



Use Case Ranking - Gebrüder Weiss GmbH

Priorisierte Handlungsempfehlungen

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Use Case Ranking
Kunde: Gebrüder Weiss GmbH
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

Use Case Ranking - Gebrüder Weiss GmbH	3
Executive Summary	3
1. Ranking-Methodik	3
1.1 Bewertungskriterien (4 Kriterien, je 1-10, maximal 40 Punkte)	3
1.2 Bewertungsmaassstab	4
2. Top-5-Ranking mit Detailbewertung	4
Rang 1: UC-09 - AI-Chatbot und Voicebot fuer dicall Contact Center	4
Rang 2: UC-06 - Predictive ETA fuer myGW-Kundenportal	6
Rang 3: UC-03 - AI-gestuetzte Kommissionierungsoptimierung	8
Rang 4: UC-10 - Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW	10
Rang 5: UC-11 - Proaktives Kundenbenachrichtigungssystem	12
3. Ranking-Uebersicht (Final)	14
Nachrueecker (Rang 6-10)	15
4. Quick Wins	15
4.1 Quick-Win-Identifikation	15
4.2 Quick-Win-Portfolio	15
4.3 Quick-Win-Synergien	16
5. Implementierungs-Roadmap Q1-Q4 2026	16
5.1 Zeitplan Uebersicht	16
5.2 Detaillierter Quartalsplan	16
5.3 Roadmap-Zusammenfassung	19
6. Investitions- und Nutzenuebersicht	19
6.1 Gesamtinvestition Top 5	19
6.2 A1-Umsatzpotenzial aus Top 5	20
7. Risiken und Mitigationmassnahmen	20
8. Erfolgsmessung	21
8.1 Aggregierte KPIs (Ziel Ende Q4 2026)	21
Quellen	22

Use Case Ranking - Gebrüder Weiss GmbH

Erstellt: Februar 2026 **Kunde:** Gebrüder Weiss GmbH, Lauterach **Branche:** Logistik, Transport, Spedition **Analyse-Task:** GW-A3

Executive Summary

Basierend auf der Use-Case-Ideation (GW-A1) und dem gewichteten Scoring (GW-A2) werden die fünf höchstbewerteten Use Cases in ein finales Ranking überführt. Die Bewertung erfolgt anhand von vier Kriterien auf einer Skala von 1-10 mit einem Maximalscore von 40 Punkten. Zusätzlich werden Quick Wins identifiziert und eine Implementierungs-Roadmap für Q1-Q4 2026 erstellt. Die Top-5-Use-Cases für Gebrüder Weiss adressieren alle strategischen Prioritäten des Unternehmens: Digitalisierung (myGW-Ausbau, AI-Chatbot), operative Effizienz (Kommissionierungsoptimierung), Kundenerlebnis (Predictive ETA, proaktive Benachrichtigungen) und Nachhaltigkeit (E-Flotten-Management). Das geschätzte Gesamtpotenzial der Top 5 beläuft sich auf 12-25 Mio. EUR jährlich.

1. Ranking-Methodik

1.1 Bewertungskriterien (4 Kriterien, je 1-10, maximal 40 Punkte)

Kriterium	Max. Score	Beschreibung
Wertschöpfung	10	Quantifizierbarer finanzieller Nutzen (Kosteneinsparung + Umsatzpotenzial + strategischer Wert)
Umsetzbarkeit	10	Technische Machbarkeit, Verfügbarkeit von Daten/Systemen, Integrationsaufwand in GW-Landschaft
Geschwindigkeit	10	Time to First Value (Pilot), Time to Full Value (Rollout), Skalierbarkeit
Strategische Relevanz	10	Ausrichtung an CEO-Prioritäten (Senger-Weiss), Wettbewerbsdifferenzierung, Zukunftssicherheit
Gesamt	40	

1.2 Bewertungsmaassstab

Score	Bedeutung
9-10	Exzellente - best-in-class, sofort umsetzbar, hoechster Nutzen
7-8	Sehr gut - starkes Potenzial, gut machbar
5-6	Gut - solides Potenzial mit moderaten Herausforderungen
3-4	Befriedigend - nennenswertes Potenzial, aber signifikante Huerden
1-2	Gering - limitiertes Potenzial oder sehr hohe Huerden

2. Top-5-Ranking mit Detailbewertung

Rang 1: UC-09 - AI-Chatbot und Voicebot fuer dicall Contact Center

Kriterium	Score (1-10)	Begrueundung
Wertschoepfung	7	0,5-1,5 Mio. EUR p.a. direkte Einsparung; 40-60 % Erstanfragen automatisiert; 24/7-Verfuegbarkeit fuer Kunden in allen Zeitzeonen (34 Laender); Entlastung der dicall-Mitarbeiter:innen fuer komplexe Anfragen; NPS-Steigerung
Umsetzbarkeit	9	Generative-AI-Chatbots sind marktreif und erprobt; myGW liefert Sendungsdaten via API; dicall-Telefoniesystem ist integrierbar; kein Umbau der Kerninfrastruktur noetig; Cloud-basierte Loesung
Geschwindigkeit	10	4-6 Monate bis Full Deployment; Pilotphase in 6-8 Wochen; schnellster Use Case im Portfolio; sofortiger Mehrwert durch FAQ-Automatisierung; schrittweiser Ausbau um Sprachen und Kanale
Strategische Relevanz	8	dicall unter Peter Schafleitner (neuer Vorstand seit 07/2025); Kundenerlebnis als Differenzierung; mehrsprachig fuer CEE-Maerkte (Ungarisch, Tschechisch, Serbisch, Kroatisch); Synergie mit myGW; GenAI als Zukunftstechnologie
Gesamt	34/40	

Implementierungsdetails:

Aspekt	Details
Phase 1 (Monat 1-2)	FAQ-Chatbot: Top-50-Kundenanfragen automatisieren (Sendungsstatus, Oeffnungszeiten, Kontaktdaten)
Phase 2 (Monat 3-4)	myGW-Integration: Echtzeit-Sendungsstatus, Preisfragen, Abholauftraege via Chat
Phase 3 (Monat 4-6)	Voicebot-Integration in dicall-Telefonie; mehrsprachiger Rollout (DE, EN, HU, CZ)
Investition	200.000 - 400.000 EUR
Laufende Kosten	50.000 - 80.000 EUR p.a. (Cloud AI, Lizenzen)
Team	2 FTE intern (Product Owner, Training), A1 als Implementierungspartner
KPIs	Automatisierungsrate (Ziel: 50 %), Kundenzufriedenheit (CSAT > 4,0/5), Erstloesungsquote (> 70 %), Durchschnittliche Antwortzeit (< 5 Sek.)
A1-Angebot	Contact-Center-as-a-Service (CCaaS), AI-Chatbot-Plattform, UC-Integration, Spracherkennung

Rang 2: UC-06 - Predictive ETA fuer myGW-Kundenportal

Kriterium	Score (1-10)	Begrueundung
Wertschoepfung	8	Indirekter, aber strategisch hoher Wert: Wettbewerbsparitaet mit Kuehne+Nagel (Max Visibility) und DHL; 30-40 % weniger Kundenrueckfragen; Erhoehung der Prognosgenauigkeit auf 92-95 %; Differenzierung gegenueber Dachser und DSV/Schenker (in Integration)
Umsetzbarkeit	8	myGW ist webbasiert (PRODYNA); GPS-Tracking und TMS-Daten verfuegbar; ML-Modelle fuer ETA-Prognose sind erprobt; PRODYNA als bestehender Entwicklungspartner senkt Integrationsrisiko; API-basierte Architektur
Geschwindigkeit	7	6-9 Monate; Pilot auf ausgewaehlten Routen in 3 Monaten; schrittweiser Rollout nach Verkehrstraeeger (Landverkehr zuerst, dann Air & Sea); 25.000 User profitieren sofort
Strategische Relevanz	9	Digitalisierung ist CEO-Chefsache (Senger-Weiss); myGW ist das digitale Flaggschiffprodukt; direkte Wettbewerbsrelevanz (Kuehne+Nagel hat Predictive Tracking, GW noch nicht); Sichtbarkeit bei 25.000 Kundennutzern; Branchentrend Predictive Visibility
Gesamt	32/40	

Implementierungsdetails:

Aspekt	Details
Phase 1 (Monat 1-3)	Datenaufbereitung: Historische Transitzeiten, GPS-Daten, Verzögerungsmuster; ML-Modelltraining fuer oesterreichische und deutsche Landverkehrsrouten
Phase 2 (Monat 4-6)	Pilot: Predictive ETA fuer Top-100-Routen in myGW; A/B-Test mit Kundengruppen; Feedback-Loop
Phase 3 (Monat 7-9)	Rollout: Alle Landverkehrsrouten Europa; Integration proaktiver Benachrichtigungen (Synergie UC-11); Air & Sea ETA-Integration
Investition	500.000 - 800.000 EUR
Laufende Kosten	120.000 - 180.000 EUR p.a. (Cloud AI, Datenfeed-Lizenzen, PRODYNA-Wartung)
Team	3-4 FTE (Data Scientist, Backend-Entwickler, Product Owner), PRODYNA als Entwicklungspartner
KPIs	ETA-Genauigkeit (Ziel: 93 %), Kundenzufriedenheit (NPS +5), Reduktion Statusanfragen dicall (-30 %), myGW-Nutzungsfrequenz (+20 %)
A1-Angebot	Cloud AI/ML-Plattform, Echtzeit-Daten-Pipeline, API-Management, Cloud-Hosting (Datenresidenz AT)

Rang 3: UC-03 - AI-gestuetzte Kommissionierungsoptimierung

Kriterium	Score (1-10)	Begrueundung
Wertschoepfung	8	3-5 Mio. EUR p.a. durch 15-25 % Leistungssteigerung; 620.000 m2 Lagerflaeche und 1.250 Kunden profitieren; Reduktion der Lager-Personalkosten um 8-12 %; Order-Picking-Time -20-30 %; skalierbar auf alle Standorte
Umsetzbarkeit	8	AutoStore Budapest liefert ideale Datenbasis (Roboter-Bewegungen, Bestellhistorie); Hochregallager Wolfurt ist im Neubau = AI von Anfang an integrierbar; SSI Schaefer bietet Standard-APIs; Slotting-Optimierung ist erprobte ML-Anwendung
Geschwindigkeit	7	6-9 Monate; Budapest als sofortiger Pilotstandort; Wolfurt-Integration parallel zum Neubau (Fertigstellung Hochregallager Ende 2025, manuelles Lager Mitte 2026); schrittweiser Rollout auf weitere Standorte
Strategische Relevanz	8	Wolfurt-Neubau ist strategisches Grossprojekt (124 Mio. EUR Gesamtinvestitionen 2024); Automatisierung als Kernstrategie; Warehouse Automation Markt waechst mit 15 % CAGR; Differenzierung gegenueber Dachser und Raben im Warehousing
Gesamt	31/40	

Implementierungsdetails:

Aspekt	Details
Phase 1 (Monat 1-3)	Budapest AutoStore: Analyse der Bestellmuster, Artikelkorrelationen; Entwicklung Slotting-Algorithmus; Baseline-Messung der aktuellen Leistung
Phase 2 (Monat 4-6)	Budapest Pilot: AI-gesteuerte Roboter-Reihenfolge; dynamische Slotting-Strategie; A/B-Test gegen manuelle Planung; Performance-Monitoring
Phase 3 (Monat 7-9)	Wolfurt-Integration: AI-Algorithmen fuer 68.000-Palettenplatz-Hochregallager; Einlagerungs-/Auslagerungssequenz-Optimierung; Skalierung auf weitere Standorte
Investition	500.000 - 1.000.000 EUR
Laufende Kosten	150.000 - 250.000 EUR p.a. (Cloud/Edge Computing, Sensorik-Wartung, Modell-Updates)
Team	3-4 FTE (Data Scientist, WMS-Spezialist, Logistik-Prozessexperte), SSI Schaefer/AutoStore als Technologiepartner
KPIs	Kommissionierungsleistung (Picks/Stunde +20 %), Order-Fulfillment-Time (-25 %), Lager-Personalkosten (-10 %), Fehlerquote (-30 %)
A1-Angebot	Private 5G fuer Warehouse-Konnektivitaet (Wolfurt + Budapest), Edge Computing, IoT-Plattform, Cloud-Hosting

Rang 4: UC-10 - Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW

Kriterium	Score (1-10)	Begründung
Wertschoepfung	8	5-10 Mio. EUR zusaetzlicher Umsatz durch Cross-/Upselling; 25-35 % mehr myGW-Nutzungsfrequenz; CO2-Berichte fuer Kunden (CSRD-relevant = Kundenbindung); Benchmark-Vergleiche als Entscheidungshilfe fuer Kunden
Umsetzbarkeit	7	myGW Warehouse Analytics als Basis vorhanden; PRODYNA als Entwicklungspartner; Datenaggregation aus TMS/WMS noetig; Personalisierungs-Engine ist Standard-AI; Herausforderung: Daten aus 34 Laendern konsolidieren
Geschwindigkeit	7	6-9 Monate; schrittweiser Feature-Rollout (erst Warehouse Analytics erweitern, dann Transport-Insights, dann CO2-Berichte); 25.000 Nutzer als sofortige Zielgruppe
Strategische Relevanz	9	myGW ist das digitale Flaggschiff von GW; CEO-Prioritaet Nr. 1; CSRD-Berichterstattung wird ab 2025 fuer GW-Kunden verpflichtend = CO2-Reports als Kundenbindungsinstrument; Differenzierung gegenueber Wettbewerb; Upselling-Hebel fuer Peter Schafleitner (Vertrieb)
Gesamt	31/40	

Implementierungsdetails:

Aspekt	Details
Phase 1 (Monat 1-3)	Datenkonsolidierung: Transport- und Lagerdaten pro Kunde aggregieren; Dashboard-Prototyp mit Top-50-Kunden testen; KPI-Definition (Volumen, Kosten, Transit-Zeiten, CO2)
Phase 2 (Monat 4-6)	Analytics-Features: Transportmuster-Analyse, Kostenoptimierungsvorschläge, AI-generierte Insights; CO2-Bericht pro Sendung/Kunde (CSRD-konform)
Phase 3 (Monat 7-9)	Personalisierung: AI-gesteuerte Empfehlungen (weitere Services, Routenalternativen, Konsolidierungsoptionen); Benchmark-Vergleiche; Upselling-Integration fuer GW-Vertrieb
Investition	500.000 - 800.000 EUR
Laufende Kosten	100.000 - 150.000 EUR p.a. (Cloud Analytics, PRODYNA-Entwicklung)
Team	3 FTE (Product Owner, Data Analyst, Frontend-Entwickler), PRODYNA als Entwicklungspartner
KPIs	myGW-Login-Frequenz (+30 %), Cross-Selling-Rate (+15 %), Kundenbindungsrate (+5 %), CO2-Report-Abrufe (Ziel: 60 % der Kunden), Umsatz pro Kunde (+8 %)
A1-Angebot	Cloud Analytics/AI-Plattform, Data Lake Hosting (Datenresidenz AT), API-Management, Security

Rang 5: UC-11 - Proaktives Kundenbenachrichtigungssystem

Kriterium	Score (1-10)	Begründung
Wertschoepfung	7	Indirekter Nutzen: 35-45 % weniger Statusanfragen bei dicall; NPS +10-15 Punkte; Kundenbindung und Differenzierung; Synergie mit UC-06 (Predictive ETA) und UC-09 (AI-Chatbot)
Umsetzbarkeit	9	Standard-Messaging-Technologien (Push, SMS, E-Mail, WhatsApp Business API); myGW liefert Statusdaten; Event-driven Architecture ist erprobt; keine komplexe AI noetig (regelbasiert + Predictive-ETA-Integration)
Geschwindigkeit	9	4-6 Monate; Basisversion (E-Mail + Push) in 8-10 Wochen; SMS/WhatsApp in Phase 2; sofortiger Kundennutzen
Strategische Relevanz	8	Kundenerlebnis als GW-Differenzierung; Peter Schafleitner (Marketing, Kommunikation) verantwortlich; Branchentrend proaktive Visibility; Vorbereitung fuer Predictive-ETA-Integration; Entlastung dicall
Gesamt	33/40	

Anmerkung zur Rangfolge: UC-11 erzielt 33/40 Punkte und liegt damit knapp ueber UC-03 und UC-10 (je 31/40). Aufgrund der starken Synergien mit UC-09 (AI-Chatbot) und UC-06 (Predictive ETA) sowie der sehr schnellen Implementierung wird UC-11 als eigenstaendiger Quick Win auf Rang 5 gefuehrt. In der Implementierung sollte UC-11 jedoch vorgezogen und parallel zu UC-09 umgesetzt werden.

Implementierungsdetails:

Aspekt	Details
Phase 1 (Monat 1-2)	Basis-Benachrichtigungen: Sendungsstatus-Updates via E-Mail und myGW-Push; Zustellfenster-Bestaetigung; Warehouse-Eingangsbestaetigung
Phase 2 (Monat 3-4)	Erweiterte Kanale: SMS und WhatsApp Business API; Kundenpreferenz-Management (Kanal, Haeufigkeit, Sprache)
Phase 3 (Monat 5-6)	Proaktive Warnungen: Verzoegerungs-Fruehwarnung (Integration Predictive ETA); Zoll-Clearance-Status; Anomalie-Benachrichtigungen
Investition	150.000 - 300.000 EUR
Laufende Kosten	30.000 - 60.000 EUR p.a. (Messaging-Volumen, Cloud-Services)
Team	1-2 FTE (Product Owner, Backend-Entwickler), A1 als Messaging-Partner
KPIs	Benachrichtigungsoeffnungsrate (> 70 %), Reduktion Statusanfragen dicall (-40 %), Kundenzufriedenheit (CSAT +0,5), Opt-in-Rate (> 80 % der myGW-Nutzer)
A1-Angebot	A1 Messaging APIs (SMS, Push), WhatsApp Business Integration, Cloud-Infrastruktur, Kommunikationsplattform

3. Ranking-Uebersicht (Final)

Rang	UC-Nr.	Titel	Wertschoepfung	Umsetzbarkeit	Geschwindigkeit	Strat. Relevanz	Gesamt /40	Typ
1	UC-09	AI-Chatbot di-call	7	9	10	8	34	Quick Win
2	UC-11	Proaktive Benachrichtigungen	7	9	9	8	33	Quick Win
3	UC-06	Predictive ETA myGW	8	8	7	9	32	Strategisch
4	UC-03	Kommisionierungsoptimierung	8	8	7	8	31	Strategisch
5	UC-10	Pers. Dashboard myGW	8	7	7	9	31	Strategisch

Nachruecker (Rang 6-10)

Rang	UC-Nr.	Titel	Gesamt /40	Empfehlung
6	UC-12	E-Flotten-Management Green-Line	29	Ergaenzend in Q2/Q3 2026 starten, CEO-Sichtbarkeit
7	UC-15	Frachtbrief-/Rechnungsverarbeitung	28	Ab Q3 2026, hoher ROI bei Skalierung
8	UC-01	Stueckgut-Netzwerk-optimierung	27	Strategisches Langfristprojekt ab H2 2026
9	UC-14	Zolldokumenten-Automatisierung	27	Parallel zu UC-15 als Document-Processing-Bundle
10	UC-05	Predictive Maintenance Lager	26	Synergie mit UC-03 (Wolfurt/Budapest)

4. Quick Wins

4.1 Quick-Win-Identifikation

Kriterium	Schwellenwert
Implementierungsdauer	< 6 Monate
Investition	< 400.000 EUR
Ressourcenbedarf	< 3 interne FTE
Sichtbarkeit	Sofort beim Kunden oder Management erkennbar

4.2 Quick-Win-Portfolio

Quick Win	UC-Nr.	Dauer	Invest	Sofortiger Nutzen	CEO-Sichtbarkeit
AI-Chatbot fuer dicall	UC-09	4-6 Monate	200-400 TEUR	40-60 % Erstanfragen automatisiert; 24/7-Service	Hoch (Schafleitner-Ressort, Kundeninteraktion)
Proaktive Benachrichtigungen	UC-11	4-6 Monate	150-300 TEUR	35-45 % weniger Statusanfragen; NPS +10-15	Hoch (25.000 myGW-User betroffen)
E-Flotten-Management Green-Line	UC-12	4-6 Monate	150-300 TEUR	Smart Charging -20-30 % Ladekosten	Sehr hoch (CEO-Prestigeprojekt Nachhaltigkeit)

4.3 Quick-Win-Synergien

Synergie	Beschreibung	Nutzen
UC-09 + UC-11	AI-Chatbot nutzt proaktive Benachrichtigungsdaten fuer kontextbezogene Antworten	Gemeinsame Datenbasis, konsistente Kundenansprache
UC-11 + UC-06	Proaktive Benachrichtigungen werden spaeter durch Predictive ETA angereichert	UC-11 schafft die Infrastruktur, UC-06 liefert intelligenterere Inhalte
UC-09 + UC-06	Chatbot kann Predictive-ETA-Daten direkt an Kunden kommunizieren	Nahtloses Kundenerlebnis ueber alle Kanale
UC-12 + UC-13	E-Flotten-Management ist Teilmenge der Connected-Fleet-Strategie	Schrittweiser Aufbau der IoT-Flotte (erst E-Lkw, dann Gesamtflotte)

5. Implementierungs-Roadmap Q1-Q4 2026

5.1 Zeitplan Uebersicht

Q1 2026 (Jan-Mär): [=== UC-09 Start ===] [=== UC-11 Start ===] [UC-12 Konzept]
 Q2 2026 (Apr-Jun): [= UC-09 Go-Live ==] [= UC-11 Go-Live ==] [=== UC-06 Start ===] [== UC-12 Start ==]
 Q3 2026 (Jul-Sep): [UC-09 Erweiterung] [UC-11 WhatsApp] [=== UC-06 Pilot ===] [= UC-03 Start ==] [UC-10 Konzept]
 Q4 2026 (Okt-Dez): [== UC-06 Rollout ==] [== UC-03 Pilot =] [=== UC-10 Start ===]

5.2 Detaillierter Quartalsplan

Q1 2026 (Januar - Maerz)

Mo-nat	UC-09: AI-Chatbot	UC-11: Benachrichtigungen	UC-12: E-Flotte	Meilensteine
Jan	Anforderungsanalyse, Chatbot-Plattform-Auswahl, FAQ-Katalog erstellen	Event-Architektur definieren, myGW-Statusdaten mappen	Konzeptphase: Datenbedarf E-Lkw, Ladeinfrastruktur-Analyse	Projektstart, Steering Committee mit Schafleitner
Feb	FAQ-Chatbot-Training (Top-50-Themen), Testumgebung aufsetzen	Basis-Benachrichtigungen entwickeln (E-Mail, Push), Template-Design	Sensor-Anforderungen, IoT-Plattform-Evaluation	Erste Chatbot-Demo fuer Management
Mär	FAQ-Chatbot Go-Live (Soft Launch), myGW-Integration starten	Pilot mit 500 myGW-Nutzern (Opt-in), Feedback-Sammlung	Pilotierung an 2 Ladestationen (Wien, Hall in Tirol)	M1: Chatbot FAQ Live, Benachrichtigungen Pilotstart

Q2 2026 (April - Juni)

Mo- nat	UC-09: AI- Chatbot	UC-11: Benachrichti- gungen	UC-06: Predictive ETA	UC-12: E- Flotte	Meilen- steine
Apr	myGW-Inte- gration: Sen- dungsstatus, Preisanfragen via Chat	Rollout auf alle 25.000 myGW-Nutzer (E-Mail + Push)	Projektstart: Histo- rische Daten auf- bereiten, ML-Team aufsetzen	Smart-Char- ging-Algo- rithmus ent- wickeln	UC-06 Kickoff
Mai	Voicebot-Inte- gration in di- call-Telefonie starten	SMS-Kanal aktivieren, Sprachoptionen (DE, EN)	ML-Modelltrai- ning: Top-100- Landverkehrsrouten AT/DE	Rollout auf alle 4 Lade- stationen	UC-09 dicall-Inte- gration
Jun	UC-09 Full Go- Live (Chat + Voice, DE + EN)	WhatsApp Business API Integration starten	Predictive-ETA- Prototyp fuer 50 Testrouten	UC-12 Pilot Go-Live	M2: Chatbot Full, Be- nach- richti- gungen Full, E- Flotte Pilot

Q3 2026 (Juli - September)

Monat	UC-09: Erweiterung	UC-11: Erweiterung	UC-06: Predictive ETA	UC-03: Kommissionierung	UC-10: Dashboard	Meilensteine
Jul	CEE-Sprachen (HU, CZ, HR)	WhatsApp Go-Live, Kundenpräferenz-Management	Pilot: 100 Routen in myGW, A/B-Testing mit Kundengruppen	Projektstart: AutoStore Budapest Datenanalyse	Konzeptphase: Datenkonsolidierung, Dashboard-Wireframes	UC-03 Kick-off, Wolfurt IT-Zentrum Fertigstellung
Aug	Lernphase: Chatbot-Optimierung durch Kundenfeedback	Proaktive Verzögerungswarnungen (regelbasiert)	Feedback-Loop: Modellverbesserung, Erweiterung auf 200 Routen	ML-Modell fuer Slotting-Optimierung Budapest	Prototyp: Top-50-Kunden-Dashboards	UC-06 Pilotauswertung
Sep	Integration Reklamationsmanagement	Zoll-Clearance-Benachrichtigungen	UC-06 Pilot Abschluss , Rollout-Entscheidung	UC-03 Budapest Pilot Start (AI-Slotting)	Pilottest Dashboard mit 20 Kunden	M3: ETA Pilot abgeschlossen , Kommissionierung Pilot gestartet

Q4 2026 (Oktober - Dezember)

Monat	UC-06: Rollout	UC-03: Rollout	UC-10: Dashboard	Meilensteine
Okt	Rollout alle europäischen Landverkehrsrouten	Budapest Pilot-Auswertung, Wolfurt-Vorbereitung	Analytics-Features: Transportmuster, Kostenoptimierung, CO2-Berichte	UC-10 Development Sprint
Nov	Air & Sea ETA-Integration starten (Cacciola-Bereich)	Wolfurt Hochregallager: AI-Algorithmen fuer 68.000 Palettenplaetze	Personalisierung: AI-Empfehlungen, Benchmarks	UC-06 Europa-Rollout
Dez	UC-06 Full Rollout (Land Europa)	UC-03 Wolfurt Start	UC-10 Beta Launch (Top-200-Kunden)	M4: ETA Full, Wolfurt AI Start, Dashboard Beta

5.3 Roadmap-Zusammenfassung

Quartal	Aktive Projekte	Investition (kumuliert)	Erwarteter Nutzen (kumuliert)
Q1 2026	UC-09, UC-11, UC-12 (Konzept)	200 TEUR	Erster Chatbot-Nutzen ab Maerz
Q2 2026	UC-09, UC-11, UC-06, UC-12	600 TEUR	0,5-1 Mio. EUR p.a. (Chatbot + Benachrichtigungen)
Q3 2026	UC-09, UC-11, UC-06, UC-03, UC-10	1,2 Mio. EUR	2-4 Mio. EUR p.a. (+ Predictive ETA Pilot)
Q4 2026	UC-06, UC-03, UC-10	1,8 Mio. EUR	5-10 Mio. EUR p.a. (alle Top 5 aktiv)

6. Investitions- und Nutzenuebersicht

6.1 Gesamtinvestition Top 5

UC	Einmalinvestition	Laufende Kosten p.a.	Jaehrlicher Nutzen	ROI (Jahr 1)	Pay-back
UC-09	200-400 TEUR	50-80 TEUR	0,5-1,5 Mio. EUR	150-400 %	3-6 Monate
UC-11	150-300 TEUR	30-60 TEUR	0,3-0,8 Mio. EUR (indirekt)	100-250 %	4-8 Monate
UC-06	500-800 TEUR	120-180 TEUR	1-3 Mio. EUR (indirekt)	80-200 %	6-12 Monate
UC-03	500-1.000 TEUR	150-250 TEUR	3-5 Mio. EUR	200-400 %	4-8 Monate
UC-10	500-800 TEUR	100-150 TEUR	5-10 Mio. EUR (Umsatz)	300-600 %	3-6 Monate
Ge-samt	1,85-3,3 Mio. EUR	450-720 TEUR p.a.	10-20 Mio. EUR p.a.	250-400 %	4-8 Monate

6.2 A1-Umsatzpotenzial aus Top 5

UC	A1-Loesung	A1-Umsatz (geschaeztz p.a.)
UC-09	CCaaS, AI-Chatbot, UC-Plattform	200-400 TEUR
UC-11	Messaging APIs, Cloud-Infrastruktur	80-150 TEUR
UC-06	Cloud AI/ML, Hosting, API-Management	250-450 TEUR
UC-03	Private 5G, Edge Computing, IoT-Plattform	400-700 TEUR
UC-10	Cloud Analytics, Data Lake, Security	200-350 TEUR
Gesamt		1,1-2,1 Mio. EUR p.a.

7. Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Auswirkung	Mitigation
Datenverfuegbarkeit/-qualitaet fuer ML-Modelle	Mittel	Hoch	Fruehe Datenanalyse in Q1 2026; Data-Readiness-Assessment vor jedem UC-Start
PRODYNA-Kapazitaet fuer myGW-Erweiterungen (UC-06, UC-10)	Mittel	Mittel	Fruehzeitige Abstimmung mit PRODYNA; ggf. A1-Entwicklungskapazitaet als Ergaenzung
Interne Change-Management-Huerden bei dicall (UC-09)	Mittel	Mittel	Schafleitner als Sponsor einbinden; Chatbot als Entlastung (nicht Ersatz) kommunizieren
Verzoegerung Wolfurt IT-Zentrum (UC-03 abhaengig)	Niedrig	Hoch	Budapest als unabhengigen Pilotstandort nutzen; Wolfurt-Integration parallel planen
CEO-Wechsel / Strategieaenderung	Sehr niedrig	Sehr hoch	Familienunternehmen = Stabilitaet; Quick Wins sichern frueh Ergebnisse und Management-Buy-in

8. Erfolgsmessung

8.1 Aggregierte KPIs (Ziel Ende Q4 2026)

KPI	Baseline	Zielwert Q4 2026	Messmethode
dicall-Erstanfragen automatisiert	0 %	50 %	Chatbot-Analytics
myGW-Nutzungsfrequenz (Logins/Woche)	Baseline Q1	+30 %	myGW-Analytics
ETA-Prognosegenauigkeit	ca. 70 %	93 %	ML-Modell-Monitoring
Statusanfragen bei dicall	Baseline Q1	-40 %	dicall-Ticketsystem
Kommissionierungsleistung Budapest	Baseline Q1	+20 %	WMS-Reporting
Kunden-NPS	Baseline Q1	+10 Punkte	Quartalsbefragung
CO2-Einsparung E-Flotte (ggue. unoptimiert)	0	500 t CO2	Fleet-Management-System

Quellen

- GW-A1: Gebrueder Weiss Use Case Ideation (15 Use Cases)
- GW-A2: Gebrueder Weiss Use Case Scoring (Gewichtetes 5-Kriterien-Modell)
- GW-R1 bis GW-R5: Saemtliche Research-Ergebnisse
- McKinsey: AI in Supply Chain (5-20 % Kostenreduktionspotenzial)
- Mordor Intelligence: Europe Freight and Logistics Market
- MarketsandMarkets: WMS Market (CAGR 17,1 %)
- FutureDataStats: AI in Transport & Logistics (CAGR 18,5 %)