



Executive Briefing: AI-Strategie fuer Gebrueder Weiss GmbH

Strategische Handlungsempfehlungen

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Executive Briefing
Kunde: Gebrüder Weiss GmbH
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

- Executive Briefing: AI-Strategie fuer Gebrueder Weiss GmbH 3
- Ausgangslage 3
- Top 5 AI Use Cases - Empfehlung 4
 - Quick Win: AI-Chatbot fuer dicall (Rang 1) 4
 - Strategische Investition: Predictive ETA fuer myGW (Rang 3) 4
 - Hoechstes Umsatzpotenzial: Personalisiertes Dashboard (Rang 5) 4
- Strategische Empfehlungen 4
 - Sofortmassnahmen (Q1-Q2 2026) 4
 - Mittelfristige Massnahmen (Q3-Q4 2026) 5
 - Langfristige Vision (2027+) 5
- Naechste Schritte 5
- Investitionsrahmen 6
- Fazit 6

Executive Briefing: AI-Strategie fuer Gebrueder Weiss GmbH

Datum: Februar 2026 **Vertraulichkeit:** Nur fuer interne Verwendung **Zielgruppe:** C-Level Entscheidungstraeger

Ausgangslage

Gebrueder Weiss ist eines der aeltesten Transport- und Logistikunternehmen der Welt mit einer Geschichte, die bis ins Jahr 1474 zurueckreicht - ueber 550 Jahre unternehmerische Kontinuitaet. Das Unternehmen befindet sich zu 100 % in Familienbesitz (Familien Weiss und Senger-Weiss) und hat seinen Hauptsitz in Lauterach, Vorarlberg. Mit rund 8.700 Mitarbeiter:innen an 180 eigenen Standorten in 34 Laendern erwirtschaftete der Konzern im Geschaeftsjahr 2024 einen Nettoumsatz von EUR 2,71 Mrd. (+10 % gegenueber 2023). Die Eigenkapitalquote liegt bei stabilen 60 %.

Zentrale Herausforderungen der Branche: - Die Mega-Fusion DSV/Schenker (14,3 Mrd. EUR) erzeugt massiven Konsolidierungsdruck - Kuehne+Nagel und DHL investieren aggressiv in AI und Cloud (K+N migrierte 120 TB in die Cloud) - EU-Regulierungen (Green Deal, ETS ab 2027, CSRD) erfordern digitale Nachhaltigkeitsloesungen - Fachkraeftemangel treibt Automatisierungsbedarf in Lager und Transport

Wettbewerbsposition: Gebrueder Weiss verfuegt mit dem digitalen Kundenportal myGW (25.000 Nutzer), dem neuen IT-Zentrum Wolfurt (300 IT-Mitarbeiter:innen), Lagerautomatisierung (AutoStore Budapest, Hochregallager Wolfurt mit 68.000 Palettenplaetzen) und der GreenLine-E-Flotte ueber eine solide digitale Basis. Gegenueber den Digital-Vorreitern Kuehne+Nagel und DHL besteht jedoch Aufholbedarf bei Cloud, AI und Predictive Analytics.

Top 5 AI Use Cases - Empfehlung

Rang	Use Case	Score	Jaehrlicher Nutzen	Time-to-Value
1	AI-Chatbot und Voicebot fuer dicall Contact Center	34/40	EUR 0,5-1,5 Mio.	4-6 Monate
2	Proaktives Kundenbenachrichtigungssystem	33/40	EUR 0,3-0,8 Mio. (indirekt)	4-6 Monate
3	Predictive ETA fuer myGW-Kundenportal	32/40	EUR 1-3 Mio. (indirekt)	6-9 Monate
4	AI-gestuetzte Kommissionierungsoptimierung	31/40	EUR 3-5 Mio.	6-9 Monate
5	Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW	31/40	EUR 5-10 Mio. (Umsatz)	6-9 Monate

Quick Win: AI-Chatbot fuer dicall (Rang 1)

Generative-AI-gestuetzter Chatbot und Voicebot fuer die dicall-Einheit (unter Vorstand Peter Schafleitner). Automatisiert 40-60 % der Erstanfragen, bietet 24/7-Verfuegbarkeit in Deutsch, Englisch und CEE-Sprachen. Implementierung innerhalb von 4-6 Monaten bei geringem Invest (EUR 200.000-400.000).

Strategische Investition: Predictive ETA fuer myGW (Rang 3)

Erweiterung des myGW-Portals (25.000 Nutzer) um AI-gesteuerte Lieferzeitprognosen mit 92-95 % Genauigkeit. Gleichziehen mit Kuehne+Nagel (Max Visibility) und DHL (Resilience360) als digitale Differenzierung.

Hoehstes Umsatzpotenzial: Personalisiertes Dashboard (Rang 5)

AI-generierte, kundenbezogene Insights in myGW: Transportmuster, CO2-Berichte (CSRD-relevant), Benchmark-Vergleiche. Potenzial von EUR 5-10 Mio. zusaetzlichem Umsatz durch Cross-/Upselling.

Strategische Empfehlungen

Sofortmassnahmen (Q1-Q2 2026)

- **AI-Chatbot fuer dicall starten** - sichtbarer Quick Win fuer Vorstand Schafleitner
- **Proaktive Benachrichtigungen in myGW** - 35-45 % weniger Statusanfragen, NPS +10-15 Punkte

- **E-Flotten-Management GreenLine** als Nachhaltigkeits-Leuchtturmprojekt fuer CEO Senger-Weiss

Mittelfristige Massnahmen (Q3-Q4 2026)

- **Predictive ETA in myGW** integrieren - Wettbewerbsparitaet mit Digital-Vorreitern herstellen
- **Kommissionierungsoptimierung** in Budapest (AutoStore) pilotieren, dann Wolfurt (68.000 Palettenplaetze)
- **Personalisiertes Kunden-Dashboard** in myGW mit CSRD-konformen CO2-Berichten

Langfristige Vision (2027+)

- **Stueckgut-Netzwerkoptimierung** (Potenzial EUR 10-22 Mio. p.a.) als strategisches Grossprojekt
- **SD-WAN fuer 180 Standorte** in 34 Laendern als Infrastruktur-Fundament
- **Cloud-Migration und Managed Hosting** mit Datenresidenz Oesterreich (A1/Exoscale)

Naechste Schritte

Zeitraumen	Aktion	Verantwortlich
Sofort	Executive Meeting: A1-Digitalisierungspartnerschaft vorstellen	A1-CEO / GW-CEO Senger-Weiss
Q1 2026	Pilotprojekt AI-Chatbot fuer dicall starten	A1 CCaaS-Team / Vorstand Schafleitner
Q1 2026	Proaktive Benachrichtigungen in myGW implementieren	A1 Messaging / PRODYNA
Q2 2026	Predictive ETA: Datenaufbereitung und ML-Modelltraining	A1 AI-Plattform / GW IT Wolfurt
Q2 2026	Technischer Workshop mit IT-Leitung Wolfurt (Philipp Rusch)	A1 Solution Architects
Q3 2026	Kommissionierungsoptimierung Budapest AutoStore Pilot	A1 IoT + Edge / Vorstand Bauer
Q4 2026	Ergebnis-Review und Rahmenvertragsverhandlung	A1 Enterprise Sales / GW Vorstand

Investitionsrahmen

Phase	Zeitraum	Use Cases	Budget
Foundation	Q1-Q2 2026	Quick Wins (Chatbot, Benachrichtigungen, E-Flotte)	EUR 0,5-1,0 Mio.
Scale	Q3-Q4 2026	Predictive ETA, Kommissionierung, Dashboard	EUR 1,0-2,0 Mio.
Excellence	2027+	Netzwerkoptimierung, SD-WAN, Cloud-Migration	EUR 2,0-4,0 Mio.

Erwarteter ROI: Bei konservativer Schätzung ergibt sich durch die Top-5-Use-Cases ein jährliches Nutzenpotenzial von EUR 10-20 Mio. bei einer Gesamtinvestition von EUR 1,85-3,3 Mio. Dies entspricht einem ROI von 250-400 % mit einer durchschnittlichen Payback-Periode von 4-8 Monaten.

Fazit

Gebroeder Weiss verfügt mit der über 550-jährigen Unternehmenstradition, der stabilen Eigentümerstruktur, dem digitalen Kundenportal myGW und den laufenden Investitionen in Automatisierung und Nachhaltigkeit über eine hervorragende Ausgangsbasis für die AI-Transformation. A1 positioniert sich als österreichischer Technologiepartner mit europäischer Datensouveränität (Exoscale), lokaler Präsenz und komplementären Lösungen in den Bereichen Cloud, IoT, 5G und AI - als Ergänzung zur bestehenden GW-IT, nicht als Ersatz.

Die empfohlene Strategie beginnt mit schnellen, sichtbaren Erfolgen (AI-Chatbot in 4-6 Monaten), baut die digitale Kundenerfahrung aus (Predictive ETA, personalisiertes Dashboard) und skaliert schrittweise zu strategischen Infrastrukturloesungen (SD-WAN, Cloud, Netzwerkoptimierung).

Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer Gebroeder Weiss GmbH