



AI Use Case One-Pager

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: One-Pager
Kunde: Gebrüder Weiss GmbH
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

- AI Use Case One-Pager 3
 - Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW 3
- Problemstellung 3
 - Zentrale Herausforderungen: 3
- Vorgeschlagene AI-Loesung 4
 - AI-generiertes personalisiertes Kunden-Dashboard 4
 - Kernfunktionalitaeten: 4
 - Architektur: 4
- Erwarteter Nutzen 5
 - Quantitative Benefits: 5
 - Qualitative Benefits: 5
- Technische Anforderungen 6
 - Infrastruktur: 6
- ROI-Highlights 6
 - Investitionskosten: 6
 - Return on Investment: 6
 - ROI-Kennzahlen: 7
- Implementierungs-Timeline 7
- Empfehlung 7

AI Use Case One-Pager

Personalisiertes Kunden-Dashboard in myGW

Kunde: Gebrueder Weiss GmbH, Lauterach **Datum:** 5. Februar 2026 **Use Case Prioritaet:** Rang 5 | **Score:** 31/40 **Klassifikation:** Strategisch

Problemstellung

Das myGW-Kundenportal bietet derzeit standardisierte Funktionen fuer alle 25.000 Nutzer: Echtzeit-Sendungsverfolgung, tagesaktuelle Preisanfragen und grundlegende Warehouse Analytics (Ein-/Ausgangsbewegungen, Articlebene). Was fehlt, sind personalisierte, AI-generierte Insights, die jedem Kunden individuellen Mehrwert liefern und Gebrueder Weiss als strategischen Logistikpartner positionieren - nicht nur als Transportdienstleister.

Zentrale Herausforderungen:

| Herausforderung | Auswirkung |
|--------------------------------------|---|
| One-Size-Fits-All-Portal | Alle 25.000 Nutzer sehen die gleichen Funktionen, unabhaengig von ihrem Nutzungsprofil |
| Keine Kostenoptimierungs-Vorschlaege | Kunden erhalten keine datenbasierten Empfehlungen zur Optimierung ihrer Logistikkosten |
| Fehlende CO2-Berichte | CSRD-Berichterstattung wird ab 2025 fuer GW-Kunden verpflichtend; kein CO2-Report in myGW |
| Kein Cross-/Upselling-Hebel | myGW wird primaeer fuer Tracking genutzt, nicht als Vertriebskanal fuer weitere Services |
| Benchmark-Informationen fehlen | Kunden koennen ihre Logistikperformance nicht mit Branchendurchschnitten vergleichen |
| Daten in 34 Laendern fragmentiert | Transport- und Lagerdaten muessen laenderuebergreifend konsolidiert werden |

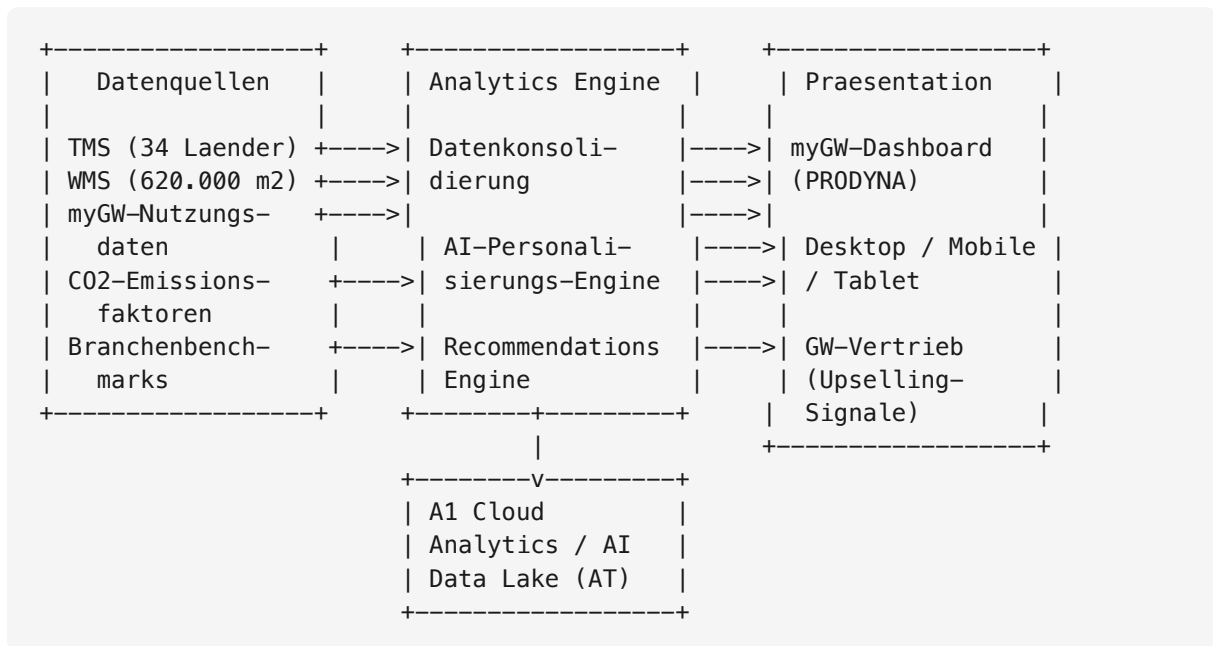
Vorgeschlagene AI-Loesung

AI-generiertes personalisiertes Kunden-Dashboard

Kernfunktionalitaeten:

| Funktion | Beschreibung |
|---------------------------------------|---|
| Transportmuster-Analyse | AI identifiziert Muster im Transportverhalten jedes Kunden (Volumen, Routen, Saisonalitaet) und visualisiert Trends |
| Kostenoptimierungs-Vorschlaege | AI empfiehlt Konsolidierungsoptionen, alternative Routen und optimale Versandzeitpunkte zur Kostenreduktion |
| CO2-Bericht pro Sendung/Kunde | Automatisierte, CSRD-konforme CO2-Berechnung fuer jede Sendung und aggregiert pro Kunde/Zeitraum |
| Benchmark-Vergleiche | Anonymisierte Vergleiche der Logistikperformance mit Branchendurchschnitten |
| Proaktive Service-Empfehlungen | AI schlaegt zusaetzliche GW-Services vor, die zum Kundenprofil passen (Cross-Selling) |
| Personalisierte Alerts | Individuelle Schwellenwerte und Benachrichtigungen basierend auf Kundenpreferenzen |

Architektur:



Erwarteter Nutzen

Quantitative Benefits:

| Metrik | Ist-Zustand | Zielwert | Verbesserung |
|----------------------|-------------|--------------------|-------------------------------|
| myGW-Login-Frequenz | Baseline | +25-35 % | Deutlich hoehere Nutzung |
| Cross-Selling-Rate | Baseline | +10-15 % | Messbare Umsatzsteigerung |
| Zusaetzlicher Umsatz | Baseline | EUR 5-10 Mio. p.a. | AI-gesteuerte Empfehlungen |
| Kundenbindungsrate | Baseline | +5 % | Reduzierte Churn-Rate |
| CO2-Report-Abrufe | 0 % | 60 % der Kunden | CSRD-Relevanz treibt Adoption |
| Umsatz pro Kunde | Baseline | +8 % | Upselling-Effekt |

Qualitative Benefits:

- **CSRD-Compliance-Support:** GW-Kunden benoetigen CO2-Daten fuer ihre eigene CSRD-Berichterstattung ab 2025; myGW wird zum unverzichtbaren Tool
 - **Strategische Kundenbindung:** Personalisierte Insights machen den Wechsel zu einem Wettbewerber unattraktiv (Lock-in-Effekt)
 - **Vertriebsintelligenz:** GW-Vertrieb (unter Schafleitner) erhaelt AI-generierte Cross-Selling-Signale
 - **Differenzierung:** Kein vergleichbarer Wettbewerber bietet AI-personalisierte Dashboards im Logistikbereich
 - **Datenkultur:** Konsolidierung der Daten aus 34 Laendern schafft die Basis fuer weitere AI-Anwendungen
 - **myGW als Oekosystem:** Vom reinen Tracking-Tool zum strategischen Logistik-Intelligence-Portal
-

Technische Anforderungen

Infrastruktur:

| Komponente | Anforderung | A1-Loesung |
|-------------------------|--|---------------------------------------|
| Data Lake | Konsolidierung von Transport-/Lagerdaten aus 34 Laendern | A1 Cloud Data Lake (Datenresidenz AT) |
| AI/Analytics-Plattform | Personalisierungs-Engine, Recommendations, CO2-Berechnung | A1 Cloud Analytics / AI Foundry |
| API-Management | Datenbereitstellung fuer myGW-Frontend (PRODYNA) | A1 API-Gateway |
| CO2-Emissions-Datenbank | Emissionsfaktoren nach Verkehrstraeger, Route, Fahrzeugtyp | A1 Cloud + externe Datenquellen |
| myGW-Integration | Frontend-Erweiterung im bestehenden Portal | PRODYNA (bestehender Partner) |
| Sicherheit | Multi-Tenant-Datenisolierung (1.250 Kunden) | A1 Managed Security |
| Monitoring | Dashboard-Nutzung, Feature-Adoption, Upselling-Konversion | A1 Cloud Analytics |

ROI-Highlights

Investitionskosten:

| Kostenart | Einmalig | Laufend (p.a.) |
|--|----------------------------|----------------------------|
| Data-Lake-Aufbau und Datenkonsolidierung | EUR 200.000-300.000 | EUR 40.000-60.000 |
| AI-Personalisierungs-Engine | EUR 150.000-250.000 | EUR 30.000-50.000 |
| CO2-Berichtsmodul | EUR 80.000-120.000 | EUR 15.000-25.000 |
| myGW-Frontend (PRODYNA) | EUR 70.000-130.000 | EUR 15.000-25.000 |
| Gesamt | EUR 500.000-800.000 | EUR 100.000-150.000 |

Return on Investment:

| Kennzahl | Jahr 1 | Jahr 2 | Jahr 3 |
|----------------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Investition (kumuliert) | EUR 600.000-950.000 | EUR 700.000-1.100.000 | EUR 800.000-1.250.000 |
| Nutzen (kumuliert, Umsatz) | EUR 5.000.000-10.000.000 | EUR 10.000.000-20.000.000 | EUR 15.000.000-30.000.000 |
| Netto-Nutzen | EUR 4.400.000-9.050.000 | EUR 9.300.000-18.900.000 | EUR 14.200.000-28.750.000 |
| ROI | 300-600 % | 500-900 % | 700-1.200 % |

ROI-Kennzahlen:

- **Payback-Periode:** 3-6 Monate
- **3-Jahres-NPV (8 % Diskontierung):** EUR 11,5-23,5 Mio.
- **Break-Even:** Ab Monat 2-3 nach Launch (ueber Umsatzsteigerung)

Implementierungs-Timeline

| Monat 1-3 | Monat 4-6 | Monat 7-9 |
|---|---|---|
| v [Datenkonsolidierung] | v [Analytics-Features] | v [Personalisierung] |
| Transport-/Lagerdaten pro Kunde aggregieren Dashboard-Prototyp Top-50-Kunden-Test KPI-Definition | Transportmuster-Analyse Kostensoptimierungsvorschlaege CO2-Bericht pro Sendung/Kunde (CSRD) | AI-Empfehlungen Benchmarks Cross-/Upselling-Integration Vertrieb-Signale |
| KPI: Daten konsolidiert Prototyp fertig | KPI: Analytics Features live 60% CO2-Report-Abrufe | KPI: Personalisier. Engine live Upselling +10% |

Empfehlung

Das personalisierte Kunden-Dashboard ist der Use Case mit dem hoechsten Umsatzpotenzial (EUR 5-10 Mio. p.a.) und staerkt myGW als strategisches Oekosystem:

1. **Hoechster Revenue Impact:** EUR 5-10 Mio. zusaetzlicher Umsatz durch Cross-/Upselling bei bestehenden Kunden
2. **CSRD-Treiber:** CO2-Berichte werden ab 2025 fuer GW-Kunden verpflichtend - myGW wird zum unverzichtbaren Tool
3. **CEO + Vertriebsvorstand:** Verbindet Senger-Weiss' Digitalisierungsagenda mit Schafleitners Vertriebsverantwortung
4. **Lock-in-Effekt:** Personalisierte Insights machen einen Anbieterwechsel fuer Kunden unattraktiv
5. **Daten-Fundament:** Der aufgebaute Data Lake wird die Basis fuer alle weiteren AI-Anwendungen (Netzwerkoptimierung, Nachfrageprognose)

Naechster Schritt: Datenkonsolidierungs-Workshop mit PRODYNA und IT-Zentrum Wolfurt; Definition der Top-50-Kunden fuer den Piloten.

A1-Ansprechpartner: A1 Cloud Analytics/AI-Plattform, Data Lake Hosting (Datenresidenz AT), API-Management, Security