Pressemitteilung – 1. Oktober 2026

LDB Gruppe verstärkt Produkt-, KI- und Vertriebskompetenz

Hendrik Schüler wird Director AI Platform & Products – Oliver Prießen übernimmt Position als Senior Sales Manager SaaS & KI-Lösungen

Berlin, 1. Oktober 2026. Die LDB Gruppe verstärkt sich zum 1. Oktober 2026 gleich in zwei zentralen Bereichen: Hendrik Schüler übernimmt die neu geschaffene Position **Director AI Platform & Products**, Oliver Prießen startet als **Senior Sales Manager SaaS & KI-Lösungen**. Damit stärkt das Unternehmen sowohl die strategische Weiterentwicklung seiner AI Customer Engagement Platform als auch seine Vertriebspräsenz im deutschen Automotive-Markt.

Produktstrategie und Technologie aus einer Hand

Als Director AI Platform & Products verantwortet Hendrik Schüler die strategische Weiterentwicklung der AI-Plattform der LDB Gruppe und schafft die Grundlage dafür, dass Carla, CXBox und zukünftige AI-Produkte auf einer gemeinsamen, skalierbaren Plattform wachsen können.

Er wird Produktstrategie, Plattformentwicklung und technologische Entscheidungen eng miteinander verbinden. Zu seinen Aufgaben gehören die Weiterentwicklung der Produktvision, Roadmap und Priorisierung für Carla, CXBox und künftige AI-Produkte. Darüber hinaus verantwortet er die fachliche und disziplinarische Führung des Produktmanagements und arbeitet eng mit Geschäftsführung, Engineering, Vertrieb, Customer Success und Kunden zusammen.

Ein besonderer Fokus liegt auf der Weiterentwicklung einer skalierbaren AI-Plattform für mehrere Produkte. Gemeinsam mit Engineering verantwortet er die technologische Ausrichtung der Plattform, insbesondere die Auswahl geeigneter Modelle und Anbieter sowie die Sicherung messbarer AI-Qualität.

»Mit Hendrik Schüler gewinnen wir einen Produktstrategen, der Technologie, Plattformdenken und Business Impact zusammenbringt«, sagt Marc Sielemann, CEO der LDB Gruppe. »Unsere Lösungen entwickeln sich mit hoher Geschwindigkeit weiter. Carla ist längst mehr als ein einzelner KI-Agent, und die CXBox wird als Omnichannel-Plattform immer stärker zum verbindenden System für Kundenkommunikation im Autohaus. Hendrik wird eine zentrale Rolle dabei spielen, diese Entwicklung strategisch zu führen, technologisch zu strukturieren und in skalierbare Produkte zu übersetzen.«

Zuletzt war Hendrik Schüler als Chief Product Officer bei Sentryc GmbH tätig. Hier entwickelte er Entscheidungssysteme, die festlegen, wo AI selbstständig handelt und wo Menschen übernehmen. Dieses Prinzip bringt er nun in die Weiterentwicklung von Carla und CXBox ein.

»Carla und CXBox sind bereits im Autohaus im Einsatz. Mein Ziel ist, dass sie mehr reale Prozesse zuverlässig übernehmen, und daran lasse ich mich messen. Entscheidend ist, ob ein

Anliegen sauber gelöst wird, nicht, wie viel AI wir dafür einsetzen«, freut sich Hendrik Schüler über seine neuen Aufgaben.

Vertriebserfahrung aus dem Automobilhandel

Parallel baut die LDB Gruppe ihr Vertriebsteam weiter aus. Als Senior Sales Manager SaaS & KI-Lösungen wird Oliver Prießen den Ausbau der Aktivitäten im deutschen Automotive-Markt mitverantworten, neue Kunden gewinnen und bestehende Accounts strategisch weiterentwickeln.

Oliver Prießen bringt umfassende Erfahrung im Vertrieb und in der Beratung von Softwarelösungen für den Automobilhandel mit. Seit 2003 war er als selbständiger Vertriebspartner für Softwarelösungen im Automobilhandel tätig. Zu seinen Schwerpunkten gehörten Vertrieb, Beratung und Implementierung von Softwarelösungen zur Optimierung von Vertriebsprozessen im Autohaus, die Analyse von Kundenanforderungen, die Entwicklung passender Lösungskonzepte sowie Schulungen und Workshops für Anwender und Vertriebsteams.

Er sammelte zudem praktische Erfahrung als Systembetreuer für verschiedene Softwareanwendungen bei einer großen Volkswagen-Autohausgruppe sowie als Gebietsleiter im Außendienst bei einem BMW-Vertragshändler.

»Mit Oliver Prießen gewinnen wir einen Vertriebsexperten, der den Automobilhandel nicht nur aus der Softwareperspektive kennt, sondern auch die Realität im Autohaus versteht«, sagt Marc Sielemann. »Genau diese Verbindung ist für uns entscheidend. Unsere Lösungen müssen nicht nur technisch überzeugen, sondern im Alltag von Autohäusern echten Nutzen stiften. Oliver bringt die Erfahrung, die Kundennähe und das Marktverständnis mit, um diesen Mehrwert unserer Lösungen überzeugend in den Markt zu tragen.«

Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit stehen die SaaS- und KI-Lösungen der LDB Gruppe, darunter Carla, der KI-Agent für Kfz-Betriebe, sowie die CXBox als Omnichannel-Plattform für Kundenkommunikation und Prozesssteuerung im Autohaus. Ziel ist es, Autohäuser dabei zu unterstützen, ihre Kundenkommunikation über Telefon, WhatsApp, E-Mail, Chat und weitere Kanäle intelligenter, schneller und skalierbarer zu gestalten.

»Der Automotive-Markt verändert sich spürbar«, sagt Doris Gietl, Head of Business Development, Sales & Marketing der LDB Gruppe. »Autohäuser suchen heute keine abstrakten KI-Versprechen, sondern Lösungen, die Erreichbarkeit verbessern, Teams entlasten und Prozesse wirklich einfacher machen. Oliver versteht diese Anforderungen aus der Praxis und kann sehr gut vermitteln, wie SaaS- und KI-Lösungen konkret im Autohaus wirken.«

AI Customer Engagement Platform als nächste Wachstumsphase

Die beiden Personalentscheidungen fallen in eine Phase, in der die LDB Gruppe Carla und die CXBox konsequent zu einer **AI Customer Engagement Platform für den Automotive Retail** weiterentwickelt. Ziel ist es, Kundenkommunikation nicht nur kanalübergreifend abzubilden, sondern Anliegen zu verstehen, Vorgänge zu strukturieren, Prozesse anzustoßen und Teams im Autohaus messbar zu entlasten. Pressemitteilung-Hendrik Schül…

Dabei geht es nicht nur um einzelne digitale Werkzeuge, sondern um eine vernetzte Kommunikationsarchitektur, die Kundenkontakte aufnimmt, strukturiert, qualifiziert und in konkrete Prozesse überführt.

»Ich freue mich sehr auf die neue Aufgabe bei der LDB Gruppe«, sagt Oliver Prießen. »Die Branche steht an einem Punkt, an dem digitale Kommunikation, KI und effiziente Prozesse nicht mehr getrennt betrachtet werden können. Für Autohäuser geht es darum, Kunden schneller zu erreichen, Teams zu entlasten und vorhandene Chancen besser zu nutzen. Die LDB Gruppe hat dafür starke Lösungen und eine klare Branchenfokussierung. Genau das macht diese Aufgabe für mich so spannend.«

»Für uns ist entscheidend, dass AI nicht nur beeindruckend klingt, sondern im Autohausalltag zuverlässig funktioniert«, so Marc Sielemann. »Dazu brauchen wir messbare Qualität, klare Plattformentscheidungen und Produkte, die echte Prozesse besser machen. Hendrik bringt genau die Erfahrung mit, um diese nächste Wachstumsphase mitzugestalten.«

Über die LDB Gruppe

Die LDB Gruppe ist der führende deutsche Technologie-Anbieter für Kundenkommunikation und Kundenbeziehungsmanagement im Autohandel. Die Unternehmensgruppe steht für praxisgerechte digitale Anwendungen und Services für Autohäuser, Werkstätten und Automobilbetriebe. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in Berlin wurde 1973 gegründet und gilt als Pionier bei der Digitalisierung der Branche.

In der Berliner »KI-Boutique« entstehen zukunftsweisende Technologien, die europaweit im Einsatz sind. Jedes Jahr bearbeiten unsere Automotive geschulten Spezialisten rund 5,5 Millionen Kundenkontakte – digital und analog. So verbindet die LDB Gruppe menschliche Erfahrung mit technologischer Exzellenz – für messbaren Erfolg in der Kommunikation und im Prozess.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ldb.de.