



AI Use Case One-Pager

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

Inhaltsverzeichnis

- AI Use Case One-Pager 3
 - KI-gestuetzter Product Configurator mit intelligenter Empfehlung 3
 - Problemstellung 3
 - Zentrale Herausforderungen: 3
 - Vorgeschlagene AI-Loesung 3
 - KI-gestuetzte Empfehlung im Product Configurator und Cabinet Configurator 3
 - Kernfunktionalitaeten: 3
 - Architektur: 4
 - Erwarteter Nutzen 4
 - Quantitative Benefits: 4
 - Qualitative Benefits: 5
 - Technische Anforderungen 5
 - Infrastruktur: 5
 - Datenquellen: 5
 - Integration: 5
 - ROI-Highlights 6
 - Investitionskosten (Entwicklung + Rollout): 6
 - Return on Investment: 6
 - ROI-Kennzahlen: 6
 - Implementierungs-Timeline 6
 - Empfehlung 7

AI Use Case One-Pager

KI-gestuetzter Product Configurator mit intelligenter Empfehlung

Kunde: Julius Blum GmbH, Hoechst, Vorarlberg **Datum:** Februar 2026 **Use Case Prioritaet:** Rang 3 | **Score:** 445/500 **Klassifikation:** Wettbewerbsdifferenzierung **Use Case ID:** UC-06

Problemstellung

Die E-SERVICES-Plattform mit Product Configurator und Cabinet Configurator ist Blums digitales Kronjuwel – kein Wettbewerber (Hettich, Haefele, Grass, Salice) bietet eine vergleichbare 3D-Schrankplanung im Browser. Trotz dieser Fuehrerschaft bleibt die Konfigurationskomplexitaet fuer viele Nutzer eine Huerde: Tischler, Kuechenplaner und Moebelhersteller muessen aus hunderten Beschlagvarianten die optimale Kombination fuer ihren spezifischen Schranktyp waehlen.

Zentrale Herausforderungen:

- **Konfigurationskomplexitaet:** Hunderte Varianten bei Auszugs- (LEGRABOX, MERIVOBX, TANDEM), Scharnier- (CLIP top) und Klappensystemen (AVENTOS) ueberfordern Gelegenheitsnutzer
 - **Abbruchrate:** Ein signifikanter Anteil der Nutzer bricht die Konfiguration ab, bevor eine Stueckliste erstellt wird
 - **Planungsfehler:** Falsche Beschlagkombinationen fuehren zu Retouren und erhoehetem Support-Aufwand
 - **Wettbewerbsdruck:** Hettich und Haefele investieren in eigene digitale Tools – Blums Vorsprung muss aktiv verteidigt werden
 - **Globale Skalierung:** 120+ Maerkte mit unterschiedlichen Praeferenzen und Normen erfordern lokalisierte Empfehlungen
 - **Cabinet Configurator USA-Launch:** Der US-Launch (geplant 2025) erfordert marktspezifische Empfehlungslogik
-

Vorgeschlagene AI-Loesung

KI-gestuetzte Empfehlung im Product Configurator und Cabinet Configurator

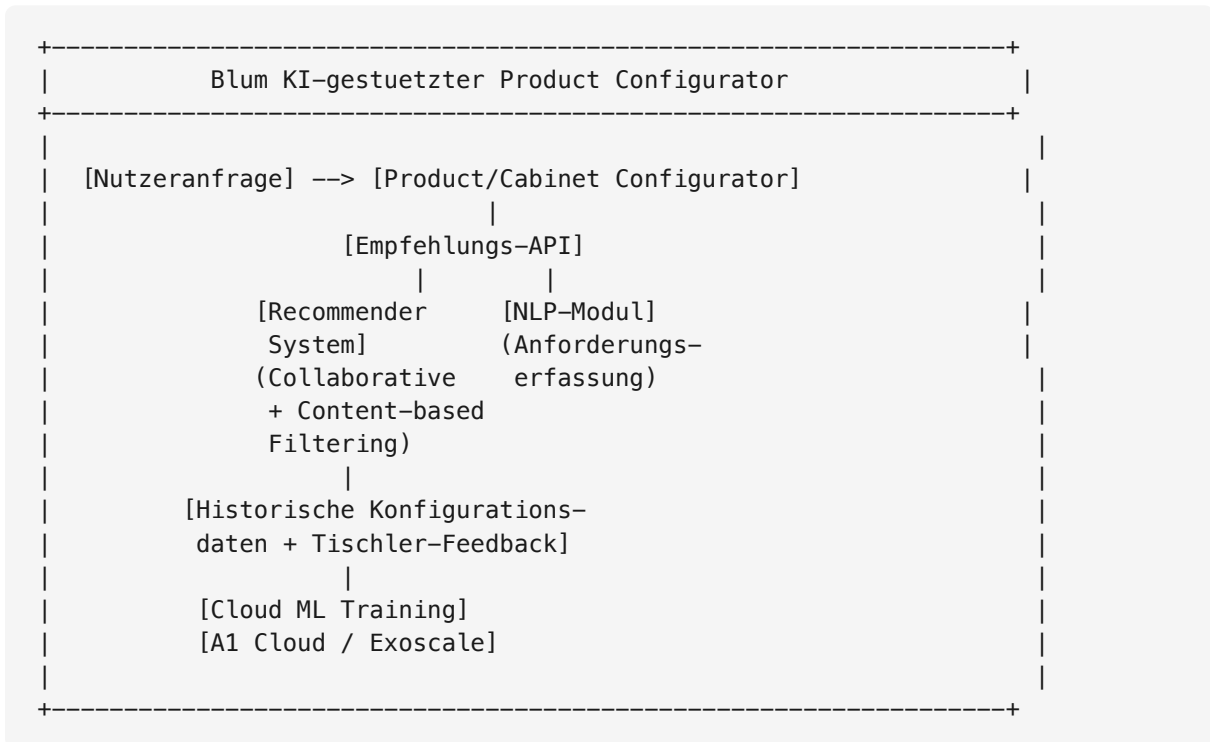
Integration von Machine-Learning-Modellen (Recommender System) in die bestehende E-SERVICES-Plattform, die auf Basis von Schranktyp, Nutzungsszenario und Design-Praeferenzen automatisch optimale Beschlagkombinationen vorschlagen. Der Algorithmus lernt aus historischen Konfigurationsdaten und Tischler-Feedback.

Kernfunktionalitaeten:

- **Intelligente Empfehlung:** „Fuer diesen Kuechenunterschrank empfehlen wir LEGRABOX plus mit BLUMOTION und 40 kg Traglast“
- **Kontextbasiert:** Empfehlung beruecksichtigt Schranktyp, Groesse, Einsatzort und Budget
- **Lernfaehig:** Modell verbessert sich durch Nutzerfeedback und Konfigurationsabschluesse

- **Cross-Selling:** Ergaenzende Produkte vorschlagen (z.B. ORGA-LINE-Einsaetze zum Auszugssystem)
- **BXF-Export:** Optimierte Konfigurationen direkt in BXF, STEP und DWG exportierbar
- **Mehrsprachig:** Empfehlungen in allen Sprachen der 120+ Maerkte

Architektur:



Erwarteter Nutzen

Quantitative Benefits:

Kennzahl	Aktuell (geschaetzt)	Mit KI-Empfehlung	Verbesserung
Konfigurationsabschlussrate	Basis	+15-25 %	Signifikante Steigerung
Planungsfehler	Basis	-30 %	Weniger Retouren und Support
Retourenquote	Basis	-10-20 %	Kostenreduktion
Durchschnittlicher Warenkorbwert	Basis	+10-15 % (Cross-Selling)	Umsatzsteigerung
Konfigurationszeit pro Projekt	Basis	-20-30 %	Schnellere Auftragsabwicklung

Qualitative Benefits:

- **First-Mover-Vorteil:** Kein Wettbewerber hat KI-gestuetzte Konfiguration – klares Alleinstellungsmerkmal
- **Lock-in-Effekt:** Tischler, die den KI-Configurator nutzen, wechseln seltener zu Hettich oder Haefele
- **Neue Nutzergruppen:** Architekten und Interior Designer, die bisher die Komplexitaet scheuten
- **Datengrundlage:** Konfigurationsdaten liefern Insights fuer Produktentwicklung und Marketing
- **Staerkung des Software-Partner-Programms:** KI-Empfehlungen auch ueber Cyncly, IMOS und Pytha verfuegbar (BXF-Format)

Technische Anforderungen

Infrastruktur:

Komponente	Anforderung	Empfehlung
ML-Plattform	Recommender System Training und Serving	Cloud-basiert (A1 Cloud / Exoscale)
Algorithmus	Hybrid Collaborative + Content-based Filtering	TensorFlow Recommenders oder PyTorch
NLP-Modul	Natuerlichsprachliche Anforderungserfassung	LLM-basiert (GPT-4/Claude) fuer Textanfragen
API-Gateway	Empfehlungs-API fuer Product/Cabinet Configurator	REST-API mit <200ms Latenz
CDN	Globale Verfuegbarkeit fuer 120+ Maerkte	A1 CDN oder Cloudflare
Datenbank	Konfigurationshistorie, Nutzer-feedback	Cloud-Datenbank (PostgreSQL / MongoDB)

Datenquellen:

- Historische Konfigurationsdaten aus Product Configurator (Abschluesse und Abbrueche)
- Produktkatalog-Daten aller Beschlagfamilien (LEGRABOX, MERIVOBX, CLIP top, AVENTOS)
- BXF-Spezifikationen und Kompatibilitaetsmatrix
- Tischler-Feedback und Bewertungen
- Regionale Praeferenzdaten (welche Beschlaege in welchem Markt beliebt sind)

Integration:

- REST-API-Anbindung an bestehenden Product Configurator und Cabinet Configurator
 - BXF-Format-Kompatibilitaet fuer Softwarepartner (Cyncly, IMOS, Pytha)
 - CAD-Datenexport (STEP, DWG, DXF) mit optimierten Beschlagkonfigurationen
 - Haendler-Webshop-Anbindung fuer Stuecklisten-Uebergabe
-

ROI-Highlights

Investitionskosten (Entwicklung + Rollout):

Phase	Zeitraum	Kosten
ML-Modellentwicklung und PoC	3-6 Monate	300.000 - 600.000 EUR
Integration Product Configurator	3-6 Monate	200.000 - 500.000 EUR
Erweiterung Cabinet Configurator	3-6 Monate	200.000 - 500.000 EUR
Globaler Rollout (120+ Maerkte)	6-12 Monate	100.000 - 400.000 EUR
Laufende Kosten/Jahr		150.000 - 300.000 EUR

Return on Investment:

Nutzenkategorie	Berechnung	Jaehrlicher Wert
Umsatzsteigerung durch hoehere Abschlussrate	+15-25 % Abschluesse x Deckungsbeitrag	1.000.000 - 2.500.000 EUR
Cross-Selling-Umsatz	+10-15 % Warenkorbwert	500.000 - 1.000.000 EUR
Retourenreduktion	-10-20 % Retouren	200.000 - 500.000 EUR
Support-Kostensenkung	-15-25 % Konfigurationsanfragen	100.000 - 300.000 EUR
Gesamt jaehrlich		1.800.000 - 4.300.000 EUR

ROI-Kennzahlen:

- **Payback-Periode:** 6-12 Monate nach Go-Live
 - **ROI nach 3 Jahren:** >300 %
 - **Net Present Value (3 Jahre):** 3-8 Mio. EUR
-

Implementierungs-Timeline

Monat 1-3:	Datenanalyse und Modellentwicklung +--- Historische Konfigurationsdaten aufbereiten +--- Recommender-Algorithmus trainieren +--- A/B-Testing-Framework aufsetzen
Monat 4-6:	PoC und Integration +--- Integration in Product Configurator (Auszugssysteme) +--- A/B-Test: Mit vs. ohne KI-Empfehlung +--- Erste Ergebnisse messen

- Monat 7–9: Pilot-Rollout
- +-- Rollout auf alle Produktgruppen im Product Configurator
 - +-- Integration in Cabinet Configurator
 - +-- NLP-Modul fuer Textanfragen hinzufuegen
- Monat 10–15: Globaler Rollout
- +-- Alle 120+ Maerkte
 - +-- Lokalisierte Empfehlungen
 - +-- BXF-Partner-Integration
 - +-- Kontinuierliches Modelltraining

Empfehlung

Der **KI-gestuetzte Product Configurator** ist das digitale Differenzierungsprojekt mit dem hoechsten Wettbewerbsimpact: - **Hoechste Wettbewerbsdifferenzierung** (Score 50/50) – kein Anbieter hat vergleichbares Angebot - **Direkte Umsatzwirkung** durch hoehere Abschlussrate und Cross-Selling - **Verteidigung des digitalen Vorsprungs** gegenueber Hettich und Haefele - **Grundlage fuer UC-07 (Generatives Design)** – Empfehlungsmodell als Basis fuer automatische Schrankplanung

Primaerer Stakeholder: Wolfgang Heinzle (GF Marketing) als Sponsor, Klaus Wendel (GF IT) als Umsetzer

Naechster Schritt: Workshop „KI im E-SERVICES-Oekosystem“ mit Wolfgang Heinzle und dem Product-Configurator-Team.

Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer Julius Blum GmbH