des maschinellen Lernens der Mensch dem Algorithmus vorgeben, welche Muster in Daten erkannt werden sollen. Durch das neuere Verfahren des Deep Learning untersucht und analysiert der Algorithmus selbstständig Daten auf Muster und wertet diese aus – und wird so immer »besser«.

Die entscheidende Neuerung, die den Durchbruch in der jüngsten Zeit ermöglichte, war die Kombination von Deep Learning mit generativen KI-Modellen. Diese generativen KI-Modelle, die bis dato nur mit numerischen Daten arbeiteten, konnten nun auch Bild und Sprache »lernen« bzw. auswerten und selbst wiedergeben. Damit werden wir in Zukunft auf KI-Modelle zurückgreifen können, die allgemeiner lernen und problem- sowie bereichsübergreifend arbeiten können.

## DIE POTENZIALE VON KI LIEGEN AUF DER HAND.

Gerade für den Autohandel. Sei es der Kundenservice, die Analyse von Wartungsbedarfen und Wartungszeiten oder auch die Automatisierung von gleichen Abläufen im Controlling oder Personalmanagement: KI ist eine Chance, die ergriffen werden sollte.

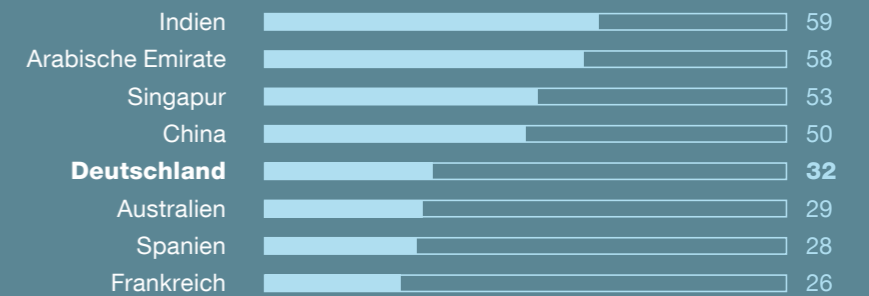


**< 5 TAGE**

brauchte ChatGPT von OpenAI, um auf **100 Millionen Nutzer** zu kommen. Facebook brauchte knapp ein Jahr. Spotify ca. 150 Tage, Instagram ca. 75 Tage. Nur Threads (Meta-Konkurrent von X [ehemals Twitter]) war noch schneller.



## INTERNATIONALER VERGLEICH



Auszug aus dem internationalen Vergleich in Bezug auf KI-Einführung in Prozent



**Wachstumsprognose des BIP in Deutschland bis 2030 allein durch KI (Wertschöpfung von rund 430 Milliarden €)**

**928**  
Anmeldungen für **KI-Patente** in Deutschland (2021)

**42**  
öffentliche Programme von Bund und Ländern unterstützen kleine und mittlere Unternehmen beim Einsatz von KI-Technologien

**208** Studiengänge mit **KI-Schwerpunkt** an deutschen Universitäten und Hochschulen für Angewandte Wissenschaft (171 mit Data-Science-Schwerpunkt)

Quellen: Statista 2024; IBM Global AI Adoption Index 2023; Studie »Auswirkungen der Nutzung von Künstlicher Intelligenz in Deutschland«, PricewaterhouseCoopers, Juni 2018; deutschland.de; Destatis Pressemitteilung Nr. 453 vom 27. November 2023; OMR 2024 Vortrag »State of the German Internet« von Roland Eisenbrand.



# DER AUTOHANDEL IM STROM DER AUTOMATISIERUNG.

WO KI IM AUTOHANDEL SCHON ZU FINDEN IST UND  
WARUM NOCH SO VIEL »LUFT« NACH OBEN BESTEHT.

**Streng genommen ist KI in ihren Anfängen bereits Teil des Alltags im Autohandel: In der Buchhaltung des Autohauses wird Textklassifikation mittels KI genutzt, um Inhalte automatisch zu kategorisieren oder zu klassifizieren. Im Service liefern Voice-Bots für Anrufe gute Ergebnisse. Auf der Webseite erleichtern Chatbots die Kommunikation mit Kunden und ermöglichen Anfragen 24/7. Doch die technische Innovation, wie sie jetzt dank OpenAI und Co. erfolgte, hat das Feld für Automatisierung erheblich vergrößert.**

Jetzt werden Schulungen des eigenen Personals mithilfe selbst erstellter Avatare durchgeführt, die immer wieder mit anderen Texten »gefüttert« werden können. So muss keine Person mehr aufwendig gefilmt werden. Im Marketing werden mithilfe von KI Zielgruppenanalysen in kürzester Zeit, ohne umfassende Marktforschungen oder Ähnliches, angefertigt und entsprechende Profile erstellt, um die Ansprache zu verbessern. Für das Gebrauchtwagengeschäft werden Bild-KIs genutzt, um die Bilder von angekauften Pkw, aufgenommen mit dem eigenen Smartphone, freizustellen, zu optimieren und mit einheitlichen Hintergründen zu versehen. Perfekt für

den Einsatz auf Online-Gebrauchtwagen-Portalen. Die Schadenserkenkung an Fahrzeugen in der Werkstatt wirkt fast schon wie ein alter Hut. Auch hier unterstützt KI dabei, den Schaden nicht nur zu erkennen, sondern auch schnellstmöglich zu übermitteln und alle relevanten Partner miteinander zu verbinden.

#### **KI im Autohandel ist noch am Anfang**

Gerade in Bezug auf datengetriebenen Kundenservice kann KI von entscheidender Bedeutung für den Autohandel sein – angefangen bei der effektiven Lead-Generierung durch die Analyse der eigenen Datenbank über mittels KI personalisierte Service-Mails bis hin zu umfassendem Krisenmanagement, bei dem KI bereits Stimmungen anhand von Sprache oder Text erkennt und entsprechend reagiert.

Mit großer Wahrscheinlichkeit wird sich KI über die nächsten Jahre auch in weiteren Bereichen des Autohandels wiederfinden. In diversen und individualisierten Funktionen. Schließlich bietet KI dank ihrer »Lernfähigkeiten« vielfältige Einsatzmöglichkeiten.





# NACHGEFRAGT.

AUSZÜGE PERSÖNLICHER GESPRÄCHE MIT MITARBEITERN DER AUTOHAUSGRUPPEN AUF DEN T»EXPO SPEZIAL MESSEN 2024 ZEIGEN, WIE BREITGEFÄCHERT DAS THEMA »KI« IM AUTOHANDEL IST, WO KI BEREITS ANWENDUNG FINDET UND WO NOCH NACHHOLBEDARF IN PUNCTO KNOW-HOW BESTEHT.

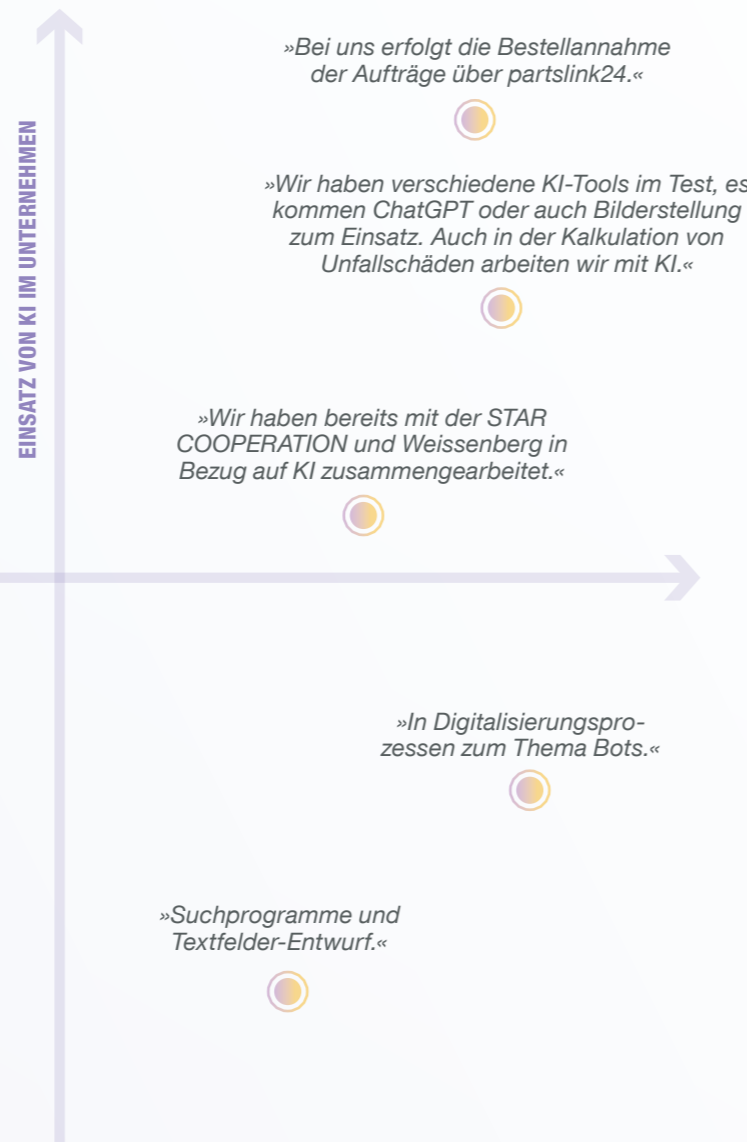
## HATTEN SIE BEREITS BERÜHRUNGSPUNKTE MIT KI?

ja 4  
wenig 3  
nein 1

## WIRD IN IHREM UNTERNEHMEN KI EINGESETZT?

ja 3  
wenig 2  
nein 3

## BERÜHRUNGSPUNKTE MIT KI



## WO SEHEN SIE IN PUNCTO KI DIE GRÖSSTEN CHANCEN ...

»Entlastung von Mitarbeitern bei sich häufig wiederholenden Tätigkeiten/Aufgaben, die dennoch eine Entscheidung erfordern – und damit Fehlervermeidung.«

»Im Bereich Marketing kann KI bei der Analyse von Daten unterstützen. Man kann Themen clustern und anders, personalisierter gestalten. KI kann Informationen kategorisieren und damit die Kundenansprache viel effektiver gestalten, in kürzerer Zeit und mit geringerem Aufwand. Im Bereich HR können mittels KI bspw. Schulungen vereinfacht werden. Auch kann KI Bewerbungen und Prozesse im Bereich Recruiting standardisieren und dabei zeitaufwendige Aufgaben dem Mitarbeiter abnehmen.«

»Unterstützung – KI kann dem Mitarbeiter Zeit sparen. Die Fehleranfälligkeit wird reduziert. Es kann ohne Pausen gearbeitet werden und zu Zeiten außerhalb der Öffnungszeiten, wie z. B. durch einen Chatbot. Hier ist auch Schnelligkeit das Stichwort: Man kann Aufgaben zentralisieren und standardisieren.«

»Einsparung von einfachen Arbeiten und deshalb mehr Zeit für Kunden.«

»Reichweite und Kundenloyalisierung sind hier die Stichworte. Mittels KI kann man Kunden persönlicher ansprechen, auch ohne dass er merkt, dass ein Mailing oder ein Chat per KI gesteuert wurde. Kunden können individueller betreut werden, da KI den Mitarbeiter unterstützt.«

»Erreichbarkeit und Geschwindigkeit. Zudem sehen wir große Chancen in der Steigerung der Effizienz.«

»KI kann auf Basis der ermittelten Daten das Kaufverhalten der Kunden analysieren und dann unterstützend bei personalisierter Werbung sein. KI kann auch im Kaufprozess stärker unterstützen, als ein Mitarbeiter das kann, und Standardprozesse im Kaufprozess automatisieren. Dadurch wird ein angenehmeres Käuferlebnis ermöglicht.«

»Gerade beim Prozesseoptimieren. Oftmals gibt es einzelne Elemente in Prozessen, die entweder sehr fehleranfällig oder zeitaufwendig sind. KI kann Mitarbeiter unterstützen und somit Zeit für Wichtigeres freischaufeln. Speziell bei wiederkehrenden Prozessen kann KI gut eingesetzt werden und ggf. auch zu Zeiten ,arbeiten', in denen ein Mensch nicht mehr arbeitet (Feierabend) bzw. wenn er andere Aufgaben erledigen muss.«

## ... UND DIE GRÖSSTEN RISIKEN?

»Die Entscheidung, damit rechtzeitig zu starten. Noch sind für uns in Bezug auf KI einige Fragen offen – wenn man zu früh startet, sind noch viele Risiken offen, wenn man zu spät startet, kann man den Anschluss verpassen. Wann ist das richtige Timing?«

»Es ist neu und ungewohnt – und von wem? KI kann unglaublich viel und auch, wenn es Vorteile mit sich bringt, so hat man immer Respekt vor etwas Neuem. Wie gehen Mitarbeiter damit um? Ist die Nutzung riskant? Wie steht es mit der Rechtskonformität? Welchen Anbietern kann man vertrauen und welchen Anbieter wählt man aus? Man weiß noch zu wenig, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.«

»Werden wir dann in den Projekten sehen.«

»Risiken können zu einem die Komplexität sein. Zum anderen stellt sich aktuell die große Herausforderung, dass es viele verschiedene Tools gibt, die auf den Markt kommen. Hier muss Überblick behalten werden.«

»Die sogenannten ,Fakes'. In den Medien wird oftmals auch von Missbrauch mittels KI gesprochen und man hat noch kein Gefühl für die Möglichkeiten, sowohl bei Chancen als auch bei Herausforderungen. Das eigene Wissen ist noch nicht so ausgebaut, dass man gut einschätzen kann, was möglich ist.«

»Soweit ich informiert bin, sind Lizenzrechte ein noch ungeklärtes Thema. Wem gehören die Rechte an KI-generierten Informationen, Videos, Bildern? Wie ist das mit den zur Verfügung gestellten Informationen für solche Tools, in denen KI dann aus altem Material neues erstellt?«

»Datenfreigabe: Wer darf wann was nutzen? Was muss man beachten? Hier herrscht noch viel Unwissenheit.«

Vielen Dank an alle, die Zeit für ein persönliches Gespräch hatten.



# KI-PARTNER IN IHREM TECHNO NETZWERK.

Entdecken Sie die breite Palette von TECHNO Dienstleistungs-, Lieferanten- und Consulting-Solutions-Partnern, die unterschiedliche KI-Anwendungen für den Autohausalltag anbieten – angefangen bei Chatbots über komplexe Automatisierungen bis hin zu umfassenden On-Premise-GPT-Lösungen.



## MIT KI ONLINE-BEWERTUNGEN ANALYSIEREN UND BEANTWORTEN.

advantago wurde 2010 gegründet und zählt mittlerweile zu den erfolgreichsten Anbietern für digitale Marketinglösungen, um die eigene digitale Präsenz zu maximieren.

Dazu werden lokale Suchergebnisse in Interessenten, Kunden und Umsätze verwandelt. Umfassende digitale Werbelösungen bringen die Botschaft der Autohausmarke direkt zur richtigen Zielgruppe und an den gewünschten Ort. Diese Marketingstrategie hilft dabei, die Bekanntheit der Marke und ihre Position im Markt zu stärken.

**Besonderes Highlight im advantago Portfolio: das KI-basierte Modul zur Beantwortung von Online-Rezensionen.** So kann schnell und präzise auf Kundenbewertungen reagiert werden. Das trägt zu einer Stärkung der Marke im Internet bei. **Mit dem KI-gestützten Modul kann Zeit gespart und Kunden gezeigt werden, dass ihre Meinung wichtig ist und wahrgenommen wird.** Spezifische Vorgaben und Wünsche werden bei der Programmierung des Moduls berücksichtigt: Die KI lernt, welche Inhalte bei der Beantwortung von Bewertungen wichtig sind und sorgt so für authentische und konsistente Antworten.

### KI-generiertes Bewertungsmanagement in Verbindung mit dem advantago Listing Tool

Darüber hinaus sorgt das Listing Tool dafür, dass Unternehmensdaten auf allen wichtigen Plattformen einheitlich und korrekt dargestellt werden. Kombiniert mit der automatisierten Beantwortung von Bewertungen bietet **advantago** eine umfassende Lösung, um Online-Präsenz, Talentakquise und Kundenbindung zu verbessern.

Die **advantago GmbH & Co. KG** ist Teil der Unternehmensfamilie der Müller Medien GmbH & Co. KG.

### ZENTRALE VORTEILE

- » **Zeitersparnis:** Automatisierte Antworten sparen wertvolle Zeit und Ressourcen
- » **Verbesserte Kundenbindung:** Schnelle, individuell verfasste und professionelle Antworten auf Kundenfeedback stärken die Beziehung zu Kunden
- » **Erhöhte Sichtbarkeit:** Korrekte und einheitliche Unternehmensdaten auf allen wichtigen Plattformen erhöhen die Auffindbarkeit

**MIT ADVANTAGO SICHERN SIE SICH EINE OPTIMALE DIGITALE PRÄSENZ UND STÄRKEN IHRE KUNDENBINDUNG. VERTRAUEN SIE AUF UNSERE EXPERTISE UND NUTZEN SIE DIE MÖGLICHKEITEN KÜNSTLICHER INTELLIGENZ, UM IHR UNTERNEHMEN ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT ZU FÜHREN.**



#### NICO SCHUBERT

Senior Business Development Manager

T: +49 (0) 911.951 592 73

M: +49 (0) 151.652 371 41

E: nico.schubert@advantago.de

» [advantago.de](https://www.advantago.de)



# AUTOMATISCH ZUFRIEDENHEIT PER TELEFON ABFRAGEN UND BEWERTUNGEN GENERIEREN.

**Autohauskenner ist das Spezialistenportal für Online-Reputationsmanagement in der Kfz-Branche. Mit über 1.500 Autohauspartnern deutschlandweit und mehr als 2,5 Millionen Bewertungen unterstützt das Digitalunternehmen Händler aller Marken seit über zehn Jahren dabei, Kundenbewertungen bestmöglich in die Unternehmensstrategie einzubinden.**

In Kooperation mit dem Partner reputatio hat **Autohauskenner** jetzt eine neuartige Möglichkeit zur automatisierten telefonischen Kundenzufriedenheitsbefragung entwickelt, speziell für Autohäuser. Schon auf der Rückfahrt wird der Kunde über das Erlebnis beim Besuch des Autohauses befragt. So können dank der automatisierten telefonischen Kundenzufriedenheitsbefragung die unverfälschten Gedanken der Kunden »eingefangen« werden. Die gesprochene Bewertung wird dabei durch eine KI-Software automatisch in einen Text umgewandelt (Speech-to-Text), der im Anschluss in Echtzeit im **Autohauskenner-Portal** als Bewertung dargestellt wird.

**Mehr Bewertungen, ein stabileres Feedback, bessere Erkenntnisse fürs Autohaus.**

Zu allen neuen Bewertungen erhalten Autohäuser ein Management Summary zum jeweiligen Vergleichszeitraum. Das hilft dabei, die Entwicklung der Servicequalität im jeweiligen Autohaus im Blick zu behalten und gegebenenfalls nachzusteuern.

## ZENTRALE VORTEILE

- » **Keine Belastung der eigenen Organisation** durch automatisierten Prozess
- » **Individuelle Anpassung** der Texte und Stimmen
- » **Hohe Skalierbarkeit**, da sowohl im Verkauf als auch im Service einsetzbar
- » **Bessere Google-Sichtbarkeit (SEO)** und organische Suchergebnisse
- » **Kontinuierliche Verbesserung der Prozesse** dank Kundenfeedback



*MEHR ONLINE-BEWERTUNGEN  
DURCH TELEFONISCHE KUNDEN-  
ZUFRIEDENHEITSBEFRAGUNG MIT  
UNSERER NEUEN KI-APPLIKATION!*

### TOBIAS DREES

Geschäftsführer Vertrieb und Marketing  
M: +49 (0) 173.997 514 2  
E: t.drees@autohauskenner.de  
» [autohauskenner.de](https://www.autohauskenner.de)

# MIT KI RICHTIG ENTSCHIEDEN UND INSERATE OPTIMIEREN.

**AutoScout24 ist der europaweit größte Online-Auto-markt mit über 2 Millionen Fahrzeug-Inseraten und rund 30 Millionen Usern pro Monat.**

**AutoScout24** hat sich als vertrauenswürdige Plattform etabliert, die Käufer und Verkäufer von Fahrzeugen zusammenbringt und durch innovative Technologien und Services unterstützt.

**Einer dieser innovativen Services ist AutoScout24 HändlerIQ. Dieses Tool nutzt Künstliche Intelligenz, um Händlern zu jedem Fahrzeug maßgeschneiderte Empfehlungen zu geben.** Ziel ist es, den Verkauf zu beschleunigen und gleichzeitig die Marge zu optimieren. **HändlerIQ** analysiert Markttrends, Fahrzeugdaten und Käuferverhalten, um Empfehlungen zu erstellen. Dies ermöglicht es Händlern, fundierte Entscheidungen zu treffen und ihre Verkaufsstrategien zu gestalten.

Die innovativen Funktionen von **HändlerIQ** im Händlerbereich umfassen Schnellfilter, mit denen Fahrzeuglisten nach Fahrzeugen mit Handlungsbedarf gefiltert und nach nächsten Aktionen priorisiert werden, sowie Ausstattungsanalysen, Preisbewertungen und Standzeiten-Prognosen. Auch gibt es die Funktion Inseratsqualität, die prüft, ob alle Inserate optimal angelegt sind.

**Die Zusammenarbeit zwischen AutoScout24 und TECHNO bietet Gesellschaftern zahlreiche Vorteile.**

Durch die Partnerschaft erhalten Gesellschafter eine optimale Betreuung durch den Außendienst von TECHNO und **AutoScout24** – und profitieren von Sonderkonditionen auf bestimmte Produktgruppen bei **AutoScout24**. Zudem werden die **AutoScout24** Umsätze der TECHNO Gesellschafter bei der TECHNO Gewinnausschüttung berücksichtigt.

## ZENTRALE VORTEILE

- » **Mit starken Inseraten Nachfrage schaffen:** Inserate dank KI mit zusätzlichem Potenzial auf den ersten Blick erkennen und optimieren – für schnelle Verkäufe und gute Marge
- » **Verkaufsstrategie perfektionieren:** KI-gestützte Standzeiten-Prognosen und Preisbewertungen für mehr Erfolg
- » **Ohne Aufwand oder Kosten:** Einfach in den Händlerbereich einloggen, Fahrzeugliste aufrufen und profitieren – ganz ohne Einrichtungsaufwand, Vorwissen oder Kosten



*SIE MÜSSEN NICHT SOFORT AB-  
PREISEN, UM MEHR NACHFRAGE ZU  
BEKOMMEN. DENN MIT HÄNDLERIQ  
HABEN SIE VIELE SMARTE KI-TOOLS,  
DIE SIE DABEI UNTERSTÜTZEN, AUF  
BREITER DATENBASIS FRÜH GENUG  
DIE RICHTIGEN ENTSCHIEDUNGEN  
ZU TREFFEN.*

### PETER KROPF

Lead Strategic Partnerships & OEM  
M: +49 (0) 172.181 918 4  
E: peter.kropf@autoscout24.com  
» [autoscout24.de/haendlerportal/haendleriq](https://www.autoscout24.de/haendlerportal/haendleriq)



## STARKE IT-SICHERHEIT UND CYBERABWEHR DURCH KLAR STRUKTURIERTE PRÄVENTION.

CyberCompare ist eine unabhängige Vergleichsplattform, die Unternehmen dabei unterstützt, passende Anbieter für Cybersecurity-Lösungen und -Dienstleistungen zu finden. Hierfür werden die spezifischen Cybersecurity-Bedürfnisse und -Risiken eines Unternehmens analysiert. Durch das breite Netzwerk an Anbietern und die Nutzung von umfangreichen Analysen liefert CyberCompare maßgeschneiderte Empfehlungen, um die beste Lösung im optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis zu finden.

Das Unternehmen wurde mithilfe von Bosch als Antwort auf die wachsenden Cybersecurity-Herausforderungen und den fragmentierten Markt ins Leben gerufen. Seit der Gründung hat sich CyberCompare einen Namen als vertrauenswürdiger Partner im Bereich der Cybersecurity gemacht und das Vertrauen von über 450 Kunden im DACH-Raum gewonnen – wie Puma und der Stuttgarter Straßenbahn AG.

Durch CyberCompare können TECHNO Gesellschafter Zeit und Ressourcen sparen, die ansonsten in die Recherche und Bewertung verschiedener Cybersecurity-Anbieter fließen würden.



### ZENTRALE VORTEILE

- » CyberCompare ist unabhängig von Cybersecurity-Anbietern und bietet somit eine neutrale Empfehlung im besten Interesse seiner Kunden
- » Das Team besteht aus erfahrenen Experten, die umfassende Kenntnisse über aktuelle Bedrohungen, Markttrends und Technologien besitzen
- » Komplexe Angebotsvergleiche werden täglich mit Kunden durchgeführt
- » Mehr als 700 Sicherheitsprojekte wurden bereits realisiert
- » Rund 450 Kunden, vom Mittelstand bis zum DAX-Konzern – aus der Privatwirtschaft und dem öffentlichen Sektor – haben CyberCompare ihr Vertrauen geschenkt

**CYBERCOMPARE GARANTIERT UNABHÄNGIGE, MASSGESCHNEIDERTE CYBERSECURITY-EMPFEHLUNGEN, DIE MAXIMALE SECURITY FÜR JEDES BUDGET GEWÄHRLEISTEN.**

- » Wir beraten Sie gerne in einem unverbindlichen Gespräch. Gemeinsam arbeiten wir Ihre individuellen Bedürfnisse für die IT-Sicherheit heraus, beispielsweise zum Schutz von KI-Systemen bzw. für den Einsatz von KI zur Absicherung des Unternehmens.

**SIMEON MUSSLER**  
 Chief Operating Officer  
 T: +49 (0) 711.811 198 93  
 E: Simeon.Mussler@de.bosch.com  
 » [cybercompare.com/de](https://cybercompare.com/de)

## KUNDEN EINEN SCHRITT VORAUS: MIT DER DIGITALEN CUSTOMER JOURNEY FÜR AUTOHÄNDLER.

Die Firma MCON ist seit über 20 Jahren im Automobil-IT- und Marketingbereich tätig – sowohl national als auch international, mit Standorten in Deutschland, Tschechien, der Schweiz, China, Korea, Japan und Mexiko.

Mit CARDESS hat MCON ein modulares System geschaffen, das Prozesse von Autohändlern im Vertriebs- und Servicebereich digitalisiert. Die Module umfassen dabei alles von der Marketingautomatisierung über die digitale Ankaufbewertung und Serviceterminbuchung bis hin zum E-Commerce-Online-Vertriebsprozess.

Eines dieser Module ist CARDESS.ENGAGE, eine einfache Möglichkeit, mehr Folgegeschäft aus Bestandskunden zu generieren. Verbunden mit allen relevanten Systemen werden Kundendaten gescannt und Chancen in den Bereichen Vertrieb, Service und Ankauf ermittelt sowie ein Ranking nach Abschlusswahrscheinlichkeit erstellt. Eine »Next Best Car«-KI-Lösung schlägt automatisch das passende Fahrzeug für Kunden vor und hilft damit, Standzeiten zu reduzieren. Im besten Fall können Fahrzeuge, wie z. B. Leasing-Rückläufer, weitervermittelt werden, noch bevor die Verträge auslaufen. Und die »Next Best Customer«-Lösung kann aus allen Kunden die »richtigen« Leads für ein bestimmtes Fahrzeug finden. Voll automatisiert werden poten-

zielle Kunden für bestimmte Fahrzeugmodelle, beispielsweise neu eingeführte E-Autos, ausfindig gemacht.

### ZENTRALE VORTEILE

- » **Voll automatisiert:** Alle Kundendaten werden gescannt sowie alle Verkaufs-, Aftersales- und Trade-in-Gelegenheiten identifiziert und nach Konvertierungswahrscheinlichkeit geordnet
- » **Einfach implementiert:** CARDESS.ENGAGE lässt sich mit jedem bestehenden System und jeder bestehenden Datenquelle verbinden. Dabei wird direkt in den Prozess des Autohauses geliefert. Die Verkäufer müssen sich nicht umstellen
- » **Individuelle Ansprache:** 360°-Profile fassen alle Daten zusammen, die für die Kundenansprache benötigt werden – Inzahlungnahme-Berechnung, Equity Mining und Empfehlungen werden anhand der konkreten Situation des Kunden ermittelt
- » **Alles im Blick:** Automatischer Abgleich des Fahrzeugbestands mit den Kunden, um das Verkaufspotenzial mit relevanteren Angeboten vollständig optimieren zu können



**MIT CARDESS.ENGAGE STEHT TECHNO GESELLSCHAFTERN EIN EINFACHES UND SMARTES TOOL ZUR VERFÜGBARKEIT, DAS 20% MEHR FOLGEGESCHÄFT KONVERTIERT.**

**KAI SCHIRMER**  
 Gesamtverkaufsleitung und Management-Mitglied  
 M: +49 (0) 170.159 769 8  
 E: kai.schirmer@mcon-group.com  
 » [cardess.eu/engage](https://cardess.eu/engage)





## FELGENREPARATUR AUTOMATISIEREN UND WIRTSCHAFTLICHER GESTALTEN.

**CARTEC Autotechnik Fuchs entwickelt und vertreibt seit über 32 Jahren clevere Lösungen für die Kleinschadenreparatur und Lackier Vorbereitung rund ums Auto.**

Mit dem TÜV-geprüften\* WheelDoctor-Reparaturverfahren und der WheelMaster-Produktfamilie ist **CARTEC** Technologie- und Marktführer im Bereich der fachgerechten Alufelgenaufbereitung und betreut über 700 Kunden.

### ZENTRALE VORTEILE

- » Automatisierte, KI-gesteuerte Felgenreparatur nach dem »Thermomix-Prinzip«
- » Zulässiges Glanzdrehen mit dem TÜV-geprüften\* WheelDoctor-Reparaturverfahren
- » KEINE manuelle Eingabe oder Programmierung der Anlage
- » Perfekte Oberflächenqualität und schnelle Bearbeitung
- » Hohe Sicherheit und Verlässlichkeit



**DANIEL FUCHS**

Geschäftsführer  
T: +49 (0) 7181.482 088 0  
E: daniel.fuchs@cartec-symstems.de  
» [cartec-systems.de](https://www.cartec-systems.de)

**Dank des innovativen WheelDoctor DDC, »Digital Diamond Copy«-Verfahren, hebt der erfahrene Anbieter Felgenaufbereitung auf ein neues Level.** Autohäuser und Lackierbetriebe haben die Möglichkeit, die Felgenreparatur durch Künstliche Intelligenz zu automatisieren und damit noch wirtschaftlicher zu gestalten – für perfekte Qualität bei maximaler Zeit- und Kostenersparnis und 100 % Sicherheit.

### 5 EINFACHE SCHRITTE FÜR DIE REPARATUR:

- 1. Der Mitarbeiter spannt die Felge in den WheelDoctor DDC** und scannt diese über eine Laser-Multikontur erfassung ein. Die Touchpad-Eingabe sorgt für eine manipulationssichere Bedienung
- 2. Die KI bewertet**, ob der Schaden innerhalb der TÜV-Vorgaben liegt und repariert werden kann
- 3. Der DDC-Algorithmus übernimmt vollständig die manuelle Eingabe und Programmierung der Reparaturparameter.** Das ermöglicht insbesondere auch angelegten Arbeitskräften eine einfache Bedienung unter Einhaltung der TÜV-Vorgaben
- 4. Der WheelDoctor DDC repariert die Alufelge automatisiert** mit einer perfekten Diamant-Glanzdrehoptik, wie im früheren Original. Der Mitarbeiter kann währenddessen einer anderen Tätigkeit nachgehen
- 5. Die Software erstellt für jede Felge ein Werkstattprotokoll** inkl. QR-Code zur Kennzeichnung der Felge

\* TÜV Süd Automotive, Technischer Bericht 76232807-1.

## KI-BERATUNG UND -PRODUKTE VON EINEM DER BESTEN BERATER DEUTSCHLANDS.\*

**Consileon liefert seit 2001 maßgeschneiderte Strategien und ganzheitliche Lösungen. Getreu dem eigenen Unternehmensmotto: »Technologiebasierte Herausforderungen meistern und Innovationen vorantreiben.«**

**Consileon** versteht sich als Motor für Fortschritt in der Automobilindustrie. Dazu wird der Kunde auf dem Weg in die digitale Zukunft umfassend begleitet – von Digitalisierungsstrategien über innovative Kundenplattformen bis hin zu globalen Rollouts. »Wir möchten für Autohäuser Schlüssel zu digitaler Exzellenz werden«, betont **Consileon**. »Wir integrieren fortschrittliche Sprachmodelle in Infotainment-Systeme und bieten individuelle Chatbot-Lösungen wie MyPersonalGPT, die den Kundendialog revolutionieren.«

**Mit MyPersonalGPT und Lighthouz AI setzt das Unternehmen nun neue Maßstäbe für »verlässliche KI« und entwickelt bahnbrechende KI-Anwendungen, die Effizienz und Kundenzufriedenheit auf ein neues Level heben.**

Darüber hinaus ermöglicht **Consileon**, mit KI-getriebener Personalisierung im digitalen Marketing zielgerichtete Angebote des Autohauses zu kreieren und vor Ort über Connected

Digital Showrooms, Virtual und Mixed Reality zu vereinen, um Kunden in eine Welt digitaler Wunder zu entführen und emotionale Kaufentscheidungen zu inspirieren.

### ZENTRALE VORTEILE

- » Tiefgreifende Automotive-Kompetenz, gepaart mit Software-Expertise
- » Enge Kooperation mit führenden Forschern für verlässliche und zukunftssichere KI-Anwendungen
- » Nahtlose Implementierung und kontinuierliche Unterstützung dank ganzheitlichem Service

Auch die Fahrzeugwartung wird dank KI-basierter Predictive Maintenance von **Consileon** transformiert, für weniger Ausfallzeiten und optimierte Kosten.

**MEHR ZU DEN VORTEILEN DER PREDICTIVE MAINTENANCE AUF SEITE 32.**



**WIR STATTEN TECHNO GESELLSCHAFTER MIT MODERNSTER TECHNOLOGIE AUS, UM DIE PRODUKTIVITÄT ZU STEIGERN, KOSTEN ZU SENKEN UND HERVORRAGENDEN KUNDENSERVICE ZU BIETEN. DIGITALISIEREN SIE IHR AUTOHAUS MIT UNS UND SETZEN SIE STANDARDS IN DER AUTOMOBILBRANCHE.**

**DIRK DEMPEWOLF**

Partner  
T: +49 (0) 5361.386 511 1  
E: dirk.dempewolf@consileon.de  
» [consileon.de](https://www.consileon.de)

\* Consileon wurde erneut vom Wirtschaftsmagazin »brand eins« als eine der besten Unternehmensberatungen Deutschlands ausgezeichnet (Ausgabe 28/2024).



## KONTROLLE STATT KOMPLEXITÄT: ALL-IN-ONE CYBERSECURITY.

**Die deutsche Plattform Enginsight schafft umfassenden Schutz für Autohausgruppen und ersetzt dabei mindestens 15 Einzeltools. Die Mission ist es, Unternehmen wirksam vor Cyberangriffen zu schützen.**

Mit der zunehmenden Digitalisierung wächst die Angriffsfläche für Cyberbedrohungen. Unternehmen führen digitale Innovationen oft schneller ein als deren Absicherung. Dies führt zu einem Anstieg von Cyberkriminalität und Datenschutzverletzungen. Punktueller Security-Lösungen in verschiedenen Unternehmenseinheiten erschweren die Übersicht. Daher ist es stets wichtig, sich mit dem Thema IT-Konsolidierung zu beschäftigen.

**Eine integrierte Security-Architektur mit Analyse- und Automatisierungsfunktionen einschließlich KI verbessert Transparenz und Kontrolle.** Um auch den Anforderungen unterschiedlich großer Autohausgruppen gerecht zu werden, bietet **Enginsight** eine effiziente, transparente und proaktive IT-Sicherheitslösung. KI und Algorithmen erkennen verdächtiges Verhalten und identifizieren Anomalien. Die Plattform ist einfach zu bedienen und bietet eine benutzerfreundliche Oberfläche sowie eine Vielzahl an Funktionen, darunter Schwachstellen-Scans, Netzwerkanalysen, Risikobewertungen, Compliance-Checks und mehr. Die Software ist Backdoor-frei und kommt vor-konfiguriert. Als Cloud-Version ist sie direkt einsatzbereit,

als On-Premise-Lösung in der Regel innerhalb eines Tages. Sie ermöglicht die Dokumentation, Beurteilung und Steuerung von IT-Risiken. Zuständigkeiten und Aufgaben können zentral auf einer Oberfläche verwaltet werden, was die Kommunikation zwischen Mitarbeitern und externen Dienstleistern erleichtert. Zudem steht ein eigenes, deutsches Support-Team mit Rat und Tat zur Seite.

### ZENTRALE VORTEILE

- » **100% hosted und made in Germany:** DSGVO-Konformität und Rechtssicherheit werden durch die komplette Entwicklung in Deutschland gewährleistet
- » **Komplette Transparenz (SIEM und SOC) über Ihre gesamte IT-Infrastruktur,** damit Sie jederzeit genau wissen, wo und wie Sie angegriffen werden bzw. werden könnten
- » **Live-Übersicht des »IT-Gesundheitszustands« aller Standorte** in einer multimandantenfähigen Oberfläche
- » **Alle Dienste und Services werden in einer Rechnung zusammengefasst** und zentral über die TECHNO fakturiert



*EINZELLÖSUNGEN FÜR CYBERSICHERHEIT KOSTEN ZU VIEL GELD, ZEIT UND NERVEN. SETZEN SIE AUF EINE RUNDUM-LÖSUNG MIT UMFASSENDE KONTROLLE UND SICHERHEIT.*

**HENRY WERNER**  
Direct Sales / Sales-Engineer  
M: +49 (0) 160.990 221 28  
E: techno@enginsight.com  
» [enginsight.com](https://enginsight.com)

## TECHNIK, DIE VERSTEHT: DIE AUTONOME SCHEUERSAUGMASCHINE.

**Hako ist ein international führender Hersteller von professionellen Maschinen für die Reinigungstechnik, Kommunaltechnik und Wasserstrahltechnik – mit innovativen Lösungen, passendem Zubehör und Serviceleistungen.**

Autonome Reinigungssysteme führen wiederkehrende Aufgaben mit hoher Effizienz und gleichbleibend guter Reinigungsqualität aus. Mit dem Scrubmaster B75 i hat **Hako** eine autonome Scheuersaugmaschine entwickelt, die Zeit, Aufwand und Kosten spart, zuverlässige Reinigungsergebnisse liefert und die Safety-Norm vollumfänglich erfüllt.

**Die autonome Scheuersaugmaschine reinigt angelegte Routen präzise und selbstständig.** Damit der Scrubmaster B75 i sicher navigieren kann, kommen zertifizierte LiDAR-Sensoren zur Lokalisierung und zum Schutz von Personen sowie intelligente 3D-Kameratechnik zur Hinderniserkennung zum Einsatz. Bei der Entwicklung der Navigations- und Sicherheitstechnik hat **Hako** auf die Unterstützung des Digitalisierungsexperten Bosch gesetzt. Mapping-Technologien ermöglichen die Erfassung und Speicherung von Routen während der Reinigungsfahrt. Über einen 8-Zoll-Touchscreen kann die Maschine intuitiv bedient und programmiert werden. So steigert der Scrubmaster B75 i mit Leichtigkeit die Produktivität, denn die Maschine kann zu jeder Tages- und Nachtzeit Reinigungs-

aufgaben ausführen – und ist dabei so effizient, dass Arbeitszeit und Ressourcen eingespart werden. Noch mehr Autonomie im Einsatz ermöglicht die optionale Dockingstation, die die Maschine selbstständig nach der Reinigungsfahrt ansteuern kann: für Akkuladung, Schmutzwasserentleerung und Frischwasserbefüllung.

### ZENTRALE VORTEILE

- » **Autonom und manuell einsetzbar:** Reingt eigenständig oder manuell für flexible Einsätze
- » **Einfache Bedienung:** Schnelles Anlernen und intuitive Steuerung über 8-Zoll-Touchscreen
- » **Effiziente Reinigung:** Optimale Reinigungsergebnisse mit Teller- oder Walzenbürsten
- » **Hoher Grad an Autonomie:** Dockingstation, um lange Reinigungsansätze problemlos auszuführen
- » **Optionale Integration ins Hako-Fleet-Management:** In Echtzeit alle wichtigen Daten sowie Betriebszustände während des Arbeitens einsehen



*MIT DER NEUEN, AUTONOMEN SCHEUERSAUGMASCHINE Scrubmaster B75 i BIETEN WIR EINE HAKO-FLEET-READY-LÖSUNG: DETAILIERTE REPORTS ZU DEN GEREINIGTEN FLÄCHEN UND ZU ENERGIE- UND WASSERVERBRAUCH – FÜR EINE KONTINUIERLICHE OPTIMIERUNG IM REINIGUNGSEINSATZ.*

**NIKOLAI OBERST**  
Key Account Manager Reinigungstechnik  
T: +49 (0) 4531.806 302  
E: noberst@hako.com  
» [hako.com](https://hako.com)

# DIGITALE ZUSTANDSBEWERTUNG VON FAHRZEUGEN MIT HILFE VON KI.

**Instavalo ist spezialisiert auf Fahrzeug-Scanner und digitale Zustandsbewertung durch KI. Seit Juni 2024, nach der Übernahme, bietet Instavalo die Fahrzeug-Scanner-Technologie des französischen Herstellers Tchek unter eigenem Namen am Markt an.**

**Instavalo** bietet Autohändlern hochmoderne Fahrzeug-Scanner und KI-basierte digitale Lösungen für die Fahrzeug-zustandsbewertung an. Der Fahrzeug-Scanner erfasst in Sekundenschnelle den Zustand des Fahrzeugs, der Reifen und des Unterbodens. In wenigen Minuten kann so ein Zustandsbericht, ein Minderwertgutachten oder ein Reparaturkostenbericht erstellt werden. Dadurch können Fahrzeugbewertungsprozesse vollständig automatisiert und digitalisiert werden – deutlich schneller, mit höherer Qualität und Genauigkeit durch einen vollautomatisierten und digitalisierten Prozess. **So können laut Instavalo jährlich sechsstellige Eurobeträge eingespart und die Ertrags-situation optimiert werden.**

Die digitale Zustandsbewertung von **Instavalo** erfolgt über einen fest verbauten Fahrzeug-Scanner und eine mobile Web-App für den Innenraum. Damit können Gefahrenübergänge, wie Neuwagenanlieferung, Mietwagen oder auch Dialog-Annahmen, einfach, schnell und bequem erfasst werden. Dabei bildet die KI-basierte INSTAVALO ONE-Software von MCON das Rückgrat der digitalen Anwendungen.



**CHRISTOPH HÖLZLWIMMER**  
CEO  
M: +49 (0) 171.627 417 9  
E: christoph.hoelzlwimmer@instavalo.com  
» [instavalo.com](https://www.instavalo.com)

Instavalo ist ein Joint Venture der Hüsges-Gruppe in Willich und der MCON-Group in München.

## ANWENDUNGSFELDER UND VORTEILE

### 1. Gefahrenübergang

(Neuwagenanlieferung Probefahrt, Mietfahrzeuge, Kundenfahrzeuge im Service, Service-Ersatzfahrzeuge)

- » Schnelligkeit und Genauigkeit
- » Kein Mensch als Flaschenhals oder Fehlerquelle

### 2. Zustandsbericht/Minderwertgutachten

(Leasingrücknahme Pre-Checks, Leasingrücknahme, Inzahlungnahme von Fahrzeugen, Ankauf von Fahrzeugen, Übernahme von Gebrauchtwagen in die B2B-Börsen)

- » Schnelligkeit
- » Kein ausgebildeter Gutachter vor Ort notwendig
- » Eine Fachkraft reicht aus
- » Nachhaltigkeit und Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks

### 3. Dialog-Annahme

(Außenhaut-Zustand, Reifen-/Felgen-Zustand, Unterboden-Zustand)

- » Upselling von Smart Repair, Reifen, Felgen und weiteren Services
- » Vermeidung von Reklamationen oder Betrug

# KI-ANWENDUNG KUNDENORIENTIERT ENTWICKELN UND EINSETZEN DANK GEMEINSAMER DATENBASIS.

**Kabema Digital, eines der jüngsten Mitglieder der Kabema Gruppe, widmet sich leidenschaftlich der Transformation von Autohausprozessen und eliminiert dabei die endlose Papierflut. Mit ihren Modulen und Prozessen ist sie mittlerweile bei einer Vielzahl von Autohäusern vertreten. Gemeinsam mit TECHNO Gesellschaftern entwickelt die Kabema Digital KI-Anwendungen, die die Arbeitsweise des jeweiligen Unternehmens auf eine kostensparende Weise revolutioniert.**

Mit dem Prozess SYNOP xtract (RPA) können Daten aus verschiedenen Dokumenten extrahiert werden, um nachfolgende Prozesse anzustoßen und eine teilweise Automatisierung am Arbeitsplatz zu ermöglichen. Selbst wenn dabei mehrere Roboter genutzt werden, entstehen dank Open-Source-Basis keine Lizenzkosten. Mit SYNOP können Unternehmen ihre Arbeitsabläufe optimieren und sich auf ihre operativen und strategischen Aufgaben konzentrieren.

**Die KI-Lösung »SYNOP ai« erleichtert eine reibungslose Kundenkommunikation sowohl im Inbound als auch im Outbound** und unterstützt Autohäuser mit diversen Use Cases, wie z. B. der Terminvereinbarung oder der Auftragsprüfung, in internen und externen Prozessen durch

intelligente Funktionen, die beispielsweise auch eine 24/7-Erreichbarkeit in mehreren Sprachen möglich machen.

## ZENTRALE VORTEILE

- » Gemeinschaftliches KI-Netzwerk für alle beteiligten Autohäuser
- » Gemeinsame Datenbasis für beste KI-Ergebnisse
- » Kostenteilung bei Entwicklung und Betrieb
- » Schnittstellenkompetenz aller gängigen CRM-, DMS-Systeme seit 15 Jahren
- » DSGVO-konform

**MEHRWERT FÜR TECHNO GESELLSCHAFTER: Interessante Preismodelle dank gemeinsamer Expertise.** Durch die Zusammenarbeit wurden bereits diverse Lösungen dank unterschiedlichster Use Cases geschaffen, die an individuelle Bedürfnisse angepasst werden können.



UNSERE KI-LÖSUNGEN FÜR IHR AUTOHAUS SETZEN NEUE MASSSTÄBE UND HEBEN SIE AUF DAS NÄCHSTE LEVEL.



**PPA. OLAF KÜHLE**  
Head of Sales und Cooperation  
M: +49 (0) 175.938 316 3  
E: o.kuehle@kabema.com  
» [kabema.com](https://www.kabema.com)



# AUTOMATISIERTE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN UND EFFIZIENZSTEIGERUNG IM AFTERSALES.

Das **NUMBERO Cockpit revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen Betriebsdaten analysieren und nutzen. Durch den Einsatz fortschrittlicher Technologien bietet das Cockpit die Möglichkeit, sich in wenigen Klicks auf die größten Potenziale zu fokussieren und so Effizienz und Gewinn zu maximieren.**

Das Cockpit ist eine innovative Plattform, die Daten aus dem jeweiligen Dealer-Management-System sammelt und analysiert. Neben einer Vielzahl anderer Funktionen der Business-Intelligence-Lösung, die auch alle klassischen

KPIs über verschiedenste Marken- und Dealer-Management-Systeme hinweg vergleichbar darstellt, gibt es klare Handlungsempfehlungen für Entscheider im Autohaus. Dazu können Sortier- und Suchalgorithmen sowie mathematische Algorithmen genutzt werden, um relevante Kennzahlen zu identifizieren und Trends sowie Muster zu erkennen.

Eine Stärke des Cockpits ist die automatisierte Handlungsempfehlung, die gezielte Maßnahmen vorschlägt – ohne aufwendige manuelle Analysen. Dies gilt für jeden Betrieb einer Gruppe oder die Gruppe als Ganzes.

## DREI ANONYMISIERTE BEISPIELE AUS DER PRAXIS

### 1. Verschlechterter Auslastungsgrad

Entgangene Erlöse für das restliche Jahr: **166.486,25 €** durch nicht optimale Produktivitätseinstellungen bei den Mechanikern

**Kurzfristige Maßnahme:** Sofortige Anpassung der Planungseinstellungen für Mechaniker und Auszubildende

**Langfristige Maßnahme:** Regelmäßige Überprüfung und Optimierung der Planungsprozesse

### 2. Unzureichende Auftragsvorbereitung

Entgangene Erlöse für das restliche Jahr: **128.710,98 €** durch die Serviceberater für anstehende Aufträge

**Kurzfristige Maßnahme:** Sofortige und gezielte Schulung der betroffenen Serviceberater über die durch Sie gewünschten Zusatzverkaufspotenziale

**Langfristige Maßnahme:** Implementierung standardisierter Vorbereitungsprozesse

### 3. Offene Stunden

Entgangene Erlöse im bisherigen Jahr: **117.751,04 €** durch unvollständige oder nicht abgeschlossene Aufträge bei den Mechanikern

**Kurzfristige Maßnahme:** Sofortige Überprüfung und Bereinigung der offenen Aufträge, die älter sind als 60 Tage



*FORTLAUFENDE LEISTUNGSBEWERTUNG IHRES GESAMTEN UNTERNEHMENS MIT GRÖSSTMÖGLICHER TRANSPARENZ IN EINER EINFACHEN ÜBERSICHT.*

#### RENE NIEMANN

Geschäftsführer  
T: +49 (0) 160.291 091 2  
E: r.niemann@numero.de  
» [web.numero.de](http://web.numero.de)

# KI-GESTÜTZTE OPTIMIERUNG VON FAHRZEUGBILDERN IN STUDIOQUALITÄT.

Mit mehr als 2.000 Kunden und 6.000 Nutzern gehört **pixelconcept** mit der Softwareplattform **Automanager** zu den führenden Anbietern von Bestands- und Vertriebssystemen für Autohäuser. Der **Automanager** bietet eine umfassende **All-in-one-Softwarelösung** für den digitalen Vertrieb im Automobilhandel.

Bestandteil der Lösung ist auch eine KI-gestützte Foto-App für die Fahrzeugfotografie. War diese bis dato mit hohen Kosten und Zeitaufwand verbunden, kann dank **pixelconcept** eine kosteneffiziente und zeitsparende Methode genutzt werden: **picDesigner**.

Die spezialisierte Bildverarbeitungs-KI **picDesigner** nutzt **Deep-Learning-Algorithmen, um präzise und realistische Bildtransformationen zu erzeugen.** Fahrzeugbilder werden analysiert, Hintergründe entfernt und das Fahrzeug in einem individuellen Showroom platziert. Darüber hinaus fügt die KI realistische Reflexionen und Schatten hinzu, sodass die Bilder einem professionellen Studio-Fotoshooting gleichen. Stetige Updates der KI sorgen für eine kontinuierliche Verbesserung der Ergebnisse und lassen Nutzer von neuester Technologie profitieren. Zudem kann die KI große Bildmengen verarbeiten, um Arbeitsabläufe erheblich zu optimieren. Die nahtlose Integration ins Bestandsmanagement und die Möglichkeit, realistische 3D-Showrooms zu erstellen, heben die Online-Präsenz auf ein neues Niveau.

## ZENTRALE VORTEILE

- » 82 % weniger Bearbeitungszeit
- » Einfache Bedienung ohne technisches Vorwissen
- » Für einzelne Autohäuser und große Händlernetzwerke geeignet
- » Fotos in Studioqualität und realistische 3D-Ansichten
- » Einheitliche und hochwertige Bilddarstellung zur Stärkung der Autohausmarke
- » Automatische Bildbearbeitung entfernt Hintergründe, erkennt Perspektiven, fügt realistische Spiegelungen und Schatten hinzu



Vor Ort aufgenommen



Bearbeitet mit picDesigner



*AUTOMATISIERUNG TRIFFT PERFEKTION: ERLEBEN SIE FAHRZEUGBILDER IN STUDIOQUALITÄT IN SEKUNDENSCHNELLE MIT UNSERER INNOVATIVEN KI-TECHNOLOGIE.*

#### ALEXANDER HERWIG

Key Account Manager  
T: +49 (0) 561.789 845 33  
E: herwig@pixelconcept.de  
» [pixelconcept.de](http://pixelconcept.de)

## SICHERES »CHATTEN« MIT SENSIBLEN DATEN DANK EIGENER GENERATIVER KI.

**Fujitsu, einer der zehn größten Patentinhaber zum Thema »KI«, bündelt für die TECHNO Gesellschafter mit ihrem langjährigen Geschäftspartner Siewert & Kau seine Kompetenzen.**

Gemeinsam haben die beiden Geschäftspartner eine KI-Lösung im Angebot, die das gesamte Software- und Hardware-Paket für eine On-Premise-GPT-Lösung bietet. So kann dank der Fujitsu Private-GPT-Lösung eine KI vor Ort trainiert und etabliert werden, die explizit für die jeweiligen Unternehmensdaten und Anwendungsfälle optimiert ist.

Mit über 30 Jahren Markterfahrung ist **Siewert & Kau**, gegründet 1994, Value-Add-Distributor für IT-Produkte und -Lösungen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Bergheim bei Köln unterstützt seit über 7 Jahren als TECHNO Partner Autohausgruppen und hat bereits mit mehr als 80 TECHNO Gesellschaftern zusammengearbeitet – von der einfachen Beschaffung der IT-Produkte für das Tagesgeschäft bis hin zu jeder vollumfänglichen IT-Lösung.

Auch zu aktuellen Themen, wie etwa Rechenzentrumsinfrastruktur, ganzheitliche Arbeitsplatzausstattungen, WLAN-Netzwerke, Smart World und Digital Signage, steht das persönliche Competence Team von **Siewert & Kau** dem Autohandel zur Seite. Bei Vor-Ort-Terminen werden gemeinsam Ideen entwickelt, um Herausforderungen zu erkennen,

Konzepte für die jeweiligen Gegebenheiten abzustimmen und zurechtzuschneiden.

**Siewert & Kau** orchestriert dazu ein Ökosystem von »KI-Superkräften«: KI-Beratung, Technologie, Managed Service Provider und Systemintegratoren sowie lokale IT-Partner – für umfassende Unterstützung auf dem gesamten Weg zur eigenen generativen KI.

### ZENTRALE VORTEILE

- » Bereitstellung der gesamten Technik und Software für die On-Premise-GPT-Lösung\*
- » \*KI wird nur vor Ort eingesetzt – keine Cloud-Lösung
- » Konzipiert explizit für die jeweiligen Unternehmensdaten und Anwendungsfälle
- » Integration in bestehende Systeme möglich
- » Einfacher Zugriff auf das wertvolle Unternehmenswissen sowie dessen Schutz
- » Einhaltung der DSGVO
- » Passende IT- und KI-Modelle je nach Anwendungswunsch erhältlich



*WIR UNTERSTÜTZEN SIE AUF IHREM GESAMTEN WEG ZU GENERATIVER KI UND LLM\*\* UMFASSEND – VON DER DEFINITION DES ANWENDUNGSFALLS BIS ZUR SICHEREN IMPLEMENTIERUNG.*

**THOMAS RIEDEL**  
 Business Development Manager  
 M: +49 (0) 151.727 518 56  
 E: triedel@siewert-kau.de  
 » [siewert-kau.info/fujitsu](https://www.siewert-kau.info/fujitsu)

\*\* Als »Large Language Model« bezeichnet man die Verwendung gigantischer Datenmengen, um verschiedene linguistische Aufgaben, wie z.B. Übersetzen, Vorhersagen, Erstellen von Texten, u.s.w. trainieren und in natürlicher Sprache ausführen zu können.

## ALLES AUTOMATISIERT UND DIGITAL: VON DER AUFTRAGSANNAHME BIS ZUR RECHNUNGSSTELLUNG.

**Seit 1997 begleitet die STAR COOPERATION® mit über 900 Mitarbeitern weltweit Kunden bei zahlreichen Projekten. Eigene Werkstätten (für OEM) und Räderlager kombiniert mit zukunftsorientierten Digitalisierungsprozessen machen uns zu Experten im Autohandel.**

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf Robotic Process Automation (RPA) und Künstlicher Intelligenz (KI). Diese Technologien sind zentraler Bestandteil unserer Innovationsstrategie und treiben die Digitalisierung unserer Dienstleistungen maßgeblich voran. Mit RPA werden Arbeitsabläufe optimiert, indem repetitive und regelbasierte Aufgaben automatisiert werden. Dies führt zu erheblicher Effizienzsteigerung und Fehlerreduktion, wodurch sich Mitarbeiter auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren können.

**Dank der Partnerschaft mit STAR COOPERATION® profitieren TECHNO Gesellschafter von langjähriger Erfahrung, technischem Know-how und vom Engagement für innovative Lösungen.** Gemeinsam mit anderen innovativen Autohausgruppen werden nachhaltige Mehrwerte geschaffen und so die Wettbewerbsfähigkeit in einer zunehmend digitalisierten Welt gestärkt.

### ZENTRALE VORTEILE

- » **Entwicklung und Orchestrierung komplexer Automatisierungsprojekte** in Arbeitsgruppen mit innovativen Autohausgruppen. So konnten 2024 allein in der Auftragsvorbereitung Roboter von STAR COOPERATION® über 500.000 Werkstattaufträge schreiben. Dafür waren bisher 50 Vollzeitkräfte notwendig
- » **Mit Künstlicher Intelligenz wird die Erreichbarkeit im Callcenter optimiert** und für optimale Kundenzufriedenheit gesorgt. Dazu wird nur mit den besten Technologieanbietern zusammengearbeitet, um Premium-Service zu garantieren
- » **Die Business-Intelligence-Dashboards nutzen Händler, Konzerne und Mittelständler zur Steuerung und Visualisierung der Geschäftsprozesse.** Nach modernsten Erkenntnissen gestaltete Ansichten sorgen für ergonomische Übersicht



*UNSERE LEIDENSCHAFT GILT DEN DATEN UND PROZESSEN. UNSERE ENTWICKLER ARBEITEN AUSSCHLIESSLICH IN DEUTSCHLAND UND NACH DEN HÖCHSTEN SICHERHEITSTANDARDS GEMEINSAM MIT UNSEREN KUNDEN UND PARTNERN.*

**SEBASTIAN REINEMANN**  
 Senior Consultant / Account Manager  
 T: +49 (0) 7031.628 834 93  
 E: [sebastian.reinemann@star-cooperation.com](mailto:sebastian.reinemann@star-cooperation.com)  
 » [star-cooperation.com](https://www.star-cooperation.com)



# PIONIER DER ROBOTIC PROCESS AUTOMATION UND KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ.

Als Consulting-Solutions-Partner von TECHNO unterstützt Weissenberg Autohäuser dabei, die Digitalisierung an der Kundenschnittstelle sowie im Backoffice erfolgreich voranzutreiben.

Dank langjähriger Erfahrung aus 1.500 Automatisierungslösungen weiß der Anbieter, wie Autohäuser durch intelligente Automatisierung mehr Freiräume für Mitarbeiter schaffen, die Profitabilität steigern und die Arbeitsqualität und Kundenzufriedenheit erhöhen können.

Im Automobilbereich wurde bereits eine Vielzahl von Automatisierungsmodulen für namhafte Marken entwickelt: Prozessautomatisierung der Teile-Bestandsprüfung, Automatisierung von E-Commerce-Plattformen wie ebay, Amazon FBA und eigenen Shopsystemen, Auftragsvorschreibung, APS-Fakturierung und viele mehr.

Als aktuelles Highlight kann die automatische Telefonzentrale genannt werden, die Kundenanrufe entgegennimmt und diese per Speech-to-Text in strukturierte Daten transferiert. Anschließend werden die Anfragen an ein Ticketsystem oder an ein DMS-System übergeben.

Im Bereich Large Language Modeling hat Weissenberg einen Softwareroboter darauf trainiert, Informationen aus unterschiedlich strukturierten und formatierten Auftragsdokumenten auszulesen, die Artikelnummer zu ermitteln, der Artikelbezeichnung zuzuordnen und die kompletten Auftragsinformationen im SAP-System zu verarbeiten.

## ZENTRALE VORTEILE

- » Intelligente Automatisierung des Backoffice-Bereichs
- » Bis zu 90 % Kosteneinsparungen
- » 80 % höhere Produktivität
- » Erhöhte geschäftliche Agilität
- » 100 % Fehlerreduzierung
- » Verbesserung der Customer Experience
- » Effizienzsteigerung durch Entlastung der Mitarbeiter

**Amortisierung des Investment in aller Regel bereits nach 3 bis 12 Monaten.**

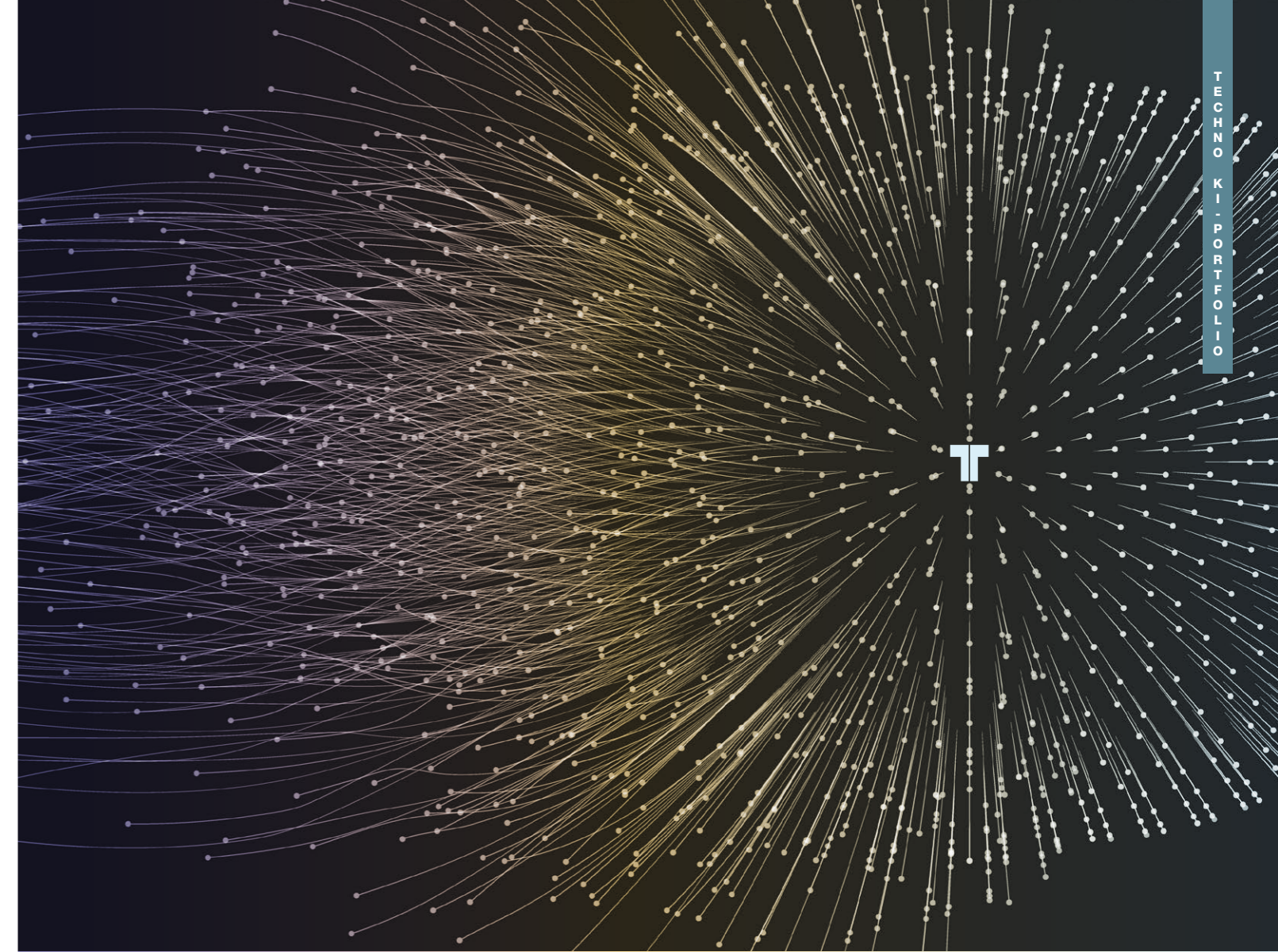
DANK INTELLIGENTER AUTOMATISIERUNG MIT KI-TOOLS HABEN AUTOHÄNDLER MEHR ZEIT, SICH AUF EINE ERFOLGREICHE GESCHÄFTSENTWICKLUNG ZU KONZENTRIEREN.

» Jetzt für eine kostenlose Beratung anmelden:  
weissenberg-group.de/rpa-beratung

### SEBASTIAN VOSSEN

Manager Process Automation Consultant  
T: +49 (0) 211.540 809 05  
M: +49 (0) 177.536 908 7  
E: s.vossen@weissenberg-group.de

» [arpa-now.de](https://arpa-now.de)  
» [weissenberg-group.de](https://weissenberg-group.de)



## HABEN SIE FRAGEN ZU DEN KI-PARTNERN?

ODER SIND SIE AUF DER SUCHE NACH EINEM ANDEREN PARTNER AUS DEN BEREICHEN DIENSTLEISTUNG, LIEFERANTEN UND CONSULTING-SOLUTIONS?



WENDEN SIE SICH GERNE DIREKT AN IHREN TECHNO ANSPRECHPARTNER!

Sie erreichen uns auch per Telefon unter +49 (0) 40.526 099 0 oder per E-Mail an [info@technoeinkauf.de](mailto:info@technoeinkauf.de)



# »KI GERNE, ABER MIT GEBOTENER VORSICHT.«



Wertvolle Ratschläge zum Einsatz von KI im Autohaus – ein Interview mit Rechts- und Fachanwalt **Alexander Wagner**, Experte für IT-Recht und Datenschutz.



**Da KI enormes Potenzial zur Prozessoptimierung bringen kann, jedoch Risiken im Umgang mit sensiblen Daten birgt, rät Rechtsanwalt Wagner zu Risikoanalysen. So können vor dem Einsatz jeglicher KI im Autohausgeschäft rechtliche und praktische Fragen geklärt werden, insbesondere im Bereich Cybersicherheit.**

**Herr Wagner, welchen ersten Tipp würden Sie TECHNO-Gesellschaftern mit auf den Weg geben, wenn sie über den Einsatz von KI in ihren Autohausgruppen nachdenken?**

**Alexander Wagner:** »Es steht jetzt schon fest, dass KI unsere Arbeitsweisen nachhaltig verändern wird. Doch sie birgt auch einige Gefahren. Vor allem im Bereich des Rechts zeigen sich alte Herausforderungen im neuen Gewand: Sobald eine KI persönliche Daten verarbeitet, müssen alle datenschutzrechtlichen Pflichten eingehalten werden. Höchst problematisch ist dabei, dass des Öfteren nicht erkennbar ist, welche Daten eine KI im Hintergrund verarbeitet. **Daher sollte vor jeder Implementierung eines KI-Systems unbedingt eine Abwägung des kaufmännischen Nutzens gegenüber den rechtlichen Risiken stattfinden.**«

**Wie können Autohausgruppen bei der Nutzung von KI ihrer Pflicht zur Einhaltung der DSGVO bestmöglich nachkommen?**

**Alexander Wagner:** »Bei der Verarbeitung personenbezogener Daten gelten die datenschutzrechtlichen Anforderungen, teilweise sogar verschärft: Unter anderem müssen Einwilligungen der Betroffenen eingeholt, Verzeichnisse aktualisiert und Auftragsvertragsverträge geschlossen werden. Auch muss eine Datenschutzfolgenabschätzung erfolgen. **Also: Wenn es geht, sollte die KI**

**keine personenbezogenen Daten verarbeiten. Andernfalls bedarf es vorher einer umfassenden rechtlichen Beratung.** Dafür sollten Mitarbeiter vor der Nutzung von KI-Tools entsprechend durch Schulungen und/oder Leitfäden sensibilisiert werden.«

**KI wird vor allem eingesetzt, um Prozesse zu automatisieren. So auch im Personalmanagement oder im Controlling. Was muss hier beachtet werden, wenn KI zum Einsatz kommt?**

**Alexander Wagner:** »Besonders diese beiden Bereiche sind Paradebeispiele dafür, dass mit KI-Tools personenbezogene Daten verarbeitet werden. Daher sind die Mitarbeiter für dieses Problem unbedingt zu sensibilisieren: **Es sollten grundsätzlich keine personenbezogenen Daten über KI-Tools verarbeitet werden. Ausnahmen gelten zum Beispiel für selbst gehostete KI, sodass die Weitergabe von personenbezogenen Daten ausgeschlossen ist.**«

**KI-Tools werden gerne auch für die Analyse von Datensätzen genutzt. Kann man hier bedenkenlos z. B. ChatGPT nutzen?**

**Alexander Wagner:** »Neben den personenbezogenen Daten sollten auch Geschäftsgeheimnisse und andere sensible Daten des Unternehmens nicht bei ChatGPT eingegeben werden. Denn die Betreiber nutzen die erlangten Datensätze der Nutzer – also alles, was die Nutzer bei ChatGPT eingeben –, um ihre KI zu optimieren und die Antworten zu verbessern. Das bedeutet: **Alles, was man bei ChatGPT eingibt, kann die KI zu einem anderen Zeitpunkt als Antwort wieder ausgeben – vielleicht dann auch bei einem Mitbewerber.**«

**Was versteht man unter dem Stichwort der »KI-Governance«?**

**Alexander Wagner:** »Viele Unternehmen haben schon eine IT-Governance – also interne rechtliche, aber auch faktische Regeln, wie mit IT-Systemen im Unternehmen umzugehen ist. KI-Governance will diese ‚Spielregeln‘ erweitern, sodass auch KI-Tools und -Systeme sicher im Unternehmen verwendet werden können. In Zukunft kommt noch der neue AI

**» DIE GEFAHREN VON KI SIND VERSTECKT. WELCHE PROZESSE LAUFEN IM HINTERGRUND? WELCHE DATEN WERDEN VERARBEITET UND WO? NEBEN DEN RECHTLICHEN STELLEN SICH AUCH REIN PRAKTISCHE FRAGEN, GERADE IM BEREICH DER CYBERSICHERHEIT: SIND DIE DATEN SICHER? «**

Act hinzu. Im AI Act ist ebenso vorgesehen, dass die EU und die einzelnen Mitgliedsstaaten selbst eine KI-Governance, also Kontrollinstanzen, einrichten, die darauf achten, dass die Regelungen des AI Acts ordnungsgemäß eingehalten und durchgesetzt werden.«

**Welche Auswirkungen wird der AI Act, in Deutschland auch als KI-VO bekannt, auf die Nutzung und den Umgang mit KI haben?**

**Alexander Wagner:** »Der AI Act beschäftigt sich im Schwerpunkt damit, gewisse KI-Systeme und Praktiken zu verbieten oder einzuschränken. Es gibt aber auch Pflichten wie Informations- und Transparenzpflichten. Dabei werden KI-Systeme in drei Kategorien eingeteilt. **Die erste Kategorie sind verbotene KI-Systeme**, die tief in die Grundrechte eingreifen. Unter anderem sind das KIs, die Bürger aufgrund ihres Geschlechts, ihrer sexuellen Bestimmung oder ihrer ethnischen Herkunft kategorisieren. Darunter fallen auch Praktiken wie Social Scoring oder Crime Prediction. **Die zweite Kategorie sind Hochrisiko-KI-Systeme.** Das sind KIs, die in sensiblen Bereichen eingesetzt werden, wie zum Beispiel in der Infrastruktur, Medizin, Bildung oder in Beschäftigungsverhältnissen. Neben den datenschutzrechtlichen Risiken muss dann darauf geachtet werden, dass die Verwendung der KI als Hochrisiko-KI-System eingestuft werden könnte. Der AI Act hat dazu eine Fülle von Pflichten für Hochrisiko-KI-Systeme wie zum Beispiel die Einrichtung eines Risikomanagementsystems, technische Dokumentationen, Protokollierungspflichten oder auch eine Bereitstellung von Informationen für Betreiber. **In die dritte Kategorie fallen dann jegliche andere KI-Systeme**, für die – je nach Verwendung – ebenfalls Informations- und Transparenzpflichten gelten. **Wie bei der DSGVO sind auch beim AI Act hohe Bußgelder vorgesehen, wenn der AI Act im Unternehmen nicht richtig umgesetzt wird.**«

**Wie wichtig ist es zu kennzeichnen, dass bestimmte Inhalte (Bild, Text, Video, Grafiken) mit KI für die Autohauswebseite oder Social Media erstellt wurden?**

**Alexander Wagner:** »Wer auf den Social-Media-Seiten von

Meta (Facebook, Instagram) unterwegs ist, wird an dem einen oder anderen Inhalt schon den Hinweis ‚mit KI generiert‘ entdeckt haben. Die Meta-Algorithmen sind in der Hinsicht sehr zuverlässig und markieren Inhalte automatisch mit dem Hinweis, sobald eine KI den Inhalt verändert hat. Dies ist momentan keine Pflicht. **Durch den AI Act sind in Zukunft KI-Betreiber aber verpflichtet, KI-generierte Inhalte in einem maschinenlesbaren Format als solche zu kennzeichnen.** Das bedeutet, dass wenigstens in den Metadaten des Inhalts auszulesen ist, dass dieser von einer KI erzeugt wurde. Es kann aber auch ein Wasserzeichen auf dem Bild erfolgen. Die Kennzeichnungspflicht ist bei sogenannten ‚Deepfakes‘, also manipulierten Inhalten, noch schärfer: Dann muss der Betreiber ganz klar und ausdrücklich offenlegen, dass diese mit einer KI erzeugt wurden.«

**Wie kommt der Autohandel am besten der eigenen Transparenzpflicht nach, wenn z. B. in der Kundenkommunikation auf KI gesetzt wird?**

**Alexander Wagner:** »Wenn Chatbots verwendet werden oder eine KI auf eine andere Weise mit Kunden direkt in Kontakt tritt, sollten Händler aufgrund des AI Acts die Kunden direkt und unmittelbar informieren. Am besten durch einen Hinweistext wie beispielsweise im Chatfenster ‚Interaktion erfolgt mit einem KI-System‘.«

**Wie sollten interne Prozesse und Abläufe mit KI dokumentiert werden?**

**Alexander Wagner:** »Neben den Dokumentationspflichten aus der DSGVO kommen in Zukunft durch den AI Act auch Dokumentationspflichten bei Hochrisiko-KI-Systemen hinzu. Dies dürfte den ‚normalen‘ Handel grundsätzlich nicht betreffen. **Die Pflichten nach der DSGVO sind auch bereits ausreichend.**«

**Viele Unternehmen und Autohändler, die bereits KI-Tools nutzen, setzen auf Risikoanalysen. Würden auch Sie eine solche Analyse vor dem Einsatz empfehlen? Welche Faktoren sollten hier beachtet werden?**

**Alexander Wagner:** »**Ja, unbedingt! Was bei großen IT-Projekten immer schon wichtig ist, das ist bei KI erst recht wichtig.** Denn neben den datenschutzrechtlichen Herausforderungen kommen nun auch die Regelungen des AI Acts hinzu. Und die Gefahren der KI-Systeme sind meistens etwas versteckt. Es muss zunächst herausgefunden werden: Welche Prozesse laufen im Hintergrund? Welche Daten werden verarbeitet und wo findet die Verarbeitung statt? Neben den rechtlichen Fragen stellen sich auch rein praktische Fragen, gerade im Bereich der Cybersicherheit: Sind die Daten sicher?«

**Herr Wagner, vielen Dank für Ihre Zeit!**

T: +49 (0) 234.588 440 0  
E: info@wgw.law  
» [wgw.law](http://wgw.law)



ES

WIRD

EINMAL ...

## WIE KI DEN AUTOHANDEL VERÄNDERN KANN UND WARUM ES DABEI VOR ALLEM UM DAS RICHTIGE KONZEPT GEHT.

**Dank Künstlicher Intelligenz wird das Autohaus zu einem datengetriebenen und automatisierten Mobilitätsdienstleister. Zukünftige Nachfragen, beispielsweise in der Werkstatt, werden präzise vorhergesagt, direkt ausreichende Ersatzteile bestellt und Arbeitskräfte passend eingeplant.**

Die »churn prediction« analysiert konstant das Abwanderungsverhalten von Autohauskunden und hilft dabei, die Kundenbindung zu erhöhen. Zum Beispiel über »prize optimization«, die im Aftersales-Geschäft individuelle Angebote ausspielt oder zu saisonalen Anlässen tagesgenau Frühbucherrabatte oder Last-minute-Angebote verschickt. Die individuelle Ansprache des Autohauses bespielt den Kunden so passgenau, wie es heute die Algorithmen von Instagram tun. Der Handel ist vor allem erlebnisorientiert und bietet spezialisierte Zentren, in denen Kunden in einer immersiven Umgebung Testfahrten und umfangreiche Beratungsdienste erhalten. Zu Hause nutzen die Kunden virtuelle Showrooms und Augmented Reality, um vorab Modelle zu »testen«.

Mit KI sind Prozessautomatisierung, Kundenbeziehungsmanagement, Kundeninteraktionen, Content-Produktion und

Bestandsverwaltung in der Zukunft optimiert laufende Prozesse, die automatisiert ablaufen. Mitarbeiter konzentrieren sich so auf die weit komplexeren oder kundenorientierteren Aufgaben. Auch beim Thema Nachhaltigkeit hat KI wesentlich zur effizienteren Nutzung von Ressourcen im Autohaus beigetragen. Der Energieverbrauch und der Materialeinsatz wurden nachhaltig reduziert und in der Logistik eine präzise Planung und Steuerung von Lieferketten aufgebaut.

Kurz: KI hat alle Daten, die es im Autohaus zu ermitteln und zu verarbeiten gilt, in einen perfekt geformten Datenfluss gebracht, der rund um die Uhr und nach den genauen Vorgaben des Unternehmens unterbrechungsfrei Prozesse in Gang hält.

So das Idealbild.

In der Realität wird sich vieles vor allem erst einmal daran messen lassen müssen, wie viele Daten vorliegen und welche analysiert werden können. Denn ohne eine entsprechende saubere Datenlage und Spezialisten, die wissen, wie mit dieser die KI trainiert werden kann, werden die Potenziale, die KI bietet, ungenutzt bleiben. Vorerst.

### UND WAS SAGT KI ÜBER DIE ZUKUNFT DES AUTOHANDELS?

*»Insgesamt zeigt sich der Autohandel im Jahr 2044 als ein hochgradig digitalisiertes, nachhaltiges und kundenorientiertes System, das weit über den traditionellen Verkauf von Fahrzeugen hinausgeht und einen integralen Bestandteil eines vernetzten, technologisch fortschrittlichen Lebensstils darstellt.«*

*Antwort von ChatGPT auf die Frage, wie der Autohandel in 20 Jahren aussehen wird.*



# PREDICTIVE MAINTENANCE.

**WIE IN ZUKUNFT PROBLEME IM FAHRZEUG IN ECHTZEIT VORHERGESAGT WERDEN KÖNNTEN, WIE SICH INSTANDHALTUNG VON FAHRZEUGEN UND FLOTTEN NACHHALTIG VERÄNDERN KANN UND WAS DAFÜR NÖTIG IST.**

**Predictive Maintenance ist eine der fortschrittlichsten Wartungsstrategien. Sowohl in der Industrie als auch im Autohandel. Schließlich zielt sie darauf ab, den Zustand der Maschine oder des Fahrzeugs in Echtzeit zu analysieren, um Verschleiß zu erkennen, noch bevor er entsteht. So könnten Zeit, Kosten und Ressourcen gespart und die Sicherheit der Autohauskunden nachhaltig gesteigert werden.**

Im Grunde ist Predictive Maintenance nichts anderes als eine dauerhafte Überwachung des Fahrzeugs. Dazu werden die verschiedenen verbauten oder nachträglich installierten Sensoren genutzt, um kontinuierlich Daten über den Zustand der einzelnen Komponenten zu sammeln, wie etwa Motorleistung, Reifendruck oder auch Bremsbelagverschleiß. Die gesammelten Daten werden mittels KI analysiert, um Muster und Anomalien zu erkennen, die auf zukünftige Probleme hinweisen. Wird ein baldiger Wartungsbedarf erkannt, werden Fahrer und Flottenmanagement benachrichtigt. So können, basierend auf den Analyseergebnissen, proaktiv Wartungsarbeiten angeboten werden. Das reduziert ungeplante Ausfälle, vermeidet

kostspielige Reparaturen, verlängert die Lebensdauer der Fahrzeugkomponenten und sorgt für eine erhöhte Kundenzufriedenheit. Auch weil die Sicherheit des eigenen Fahrzeugs durch die dauerhafte Analyse signifikant erhöht werden kann. Weiterhin kann das Autohaus durch Predictive Maintenance auch die eigene Effizienz steigern, da Wartungsressourcen effizienter eingesetzt und Wartungsarbeiten besser geplant und koordiniert werden können.

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für Predictive Maintenance im Autohandel sind die Vergleichsdaten, anhand derer errechnet werden kann, wann bei Fahrzeug X der Marke Y mit Motorisierung 1.0 Teil Z Verschleiß gezeigt hat oder kaputtgegangen ist. Da die Datenhoheit heutzutage oftmals bei den Herstellern liegt, ist Predictive Maintenance zwar eine der fortschrittlichsten und aussichtsreichsten Wartungsstrategien, aber auch eine der am aufwendigsten zu realisierenden. Schließlich müssen selbst qualitativ hochwertige Daten angeschafft und mittels Techniken wie weiterem Data Mining, Datenvorverarbeitung und Algorithmen für maschinelles Lernen mit modernster Sensorik im Pkw kombiniert werden.



## SO FUNKTIONIERT PREDICTIVE MAINTENANCE IM AUTOHANDEL.

### Fahrzeug

Automatisierte Datensammlung in Echtzeit



### KI

Datenanalyse dank hochwertiger Vergleichsdaten



### KI

Neue Trainingsdaten für den Algorithmus



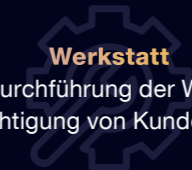
### Kunde und Autohaus

Hinweis auf möglichen Verschleiß und Empfehlung für Wartung



### Werkstatt

Zeitnahe Durchführung der Wartung unter Berücksichtigung von Kundenwünschen



**TECHNO Partner** wie zum Beispiel Consileon **machen Predictive Maintenance möglich.** Mehr auf Seite 17.



# »DIE ERSTE FRAGE VOR DEM EINSATZ VON KI SOLLTE IMMER LAUTEN: »MACHT ES SINN?«

Ein Gespräch mit TECHNO Geschäftsführer **Georg Wallus** über die tragende Rolle von KI für den Autohandel und warum bei aller Euphorie zuerst das Konzept stehen muss und dann das KI-Tool.

**Herr Wallus, mit der Automatisierung von zentralen Prozessen ist der Autohandel bereits in Teilen vertraut. Wie wichtig ist der »KI-Boom«, um das Thema weiter voranzutreiben?**

**Georg Wallus:** »Sehr wichtig, weil wir uns so mit den Potenzialen auseinandersetzen, die noch auf der Straße liegen. Mit KI können wir Automatisierung noch grundsätzlicher denken und hier vor allem in der Entlastung der Mitarbeiter. Gerade auch mit Blick auf den Fachkräftemangel. Da hilft es, einen ‚Boom‘ mitzumachen, um auch das Denken umzustellen. Nur wenn man seine Möglichkeiten kennt, kann man etwas verändern.«

**Könnte mit dem Siegeszug von KI auch der weitere Wandel des Autohandels hin zu einem »Digital Player« vorangetrieben werden?**

**Georg Wallus:** »Sicherlich. Viele unserer Gesellschafter treiben bereits ihr Digitalgeschäft massiv voran. Da kann eine weitere Technologie, die zusätzliche Hilfsmittel bietet oder auch möglich macht, den nächsten Schritt bedeuten. Oder auch erst für das Thema einnehmen, weil sich der Zugang einfacher gestaltet. Beispielsweise auch durch On-Premise-GPTs, also KIs, die dann nur für das eigene Netzwerk zugelassen sind und DSGVO-konform arbeiten. Das hilft auch dabei, alle Mitarbeiter voll ins Boot zu holen.«

**Wie viel Aktionismus darf es geben?**

**Georg Wallus:** »Eine gesunde Portion, würde ich sagen. Hier ist, genau wie bei anderen Tools auch, aber immer die Sinnfrage zu stellen: Macht es Sinn, hier KI einzubinden? Was ist das Ziel? Was soll automatisiert, analysiert oder auch vereinfacht werden? Das Gute: Für viele dieser Fragen haben wir beziehungsweise finden Gesellschafter auf ihrer Plattform TECHNO passende oder interessante Partner, um hier unkompliziert und bestens beraten das Thema für sich in Angriff nehmen zu können.«

**Herr Wallus, vielen Dank für Ihre Zeit!**



# RECHT

AUSBLICK 2025

**WAS GESETZESÄNDERUNGEN UND -NEUEINFÜHRUNGEN IN 2025 FÜR AUTOHÄUSER BEDEUTEN UND AUF WELCHE PARAGRAFEN SIE BESONDERS ACHTEN SOLLTEN.**

**IM TMA FOKUS 2025 GEBEN WIR IHNEN EINEN ÜBERBLICK ÜBER DIE SICH VOR DEM GESETZ VERÄNDERNDEN VERANTWORTUNGEN UND WIE SICH DIESE BESTMÖGLICH IM EIGENEN UNTERNEHMEN ABBILDEN LASSEN.**

**DEMNÄCHST IM TMA FOKUS**

## » IMPRESSUM

### HERAUSGEBER:

TECHNO Marketinggesellschaft mbH & Co.KG  
Georg Wallus (v. i. S. d. P.)  
Essener Straße 110 | 22419 Hamburg  
+49 (0) 40.526 099 0 | techno-kooperation.de  
marketing@techno-kooperation.de  
Marion Langheld | 040.526 099 150  
langheld@techno-kooperation.de  
Maike Büntemeyer | 040.526 099 155  
maike.buentemeyer@techno-kooperation.de

### KONZEPT & DESIGN:

yellowmonkey | ymnky.de

### DRUCKEREI:

Lehmann Offsetdruck und Verlag GmbH



AUF LINKEDIN  
FOLGEN

# PROZESSE<sup>T</sup> LÖSUNGEN PRODUKTE NETWORKING

TECHNO – FÜR DAS AUTOHAUSGESCHÄFT VON HEUTE. UND VON MORGEN.

PROZESS- UND KOSTENOPTIMIERUNG ✓

ERWEITERTE UNABHÄNGIGKEIT ✓

OPTIMIERTE KONDITIONEN ✓

ENTLASTUNG VON MITARBEITERN ✓

NEUE IMPULSE ✓



TECHNO<sup>T</sup>  
DIE AUTOHAUS-KOOPERATION