



# Gebrueder Weiss GmbH - AI-Transformations-Pitch Deck

Praesentation fuer Entscheider

---

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

# Inhaltsverzeichnis

---

Gebrueder Weiss GmbH - AI-Transformations-Pitch Deck .....	5
A1 Digital Praesentation .....	5
Folie 1: Titelfolie .....	5
Inhalt .....	5
Visualisierung .....	5
Speaker Notes .....	5
Folie 2: Agenda .....	5
Inhalt .....	5
Visualisierung .....	6
Speaker Notes .....	6
Folie 3: Gebrueder Weiss - Unternehmensuebersicht .....	6
Inhalt .....	6
Visualisierung .....	6
Speaker Notes .....	7
Folie 4: Ihre digitale DNA .....	7
Inhalt .....	7
Visualisierung .....	7
Speaker Notes .....	7
Folie 5: Markttrends - Die Logistik im Umbruch .....	8
Inhalt .....	8
Visualisierung .....	8
Speaker Notes .....	8
Folie 6: Wettbewerbsdynamik - Die Branche konsolidiert .....	8
Inhalt .....	8
Visualisierung .....	9
Speaker Notes .....	9
Folie 7: Die AI-Opportunity fuer Gebrueder Weiss .....	9
Inhalt .....	9
Visualisierung .....	9
Speaker Notes .....	10
Folie 8: Top 5 Use Cases - Ueberblick .....	10
Inhalt .....	10
Visualisierung .....	10
Speaker Notes .....	10
Folie 9: Use Case 1 - AI-Chatbot fuer dicall .....	10
Inhalt .....	10
Visualisierung .....	11
Speaker Notes .....	11
Folie 10: Use Case 2 - Proaktive Benachrichtigungen .....	11
Inhalt .....	11
Visualisierung .....	11
Speaker Notes .....	11
Folie 11: Use Case 3 - Predictive ETA fuer myGW .....	12

Inhalt .....	12
Visualisierung .....	12
Speaker Notes .....	12
Folie 12: Use Case 4 - Kommissionierungsoptimierung .....	12
Inhalt .....	12
Visualisierung .....	12
Speaker Notes .....	13
Folie 13: Use Case 5 - Personalisiertes Dashboard .....	13
Inhalt .....	13
Visualisierung .....	13
Speaker Notes .....	13
Folie 14: Quick Wins - Sofortige Ergebnisse .....	13
Inhalt .....	13
Visualisierung .....	14
Speaker Notes .....	14
Folie 15: Implementierungs-Roadmap 2026 .....	14
Inhalt .....	14
Visualisierung .....	14
Speaker Notes .....	15
Folie 16: Architektur-Ueberblick .....	15
Inhalt .....	15
Visualisierung .....	15
Speaker Notes .....	16
Folie 17: ROI-Zusammenfassung .....	16
Inhalt .....	16
Visualisierung .....	16
Speaker Notes .....	16
Folie 18: Risikomanagement .....	17
Inhalt .....	17
Visualisierung .....	17
Speaker Notes .....	17
Folie 19: A1 als Ihr Partner .....	17
Inhalt .....	17
Visualisierung .....	18
Speaker Notes .....	18
Folie 20: Das A1-Team fuer Gebrueder Weiss .....	18
Inhalt .....	18
Visualisierung .....	18
Speaker Notes .....	18
Folie 21: Naechste Schritte .....	19
Inhalt .....	19
Visualisierung .....	19
Speaker Notes .....	19
Folie 22: Call to Action .....	19
Inhalt .....	19
Visualisierung .....	20
Speaker Notes .....	20
Folie 23: Backup - Detaillierter Wettbewerbsvergleich .....	20
Inhalt .....	20
Visualisierung .....	20

Speaker Notes .....	20
Folie 24: Backup - Branchentrends im Detail .....	21
Inhalt .....	21
Visualisierung .....	21
Speaker Notes .....	21
Folie 25: Backup - ROI-Details pro Use Case .....	22
Inhalt .....	22
Visualisierung .....	22
Speaker Notes .....	22
Folie 26: Backup - Stakeholder-Map .....	23
Inhalt .....	23
Visualisierung .....	23
Speaker Notes .....	23

# Gebrueder Weiss GmbH - AI-Transformations-Pitch Deck

---

## A1 Digital Praesentation

---

**Kunde:** Gebrueder Weiss GmbH **Datum:** Februar 2026 **Version:** 1.0 **Klassifikation:** Vertraulich **Praesentation fuer:** Vorstand Gebrueder Weiss

---

## Folie 1: Titelfolie

---

### Inhalt

- **Titel:** Die Zukunft der Logistik beginnt in Lauterach
- **Untertitel:** AI-Partnerschaft fuer Gebrueder Weiss
- **A1 Digital Logo + Gebrueder Weiss Logo**
- **Datum und Praesentation fuer: Vorstand Gebrueder Weiss GmbH**

### Visualisierung

- Hintergrundbild: GW-Lkw auf europaeischer Route oder myGW-Portal-Screenshot
- Clean Design mit beiden Unternehmenslogos
- Subtile Elemente: 1474-Gruendungsjahr dezent integriert

### Speaker Notes

*Sehr geehrter Herr Senger-Weiss, sehr geehrte Vorstandskollegen, herzlich willkommen zu unserer Praesentation. Wir freuen uns, Ihnen heute aufzuzeigen, wie A1 Gebrueder Weiss als oesterreichischer Technologiepartner dabei unterstuetzen kann, die Logistik der Zukunft zu gestalten. In den naechsten 45 Minuten werden wir Ihnen konkrete AI-Anwendungsfaelle, eine Implementierungs-Roadmap und einen klaren Business Case praesentieren - massgeschneidert fuer die Beduerfnisse eines 550 Jahre alten Familienunternehmens.*

## Folie 2: Agenda

---

### Inhalt

1. Gebrueder Weiss - Ihr Erfolg als Fundament (5 Min)
2. Markttrends und Wettbewerbsdynamik (5 Min)
3. Die AI-Opportunity fuer die Logistik (5 Min)
4. Top 5 Use Cases im Detail (15 Min)
5. Quick Wins - Sofortige Ergebnisse (3 Min)
6. Implementierungs-Roadmap 2026 (3 Min)
7. Investitionsueberblick und ROI (5 Min)

- 8. A1 als Ihr Partner (3 Min)
- 9. Naechste Schritte (1 Min)

### Visualisierung

- Nummerierte Timeline mit Icons fuer jeden Abschnitt
- Zeitangaben dezent integriert
- Aktueller Punkt wird visuell hervorgehoben

### Speaker Notes

Unsere Agenda fuehrt Sie strukturiert vom Verstaendnis Ihrer einzigartigen Ausgangslage ueber die Marktdynamik bis hin zu konkreten Loesungsvorschlaegen. Wir haben bewusst 15 Minuten fuer die Use Cases eingeplant, da diese das Herzstück unseres Vorschlags sind. Bitte unterbrechen Sie jederzeit fuer Fragen.

## Folie 3: Gebrueder Weiss - Unternehmensuebersicht

### Inhalt

550+ Jahre Innovation in Transport und Logistik

Kennzahl	Wert
Gruendung	1474 im Bodenseeraum
Nettoumsatz 2024	EUR 2,71 Mrd. (+10 %)
Mitarbeiter:innen	ca. 8.700
Standorte	180 in 34 Laendern
Eigenkapitalquote	60 %
Investitionen 2024	EUR 124 Mio.
Lagerflaeche	620.000 m2
myGW-Nutzer	25.000

**Geschaeftsbereiche:** Landverkehr & Logistik (EUR 1,52 Mrd.) | Air & Sea (EUR 939 Mio.) | Paket & Express | Speziallogistik

### Visualisierung

- Weltkarte mit 180 GW-Standorten markiert
- Wichtige Zahlen gross und prominent
- Geschaeftsbereiche als Balkendiagramm mit Umsatzanteil

## Speaker Notes

*Gebrueder Weiss ist nicht nur eines der aeltesten Unternehmen Oesterreichs, sondern eines der aeltesten der Welt. Mit einer Eigenkapitalquote von 60 Prozent und Investitionen von 124 Millionen Euro allein im vergangenen Jahr demonstrieren Sie finanzielle Staerke und strategischen Weitblick. Besonders beeindruckend: Der Bereich Air & Sea wuchs um 21 Prozent - ein Zeichen fuer die erfolgreiche Internationalisierungsstrategie.*

## Folie 4: Ihre digitale DNA

### Inhalt

#### Digitalisierung als Chefsache - direkt beim CEO

Initiative	Status	Reichweite
myGW-Kundenportal	Live seit 2020, 25.000 User	Global, alle Verkehrstraeger
IT-Zentrum Wolfurt	Im Bau, ca. 300 IT-MA	Fertigstellung 2026
Hochregallager Wolfurt	68.000 Palettenplaetze	Vollautomatisch (SSI Schaefer)
AutoStore Budapest	Automatisierte Kommissionierung	Aktiv
GreenLine E-Flotte	12 eActros 600 + 2 E-Lkw	Oesterreich-weit
myGW Warehouse Analytics	Ein-/Ausgangsbewegungen	1.250 Lagerkunden

**Technologiepartner:** PRODYNA (myGW), Turvo (TMS USA), Highway (Fraud Prevention), SSI Schaefer, AutoStore

### Visualisierung

- Tech-Stack als Schichtmodell (Infrastruktur -> Plattform -> Anwendung -> Kunde)
- Status-Indikatoren (gruen = aktiv, gelb = im Bau)
- PRODYNA und Partner-Logos

## Speaker Notes

*Sie verfuegen bereits ueber eine beeindruckende digitale Basis. Das myGW-Portal mit 25.000 Nutzern ist ein echtes Differenzierungsmerkmal. Und die Tatsache, dass Digitalisierung direkt bei Ihnen, Herr Senger-Weiss, angesiedelt ist, zeigt die strategische Prioritaet. Das neue IT-Zentrum in Wolfurt mit 300 IT-Expertinnen und Experten wird diese Basis weiter staerken. Die Frage ist: Wie nutzen wir dieses Fundament, um den naechsten Schritt zu machen?*

## Folie 5: Markttrends - Die Logistik im Umbruch

---

### Inhalt

#### 6 Megatrends veraendern die Logistik:

Trend	Marktvolumen/CAGR	Relevanz fuer GW
AI in Transport & Logistik	USD 5,8 Mrd. -> 23,1 Mrd. (CAGR 18,5 %)	Sehr hoch
Warehouse Automation	USD 30 Mrd. -> 55 Mrd. (CAGR 15 %)	Sehr hoch (Wolfurt, Budapest)
Green Logistics	USD 1,39 Bio. -> 2,06 Bio. (CAGR 8,3 %)	Sehr hoch (GreenLine)
Supply Chain Visibility	IoT-Markt CAGR 12,3 %	Hoch (myGW)
Autonome Lkw	USD 39,5 Mrd. -> 65,7 Mrd. (CAGR 10,7 %)	Mittel
Blockchain Supply Chain	USD 1,2 Mrd. -> 9,6 Mrd. (CAGR 49 %)	Mittel

### Visualisierung

- 6 Trend-Kacheln mit Icons und Wachstumsraten
- Farbcodierung nach Relevanz fuer GW (gruen = sehr hoch, gelb = hoch, grau = mittel)

### Speaker Notes

*Der europaeische Logistikmarkt wird bis 2030 auf 1,74 Billionen US-Dollar wachsen. AI ist dabei der staerkste Hebel: McKinsey schaezt, dass AI die Logistikkosten um 5 bis 20 Prozent senken kann. Fuer Gebrueder Weiss mit 2,71 Milliarden Umsatz sind das potenziell 135 bis 542 Millionen Euro. Gleichzeitig erfordert die EU-Regulierung - Green Deal, ETS ab 2027, CSRD - digitale Loesungen fuer Nachhaltigkeit. GreenLine positioniert Sie hier bereits als Vorreiter.*

---

## Folie 6: Wettbewerbsdynamik - Die Branche konsolidiert

---

### Inhalt

Das dominierende Event: DSV + Schenker (14,3 Mrd. EUR)

Wettbewerber	Umsatz 2024	AI-/Digital-Status
DHL Group	EUR 84,2 Mrd.	Vorreiter (Resilience360, umfassende AI)
DSV/Schenker	EUR 41,6 Mrd. (kombiniert)	Im Umbruch (IT-Integration)
Kuehne+Nagel	CHF 24 Mrd.	Vorreiter (120 TB Cloud, Max Visibility)
Dachser	EUR 8,03 Mrd.	Fortgeschritten (490 Mio. EUR Invest)
<b>Gebrueder Weiss</b>	<b>EUR 2,71 Mrd.</b>	<b>Fortgeschritten (myGW, Automatisierung)</b>

**Chance:** DSV/Schenker-Integration = 12-24 Monate IT-Probleme = Kundenabwanderung moeglich

## Visualisierung

- Balkendiagramm Umsatzvergleich
- Digitaler Reifegrad als Radar-Chart (5 Achsen: Portal, Cloud, AI, IoT, Automation)
- DSV/Schenker-Fusion als roter Marker mit „Opportunity Window“

## Speaker Notes

*Die Uebernahme von DB Schenker durch DSV fuer 14,3 Milliarden Euro schafft einen neuen Marktriesen. Erfahrungsgemaess verlieren fusionierte Logistiker in den ersten 12 bis 24 Monaten Kunden aufgrund von IT-Integrationsproblemen. Das ist Ihre Chance. Gleichzeitig investiert Dachser aggressiv - 490 Millionen Euro allein 2024. Und Kuehne+Nagel hat seine gesamte TMS-Plattform in die Cloud migriert. Die Botschaft ist klar: Wer jetzt nicht in AI investiert, faellt zurueck.*

## Folie 7: Die AI-Opportunity fuer Gebrueder Weiss

### Inhalt

**McKinsey: AI senkt Logistikkosten um 5-20 %**

Fuer GW mit EUR 2,71 Mrd. Umsatz bedeutet das: - **Konservativ (5 %):** EUR 135 Mio. Einsparungspotenzial - **Optimistisch (20 %):** EUR 542 Mio. Einsparungspotenzial

**15 identifizierte Use Cases in 6 Kategorien:**

Kategorie	UCs	Top-Potenzial
Route Optimization	2	EUR 10-22 Mio. p.a.
Warehouse Intelligence	3	EUR 6-12 Mio. p.a.
Predictive Supply Chain	3	EUR 5-12 Mio. p.a.
Customer Experience	3	EUR 6-12 Mio. p.a.
Fleet Management	2	EUR 1-3 Mio. p.a.
Document Processing	2	EUR 3-6 Mio. p.a.

## Visualisierung

- Grosses EUR-Zahlenpaar (135 Mio. konservativ / 542 Mio. optimistisch)
- 6 Kategorie-Kacheln mit Use-Case-Anzahl und Potenzial

- Trichter: 15 Use Cases -> 5 priorisiert -> 2 Quick Wins

## Speaker Notes

Wir haben 15 konkrete AI-Anwendungsfaelle fuer Gebrueder Weiss identifiziert und nach einem strukturierten Scoring-Modell mit fuenf Kriterien bewertet. Das Gesamtpotenzial liegt bei 25 bis 55 Millionen Euro jaehrlich. Wir empfehlen, mit den fuenf hoechsbewerteten Use Cases zu beginnen - davon zwei als schnelle Quick Wins innerhalb von 4 bis 6 Monaten.

## Folie 8: Top 5 Use Cases - Ueberblick

### Inhalt

Rang	Use Case	Score	Nutzen p.a.	Typ
1	AI-Chatbot fuer dicall	34/40	EUR 0,5-1,5 Mio.	Quick Win
2	Proaktive Benachrichtigungen	33/40	EUR 0,3-0,8 Mio.	Quick Win
3	Predictive ETA fuer myGW	32/40	EUR 1-3 Mio.	Strategisch
4	Kommissionierungsoptimierung	31/40	EUR 3-5 Mio.	Strategisch
5	Personalisiertes Dashboard myGW	31/40	EUR 5-10 Mio.	Strategisch
<b>Gesamt</b>			<b>EUR 9,8-20,3 Mio.</b>	

### Visualisierung

- Rangfolge als gestaffelte Balken mit Score und EUR-Wert
- Quick Wins in Gruen, Strategisch in Blau
- Vorstandszuordnung als Icons neben jedem Use Case

## Speaker Notes

Hier sehen Sie unsere Top 5. Die ersten beiden - AI-Chatbot und proaktive Benachrichtigungen - sind Quick Wins: In 4 bis 6 Monaten implementierbar, geringer Invest, sofort sichtbarer Nutzen. Die Raenge 3 bis 5 sind strategische Projekte mit hoeherem Impact, die auf den Quick Wins aufbauen. Lassen Sie mich jeden einzeln vorstellen.

## Folie 9: Use Case 1 - AI-Chatbot fuer dicall

### Inhalt

Rang 1 | Score: 34/40 | Quick Win | Invest: EUR 200-400 TEUR

**Problem:** 60-70 % der dicall-Anfragen sind repetitiv (Sendungsstatus, Oeffnungszeiten); keine 24/7-Verfuegbarkeit trotz 34 Laender

**Loesung:** Generative-AI-Chatbot und Voicebot - 40-60 % Erstanfragen automatisiert - 6 Sprachen (DE, EN, HU, CZ, SR, HR) - myGW-Datenanbindung fuer Echtzeit-Sendungsstatus - 24/7/365 Verfuegbarkeit

**ROI:** EUR 0,5-1,5 Mio. p.a. | Payback: 3-6 Monate

### Visualisierung

- Chat-Interface-Mockup mit GW-Branding
- Vorher/Nachher: Kundenanfrage-Fluss (mit/ohne AI)
- ROI-Balken

### Speaker Notes

*Unser Top-Use-Case adressiert direkt das dicall Contact Center unter Herrn Schafleitner. 60 bis 70 Prozent aller Kundenanfragen sind repetitiv - Sendungsstatus, Oeffnungszeiten, Kontaktdaten. Ein AI-Chatbot kann diese in unter 5 Sekunden beantworten, 24 Stunden am Tag, in 6 Sprachen. Das entlastet Ihre dicall-Mitarbeiter fuer die wirklich komplexen Anfragen und spart EUR 0,5 bis 1,5 Millionen jaehrlich. Implementierungszeit: 4 bis 6 Monate.*

---

## Folie 10: Use Case 2 - Proaktive Benachrichtigungen

---

### Inhalt

**Rang 2 | Score: 33/40 | Quick Win | Invest: EUR 150-300 TEUR**

**Problem:** Kunden muessen sich aktiv einloggen oder anrufen, um Sendungsstatus zu erfahren; 35-45 % der dicall-Anfragen sind Statusabfragen

**Loesung:** Ereignisgesteuertes Omnichannel-Benachrichtigungssystem - Automatische Updates bei Statusaenderungen - myGW-Push, E-Mail, SMS, WhatsApp - Kundenpreferenz-Management (Kanal, Sprache, Haeufigkeit) - Verzoegerungs-Fruehwarnung (spaeter mit Predictive ETA)

**ROI:** EUR 0,3-0,8 Mio. p.a. | Payback: 4-8 Monate | NPS: +10-15 Punkte

### Visualisierung

- Omnichannel-Ueberblick (Push, SMS, WhatsApp, E-Mail) als Hub-Spoke-Diagramm
- Vorher: Kunde ruft an -> Nachher: Kunde wird informiert
- NPS-Steigerungsgrafik

### Speaker Notes

*Use Case 2 ist der ideale Begleiter zum Chatbot. Statt dass Kunden anrufen muessen, informieren wir sie proaktiv - ueber den Kanal ihrer Wahl. Das reduziert Statusanfragen bei dicall um 35 bis 45 Prozent und steigert den Net Promoter Score um 10 bis 15 Punkte. Und das Beste: Wir schaffen damit die Infrastruktur fuer den naechsten Use Case - Predictive ETA.*

---

## Folie 11: Use Case 3 - Predictive ETA fuer myGW

---

### Inhalt

**Rang 3 | Score: 32/40 | Strategisch | Invest: EUR 500-800 TEUR**

**Problem:** ETA-Genauigkeit bei ca. 70 %; Kuehne+Nagel bietet „Max Visibility“ mit Predictive Tracking; DHL hat Resilience360

**Loesung:** ML-basierte vorausschauende Lieferzeitprognose in myGW - 92-95 % ETA-Genauigkeit (statt ca. 70 %) - Beruecksichtigung von Verkehr, Wetter, Zoll, Historie - Konfidenz-Score fuer jede Prognose - Proaktive Aktualisierung bei Abweichungen

**ROI:** EUR 1-3 Mio. p.a. | Payback: 6-12 Monate

### Visualisierung

- myGW-Screenshot-Mockup mit Predictive-ETA-Anzeige
- Genauigkeitsvergleich: 70 % (heute) vs. 93 % (mit AI)
- Wettbewerbsvergleich: GW vs. K+N vs. DHL vs. Dachser

### Speaker Notes

*myGW ist Ihr digitales Flaggschiff, Herr Senger-Weiss. Mit Predictive ETA machen wir es zum Branchenbesten. Kuehne+Nagel bietet Max Visibility, DHL hat Resilience360 - Gebrueder Weiss braucht ein Aequivalent. Unsere ML-Modelle erhoehen die ETA-Genauigkeit von 70 auf ueber 93 Prozent. 25.000 Nutzer profitieren sofort. Und der Clou: Die proaktiven Benachrichtigungen aus Use Case 2 werden durch die Predictive-ETA-Daten intelligent angereichert.*

---

## Folie 12: Use Case 4 - Kommissionierungsoptimierung

---

### Inhalt

**Rang 4 | Score: 31/40 | Strategisch | Invest: EUR 500 TEUR - 1 Mio.**

**Problem:** Statische Slotting-Strategie in 620.000 m2 Lagerflaeche; AutoStore Budapest und Hochregallager Wolfurt (68.000 Plaetze) ohne AI-Optimierung

**Loesung:** ML-basierte Kommissionierungs- und Slotting-Optimierung - Dynamisches Slotting basierend auf Nachfragemustern - AutoStore-Roboter-Reihenfolge-Optimierung (Budapest) - Hochregallager-Steuerung mit AI (Wolfurt) - +15-25 % Kommissionierungsleistung

**ROI:** EUR 3-5 Mio. p.a. | Payback: 4-8 Monate

### Visualisierung

- Lager-Layout mit AI-optimierten Zonen (Heatmap: haeufig -> selten)
- Budapest AutoStore + Wolfurt Hochregallager nebeneinander
- Leistungssteigerung als Balkenvergleich

## Speaker Notes

*Mit 620.000 Quadratmetern Lagerflaeche und 1.250 Kunden ist Ihre Lagerlogistik ein enormer Hebel. Das Hochregallager Wolfurt mit 68.000 Palettenplaetzen wird Ende 2025 fertiggestellt - das ist der ideale Zeitpunkt, AI von Anfang an zu integrieren. In Budapest haben wir mit dem AutoStore sofort einen Pilotstandort. Die Einsparung: 3 bis 5 Millionen Euro jaehrlich durch 15 bis 25 Prozent mehr Kommissionierungsleistung.*

---

## Folie 13: Use Case 5 - Personalisiertes Dashboard

### Inhalt

**Rang 5 | Score: 31/40 | Strategisch | Invest: EUR 500-800 TEUR**

**Problem:** myGW bietet allen 25.000 Nutzern die gleichen Standardfunktionen; kein CO2-Reporting (CSRD-Pflicht ab 2025); kein Cross-/Upselling-Hebel

**Loesung:** AI-generiertes personalisiertes Kunden-Dashboard - Transportmuster-Analysen und Kosten-optimierungs-Vorschlaege - CSRD-konforme CO2-Berichte pro Sendung und Kunde - Benchmark-Vergleiche und proaktive Service-Empfehlungen - AI-gestuetzte Cross-Selling-Signale fuer GW-Vertrieb

**ROI:** EUR 5-10 Mio. p.a. (Umsatz) | Payback: 3-6 Monate

### Visualisierung

- Dashboard-Mockup mit personalisierten Widgets
- CO2-Report-Beispiel (CSRD-konform)
- Umsatzsteigerungs-Projektion

### Speaker Notes

*Use Case 5 hat das hoechste Umsatzpotenzial: 5 bis 10 Millionen Euro jaehrlich. Warum? Weil personalisierte Insights jeden Ihrer 25.000 Kunden enger an Gebrueder Weiss binden. Besonders relevant: CO2-Berichte. Ab 2025 muessen Ihre Kunden CSRD-konform berichten. Wenn myGW diese Daten automatisch liefert, wird Ihr Portal unverzichtbar. Das ist der staerkste Lock-in-Effekt, den Sie schaffen koennen.*

---

## Folie 14: Quick Wins - Sofortige Ergebnisse

### Inhalt

**In 4-6 Monaten sichtbare Ergebnisse:**

Quick Win	Invest	Nutzen p.a.	Go-Live
AI-Chatbot dicall	EUR 200-400 TEUR	EUR 0,5-1,5 Mio.	Q2 2026
Proaktive Benachrichtigungen	EUR 150-300 TEUR	EUR 0,3-0,8 Mio.	Q2 2026
<b>Gesamt Quick Wins</b>	<b>EUR 350-700 TEUR</b>	<b>EUR 0,8-2,3 Mio.</b>	

**Synergien:** Chatbot nutzt Benachrichtigungsdaten; Benachrichtigungen liefern spaeter Predictive-ETA-Daten; Konsistente Kundenansprache ueber alle Kanale

### Visualisierung

- Timeline: Start Q1 2026 -> Go-Live Q2 2026 -> Erweiterung Q3 2026
- Synergien als verbundene Kreise
- EUR-Einsparung als Countdown-Grafik

### Speaker Notes

*Wir empfehlen, mit zwei Quick Wins zu starten, die in 4 bis 6 Monaten live sind und insgesamt nur 350 bis 700 Tausend Euro kosten. Das Besondere: Die beiden Use Cases verstaerken sich gegenseitig. Der Chatbot nutzt die Benachrichtigungsdaten, und spaeter werden beide durch Predictive ETA noch intelligenter. So bauen wir schrittweise ein integriertes Kundenerlebnis-Oekosystem auf.*

## Folie 15: Implementierungs-Roadmap 2026

### Inhalt

Q1 2026	Q2 2026	Q3 2026	Q4 2026
v	v	v	v
[UC-09 Start]	[UC-09 Go-Live]	[UC-06 Pilot]	[UC-06 Rollout]
[UC-11 Start]	[UC-11 Go-Live]	[UC-03 Start]	[UC-03 Pilot]
	[UC-06 Start]	[UC-10 Konzept]	[UC-10 Start]
	[UC-12 Pilot]		

Quartal	Projekte	Invest (kumuliert)	Nutzen (kumuliert)
Q1	UC-09, UC-11	EUR 200 TEUR	Erster Chatbot-Nutzen
Q2	UC-09, UC-11, UC-06, UC-12	EUR 600 TEUR	EUR 0,5-1 Mio. p.a.
Q3	UC-06, UC-03, UC-10	EUR 1,2 Mio.	EUR 2-4 Mio. p.a.
Q4	UC-06, UC-03, UC-10	EUR 1,8 Mio.	EUR 5-10 Mio. p.a.

### Visualisierung

- Gantt-Chart mit farbcodierten Use Cases
- Kumulierter Invest vs. kumulierter Nutzen als Doppelbalken pro Quartal

- Meilenstein-Diamanten (Chatbot Live, ETA Pilot, Wolfurt AI)

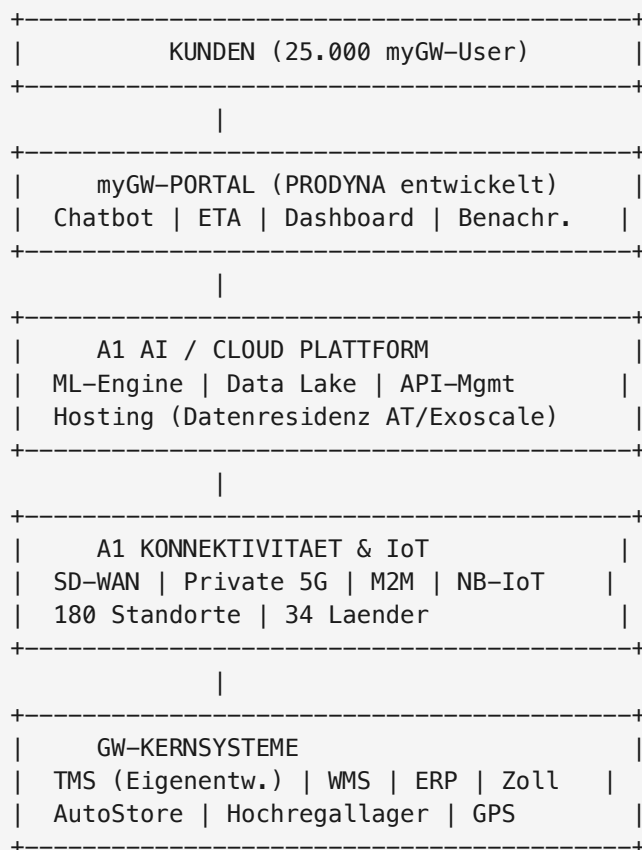
## Speaker Notes

Unsere Roadmap folgt dem Prinzip „schnell starten, schrittweise skalieren“. In Q1 beginnen wir mit den Quick Wins. In Q2 gehen diese live und wir starten parallel die strategischen Projekte. Bis Q4 2026 sind alle fuenf Top-Use-Cases aktiv und generieren einen Nutzen von 5 bis 10 Millionen Euro jaehrlich. Die Investition ist zu diesem Zeitpunkt bei 1,8 Millionen Euro - das Verhaeltnis spricht fuer sich.

## Folie 16: Architektur-Ueberblick

### Inhalt

#### A1 als Infrastruktur- und Plattform-Partner:



### Visualisierung

- Geschichtetes Architektur-Diagramm mit klarer Zuordnung: GW = Kern, PRODYNA = Applikation, A1 = Infrastruktur
- A1-Schichten in A1-Markenfarben hervorgehoben

## Speaker Notes

Unsere Architektur respektiert Ihre bestehende IT-Landschaft vollstaendig. Ihr TMS bleibt Ihre Eigenentwicklung. PRODYNA bleibt Ihr myGW-Entwicklungspartner. A1 liefert die darunterliegende Infrastruktur: Cloud-Hosting mit Datenresidenz in Oesterreich, die AI- und ML-Plattform, Konnektivitaet fuer 180 Standorte und IoT fuer Ihre Lager und Flotte. Wir ergaenzen - wir ersetzen nicht.

## Folie 17: ROI-Zusammenfassung

### Inhalt

Kennzahl	Wert
Gesamtinvestition (3 Jahre)	EUR 2,8-4,9 Mio.
Gesamtnutzen (3 Jahre)	EUR 39,5-78,2 Mio.
Durchschnittlicher ROI	250-400 %
Payback-Periode	4-8 Monate
Break-Even (Portfolio)	Monat 10-11
Risikoadjustierter ROI (pessimistisch)	198 %

**Kernaussage:** Selbst im pessimistischsten Szenario liegt der ROI bei 198 %.

### Visualisierung

- Grosser ROI-Wert zentriert („250-400 %“)
- Break-Even-Kurve (Invest vs. Nutzen ueber 36 Monate)
- Szenarien-Vergleich: Pessimistisch / Realistisch / Optimistisch

## Speaker Notes

Die Zahlen sprechen eine eindeutige Sprache. Bei einer Gesamtinvestition von 2,8 bis 4,9 Millionen Euro ueber drei Jahre erwarten wir einen Nutzen von 39 bis 78 Millionen Euro. Das ist ein ROI von 250 bis 400 Prozent. Und selbst wenn wir nur 60 Prozent des erwarteten Nutzens realisieren - das ist unser pessimistischstes Szenario - liegt der ROI immer noch bei 198 Prozent. Das Risiko ist minimal, der potenzielle Gewinn enorm.

## Folie 18: Risikomanagement

### Inhalt

Risiko	Mitigation
Datenqualitaet fuer ML-Modelle	Fruehes Data-Readiness-Assessment; Start mit datenreichen Use Cases
PRODYNA-Kapazitaet	Fruehzeitige Abstimmung; A1 als ergaenzende Entwicklungskapazitaet
Change Management dicall	Schafleitner als Sponsor; Chatbot als Entlastung, nicht Ersatz
Wolfurt-Verzoegerung	Budapest als unabhaengeriger Pilotstandort
Budget-Priorisierung	Quick Wins mit geringem Invest und schnellem ROI

### Visualisierung

- Risiko-Matrix (Wahrscheinlichkeit x Auswirkung) mit Mitigations-Pfeilen
- Alle Risiken im gruen-gelben Bereich (kein Rot)

### Speaker Notes

*Natuerlich gibt es Risiken - aber fuer jedes haben wir eine klare Mitigation. Das wichtigste: Wir beginnen mit Quick Wins, die geringes Risiko bei schnellem ROI bieten. Budapest dient als unabhaengeriger Pilotstandort, falls Wolfurt sich verzoegert. Und wir positionieren den Chatbot als Entlastung fuer dicall-Mitarbeiter - nicht als Bedrohung. Change Management ist in unserer Erfahrung der kritischste Erfolgsfaktor.*

## Folie 19: A1 als Ihr Partner

### Inhalt

#### Warum A1 fuer Gebrueder Weiss?

Dimension	A1-Vorteil
Oesterreichisch	Oesterreichischer Partner fuer ein oesterreichisches Familienunternehmen
Datensouveraenitaet	Exoscale Cloud mit Datenresidenz in Oesterreich, DSGVO-nativ
Integriert	Cloud + AI + IoT + 5G + Konnektivitaet aus einer Hand
Komplementaer	Infrastruktur-Partner, der GW-IT (300 MA) ergaenzt, nicht ersetzt
Langfristig	Partnerschaftsmodell passend zu Familienunternehmen mit 550-Jahre-Tradition
Referenzen	VIG, AVL und weitere oesterreichische Grossunternehmen

## Visualisierung

- A1-Markenelemente prominent
- Oesterreich-Karte mit A1- und GW-Standorten
- Referenzlogos (anonymisiert oder mit Genehmigung)

## Speaker Notes

*Warum A1? Weil wir ein oesterreichischer Partner sind, der Ihr Geschaefft versteht. Unsere Cloud laeuft in Oesterreich - Ihre Daten bleiben im Land. Wir bieten Cloud, AI, IoT, 5G und Konnektivitaet aus einer Hand - das kann kein Hyperscaler und kein lokales Systemhaus. Und wir verstehen Familienunternehmen: Langfristige Partnerschaft statt kurzfristiger Transaktionen. Das passt zu 550 Jahren Gebrueder Weiss.*

---

## Folie 20: Das A1-Team fuer Gebrueder Weiss

---

### Inhalt

Rolle	Verantwortung
A1 Key Account Manager	Gesamtverantwortung, Beziehungsmanagement
A1 Solution Architect	Technische Loesungsgestaltung, Architektur
A1 AI/ML Engineer	ML-Modellentwicklung, Daten-Pipelines
A1 CCaaS Specialist	AI-Chatbot, Contact Center (dicall)
A1 IoT/5G Engineer	Private 5G Wolfurt, IoT-Plattform
A1 Cloud Architect	Exoscale Hosting, Datenresidenz AT
A1 Delivery Manager	Projektsteuerung, Quality Assurance

## Visualisierung

- Team-Organigramm mit Rollen und Zuordnung zu Use Cases
- A1-Branding

## Speaker Notes

*Fuer Gebrueder Weiss stellen wir ein dediziertes Team zusammen, das alle technischen Disziplinen abdeckt. Vom Key Account Manager als Ihr zentraler Ansprechpartner bis hin zu spezialisierten Engineers fuer AI, IoT und 5G. Dieses Team begleitet Sie von den Quick Wins bis zur strategischen Skalierung.*

---

## Folie 21: Naechste Schritte

---

### Inhalt

Schritt	Aktion	Timing
1	Executive Meeting: A1-CEO und GW-Vorstand	Q1 2026
2	Technischer Workshop mit IT-Zentrum Wolfurt (Philipp Rusch)	Q1 2026
3	dicall-Workshop mit Peter Schafleitner	Q1 2026
4	Pilotvertrag AI-Chatbot (UC-09)	Q2 2026
5	Quick Wins Go-Live	Q2 2026
6	Strategische Use Cases starten	Q3 2026
7	Ergebnis-Review und Rahmenvertrag	Q4 2026

### Visualisierung

- Sieben Schritte als aufsteigende Treppengrafik
- Q1-Q4 2026 als Zeitleiste darunter

### Speaker Notes

*Unser Vorschlag fuer die naechsten Schritte ist pragmatisch und schrittweise. Wir beginnen mit einem CEO-Level-Meeting, gefolgt von einem technischen Workshop mit Ihrer IT-Leitung und einem dicall-Workshop mit Herrn Schafleitner. Innerhalb von Q2 haben wir den ersten Pilotvertrag und starten die Implementierung. In Q4 praesentieren wir Ihnen die Ergebnisse und schlagen einen Rahmenvertrag vor.*

## Folie 22: Call to Action

---

### Inhalt

**550 Jahre Zukunft beginnen heute.**

*„A1 als oesterreichischer Digitalisierungspartner fuer Gebueder Weiss: Cloud aus Oesterreich. AI fuer myGW. Nachhaltigkeit fuer GreenLine. EUR 350-700 TEUR fuer Quick Wins. EUR 10-20 Mio. jaehrlicher Nutzen.“*

**Ihr naechster Schritt:** CEO-to-CEO-Meeting fuer die strategische Partnerschaftsvision

**Kontakt:** A1 Digital Enterprise Sales

## Visualisierung

- Clean, emotionales Design mit GW-Heritage-Elementen
- Grosses Zitat zentriert
- Kontaktdaten prominent

## Speaker Notes

550 Jahre Gebrueder Weiss sind ein beeindruckendes Erbe. Lassen Sie uns gemeinsam sicherstellen, dass die naechsten 550 Jahre ebenso erfolgreich werden - mit AI, Cloud und Konnektivitaet aus Oesterreich. Unser konkreter Vorschlag: Starten wir mit den Quick Wins fuer 350 bis 700 Tausend Euro und beweisen innerhalb von 6 Monaten den Mehrwert. Alles Weitere bauen wir gemeinsam auf.

## Folie 23: Backup - Detaillierter Wettbewerbsvergleich

### Inhalt

Unternehmen	Umsatz	Mitarbeiter	Laender	Digitaler Reifegrad	Differenzierung ggue. GW
DSV/ Schenker	EUR 41,6 Mrd.	160.000	90+	Im Umbruch	15x groesser, aber IT-Integration unsicher
DHL	EUR 84,2 Mrd.	602.000	220+	Vorreiter	31x groesser, weniger agil
Kuehne+Nagel	CHF 24 Mrd.	85.000	100	Vorreiter	Cloud-Migration abgeschlossen
Dachser	EUR 8,03 Mrd.	37.300	433 Standorte	Fortgeschritten	3x groesser, Hauptkonkurrent
<b>GW</b>	<b>EUR 2,71 Mrd.</b>	<b>8.700</b>	<b>34</b>	<b>Fortgeschritten</b>	<b>Familienbesitz, agil, CEE-Netzwerk</b>

## Visualisierung

- Bubble-Chart (Umsatz x Digitaler Reifegrad x Standortanzahl)
- GW hervorgehoben in Orange

## Speaker Notes

Diese Folie zeigt die Wettbewerbslandschaft im Detail. GW ist deutlich kleiner als die Top 4, kompensiert dies aber durch Agilitaet, Familienbesitz und ein einzigartiges CEE-Netzwerk. Der digitale Reifegrad liegt auf Augenhoehe mit Dachser, aber hinter Kuehne+Nagel und DHL. Genau diese Luecke wollen wir mit unseren Use Cases schliessen.

---

## Folie 24: Backup - Branchentrends im Detail

---

### Inhalt

Markt	2025	2030	CAGR
AI in Transport & Logistics	USD 5,8 Mrd.	• (23,1 Mrd. 2032)	18,5 %
Warehouse Automation	USD 30 Mrd.	USD 55 Mrd.	15,0 %
Green Logistics	USD 1,39 Bio.	USD 2,06 Bio.	8,3 %
EU Freight & Logistics	USD 1.476 Mrd.	USD 1.737 Mrd.	3,3 %
Digital Twin (Logistik)	USD 15 Mrd.	USD 137,7 Mrd.	35,7 %
IoT in Logistik	USD 55 Mrd.	USD 116,7 Mrd.	12,3 %

**EU-Regulierung:** Green Deal (Klimaneutralitaet 2050), ETS fuer Transport ab 2027, CSRD, CO2-Standards Schwerlastverkehr (-45 % bis 2030, -90 % bis 2040)

### Visualisierung

- Wachstumsraten als Balkendiagramm
- EU-Regulierungs-Timeline als horizontale Leiste

### Speaker Notes

*Die Marktdaten stuetzen unsere Empfehlung: AI in der Logistik waechst mit 18,5 Prozent jaehrlich, Warehouse Automation mit 15 Prozent. Gleichzeitig erzwingt die EU-Regulierung Handeln: Ab 2027 gilt der Emissionshandel auch fuer den Strassentransport. GreenLine positioniert Gebrueder Weiss hier als Vorreiter - AI kann diesen Vorsprung weiter ausbauen.*

---

## Folie 25: Backup - ROI-Details pro Use Case

### Inhalt

UC	Invest (3J)	Nutzen (3J)	ROI (3J)	NPV (3J, 8%)
UC-09 Chat- bot	EUR 300-580 TEUR	EUR 2,1-5,6 Mio.	262-866 %	EUR 1,5-4,2 Mio.
UC-11 Be- nachr.	EUR 210-420 TEUR	EUR 1,1-2,8 Mio.	162-567 %	EUR 0,7-2,0 Mio.
UC-06 Pred. ETA	EUR 800 TEUR-1,24 Mio.	EUR 3,6-10,6 Mio.	190-755 %	EUR 2,3-7,6 Mio.
UC-03 Kom- miss.	EUR 800 TEUR-1,5 Mio.	EUR 12,7-21,2 Mio.	747-1.313 %	EUR 9,7-16,1 Mio.
UC-10 Da- sh- board	EUR 700 TEUR-1,12 Mio.	EUR 20-38 Mio.	1.686-3.293 %	EUR 15,7-30,2 Mio.
<b>Ge- samt</b>	<b>EUR 2,81-4,86 Mio.</b>	<b>EUR 39,5-78,2 Mio.</b>	<b>535-1.924 %</b>	<b>EUR 29,9-60,1 Mio.</b>

### Visualisierung

- ROI pro UC als Balkendiagramm (gestaffelt)
- NPV als sekundäre Achse
- Gesamtportfolio hervorgehoben

### Speaker Notes

Die detaillierte ROI-Analyse zeigt, dass alle neun Use Cases hochprofitabel sind. Der höchste ROI kommt vom personalisierten Dashboard (1.686 bis 3.293 Prozent), der höchste absolute NPV ebenfalls (15,7 bis 30,2 Millionen Euro). Das liegt am Upselling-Hebel bei 25.000 myGW-Nutzern. Aber selbst der „kleinste“ Use Case - proaktive Benachrichtigungen - liefert noch 162 bis 567 Prozent ROI.

## Folie 26: Backup - Stakeholder-Map

---

### Inhalt

Stakeholder	Rolle	Relevante Use Cases	Kernbotschaft
Wolfram Senger-Weiss	CEO, Digitalisierung, Finanzen	UC-06, UC-10, UC-12	Strategische Partnerschaft, Cloud AT
Juergen Bauer	Vorstand Landverkehr, Logistik	UC-03, UC-01, UC-14	IoT, 5G Wolfurt, Effizienz
Peter Schafleitner	Vorstand Vertrieb, dicall	UC-09, UC-11, UC-10	Quick Wins, Kundenerlebnis
Alessandro Cacciola	Vorstand Air & Sea	UC-08, UC-06 (A&S)	Globale Konnektivitaet
Philipp Rusch	Head of Corporate IT	Alle technischen UCs	Komplementaere Infrastruktur
Wolfgang Niessner	AR-Vorsitzender (ehem. CEO)	Strategische Gesamtpartnerschaft	Langfristige Vision

### Visualisierung

- Power-Interest-Matrix mit allen Stakeholdern
- Farbcodierte Zuordnung zu Use Cases

### Speaker Notes

*Unsere Stakeholder-Analyse zeigt ein klares Bild: Der CEO ist der zentrale Entscheidungstraeger fuer strategische Partnerschaften. Herr Schafleitner als neuer Vertriebsvorstand ist der ideale Sponsor fuer Quick Wins. Herr Bauer verantwortet den groessten Geschaefsbereich und profitiert am staerksten von operativen Use Cases. Und Herr Cacciola als externer Neuzugang ist offen fuer neue Partnerschaften. Philipp Rusch als Head of Corporate IT ist unser technischer Ansprechpartner.*