



# Digitalisierung in der Supply Chain



myGW – das Kundenportal von Gebrüder Weiss



Wolfgang Brunner, Leiter Projekt- & Portal-Management  
5. Oktober 2022

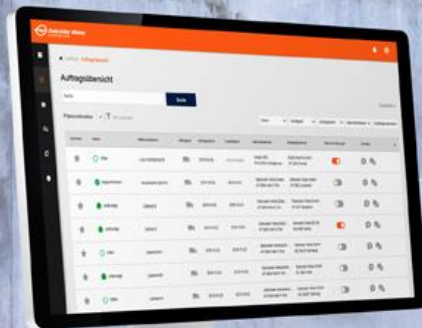
# Dürfen wir uns vorstellen?



Gebrüder Weiss auf einen Blick



best of  
both worlds





# Es begann vor mehr als 500 Jahren.

Im Auftrag deutscher und italienischer Händler starten wir einen Botendienst über die Alpen.

Damit sind wir das älteste  
Transport- und Logistikunternehmen  
der Welt.

📍 Lindau, DE ↔ 📍 Mailand, IT





# Unser Logistik-Netzwerk: global und anschlussfähig

**8.000**

Mitarbeitende

**180**

Standorte

**34**

Länder

**40.000**

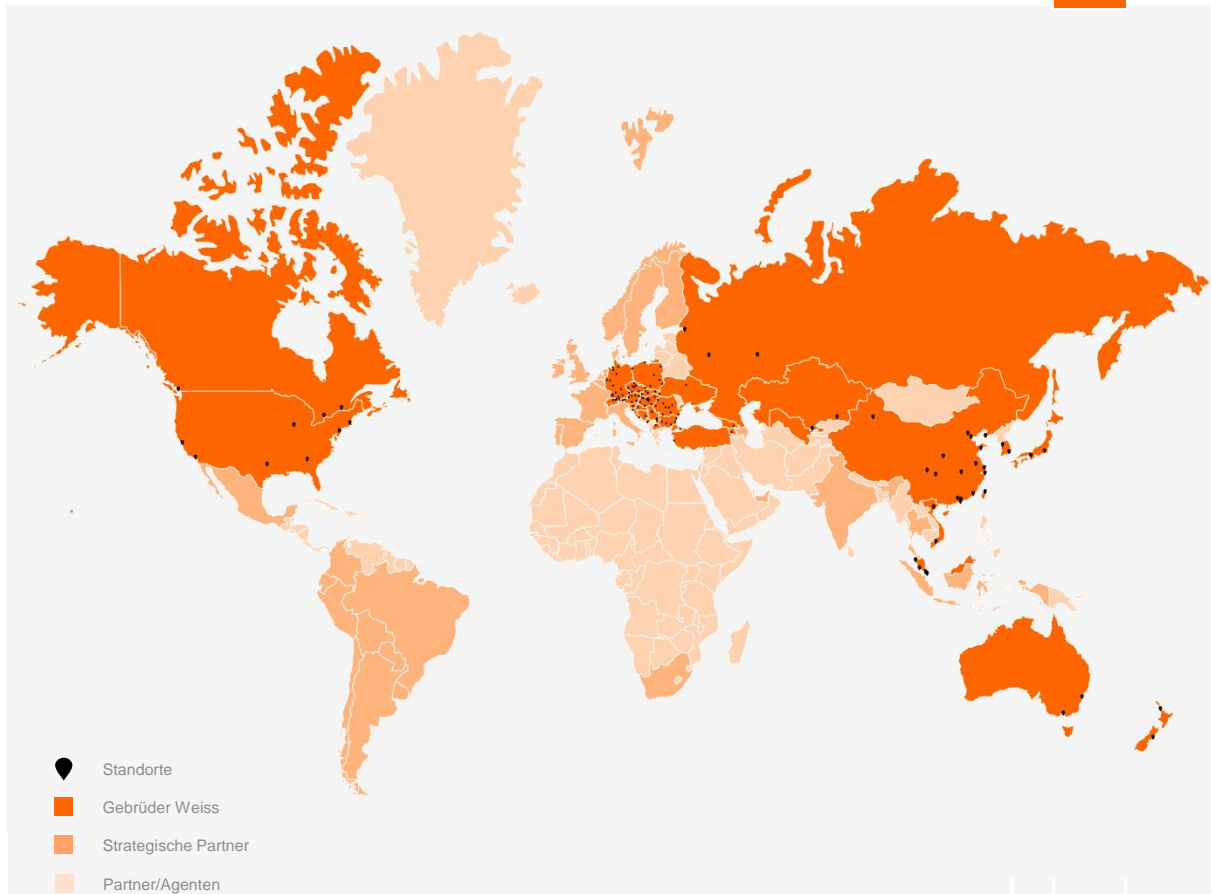
Kunden

**54**

Strategische Partner

**110**

Partner/Agenten





# Was wir gerne für Sie übernehmen.



Transportlösungen



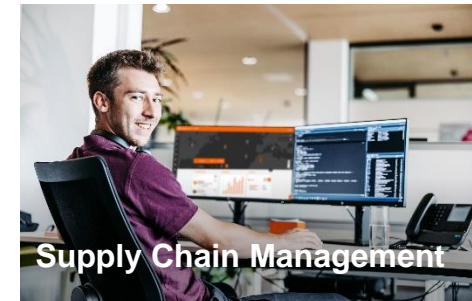
Logistiklösungen

Gebrüder Weiss bietet  
Ihnen das Beste aus beiden  
Welten:

**Operative  
und  
digitale Kompetenz.**



Digital Services

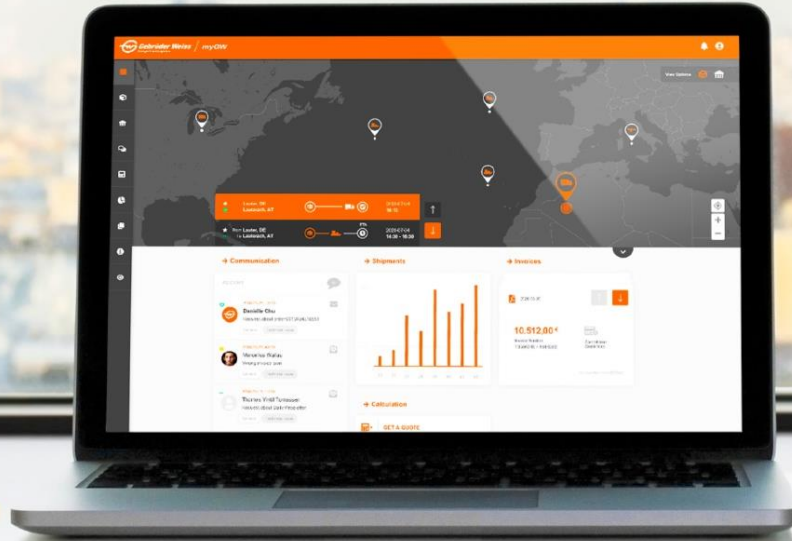


Supply Chain Management



# myGW

*So einfach kann es sein*





# Ausgangssituation





---

# Veränderungen für uns als Logistik- dienstleister

Transparenz (Echtzeit) | Flexibilität & time2market | Neue Mitbewerber



---

# Von B2C zu B2B

## Beispiele:

- Transparenz in der gesamten Supply Chain
- Kein Schulungsbedarf
- Jederzeit Information verfügbar





# Der Kunde im Mittelpunkt





# Umsetzungsprojekt

## Change Management

IT Umsetzung



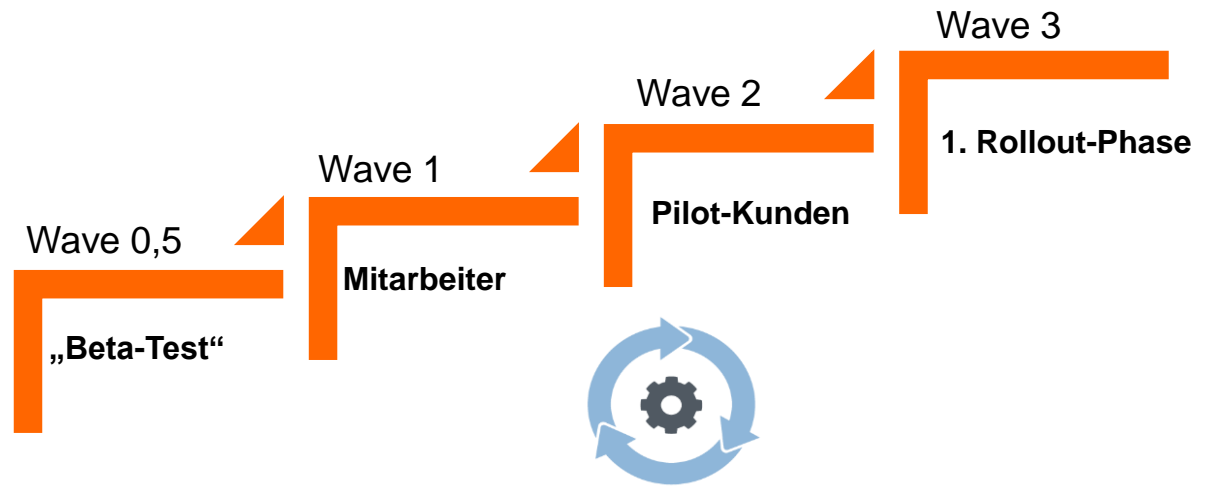
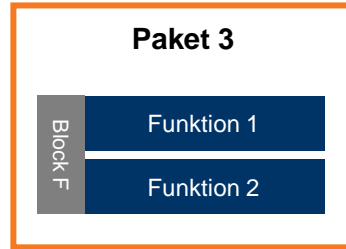
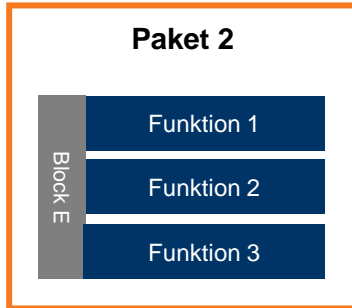
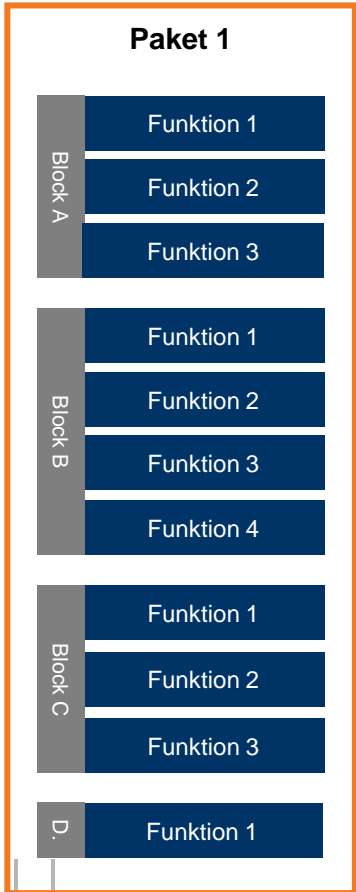
Pilot / Lernphase



Rollout



# Pilot / Lernphase: Waves & Pakete



Reduktion Komplexität & „bearbeitbar“ machen



# Das Ergebnis



# Self-Service-Portal

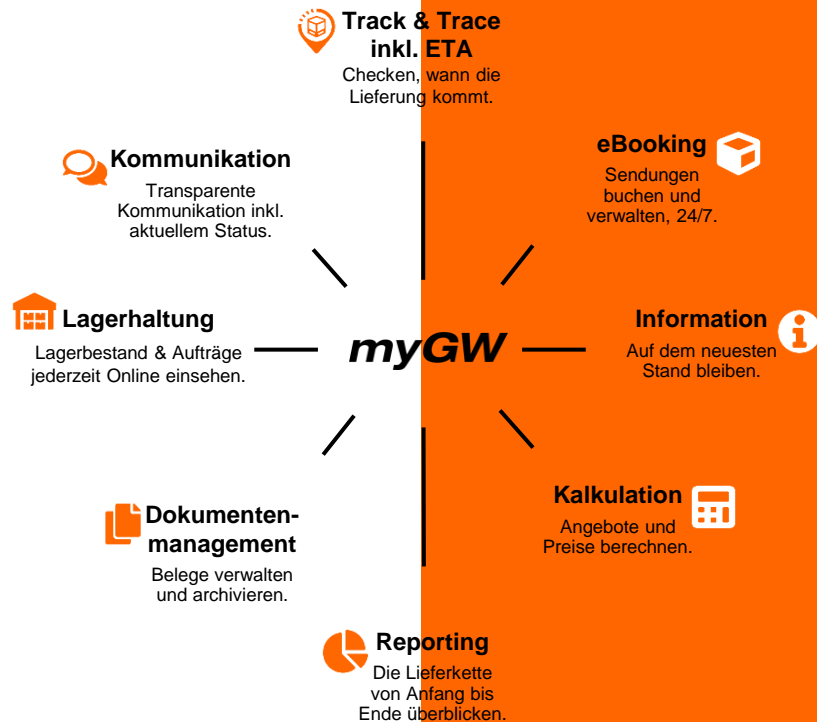








# Alles auf einen Blick im myGW Kundenportal





# Summary & Learnings



# Eine Globale Lösung mit lokalen Marktanforderungen



Bereits  
„live“ in  
25 Ländern



13 Sprachen

# Vorteile für unsere Kunden



## All in One Lösung

- Land
- Air & Sea
- Lagerlogistik
- Kommunikation



## Vielzahl an Anwendungsfällen beim Kunden

- Kundenservice
- Logistik
- Vertrieb
- Kleinkunde vs. Großkunde



## Mehrwert für Kunden des Kunden

- Informationsfluss
- Analog & Digital



## Kundenbeziehung



---

# Fazit

*„Digitalisierung bedeutet  
Chance & Risiko zugleich“*



