

## AI Bots as a Service UG, Grünwald, Germany

UNTERNEHMENSPROFIL | VERTRAULICH | STAND: DATUM

### GESCHÄFTSKONZEPT

**Wir entwickeln 2- und drei-dimensionale virtuelle Assistenten für Geschäftskunden. Diese übernehmen 24/7 Kunden-Interaktionen im Bereich Auskunft, Infotainment, Ausbildung, und Marketing. Unsere Technologie basiert auf unseren eigenen proprietären KI-Algorithmen und unterstützt.**

### FINANZIERUNGSBEDARF

Investitionsbedarf € 2,5 Mio für Kosten und Working Capital der nächsten 18 Monate. Investment für R&D, Sales und 2 Landesgesellschaften. Beteiligung bevorzugt.

### KONTAKT

#### AI Bots as a Service UG

Schloßstr. 19  
82031 Grünwald

#### Tania Peitzker

Telefon: +49 1516 7756699  
[tania.peitzker@ai-baas.com](mailto:tania.peitzker@ai-baas.com)  
Corporate Site with Live Demos  
[www.aibotsasaservice-cogxavatars.com](http://www.aibotsasaservice-cogxavatars.com)  
online order form [www.ai-baas.com](http://www.ai-baas.com)  
eshop inventory  
[www.cogxavatars.com](http://www.cogxavatars.com)

Gegründet: 10.10.2019

### ALLEINSTELLUNGSMERKMAL, TECHNOLOGIE UND IP

- Alleinstellungsmerkmale: Berührungslose Interaktion, Individualisierbare digitale Persönlichkeit (Aussehen, Stimme, Name...), Holographische Oberfläche, speziell für B2B Anwendungen entwickelt, der erste 3-dimensionale Cognitive Expert Advisor, spricht mehr als 130 Sprachen.
- Nein wir möchten keine Patente wegen des Schutzes unseres Proprietary Algorithm/Geschäftsgeheimnis
- Welchen Entwicklungsvorsprung haben Sie gegenüber Ihren Mitbewerbern? 2-3 Jahre

### ERTRAGSMODELL

Wie generieren Sie Umsatz (Lizenzen, etc.)?  
Die Technologie wird als Cloud Service als Subskription zur Verfügung gestellt. Hinzu kommen Projektleistungen für Individualisierung und Hardware für Hologramme (Handelsware).

### KUNDEN UND PARTNER

- Wer sind Ihre typischen Kunden?  
Touristikunternehmen und-Verbände, Verkehrsbetriebe, Retailer, Veranstalter und Eventagenturen, Kommunale Einrichtungen
- Gibt es bereits Kunden oder Partner (-verträge)?  
Es gibt erste Piloten im Bereich Handel und Tourismus/Verkehr

### PRODUKT- UND KUNDENVORTEIL

- Warum kauft Ihr Kunde Ihr Produkt/Ihre Lösung?  
Robuste Technologie, leicht zu implementieren und zu skalieren; die digitale Persönlichkeit kann individualisiert werden: Aussehen, Stimme und Name kann speziell für den Kunden konfiguriert werden. Das kann auch das digitale Abbild des Unternehmensgründers oder eine historische Person sein.
- Welchen Vorteil hat der Kunde, wenn er Ihre Leistung bezieht?  
Der Kunde erhält digitale Mitarbeiter/Repräsentanten die in Auftritt und Wissensschatz sein Unternehmen, seine Kultur und Tradition verkörpern. Der Marketing- und Kundenbindungseffekt ist deutlich größer als bei klassischen Sprachassistenten.

## POSITIONIERUNG IM MARKTUMFELD UND RELEVANTE WETTBEWERBER

Wettbewerber sind klassische Sprachassistenten (Alexa, Bixby, Google Assistent, Cortana). Diese haben eine „eintönige“ Persönlichkeit, kein Gesicht. Unsere Bots haben eine Gestalt, Mimik und Gestik und können jede Figur darstellen. Im Gegensatz zu den Sprachassistenten der GAFAs sind wir vollständig GDPR konform, wir stellen Datenschutz und -Sicherheit nach Europäischen Normen sicher.

## MARKT(VOLUMEN) UND PROGNOSE

- Wie sieht das Marktpotenzial für Enterprise Digital Assistents wird von sich lt. Tractia in den nächsten 5 Jahren auf € 8Mrd. vervierfachen.
- Welchen Anteil nehmen Sie (in Zukunft) ein? Wir streben eine führende Markposition in Europa an.

## MARKTEINTRITT, VERTRIEB UND MARKETING

Als Start Up erfolgt die Kundenansprache noch direkt, Vertriebs- und Implementierungspartner sind geplant. Corporate Site with Live Demos [www.aibotsasaservice-cogxavatars.com](http://www.aibotsasaservice-cogxavatars.com) online order form [www.ai-baas.com](http://www.ai-baas.com) eshop inventory [www.cogxavatars.com](http://www.cogxavatars.com) Medienberichte & Podcasts <https://www.aibotsasaservice-cogxavatars.com/events-und-news-2019-2021/>

## STATUS UND ERFOLGE

- Unsere ersten Prototypen haben Ihre Feuertaufe bestanden: Amalia I in einem Einkaufszentrum in Köln, 2019; Amalia II Livestream zur Cambridge Judge Business School, 2019; Amalia IV als „Birgit am Bodensee“ derzeit auf Roadtrip
- Technologisch kann die jüngste Generation durch Bewegung und Sprache aktiviert werden, was in Zeiten von Social Distancing wesentlich ist. Vertriebllich bauen wir derzeit erste Partnerschaften auf.

## MANAGEMENT UND TEAM

Dr. Tania Peitzker – CEO und Founder, Honorar-Professor, internationale KI-Expertin, Speaker, Autor, KI  
Darren Lee – CTO und Founder, Geistiger Vater der und Key Entwickler unserer Algorithmen

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Umsatz</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>972</b>	<b>5.282</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>
sonstige betriebliche Erträge						
Ausgaben Material *	1	10	250	1.355		
Ausgaben Personal	0	0	1.022	2.235		
Ausgaben sonstiges	3	30	811	1.545		
<b>EBIT</b>	<b>-4</b>	<b>-20</b>	<b>-1.111</b>	<b>147</b>		
Mitarbeiter	2	2	12	30		
Kapitalbedarf	-	-	2.500	-		

\* Bei Produktionsunternehmen | Kennzahlen in T€