



Use Case Scoring - Gebrüder Weiss GmbH

Bewertung nach strategischen Kriterien

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

Inhaltsverzeichnis

Use Case Scoring - Gebrüder Weiss GmbH	3
Executive Summary	3
1. Scoring-Methodik	4
1.1 Bewertungskriterien und Gewichtung	4
1.2 Berechnungsformel	4
2. Detaillierte Bewertung aller Use Cases	5
UC-01: AI-gestuetzte Stueckgut-Netzwerkoptimierung	5
UC-02: Dynamische Tourenplanung fuer Zustellung und Abholung	7
UC-03: AI-gestuetzte Kommissionierungsoptimierung	8
UC-04: Digital Twin fuer Lagerstandorte	9
UC-05: Predictive Maintenance fuer Lagerautomatisierung	10
UC-06: Predictive ETA fuer myGW-Kundenportal	11
UC-07: AI-basierte Nachfrageprognose fuer Netzwerkplanung	12
UC-08: Supply Chain Anomalie-Erkennung und Risikomanagement	13
UC-09: AI-Chatbot und Voicebot fuer dicall Contact Center	14
UC-10: Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW	15
UC-11: Proaktives Kundenbenachrichtigungssystem	16
UC-12: Intelligentes E-Flotten-Management (GreenLine)	17
UC-13: Connected Fleet mit IoT-Sensorik	18
UC-14: AI-basierte Zolldokumenten-Automatisierung	19
UC-15: Intelligente Frachtbrief- und Rechnungsverarbeitung	20
3. Scoring-Rangliste (sortiert nach Gesamtscore)	21
4. Score-Verteilung nach Kategorie	23
4.1 Durchschnittlicher Score pro Kategorie	23
4.2 Analyse der Score-Verteilung	23
5. Kriterien-Heatmap	24
6. Wesentliche Erkenntnisse	25
6.1 Top-Performer-Analyse	25
6.2 Strategische Empfehlungen	25
7. Naechste Schritte	26
Quellen	26

Use Case Scoring - Gebrüder Weiss GmbH

Erstellt: Februar 2026 **Kunde:** Gebrüder Weiss GmbH, Lauterach **Branche:** Logistik, Transport, Spedition **Analyse-Task:** GW-A2

Executive Summary

Aufbauend auf der Use-Case-Ideation (GW-A1) werden alle 15 identifizierten Use Cases nach einem gewichteten Scoring-Modell mit fünf Kriterien bewertet. Die Bewertung erfolgt anhand von: Business Impact (25 %), Technische Machbarkeit (20 %), Time to Value (20 %), Ressourcenbedarf (15 %) und Strategischer Fit (20 %). Jedes Kriterium wird auf einer Skala von 1-5 bewertet, wobei 5 die höchste/beste Bewertung darstellt. Der gewichtete Gesamtscore (maximal 5,00) ermöglicht eine objektive Priorisierung der Use Cases für Gebrüder Weiss. Die Bewertung berücksichtigt die spezifische GW-Situation: Familienunternehmen mit Langfristorientierung, 60 % Eigenkapitalquote, IT direkt beim CEO angesiedelt, myGW als etablierte Plattform (25.000 User) und laufende Investitionen in Automatisierung (Wolfurt, Budapest).

1. Scoring-Methodik

1.1 Bewertungskriterien und Gewichtung

Kriterium	Gewichtung	Beschreibung	Bewertungsskala
Business Impact	25 %	Quantifizierbarer Nutzen (Kosteneinsparung, Umsatzsteigerung, Wettbewerbsvorteil)	1 = gering (< 0,5 Mio. EUR), 2 = moderat (0,5-1 Mio.), 3 = mittel (1-3 Mio.), 4 = hoch (3-10 Mio.), 5 = sehr hoch (> 10 Mio.)
Technische Machbarkeit	20 %	Verfuegbarkeit der Technologie, Integrationsaufwand in bestehende GW-Systeme, Datenqualitaet	1 = sehr komplex, 2 = komplex, 3 = machbar, 4 = gut machbar, 5 = einfach umsetzbar
Time to Value	20 %	Dauer bis zur Realisierung des ersten messbaren Nutzens	1 = > 18 Monate, 2 = 12-18 Monate, 3 = 9-12 Monate, 4 = 6-9 Monate, 5 = < 6 Monate
Ressourcenbedarf	15 %	Investitionshoehe, internes Personal, externe Partner (hoher Score = geringer Bedarf)	1 = sehr hoch (> 2 Mio. Invest), 2 = hoch (1-2 Mio.), 3 = mittel (0,5-1 Mio.), 4 = moderat (0,2-0,5 Mio.), 5 = gering (< 0,2 Mio.)
Strategischer Fit	20 %	Ausrichtung an GW-Strategie (Digitalisierung, Nachhaltigkeit, globale Expansion), CEO-Prioritaeten	1 = wenig Bezug, 2 = indirekter Bezug, 3 = guter Bezug, 4 = hohe Relevanz, 5 = Kernstrategie

1.2 Berechnungsformel

Gewichteter Score = (Business Impact x 0,25) + (Tech. Machbarkeit x 0,20) + (Time to Value x 0,20) + (Ressourcenbedarf x 0,15) + (Strategischer Fit x 0,20)

Maximaler Score: 5,00

2. Detaillierte Bewertung aller Use Cases

UC-01: AI-gestuetzte Stueckgut-Netzwerkoptimierung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	5	25 %	1,25	10-22 Mio. EUR p.a. Einsparung im größten Geschäftsbereich (1,52 Mrd. EUR Landverkehr); 8-12 % Transportkostenreduktion
Technische Machbarkeit	3	20 %	0,60	TMS ist Eigenentwicklung = volle Kontrolle, aber komplexe Integration; ML-Modelle benötigen umfangreiche historische Daten; 180 Standorte = hohe Komplexität
Time to Value	3	20 %	0,60	9-12 Monate Gesamtlaufzeit; Pilotphase auf ausgewählten Routen in 3 Monaten möglich, europaweiter Rollout dauert
Ressourcenbedarf	2	15 %	0,30	Hoher Invest (1,5-2,5 Mio. EUR), internes ML-Team + externe Partner nötig; ca. 300 IT-MA ab 2026 in Wolfurt bieten Basis
Strategischer Fit	5	20 %	1,00	Kerngeschäft Landverkehr, Digitalisierung als CEO-Priorität, Wettbewerbsdruck durch DSV/Schenker-Fusion und Dachser
Gesamt			3,75	

UC-02: Dynamische Tourenplanung fuer Zustellung und Abholung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begrueundung
Business Impact	3	25 %	0,75	2-3 Mio. EUR p.a., plus qualitative Effekte (On-Time-Delivery +8-12 %)
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	GPS-Tracking bereits aktiv, Echtzeitdaten verfuegbar; APIs zu TMS machbar; erprobte Technologie am Markt
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; schneller Pilotstart in Oesterreich moeglich
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-0,8 Mio. EUR), kann auf bestehender Infrastruktur aufbauen
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Kundenzufriedenheit (Schafleitner-Verantwortung), Nachhaltigkeit (weniger km = weniger CO2), myGW-Integration
Gesamt			3,60	

UC-03: AI-gestuetzte Kommissionierungsoptimierung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begrueundung
Business Impact	4	25 %	1,00	3-5 Mio. EUR p.a., 15-25 % Leistungssteigerung in 620.000 m2 Lagerflaeche
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	AutoStore Budapest bietet ideale Datenbasis; Hochregallager Wolfurt wird neu gebaut = AI von Anfang an integrierbar; SSI Schaefer bietet Schnittstellen
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; Budapest als sofortiger Pilotstandort
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-1 Mio. EUR); benoetigt IoT-Sensorik und Edge Computing
Strategischer Fit	5	20 %	1,00	Wolfurt-Neubau als strategisches Grossprojekt; Automatisierung ist Kernstrategie; 1.250 Lagerkunden = direkte Relevanz
Gesamt			4,05	

UC-04: Digital Twin fuer Lagerstandorte

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begrueudung
Business Impact	3	25 %	0,75	2-5 Mio. EUR p.a. durch vermiedene Fehl-investitionen; schwerer quantifizierbar
Technische Machbarkeit	2	20 %	0,40	Technologisch anspruchsvoll; benoetigt umfassende Datenintegration aller Lagersysteme; Digital-Twin-Plattformen noch im Reifeprozess
Time to Value	2	20 %	0,40	12-18 Monate bis zum produktiven Einsatz; langfristiges Projekt
Ressourcenbedarf	2	15 %	0,30	Hoher Invest (1-2 Mio. EUR), spezialisiertes Personal schwer verfuegbar
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Passt zur Wolfurt-Investition und Digitalisierungsstrategie; aber kein kurzfristiger CEO-Fokus
Gesamt			2,65	

UC-05: Predictive Maintenance fuer Lagerautomatisierung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begrue ndung
Business Impact	3	25 %	0,75	1-2 Mio. EUR p.a.; Verfu egbarkeitssteigerung von 95 % auf 98-99 % ist operativ kritisch
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	IoT-Sensorik ist erprobt; Auto-Store und SSI Schaefer bieten Datenzugang; Standard-ML-Modelle verfu egbar
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; Sensoren koennen schnell nachgeruestet werden
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,3-0,7 Mio. EUR); Hardware (Sensoren) + Software-Plattform
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Sichert Investitionen in Automatisierung ab; Wolfurt und Budapest als Schluesselstandorte
Gesamt			3,60	

UC-06: Predictive ETA fuer myGW-Kundenportal

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	4	25 %	1,00	Indirekter, aber hoher Nutzen: 30-40 % weniger Kunden-rueckfragen bei dicall; Wettbe-werbsparität mit Kuehne+Nagel und DHL; Dif-ferenzierung ge-gegenueber Dach-ser und DSV/ Schenker
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	myGW ist web-basiert (PRODY-NA); GPS-Da-ten und TMS-Daten verfueg-bar; ML-Model-le fuer ETA-Pro-gnose erprobt
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Mona-te; kann in bestehendes myGW-Portal in-tegriert werden
Ressourcen-bedarf	3	15 %	0,45	Moderater In-vest (0,5-0,8 Mio. EUR); PRO-DYNA als be-stehender Part-ner senkt In-tegrationsauf-wand
Strategi-scher Fit	5	20 %	1,00	Digitalisierung ist CEO-Chef-sache; myGW ist das Kern-Digitalprodukt; direkte Wettbe-werbsrelevanz
Gesamt			4,05	

UC-07: AI-basierte Nachfrageprognose fuer Netzwerkplanung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begrueudung
Business Impact	4	25 %	1,00	3-6 Mio. EUR p.a. durch optimierte Kapazitaetsauslastung; McKinsey: 5-20 % Logistikkosten-Reduktion
Technische Machbarkeit	3	20 %	0,60	Benoetigt Integration TMS + WMS + ERP; historische Datenqualitaet muss gepueft werden; 34 Laender = heterogene Datenlandschaft
Time to Value	3	20 %	0,60	9-12 Monate; Datenaufbereitung und Modelltraining benoetigen Zeit
Ressourcenbedarf	2	15 %	0,30	Hoher Invest (1-1,5 Mio. EUR); Data-Engineering-Kapazitaet noetig
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Kernprozess Netzwerkplanung; aber weniger sichtbar als myGW-Features
Gesamt			3,30	

UC-08: Supply Chain Anomalie-Erkennung und Risikomanagement

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	3	25 %	0,75	1-3 Mio. EUR p.a.; Risikominimierung ist schwer quantifizierbar, aber operativ wichtig
Technische Machbarkeit	3	20 %	0,60	Highway-Partnerschaft (USA) als Basis; globale Datenintegration komplex; geopolitische Risiko-Feeds verfügbar
Time to Value	3	20 %	0,60	9-12 Monate; komplexe Datenaggregation aus multiplen Quellen
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-1 Mio. EUR); Datenfeed-Kosten laufend
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	CEO-Verantwortung fuer Schwarzmeer/GUS; Alessandro Cacciola (Air & Sea) = globale Risiken; DSV/Schenker-Fusion erzeugt Marktvolatilitaet
Gesamt			3,20	

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

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	3	25 %	0,75	0,5-1,5 Mio. EUR p.a.; 40-60 % Erstanfragen automatisiert; 24/7-Verfügbarkeit
Technische Machbarkeit	5	20 %	1,00	Generative-AI-Chatbots sind ausgereift; myGW-Datenanbindung fuer Sendungsstatus; Standardintegration in Telefonie moeglich
Time to Value	5	20 %	1,00	4-6 Monate; schnellste Implementierung aller Use Cases; erprobte Loesungen am Markt
Ressourcenbedarf	4	15 %	0,60	Geringer Invest (0,2-0,4 Mio. EUR); Cloud-basierte Loesung, minimale Hardware
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	dicall ist unter Schafleitner; Kundenservice ist Differenzierungsmerkmal; mehrsprachig fuer CEE
Gesamt			4,15	

UC-10: Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	4	25 %	1,00	5-10 Mio. EUR Umsatzpotenzial durch Cross-/Upselling; 25-35 % mehr myGW-Nutzung
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	myGW Warehouse Analytics als Basis vorhanden; PRODYNA als Entwicklungspartner; webbasiert = flexible Erweiterung
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; schrittweiser Feature-Rollout möglich
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-0,8 Mio. EUR); laufende PRODYNA-Entwicklungskosten
Strategischer Fit	5	20 %	1,00	myGW ist das digitale Flaggschiffprodukt von GW; CEO-Priorität; Differenzierung gegenüber Wettbewerb
Gesamt			4,05	

UC-11: Proaktives Kundenbenachrichtigungssystem

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	3	25 %	0,75	Indirekter Nutzen: 35-45 % weniger Statusanfragen bei dical; NPS +10-15 Punkte
Technische Machbarkeit	5	20 %	1,00	Standard-Messaging-Technologien (Push, SMS, E-Mail, WhatsApp); myGW-Integration unkompliziert
Time to Value	5	20 %	1,00	4-6 Monate; kann auf bestehender myGW-Infrastruktur aufbauen
Ressourcenbedarf	4	15 %	0,60	Geringer Invest (0,15-0,3 Mio. EUR); Cloud-Messaging-Services
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Kundenerlebnis als Differenzierung; Schafleitner-Verantwortung (Marketing, Kommunikation); Synergie mit UC-06 (Predictive ETA)
Gesamt			4,15	

UC-12: Intelligentes E-Flotten-Management (GreenLine)

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	2	25 %	0,50	0,3-0,5 Mio. EUR p.a. (aktuell); Potenzial wächst mit E-Flotten-Ausbau; Nachhaltigkeits-PR-Wert hoch
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	E-Lkw liefern bereits umfangreiche Telematikdaten; Smart-Charging-Algorithmen verfügbar; Ladeinfrastruktur an 4 Standorten vorhanden
Time to Value	5	20 %	1,00	4-6 Monate; 14 E-Lkw und 4 Ladestationen sind sofort adressierbar
Ressourcenbedarf	4	15 %	0,60	Geringer Invest (0,15-0,3 Mio. EUR); IoT-Plattform-Anbindung
Strategischer Fit	5	20 %	1,00	GreenLine ist CEO-Prestige-projekt; Nachhaltigkeit als Kernstrategie; interner CO2-Preis 90 EUR/t; EU-Regulierung (ETS ab 2027)
Gesamt			3,90	

UC-13: Connected Fleet mit IoT-Sensorik

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	3	25 %	0,75	1-2 Mio. EUR p.a.; Kuehlketten-Dokumentation fuer tectraxx-Kunden = Umsatzsicherung
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	GPS-Tracking bereits aktiv; NB-IoT-/LTE-M-Sensoren ausgereift; A1 M2M-SIM sofort verfuegbar
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; Pilotflotte in 3 Monaten
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-0,8 Mio. EUR); Hardware-Kosten fuer Sensoren + laufende SIM-Kosten
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Flottenmanagement unter Bauer; tectraxx (High-Tech-Logistik) als Kundensegment; Differenzierung
Gesamt			3,60	

UC-14: AI-basierte Zolldokumenten-Automatisierung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	3	25 %	0,75	1-2 Mio. EUR p.a.; 70-80 % Automatisierung; Compliance-Risiko-Reduktion
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	AI/OCR fuer Dokumente ist ausgereift; GW hat Zoll-Software als Basis; strukturierte Dokumentenformate (CMR, Zoll-erklärungen)
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; schneller Pilot mit haeufigsten Dokumententypen
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,4-0,7 Mio. EUR); Cloud-AI-Services reduzieren Entwicklungsaufwand
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Zoll unter Bauer; Schwarzmeer/GUS unter Senger-Weiss = komplexe Zollanforderungen; Effizienzsteigerung
Gesamt			3,60	

UC-15: Intelligente Frachtbrief- und Rechnungsverarbeitung

Kriterium	Score (1-5)	Gewichtung	Gewichteter Score	Begründung
Business Impact	4	25 %	1,00	2-4 Mio. EUR p.a.; 60-75 % Automatisierung; betrifft alle 1.250 Lagerkunden + Transportkunden
Technische Machbarkeit	4	20 %	0,80	AI/OCR ausgereift; RPA-Integration in TMS und ERP machbar; strukturierte Formate
Time to Value	4	20 %	0,80	6-9 Monate; schrittweise Automatisierung der häufigsten Dokumententypen
Ressourcenbedarf	3	15 %	0,45	Moderater Invest (0,5-0,8 Mio. EUR); Cloud-AI + RPA-Plattform
Strategischer Fit	4	20 %	0,80	Effizienzsteigerung in Finanzen (Senger-Weiss) und Logistik (Bauer); Skalierbarkeit fuer Wachstum
Gesamt			3,85	

3. Scoring-Rangliste (sortiert nach Gesamtscore)

Rang	UC-Nr.	Titel	Business Impact	Tech. Machbarkeit	Time to Value	Resourcen	Strat. Fit	Gesamt
1	UC-09	AI-Chatbot di-call	3	5	5	4	4	4,15
1	UC-11	Proaktive Benachrichtigungen	3	5	5	4	4	4,15
3	UC-03	Kommissionierungsoptimierung	4	4	4	3	5	4,05
3	UC-06	Predictive ETA myGW	4	4	4	3	5	4,05
3	UC-10	Personalisiertes Dashboard myGW	4	4	4	3	5	4,05
6	UC-12	E-Flotten-Management Green-Line	2	4	5	4	5	3,90
7	UC-15	Frachtbrief-/Rechnungsverar-	4	4	4	3	4	3,85

18 UC-01 Beibehaltung der Netzwerkeffizienz 3 3 3 3 4 3,00

4. Score-Verteilung nach Kategorie

4.1 Durchschnittlicher Score pro Kategorie

Kategorie	Use Cases	Durchschnitts-Score	Hoechster UC	Niedrigster UC
Customer Experience	UC-09, UC-10, UC-11	4,12	UC-09/UC-11 (4,15)	UC-10 (4,05)
Warehouse Intelligence	UC-03, UC-04, UC-05	3,43	UC-03 (4,05)	UC-04 (2,65)
Document Processing	UC-14, UC-15	3,73	UC-15 (3,85)	UC-14 (3,60)
Route Optimization	UC-01, UC-02	3,68	UC-01 (3,75)	UC-02 (3,60)
Fleet Management	UC-12, UC-13	3,75	UC-12 (3,90)	UC-13 (3,60)
Predictive Supply Chain	UC-06, UC-07, UC-08	3,52	UC-06 (4,05)	UC-08 (3,20)

4.2 Analyse der Score-Verteilung

Score-Band	Anzahl UCs	Use Cases
4,00 - 5,00 (Tier 1)	5	UC-09, UC-11, UC-03, UC-06, UC-10
3,50 - 3,99 (Tier 2)	7	UC-12, UC-15, UC-01, UC-02, UC-05, UC-13, UC-14
3,00 - 3,49 (Tier 3)	2	UC-07, UC-08
< 3,00 (Tier 4)	1	UC-04

5. Kriterien-Heatmap

UC	BI (25%)	TM (20%)	TtV (20%)	RB (15%)	SF (20%)	Gesamt
UC-01	5	3	3	2	5	3,75
UC-02	3	4	4	3	4	3,60
UC-03	4	4	4	3	5	4,05
UC-04	3	2	2	2	4	2,65
UC-05	3	4	4	3	4	3,60
UC-06	4	4	4	3	5	4,05
UC-07	4	3	3	2	4	3,30
UC-08	3	3	3	3	4	3,20
UC-09	3	5	5	4	4	4,15
UC-10	4	4	4	3	5	4,05
UC-11	3	5	5	4	4	4,15
UC-12	2	4	5	4	5	3,90
UC-13	3	4	4	3	4	3,60
UC-14	3	4	4	3	4	3,60
UC-15	4	4	4	3	4	3,85

Legende: Score 5 = fett markiert; BI = Business Impact, TM = Technische Machbarkeit, TtV = Time to Value, RB = Ressourcenbedarf, SF = Strategischer Fit

6. Wesentliche Erkenntnisse

6.1 Top-Performer-Analyse

Erkenntnis	Details
Customer Experience dominiert	Die drei CX-Use-Cases (UC-09, UC-10, UC-11) erreichen Durchschnitt 4,12 - hoechste Kategorie. Grund: schnelle Implementierung, geringe Ressourcen, hoher strategischer Fit (myGW, dicall)
Quick Wins identifiziert	UC-09 (AI-Chatbot) und UC-11 (Proaktive Benachrichtigungen) sind als Quick Wins mit < 6 Monaten Time to Value und geringem Invest geeignet
myGW als Hebel	Drei Top-5-Use-Cases (UC-06, UC-10, UC-11) bauen auf dem myGW-Portal auf. Die Plattform mit 25.000 Usern ist der staerkste Hebel fuer schnelle Wertschoepfung
Business Impact vs. Machbarkeit	UC-01 (Netzwerkoptimierung) hat den hoechsten Business Impact (5/5 = 10-22 Mio. EUR), aber die Komplexitaet drueckt den Gesamtscore. Empfehlung: parallel als strategisches Langfristprojekt verfolgen

6.2 Strategische Empfehlungen

Empfehlung	Begrueundung
Quick Wins zuerst (UC-09, UC-11)	In 4-6 Monaten sichtbare Ergebnisse schaffen; CEO-Buy-in fuer groessere Projekte sichern
myGW als Plattform nutzen (UC-06, UC-10)	25.000 Nutzer = sofortige Sichtbarkeit und Kundenwirkung; PRODYNA als Partner vereinfacht Integration
Wolfurt-Momentum nutzen (UC-03, UC-05)	Neubau IT-/Logistikzentrum bietet einmalige Chance, AI und IoT von Anfang an zu integrieren
Nachhaltigkeit als Tueroeffner (UC-12)	GreenLine ist CEO-Prestigeprojekt; E-Flotten-Management als Einstiegsprojekt mit hohem Sichtbarkeitswert

7. Naechste Schritte

Schritt	Beschreibung
1	Use Case Ranking mit detailliertem 4-Kriterien-Scoring (GW-A3)
2	Definition der Top-5-Use-Cases mit Implementierungs-Roadmap
3	Quick-Win-Identifikation fuer Sofortmassnahmen (Q1 2026)
4	Stakeholder-Mapping fuer gezielte Ansprache (GW-A4)

Quellen

- GW-A1: Gebrueder Weiss Use Case Ideation
- GW-R1 bis GW-R5: Saemtliche Research-Ergebnisse
- McKinsey: AI in Supply Chain (5-20 % Kostenreduktion)
- Branchentrends: AI in T&L CAGR 18,5 %, WMS CAGR 17,1 %