



# Julius Blum GmbH - Use Case Ranking

Priorisierte Handlungsempfehlungen

---

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

# Inhaltsverzeichnis

---

Julius Blum GmbH - Use Case Ranking .....	3
Executive Summary .....	3
1. Top 5 Strategische Use Cases .....	4
Ranking-Uebersicht .....	4
Top 1: UC-04 – KI-basierte optische Qualitätskontrolle (Score: 470) .....	5
Top 2: UC-03 – 5G Campus Network Vorarlberg (Score: 445) .....	6
Top 3: UC-06 – KI-gestuetzter Product Configurator (Score: 445) .....	7
Top 4: UC-01 – KI-gestuetzte Produktionsoptimierung (Score: 440) .....	8
Top 5: UC-09 – Predictive Maintenance Fertigungsanlagen (Score: 430) .....	9
2. Quick Wins (Schnelle Erfolge innerhalb von 6-12 Monaten) .....	9
Quick-Win-Kriterien .....	9
Identifizierte Quick Wins .....	10
QW-1: Prozessqualitaet und Anomalieerkennung (UC-05) .....	10
QW-2: KI-Chatbot fuer Kundenservice (UC-08) .....	11
QW-3: KI-basiertes Demand Forecasting (UC-11) .....	11
3. Strategische Roadmap 2026-2030 .....	12
Phase 1: Foundation (Q2 2026 - Q4 2026) .....	12
Phase 2: Acceleration (Q1 2027 - Q4 2027) .....	13
Phase 3: Transformation (2028 - 2029) .....	14
Phase 4: Leadership (2030) .....	15
4. Abhaengigkeiten zwischen Use Cases .....	16
Abhaengigkeitsmatrix .....	16
Kritischer Pfad .....	16
5. Investitions- und ROI-Uebersicht .....	17
Gesamtinvestition ueber 5 Jahre (geschaetzt) .....	17
Erwarteter ROI ueber 5 Jahre (geschaetzt) .....	18
ROI-Multiplikator .....	19
6. Risiken und Mitigationsstrategien .....	19
Hauptrisiken .....	19
7. Empfehlung fuer A1-Vertriebsstrategie .....	20
Einstiegsangebot: „Smart Factory Starter Pack“ .....	20
Geschaetztes Einstiegsvolumen .....	20
Langfristiges Potenzial (5 Jahre) .....	20
8. Zusammenfassung: Priorisierte Use-Case-Landkarte .....	21
Top 5 + Quick Wins auf einen Blick .....	21
Naechste Schritte .....	21

# Julius Blum GmbH - Use Case Ranking

---

**Analyse-Task:** BLUM-A3 **Stand:** Februar 2026 **Status:** Abgeschlossen **Analyst:** A1 AI Strategy Team  
**Input:** BLUM-A2 (Use Case Scoring, gewichtete Bewertungsmatrix)

---

## Executive Summary

---

Aus den 14 bewerteten Use Cases (BLUM-A2) wurden die **Top 5 strategischen Use Cases** und **3 Quick Wins** identifiziert. Die Priorisierung kombiniert die gewichteten Scoring-Ergebnisse mit einer strategischen Einordnung in eine Umsetzungs-Roadmap (2026-2030). Der empfohlene Einstieg fuer A1 erfolgt ueber das **5G Campus Network** (Infrastruktur-Enabler) in Kombination mit **KI-basierter optischer Qualitaetskontrolle** (Quick Win mit hoechstem Score). Die AMPEROS-IoT-Plattform wird als langfristiges strategisches Leuchtturmprojekt positioniert.

---

# 1. Top 5 Strategische Use Cases

---

## Ranking-Uebersicht

Rang	ID	Use Case	Score	Handlungsfeld	Zeithorizont	Investitionsvolumen (geschätzt)
1	UC-04	KI-basierte optische Qualitätskontrolle	470	Quality Control	9-12 Mo. (Pilot)	500 K - 1,5 Mio. EUR
2	UC-03	5G Campus Network Vorarlberg	445	Smart Manufacturing	12-18 Mo. (Pilot)	2-5 Mio. EUR (Pilotwerk)
3	UC-06	KI-gestützter Product Configurator	445	Product Configurator AI	9-15 Mo.	800 K - 2 Mio. EUR
4	UC-01	KI-gestützte Produktionsoptimierung	440	Smart Manufacturing	12-18 Mo. (Pilot)	1-3 Mio. EUR
5	UC-09	Predictive Maintenance Fertigungsanlagen	430	Predictive Maintenance	12-18 Mo. (Pilot)	1-2,5 Mio. EUR

---

**Top 1: UC-04 – KI-basierte optische Qualitätskontrolle (Score: 470)**

Attribut	Details
<b>Warum Rang 1</b>	Höchster Score (470), schnelle Umsetzung (9-12 Mo.), direkte Sicherung der Premiumpositionierung gegenüber Hettich, DTC und King Slide. Robusteste Bewertung ueber alle Sensitivitaetsszenarien.
Strategische Begrueendung	Blums Premiumqualitaet bei LEGRABOX, MERIVOBOX und CLIP top ist das zentrale Differenzierungsmerkmal. Computer Vision fuer QC sichert diese Position und reduziert Reklamationen um 30-50 %.
Investition (geschaetzt)	500 K - 1,5 Mio. EUR (Pilotlinie inkl. Kameras, Edge-Hardware, ML-Modellentwicklung)
Erwarteter ROI	12-18 Monate Payback, danach 1-3 Mio. EUR/ Jahr Einsparung (QC-Personal, Reklamationskosten)
Betroffene Systeme	SAP QM, MES, Kamerasysteme, Edge-AI-Inferenz
A1-Beitrag	Edge Computing Infrastruktur, 5G-Anbindung fuer Kamera-Streaming, Cloud-basiertes Modelltraining
Pilot-Empfehlung	LEGRABOX-Fertigungslinie in Werk 2 oder 4 (Hoechst) – hoechste Oberflaechenanforderungen
Eskalationspfad	Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik) als Sponsor, Klaus Wendel (GF IT) als Umsetzer

## Top 2: UC-03 – 5G Campus Network Vorarlberg (Score: 445)

Attribut	Details
Warum Rang 2	Hoehcste A1-Relevanz (Score 50/50), Infrastruktur-Enabler fuer UC-01, UC-04, UC-05, UC-09. Ohne 5G-Basis koennen die fertigungsnahen Use Cases nicht ihr volles Potenzial entfalten.
Strategische Begrueendung	8 Werke in Vorarlberg mit 6.732 Mitarbeitenden benoetigen zukunftssichere Funkinfrastruktur fuer mobile Robotik, AR-Wartung, Echtzeit-Sensorik und Computer-Vision-Streaming. 5G ist der „Enabler Layer“ fuer die Smart-Factory-Transformation.
Investition (geschaetzt)	2-5 Mio. EUR pro Pilotwerk, 10-20 Mio. EUR fuer alle 8 Werke
Erwarteter ROI	Verkabelungseinsparung 30-40 %, Enabler-ROI ueber abhaengige Use Cases (UC-01, UC-04, UC-09)
Betroffene Systeme	MES, IoT-Sensorik, AGV/AMR-Steuerung, SAP WM
A1-Beitrag	A1 5G Campus Networks (Kernprodukt): Netzplanung, Aufbau, Betrieb, SLA-Management
Pilot-Empfehlung	Werk 8 (neuestes Werk in Vorarlberg) oder alternativ Werk 3 (Engineering Centre)
Eskalationspfad	Klaus Wendel (GF IT) als Sponsor, Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik) als Co-Sponsor

### Top 3: UC-06 – KI-gestuetzter Product Configurator (Score: 445)

Attribut	Details
<b>Warum Rang 3</b>	Gleichhoher Score wie UC-03 (445), aber hoechste Wettbewerbsdifferenzierung (Score 50/50) im digitalen Bereich. Kein Wettbewerber hat KI-gestuetzte Konfiguration – klarer First-Mover-Vorteil.
Strategische Begrueendung	Der Product Configurator und Cabinet Configurator sind Blums digitale Kronjuwelen. KI-gestuetzte Empfehlungen erhoehen die Konfigurationsabschlussrate um 15-25 %, senken Retouren und verstaerken den Lock-in gegenueber Hettich und Haefele.
Investition (geschaetzt)	800 K - 2 Mio. EUR (ML-Modellentwicklung, Cloud-Infrastruktur, API-Integration)
Erwarteter ROI	Konfigurationsabschlussrate +15-25 %, Retourenreduktion, messbarer Umsatzbeitrag innerhalb 18 Monaten
Betroffene Systeme	Product Configurator, Cabinet Configurator, BXF-Schnittstelle, CAD-Datenexport
A1-Beitrag	Cloud-Infrastruktur fuer ML-Training und -Serving, CDN fuer globale Verfuegbarkeit, API-Gateway
Pilot-Empfehlung	Integration in Product Configurator fuer Auszugssysteme (hoechste Konfigurationskomplexitaet)
Eskalationspfad	Wolfgang Heinzle (GF Marketing) als Sponsor, Klaus Wendel (GF IT) als Umsetzer

**Top 4: UC-01 – KI-gestuetzte Produktionsoptimierung (Score: 440)**

Attribut	Details
<b>Warum Rang 4</b>	Hoechster ROI aller Use Cases (OEE +5-8 %, Ausschuss -10-15 %, Energie -8-12 %), aber laengerer Umsetzungszeitraum und Abhaengigkeit von Sensor-Infrastruktur (idealerweise UC-03 als Voraussetzung).
Strategische Begrueendung	Bei einem Umsatz von 2,44 Mrd. EUR und 12 Werken ist jeder Prozentpunkt OEE-Verbesserung mehrere Millionen EUR wert. Die vollautomatisierte China-Fabrik bietet ideale Pilotbedingungen.
Investition (geschaetzt)	1-3 Mio. EUR (Pilot China), 5-10 Mio. EUR (Roll-out alle Werke)
Erwarteter ROI	5-15 Mio. EUR/Jahr bei Vollausbau, Payback 12-24 Monate
Betroffene Systeme	SAP PP, MES, IoT-Sensorik, Edge-AI
A1-Beitrag	5G-Connectivity, Edge Cloud, IoT-Plattform, Cloud-basiertes ML-Training
Pilot-Empfehlung	Vollautomatisierte Fabrik Taicang/China (modernste Infrastruktur, hoechster Automatisierungsgrad)
Eskalationspfad	Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik) als Sponsor, Klaus Wendel (GF IT) als Umsetzer

## Top 5: UC-09 – Predictive Maintenance Fertigungsanlagen (Score: 430)

Attribut	Details
Warum Rang 5	Hoher ROI (3-8 Mio. EUR/Jahr), direkte Adressierung des Verfügbarkeitsrisikos bei vollautomatisierten Linien. Synergie mit UC-03 (5G) und UC-01 (Produktionsoptimierung).
Strategische Begründung	Ein ungeplanter Stillstand einer vollautomatisierten Linie kann Blum 50.000-200.000 EUR pro Stunde kosten. Predictive Maintenance reduziert dieses Risiko um 30-50 % und verlängert die Maschinenlebensdauer um 10-15 %.
Investition (geschätzt)	1-2,5 Mio. EUR (Pilot fuer 2-3 kritische Linien)
Erwarteter ROI	3-8 Mio. EUR/Jahr, Payback 6-12 Monate
Betroffene Systeme	SAP PM, MES, Vibrationssensoren, Stromaufnahmemonitoring
A1-Beitrag	IoT-Plattform, Edge Computing, 5G-Anbindung, Cloud-Modelltraining
Pilot-Empfehlung	Stanzmaschinen in Werk 1 oder 2 (hoechste Produktionsvolumina)
Eskalationspfad	Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik) als Sponsor

## 2. Quick Wins (Schnelle Erfolge innerhalb von 6-12 Monaten)

### Quick-Win-Kriterien

Kriterium	Schwellenwert
Umsetzungszeit	Maximal 12 Monate bis zum produktiven Einsatz
Investitionsvolumen	Unter 1 Mio. EUR (Pilotphase)
Scoring K4 (Umsetzungsgeschwindigkeit)	Mindestens 4 von 5 Punkten
Sichtbarkeit	Ergebnis fuer Management sichtbar und messbar

## Identifizierte Quick Wins

QW	ID	Use Case	Score	Umsetzung	Investition	Sichtbarer Nutzen
QW-1	UC-05	Prozessqualitaet und Anomalieerkennung	425	6-12 Mo.	200-500 K EUR	Fruehwarnung bei Prozessabweichungen, Ausschussreduktion 15-25 %
QW-2	UC-08	KI-Chatbot fuer Kundenservice	395	6-9 Mo.	150-400 K EUR	24/7-Kundenservice in 120+ Maerkten, Service-Anfragen -30-40 %
QW-3	UC-11	KI-basierendes Demand Forecasting	425	9-15 Mo.	300-800 K EUR	Bessere Bestandsplanung, Working-Capital-Einsparung 10-20 Mio. EUR

### QW-1: Prozessqualitaet und Anomalieerkennung (UC-05)

Attribut	Details
Warum Quick Win	Technisch am einfachsten umsetzbar (Anomalieerkennung auf Zeitserien ist Standard-ML), hoher Nutzen bei geringer Investition. Kann mit bestehender Sensorik starten.
Pilotprozess	Zink-Umschmelzofen (hauseigener Recycling-Kreislauf) – Temperatur und Schmelzqualitaet
Geschaeftsnutzen	Sofortige Ausschussreduktion, Qualitaetssicherung im Recycling-Prozess, Nachhaltigkeitsstory fuer CSRD-Bericht
Stakeholder	Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik)
Erfolgskriterium	Anomalieerkennung mit >95 % Recall, Ausschussreduktion messbar innerhalb 3 Monaten nach Go-Live

### QW-2: KI-Chatbot fuer Kundenservice (UC-08)

Attribut	Details
Warum Quick Win	Schnellste Umsetzungszeit (6-9 Monate), LLM-Technologie ist ausgereift, sofort sichtbarer Nutzen fuer Marketing-GF Wolfgang Heinzle. Hohe Aussenwirkung gegenueber Tischlern und Kuechenplanern weltweit.
Pilotmarkt	DACH-Region (deutschsprachig), Erweiterung auf Englisch fuer globalen Rollout
Geschaeftsnutzen	24/7-Verfuegbarkeit, Entlastung Showroom-Mitarbeitende, verbesserte Kundenerfahrung
Stakeholder	Wolfgang Heinzle (GF Marketing)
Erfolgskriterium	70 % First-Contact-Resolution-Rate, Nutzerzufriedenheit >4/5, Service-Ticket-Reduktion >25 %

### QW-3: KI-basiertes Demand Forecasting (UC-11)

Attribut	Details
Warum Quick Win	Hoechster wirtschaftlicher Einzelnutzen (10-20 Mio. EUR Working-Capital-Einsparung), SAP-Daten und Power-BI-Infrastruktur bereits vorhanden. Adressiert direkt die Umsatzschwankungen der letzten Jahre.
Pilotregion	EU-Markt (45 % des Umsatzes, stabilster Datenbestand in SAP SD)
Geschaeftsnutzen	Praezisere Produktionsplanung fuer 12 Werke, Bestandsreduktion, verbesserte Lieferfaehigkeit
Stakeholder	Gerhard Humpeler (GF Finanzen), Klaus Wendel (GF IT)
Erfolgskriterium	Forecast-Accuracy-Verbesserung >15 %, Working-Capital-Reduktion messbar innerhalb 6 Monaten

### 3. Strategische Roadmap 2026-2030

---

#### Phase 1: Foundation (Q2 2026 - Q4 2026)

Quartal	Aktivitaet	Use Case	Verantwortlich
Q2 2026	Kickoff Quick Wins: Anomalieerkennung + KI-Chatbot starten	UC-05, UC-08	Roloff, Heinzle, Wendel
Q2 2026	5G Campus Network: Machbarkeitsstudie und Netzplanung fuer Pilotwerk	UC-03	Wendel, Roloff
Q3 2026	Demand Forecasting: Datenanalyse, Modellentwicklung auf SAP SD/MM-Daten	UC-11	Humpeler, Wendel
Q3 2026	Optische QC: Pilotlinie auswahl, Kamera-Installation, Datensammlung	UC-04	Roloff, Wendel
Q4 2026	Quick Win Go-Lives: Anomalieerkennung und KI-Chatbot produktiv	UC-05, UC-08	Roloff, Heinzle
Q4 2026	5G Campus Network: Pilotinstallation in einem Werk	UC-03	Wendel

**Meilenstein Phase 1:** 3 Quick Wins produktiv, 5G-Pilot installiert, QC-Pilotlinie in Betrieb

---

## Phase 2: Acceleration (Q1 2027 - Q4 2027)

Quartal	Aktivitaet	Use Case	Verantwortlich
Q1 2027	Optische QC: Rollout auf 3-5 weitere Linien	UC-04	Roloff
Q1 2027	5G Campus Network: Rollout auf 2-3 weitere Werke	UC-03	Wendel
Q1 2027	KI-Configurator: Entwicklung Empfehlungsmodell, Integration in Product Configurator	UC-06	Heinzle, Wendel
Q2 2027	Produktionsoptimierung: Pilot in China-Fabrik (Taicang)	UC-01	Roloff, Wendel
Q2 2027	Demand Forecasting: Rollout auf weitere Regionen (USA, Asien-Pazifik)	UC-11	Humpeler
Q3 2027	KI-Configurator: Go-Live fuer Auszugssysteme im Product Configurator	UC-06	Heinzle
Q3 2027	Predictive Maintenance: Pilot fuer Stanzmaschinen (Werk 1 oder 2)	UC-09	Roloff
Q4 2027	AMPEROS IoT-Plattform: Architekturdesign und MVP-Entwicklung	UC-13	Blum (CEOs), Heinzle, Wendel

**Meilenstein Phase 2:** QC auf allen kritischen Linien, 5G in 4+ Werken, KI-Configurator live, Produktionsoptimierung in China pilotiert

---

### Phase 3: Transformation (2028 - 2029)

Zeitraum	Aktivitaet	Use Case	Verantwortlich
H1 2028	5G Campus Network: Rollout auf alle 8 Vorarlberger Werke	UC-03	Wendel
H1 2028	Produktionsoptimierung: Rollout Vorarlberg (auf 5G-Basis)	UC-01	Roloff
H1 2028	Digitaler Zwilling: Pilotprojekt Engineering Centre (Werk 3)	UC-02	Roloff, Wendel
H2 2028	Predictive Maintenance: Rollout auf alle Werke	UC-09	Roloff
H2 2028	AMPEROS IoT-Plattform: Beta-Launch mit ausgewaehlten Partnern	UC-13	Blum (CEOs), Heinzle
H1 2029	KI-Configurator: Erweiterung auf Cabinet Configurator, Generatives Design-Piloten	UC-06, UC-07	Heinzle
H1 2029	Digital Product Passport: Aufbau Dateninfrastruktur (EU-Pflicht ab 2027)	UC-14	Heinzle, Humpeler
H2 2029	Logistiksteuerung Vorarlberg: KI-basierte Routenoptimierung	UC-12	Roloff, Humpeler

**Meilenstein Phase 3:** Smart Factory vollstaendig operativ in Vorarlberg, AMPEROS-Plattform am Markt, Digitaler Zwilling pilotiert

---

## Phase 4: Leadership (2030)

Zeitraum	Aktivitaet	Use Case	Verantwortlich
2030	AMPEROS IoT: Vollstaendiger Marktrollout, Partner-Oekosystem	UC-13	Blum (CEOs)
2030	Generatives Design: Produktiver Einsatz im Cabinet Configurator	UC-07	Heinzle
2030	Werkzeug-Lebensdauerprognose: Integration in Werkzeugbau	UC-10	Roloff
2030	Digital Product Passport: EU-konformer Vollbetrieb	UC-14	Heinzle, Humpeler
2030	Internationaler 5G-Rollout: USA, China, Polen	UC-03	Wendel

**Meilenstein Phase 4:** Blum als digitaler Branchenfuhrer positioniert, AMPEROS als Plattformgesellschaft etabliert

---

## 4. Abhaengigkeiten zwischen Use Cases

### Abhaengigkeitsmatrix

Use Case	Haengt ab von	Ist Voraussetzung fuer
UC-01 (Produktionsoptimierung)	UC-03 (5G) empfohlen	UC-02 (Digitaler Zwilling)
UC-02 (Digitaler Zwilling)	UC-01, UC-03	–
UC-03 (5G Campus)	Keine	UC-01, UC-04, UC-05, UC-09 (alle profitieren)
UC-04 (Optische QC)	UC-03 (5G) empfohlen	–
UC-05 (Anomalieerkennung)	Keine (bestehende Sensorik)	UC-01 (Datengrundlage)
UC-06 (KI-Configurator)	Keine	UC-07 (Generatives Design)
UC-07 (Generatives Design)	UC-06	–
UC-08 (KI-Chatbot)	Keine	–
UC-09 (Pred. Maintenance)	UC-03 (5G) empfohlen	–
UC-10 (Werkzeugprognose)	UC-09 (Erfahrungen)	–
UC-11 (Demand Forecasting)	Keine	UC-12 (Logistik)
UC-12 (Logistik)	UC-11 (Prognose als Input)	–
UC-13 (AMPEROS IoT)	Keine (eigener Strang)	UC-14 (Datenplattform)
UC-14 (Digital Product Passport)	UC-13 (Dateninfrastruktur)	–

### Kritischer Pfad

UC-03 (5G Campus) --> UC-04 (QC) + UC-01 (Prod.-Opt.) + UC-09 (Pred. Maint.) --> UC-02 (Digital Twin)  
 UC-06 (KI-Config.) --> UC-07 (Generatives Design)  
 UC-11 (Demand Forecasting) --> UC-12 (Logistik)  
 UC-13 (AMPEROS) --> UC-14 (Digital Product Passport)

## 5. Investitions- und ROI-Uebersicht

---

### Gesamtinvestition ueber 5 Jahre (geschaetzt)

Phase	Zeitraum	Investition (geschaetzt)	Kumuliert
Phase 1: Foundation	Q2-Q4 2026	3-6 Mio. EUR	3-6 Mio. EUR
Phase 2: Acceleration	2027	5-10 Mio. EUR	8-16 Mio. EUR
Phase 3: Transformation	2028-2029	8-15 Mio. EUR	16-31 Mio. EUR
Phase 4: Leadership	2030	3-5 Mio. EUR	19-36 Mio. EUR
<b>Gesamt 2026-2030</b>		<b>19-36 Mio. EUR</b>	

## Erwarteter ROI ueber 5 Jahre (geschaetzt)

Quelle	Jaehrlicher Nutzen (geschaetzt)	Kumuliert ueber 5 Jahre
OEE-Verbes-serung (UC-01)	5-15 Mio. EUR/Jahr	15-45 Mio. EUR
Reduk-tion un-geplan-ter Still-staende (UC-09)	3-8 Mio. EUR/Jahr	9-24 Mio. EUR
Working-Capi-tal-Opti-mierung (UC-11)	10-20 Mio. EUR (einmalig)	10-20 Mio. EUR
QC-Ein-spa-rungen (UC-04, UC-05)	2-5 Mio. EUR/Jahr	6-15 Mio. EUR
Umsatz-steige-rung Confi-gurator (UC-06)	2-5 Mio. EUR/Jahr	6-15 Mio. EUR
Verka-belungs-ein-spa-rung 5G (UC-03)	1-3 Mio. EUR/Jahr	3-9 Mio. EUR
Service-Kosten-senkung Chatbot (UC-08)	0,5-1 Mio. EUR/Jahr	1,5-3 Mio. EUR
AM-PEROS-Platt-form-Re-venue (UC-13)	1-5 Mio. EUR/Jahr (ab 2029)	2-10 Mio. EUR
<b>Gesamt-nutzen (geschaetzt)</b>		<b>52,5-141 Mio. EUR</b>

## ROI-Multiplikator

Szenario	Investition	Nutzen	ROI-Multiplikator
Konservativ	36 Mio. EUR	52,5 Mio. EUR	1,5x
Realistisch	27 Mio. EUR	90 Mio. EUR	3,3x
Optimistisch	19 Mio. EUR	141 Mio. EUR	7,4x

## 6. Risiken und Mitigationsstrategien

### Hauptrisiken

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Auswirkung	Mitigation
SAP-S/4HANA-Migration ueberlagert IT-Ressourcen	Hoch	Hoch	Use Cases unabhaengig von ERP-Migration konzipieren, Cloud-native Ansaezte
Fachkraefte-mangel Data Science/ML in Vorarlberg	Hoch	Mittel	A1 als Delivery-Partner, Remote-Teams, Kooperation mit FH Vorarlberg
Widerstand gegen Ver-aenderung in der Fertigung	Mittel	Mittel	Quick Wins (UC-05, UC-08) als Erfolgsstories, Change Management
Datenver-fuegbarkeit und -qualitaet in SAP	Mittel	Hoch	Datenqualitaetsprojekt in Phase 1, Data-Governance-Framework
Geopolitische Risiken (US-Zoelle, China-Fabrik)	Mittel	Mittel	Lokale Piloten in Vorarlberg priorisieren
Budget-konkurrenz durch andere Investitionen (185 Mio. EUR/Jahr)	Mittel	Mittel	ROI-basierte Argumentation, Quick Wins als Proof Points

## 7. Empfehlung fuer A1-Vertriebsstrategie

---

### Einstiegsangebot: „Smart Factory Starter Pack“

Komponente	Beschreibung	Use Cases
5G Campus Network Assessment	Machbarkeitsstudie und Netzplanung fuer ein Pilotwerk	UC-03
Edge-AI-PoC: Qualitätskontrolle	Proof of Concept fuer Computer Vision auf einer Fertigungslinie	UC-04
IoT-Plattform Assessment	Bewertung der IoT-Readiness fuer Predictive Maintenance	UC-09
Cloud-Strategie-Workshop	Bestandsaufnahme und Roadmap fuer Cloud-Migration	UC-01, UC-06

### Geschaetztes Einstiegsvolumen

Leistung	Volumen
5G Assessment + PoC	100-200 K EUR
Edge-AI PoC (QC)	150-300 K EUR
IoT Assessment	50-100 K EUR
Cloud-Workshop	30-50 K EUR
<b>Gesamt Einstieg</b>	<b>330-650 K EUR</b>

### Langfristiges Potenzial (5 Jahre)

Kategorie	Geschaetztes Volumen
5G Campus Networks (8 Werke AT + international)	10-20 Mio. EUR
Cloud-Services (SAP, ML, E-SERVICES)	3-8 Mio. EUR
Managed Security (NIS2, OT)	2-5 Mio. EUR
IoT-Plattform und Connectivity	2-5 Mio. EUR
SD-WAN (32 Standorte)	2-4 Mio. EUR
<b>A1-Gesamtpotenzial</b>	<b>19-42 Mio. EUR</b>

---

## 8. Zusammenfassung: Priorisierte Use-Case-Landkarte

### Top 5 + Quick Wins auf einen Blick

Kategorie	Use Cases	Zeitraum	A1-Revenue-Potenzial
<b>Quick Wins</b>	UC-05 (Anomalie), UC-08 (Chatbot), UC-11 (Forecasting)	Q2-Q4 2026	200-500 K EUR
<b>Top 5 Strategisch</b>	UC-04 (QC), UC-03 (5G), UC-06 (Config-AI), UC-01 (Prod-Opt), UC-09 (PdM)	2026-2028	5-15 Mio. EUR
<b>Langfristig</b>	UC-13 (AMPEROS), UC-02 (Digital Twin), UC-07 (Gen. Design), UC-14 (DPP)	2028-2030	5-15 Mio. EUR
<b>Ergaenzend</b>	UC-10 (Werkzeug), UC-12 (Logistik)	Bei Bedarf	1-3 Mio. EUR

### Naechste Schritte

Schritt	Beschreibung	Output
BLUM-A4	Stakeholder Map und Buying Center	Zuordnung der Use Cases zu Entscheidern
BLUM-D1	Executive Briefing fuer Klaus Wendel	Praesentationsunterlage
BLUM-D2	Battle Plan fuer A1-Account-Team	Vertriebsstrategie und Aktionsplan

Quellen: BLUM-A1 (Use Case Ideation), BLUM-A2 (Use Case Scoring), BLUM-R1 bis BLUM-R5 (Research Reports)