



Ihr Zeichen
Ihre Nachricht
Unser Zeichen **SpSp**
Unsere Nachricht

Name
Telefon
E-Mail **info@speaksphere.com**

Datum **06.10.2025**

Gedächtnisprotokoll 06.10.2025

Skadi Berger Wiewald GmbH
Tomi Oni-Orisan Uni Leipzig
Tobias Göcke SupraTix GmbH / SpeakSphere GmbH
Marco Neumann SpeakSphere GmbH

Thema: Angebotserstellung für Kompressorsysteme mit Hilfe von KI-Agenten

IST:

- Techniker Wiewald eruiert mit Kunden Anforderungen
- Zukünftige Anlage wird besprochen
- Hierbei füllt Techniker Wiewald im Gespräch ein Angebotsformular auf einem Tablet aus
- Techniker geht mit diesen Daten aus dem Gespräch raus und konzipiert Angebot
- Hier Zeitverlust, die Gefahr von weiteren Nachfragen oder Änderungen durch den Kunden, je mehr Iterationsschleifen, desto größer Gefahr, dass Kunde nicht kauft

Lösungsansatz:

- Schon im Gespräch werden Inhalte s eruiert, dass ein verbindliches Angebot möglich ist

SOLL:

- Techniker Wiewald führt das Anforderungsgespräch, wie gewohnt
- Eine agentic RAG Systematik unterstützt durch
 - o Onthologie für semantische Zusammenhänge
 - o Daten aus vergangenen erfolgreichen Aufträgen
 - o Verfügbare Whitepaper und best practices
- KI steuert Fragen an den Techniker, welche noch zu beantworten sind, um ein Angebot formulieren zu können
- Spezielle Anforderungen machen u.U. eine Recherche nötig, auch hierfür eine Lösung gesucht

VISION:

- Der Beratungs- und Verkaufsprozess ist lean und effizient, Ziel: 1 Beratung = 1 Angebot
- Ergänzend eine Visualisierung der Kompressoranlage, das „Entstehen“ der Anlage interaktiv abbilden > Verkaufserlebens

Ergebnis:

- Tobias schlägt eine Workshopsystematik vor, hierfür prüft Skadi die Umwidmung von Geldern einer Personalstelle
- Rückmeldung bis spätestens Anfang 11.2025
- Ergänzend bietet sich Marco für vertriebliche Prozesse und Businesscases an