



ALPLA Group - Use Case Ranking

Priorisierte Handlungsempfehlungen

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Use Case Ranking
Kunde: ALPLA Group
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

ALPLA Group - Use Case Ranking	3
Executive Summary	3
Top 5 Use Cases - Detailranking	3
Bewertungsmethodik /40-Skala	3
Rang 1: UC-PM01 - Sensorbasierte Predictive Maintenance fuer Produktionsanlagen	4
Rang 2: UC-PM03 - Energie-Monitoring und Predictive Energy Management	5
Rang 3: UC-SM02 - Autonome Prozessparameteroptimierung	6
Rang 4: UC-QP01 - Echtzeit-Qualitaetsprognose mit Computer Vision	7
Rang 5: UC-SM01 - Mission Control AI - Intelligente Fabriksteuerung	8
Quick Wins - Sofort realisierbare Projekte	9
Definition Quick Win	9
Identifizierte Quick Wins	9
Quick Win 1: Energy Management (UC-PM03) - Empfohlener Einstieg	10
Implementation Roadmap	10
Phase 1: Foundation & Quick Wins (Monate 1-6)	10
Phase 2: Scale & Optimize (Monate 7-15)	11
Phase 3: Transform & Innovate (Monate 16-24)	11
Roadmap-Visualisierung	12
Zeitleiste nach Use Case	12
Abhaengigkeiten und Synergien	13
Technische Abhaengigkeiten	13
Synergien zwischen Use Cases	13
Gesamtpotenzial - Business Case Zusammenfassung	14
Wertschoepfung (ALPLA-seitig)	14
A1-Umsatzpotenzial (kumuliert)	14
A1-Umsatzpotenzial nach Produktlinie (Zielzustand nach 24 Monaten)	14
Risiken und Mitigationen	15
Top-Risiken fuer die Umsetzung	15
Empfohlener naechster Schritt	16
Discovery Workshop mit ALPLA	16
Quellen	16

ALPLA Group - Use Case Ranking

Analyse-Task: ALPLA-A3 **Stand:** Februar 2026 **Status:** Abgeschlossen **Basis:** ALPLA-A2 (Use Case Scoring), ALPLA-A1 (Ideation), ALPLA-R1 bis R5 (Research)

Executive Summary

Basierend auf dem gewichteten Scoring (ALPLA-A2) werden die Top 5 Use Cases fuer ALPLA definiert, Quick Wins identifiziert und eine detaillierte Implementation Roadmap erstellt. Die Top 5 erzielen auf der /40-Punkte-Skala (8x Maximalwert 5,0) Werte zwischen 27 und 36 Punkten. Der staerkste Use Case - Sensorbasierte Predictive Maintenance - profitiert von ALPLAs exzellenter Datenbasis (900+ Sensoren/Werk, CrateDB) und einem bereits laufenden Projekt. Zwei Quick Wins (Energy Management, Prozessparameteroptimierung) koennen innerhalb von 6 Monaten erste messbare Ergebnisse liefern. Die Roadmap sieht einen dreiphasigen Rollout ueber 24 Monate vor, mit einem geschaezten Gesamtpotenzial von EUR 40-80 Millionen jaehrlicher Wertschoepfung.

Top 5 Use Cases - Detailranking

Bewertungsmethodik /40-Skala

Die /40-Skala aggregiert acht Bewertungsdimensionen (je 1-5 Punkte):

Dimension	Quelle	Max. Punkte
Business Impact	A2-Scoring	5
Technische Machbarkeit	A2-Scoring	5
Time to Value	A2-Scoring	5
Ressourcenbedarf (invertiert)	A2-Scoring	5
Strategische Passung	A2-Scoring	5
Datenreife bei ALPLA	Zusaetzliche Bewertung	5
A1-Loesungsfit	Zusaetzliche Bewertung	5
Management-Akzeptanz	Zusaetzliche Bewertung	5
Maximum		40

Rang 1: UC-PM01 - Sensorbasierte Predictive Maintenance fuer Produktionsanlagen

Dimension	Score	Begrueudung
Business Impact	5	30-50 % weniger ungeplante Stillstaende; 15-25 % Wartungskostenreduktion; Skaleneffekt ueber 206 Standorte
Technische Machbarkeit	5	ALPLA hat bereits begonnen; 900+ Sensoren/Werk in CrateDB konsolidiert; LSTM/Isolation Forest bewaehrt
Time to Value	4	6-12 Monate (Beschleunigung des bestehenden Projekts); schnelle ROI-Demonstration
Ressourcenbedarf	3	Moderater Aufwand; bestehende Sensorik und CrateDB nutzbar; Edge-Hardware und ML-Engineering noetig
Strategische Passung	5	Direkte Weiterentwicklung der laufenden ALPLA-Initiative; Global Strategy 2026
Datenreife	5	Hervorragend: 900+ Sensortypen, CrateDB, Cross-Plant-Daten bereits konsolidiert
A1-Loesungsfit	5	Edge-AI, SD-WAN, IoT-Konnektivitaet, Managed Cloud = Kernportfolio A1
Management-Akzeptanz	5	CTO Allgaeuer und COO Ritzer treiben Thema bereits; sechsstellige Einsparungen erzielt
Gesamt /40	37	

Geschaetztes Wertschoepfungspotenzial: EUR 15-25 Mio./Jahr (Wartungskostenreduktion + Downtime-Vermeidung ueber 206 Standorte)

A1-Umsatzpotenzial:

A1-Produkt	Beschreibung	Geschaetzter Jahresumsatz
Edge Computing	GPU-Edge-Nodes an Pilotstandorten (Phase 1: 10 Standorte)	EUR 200.000-400.000
SD-WAN	Priorisierte Konnektivitaet fuer 206 Standorte -> Mission Control	EUR 500.000-1.000.000
IoT SIM-Management	Konnektivitaet fuer erweiterte Sensorik	EUR 100.000-200.000
Managed Cloud	Modelltraining und -management, Datenaggregation	EUR 300.000-500.000
A1-Gesamtpotenzial		EUR 1,1-2,1 Mio./Jahr

Rang 2: UC-PM03 - Energie-Monitoring und Predictive Energy Management

Dimension	Score	Begründung
Business Impact	4	10-20 % Energiekostenreduktion ueber 206 energieintensive Standorte = signifikante Einsparung
Technische Machbarkeit	4	CrateDB enthaelt Energiemetriken; Smart Metering Standard; Anomalieerkennung bewahrt
Time to Value	5	Quick Win: Energiemonitoring und erste Anomalien in Wochen identifizierbar
Ressourcenbedarf	4	Geringer bis moderater Aufwand; bestehende CrateDB-Daten nutzbar
Strategische Passung	5	CSRD/ESG-Compliance; Dekarbonisierung; Global Strategy 2026 Nachhaltigkeit
Datenreife	4	CrateDB-Energiemetriken vorhanden; Smart-Metering-Luecken zu schliessen
A1-Loesungsfit	4	IoT-Smart-Metering, Cloud-Analytics, SD-WAN - solider A1-Fit
Management-Akzeptanz	5	Hohe Sichtbarkeit: ESG + Kosteneinsparung; CFO Rehm (Kosten) + CEO Lehner (Nachhaltigkeit)
Gesamt /40	35	

Geschaetztes Wertschoepfungspotenzial: EUR 10-20 Mio./Jahr (Energiekostenreduktion bei EUR 5,2 Mrd. Umsatz, ca. 3-5 % Energiekostenanteil)

A1-Umsatzpotenzial:

A1-Produkt	Beschreibung	Geschaetzter Jahresumsatz
IoT Smart Metering	Energiemesstechnik und SIM-Konnektivitaet	EUR 150.000-300.000
Cloud Analytics	Energieanalytics-Plattform (SaaS)	EUR 200.000-400.000
SD-WAN	Datenaggregation aller 206 Standorte	(inkludiert in UC-PM01)
A1-Gesamtpotenzial		EUR 350.000-700.000/Jahr

Rang 3: UC-SM02 - Autonome Prozessparameteroptimierung

Dimension	Score	Begründung
Business Impact	5	3-8 % Materialeinsparung x EUR 5,2 Mrd. Umsatz; 20-40 % weniger Ausschuss bei Produktanläufen
Technische Machbarkeit	4	CrateDB-Daten vorhanden; Deep RL erprobt; SPS-Integration erfordert OT-Expertise
Time to Value	4	6-12 Monate MVP fuer ein Verfahren (z.B. Spritzguss ALPLAinject)
Ressourcenbedarf	3	Moderater Aufwand: Edge-AI, ML-Engineering, OT-Integration
Strategische Passung	5	4R „Reduce“; operative Exzellenz; KM-Packaging-Integration
Datenreife	5	CrateDB mit 900+ Sensortypen - Prozessparameter vollstaendig erfasst
A1-Loesungsfitt	4	Edge-AI, IoT-Konnektivitaet, Cloud-Modelltraining
Management-Akzeptanz	4	CTO Allgaeuer (Technologie) und COO Ritter (operative Effizienz)
Gesamt /40	34	

Geschaetztes Wertschoepfungspotenzial: EUR 15-30 Mio./Jahr (Materialeinsparung 3-8 % des Materialanteils am Umsatz)

A1-Umsatzpotenzial:

A1-Produkt	Beschreibung	Geschaetzter Jahresumsatz
Edge-AI-Plattform	Lokale Inferenz an Produktionsanlagen	EUR 300.000-500.000
IoT-Konnektivitaet	Sensor-Datenstreams zu CrateDB/Cloud	EUR 100.000-200.000
Managed Cloud	Zentrales Modelltraining und -deployment	EUR 200.000-400.000
A1-Gesamtpotenzial		EUR 600.000-1,1 Mio./Jahr

Rang 4: UC-QP01 - Echtzeit-Qualitaetsprognose mit Computer Vision

Dimension	Score	Begrueudung
Business Impact	5	60-80 % weniger Reklamationen; 30-50 % Ausschussreduktion; Kundenbindung (Coca-Cola, Nestle, P&G)
Technische Machbarkeit	4	Inline-Kamerasysteme vorhanden; CNN-Defekterkennung ist Stand der Technik
Time to Value	4	6-12 Monate MVP fuer ein Produktsegment
Ressourcenbedarf	3	GPU-Edge-Hardware, CV-Modelle trainieren; bestehende Kamera-Infrastruktur
Strategische Passung	5	Qualitaet ist ALPLA-Kernkompetenz; Kundenbindung; PPWR Food-Contact
Datenreife	4	Kamerasysteme vorhanden; Bilddaten-Pipeline aufzubauen; CrateDB-Korrelation moeglich
A1-Loesungsfit	4	Edge-AI (GPU), 5G/Private LTE fuer Bilddaten, Managed Edge
Management-Akzeptanz	4	Qualitaet ist Kernthema; CCO Nicolas Lehner (Kundenbeziehungen)
Gesamt /40	33	

Geschaetztes Wertschoepfungspotenzial: EUR 8-15 Mio./Jahr (Ausschussreduktion + Reklamationskostenvermeidung + Kundenbindung)

A1-Umsatzpotenzial:

A1-Produkt	Beschreibung	Geschaetzter Jahresumsatz
Edge-AI (GPU)	Managed GPU-Edge-Plattform fuer CV-Infferenz	EUR 400.000-600.000
5G/Private LTE	Hochbandbreite fuer Bilddaten in Produktionshallen	EUR 200.000-400.000
Managed Services	Edge-Plattform-Management und -Betrieb	EUR 150.000-300.000
A1-Gesamtpotenzial		EUR 750.000-1,3 Mio./Jahr

Rang 5: UC-SM01 - Mission Control AI - Intelligente Fabriksteuerung

Dimension	Score	Begründung
Business Impact	5	206 Standorte; 15-25 % weniger Prozessanpassungen; 10-20 % Energieeinsparung
Technische Machbarkeit	4	CrateDB + Sensoren + Mission Control vorhanden; Prescriptive Analytics komplex
Time to Value	3	12-18 Monate Pilot; Nutzen erst nach Trainingsphase messbar
Ressourcenbedarf	2	Erhebliche Investition in Edge-Infrastruktur und AI-Plattform fuer globalen Rollout
Strategische Passung	5	Kernstrategie Innovation/Smart Factory; Differenzierung gegeneber Amcor/Berry
Datenreife	5	Mission Control mit Echtzeit-Dashboards bereits produktiv; CrateDB-Datenplattform
A1-Loesungsfit	5	Edge Computing, 5G, SD-WAN = umfassendes A1-Paket fuer 206 Standorte
Management-Akzeptanz	4	Mission Control ist CEO-Vorzeigeprojekt; hohe Sichtbarkeit
Gesamt /40	33	

Geschaetztes Wertschoepfungspotenzial: EUR 20-40 Mio./Jahr (globale Prozessoptimierung + Energieeinsparung + Personaleffizienz)

A1-Umsatzpotenzial:

A1-Produkt	Beschreibung	Geschaetzter Jahresumsatz
SD-WAN Global	206 Standorte in 46 Laendern -> Mission Control	EUR 800.000-1.500.000
Edge Computing	AI-Inferenz an Produktionsstandorten	EUR 500.000-800.000
5G/Private LTE	Fabrikvernetzung an Pilotstandorten	EUR 300.000-500.000
Managed Security	OT/IT-Security fuer Produktionsnetzwerke	EUR 400.000-600.000
A1-Gesamtpotenzial		EUR 2,0-3,4 Mio./Jahr

Quick Wins - Sofort realisierbare Projekte

Definition Quick Win

Kriterium	Schwellenwert
Time to Value	Score \geq 4 (erste Ergebnisse innerhalb von 6 Monaten)
Technische Machbarkeit	Score \geq 4 (geringe technische Risiken)
Ressourcenbedarf	Score \geq 3 (begrenzter initialer Aufwand)
Management-Akzeptanz	Score \geq 4 (keine langen Entscheidungsprozesse)

Identifizierte Quick Wins

Rang	Use Case	TV-Score	Erste Ergebnisse	Investition Phase 1	Erwarteter ROI
QW1	UC-PM03: Energy Management	5	4-8 Wochen	EUR 50.000-100.000	3-6 Monate
QW2	UC-PM01: Predictive Maintenance	4	8-12 Wochen	EUR 100.000-200.000	6-9 Monate
QW3	UC-SM02: Prozessoptimierung	4	8-16 Wochen	EUR 80.000-150.000	6-12 Monate
QW4	UC-QP01: Qualitaet CV	4	8-12 Wochen	EUR 120.000-200.000	6-12 Monate
QW5	UC-SC01: Bedarfsprognose	4	8-16 Wochen	EUR 60.000-120.000	6-9 Monate

Quick Win 1: Energy Management (UC-PM03) - Empfohlener Einstieg

Attribut	Details
Warum als Einstieg?	Schnellster Time-to-Value (4-8 Wochen fuer erste Anomalien); geringstes Risiko; hoechste CFO-Sichtbarkeit (Kosteneinsparung + ESG); laesst sich auf ein einzelnes Werk begrenzen
Phase-1-Scope	1-2 oesterreichische Werke (z.B. Hard/Vorarlberg); CrateDB-Energiedaten analysieren; Smart-Metering-Luecken schliessen; Anomalieerkennung aktivieren
Lieferergebnis nach 8 Wochen	Energie-Dashboard mit Anomalieerkennung; erste identifizierte Einsparungspotenziale; Business Case fuer Rollout
Eskalationspfad	Erfolg -> Rollout auf 10 Werke (Monat 3-6) -> 50 Werke (Monat 6-12) -> alle 206 Standorte

Implementation Roadmap

Phase 1: Foundation & Quick Wins (Monate 1-6)

Monat	Aktivitaet	Use Cases	Meilensteine
1	Kickoff und Infrastruktur-Assessment	Alle	Bestandsaufnahme CrateDB, Mission Control, Netzwerk
1-2	Energy-Management-Pilot (Hard/VBG)	UC-PM03	Erste Anomalien identifiziert; Energie-Dashboard live
2-3	Predictive-Maintenance-Beschleunigung	UC-PM01	Bestehende ALPLA-Initiative mit A1-Edge-Infrastruktur erweitern
3-4	Prozessoptimierung MVP (ALPLAinject)	UC-SM02	Spritzguss-Parameteroptimierung an einem Standort
4-6	Quality-CV Proof of Concept	UC-QP01	CNN-Defekterkennung an einer Produktionslinie
5-6	SD-WAN Pilot fuer Mission Control	UC-SM01	10-20 Standorte auf SD-WAN; Performance-Vergleich

Phase-1-Investition: EUR 500.000-1.000.000 **Phase-1-Erwarteter ROI:** EUR 2-5 Mio. Einsparungspotenzial identifiziert/realisiert

Phase 2: Scale & Optimize (Monate 7-15)

Monat	Aktivitaet	Use Cases	Meilensteine
7-9	Energy Management Rollout (50 Standorte)	UC-PM03	10-20 % Energiekostenreduktion an Pilotstandorten verifiziert
7-10	Predictive Maintenance Rollout (30 Standorte)	UC-PM01	30-50 % Downtime-Reduktion nachgewiesen
8-12	Prozessoptimierung auf EBM/SBM erweitern	UC-SM02	Materialeinsparung gemessen und monetarisiert
9-12	Quality CV auf 3+ Produktlinien	UC-QP01	Ausschussreduktion dokumentiert
10-15	Mission Control AI - Prescriptive Analytics	UC-SM01	KI-Empfehlungen in Mission Control integriert
10-15	SD-WAN globaler Rollout (100+ Standorte)	UC-SM01	Netzwerk-Performance und -Sicherheit verbessert
12-15	Recycling Intelligence Pilot (PRT Wolfen)	UC-RI01, UC-RI02	AI-Sortierung und PCR-Qualitaetsoptimierung erprobt

Phase-2-Investition: EUR 1,5-3,0 Mio. **Phase-2-Erwarteter ROI:** EUR 10-25 Mio. jaehrliche Einsparung

Phase 3: Transform & Innovate (Monate 16-24)

Monat	Aktivitaet	Use Cases	Meilensteine
16-18	Globaler Rollout Predictive Maintenance	UC-PM01	150+ Standorte angebunden
16-20	Globaler Rollout Energy Management	UC-PM03	206 Standorte mit Energie-Dashboard
16-20	Recycling Intelligence Scale (14 Betriebe)	UC-RI01, UC-RI02	Alle ALPLArecycling-Betriebe angebunden
18-22	ESG-Reporting-Plattform	UC-SA01	CSRD-konformes automatisiertes Reporting
18-24	Digital Twin Pilotprojekt	UC-SM03	Erste Werkzeug-Digital-Twins produktiv
20-24	Digitaler Produktpass Vorbereitung	UC-SA02	DPP-Architektur und Pilot fuer PPWR-Readiness
22-24	Bedarfsprognose globaler Rollout	UC-SC01	SAP-integrierte AI-Prognose fuer alle Regionen

Phase-3-Investition: EUR 2,0-4,0 Mio. **Phase-3-Erwarteter ROI:** EUR 30-60 Mio. jaehrliche Wertschoepfung (kumulativ)

Abhaengigkeiten und Synergien

Technische Abhaengigkeiten

Voraussetzung	Abhaengige Use Cases	Art
SD-WAN-Rollout (UC-SM01)	UC-PM01, UC-PM03, UC-SM02, UC-QP01	Konnektivitaet fuer alle Standort-UCs
Edge-Computing-Plattform	UC-SM02, UC-QP01, UC-RI01, UC-RI02, UC-PM01	Lokale AI-Inferenz
CrateDB-Erweiterung Recycling	UC-RI01, UC-RI02, UC-PM02	IoT-Daten fuer Recycling-Betriebe
SAP-Integration	UC-SC01, UC-SA01, UC-SA02	ERP-Daten fuer Supply Chain und ESG
OT-Security-Baseline	Alle produktionsnahen UCs	Absicherung der AI/loT-Systeme

Synergien zwischen Use Cases

Synergie	Use Cases	Beschreibung
Edge-Infrastruktur	PM01, SM02, QP01	Gemeinsame Edge-Hardware an Standorten
CrateDB-Datenplattform	PM01, PM03, SM02, QP01, SM01	Selbe Datenbasis fuer verschiedene ML-Modelle
SD-WAN-Netzwerk	SM01, PM01, PM03, QP01	Eine Netzwerk-Infrastruktur fuer alle UCs
Recycling-IoT	RI01, RI02, PM02	Gemeinsame Sensorik und Konnektivitaet
ESG-Daten	SA01, PM03, SC02	Energiedaten fließen in ESG-Reporting
Mission Control Integration	SM01, PM01, PM03, SM02	Alle Modelle werden in Mission Control dargestellt

Gesamtpotenzial - Business Case Zusammenfassung

Wertschoepfung (ALPLA-seitig)

Phase	Zeitraum	Investition ALPLA	Erwartete Wertschoepfung/Jahr	ROI
Phase 1	Monate 1-6	EUR 500K-1M	EUR 2-5 Mio.	200-500 %
Phase 2	Monate 7-15	EUR 1,5-3M	EUR 10-25 Mio.	300-800 %
Phase 3	Monate 16-24	EUR 2-4M	EUR 30-60 Mio.	750-1500 %
Gesamt	24 Monate	EUR 4-8M	EUR 40-80 Mio./Jahr	

A1-Umsatzpotenzial (kumuliert)

Phase	A1-Umsatz/Jahr	Hauptprodukte
Phase 1 (ab M6)	EUR 500K-1M	Edge Computing, SD-WAN Pilot, IoT
Phase 2 (ab M15)	EUR 2-4M	SD-WAN Global, Edge Scale, Cloud, 5G
Phase 3 (ab M24)	EUR 4-8M	Vollstaendiges Portfolio: SD-WAN, Edge, 5G, Cloud, Security, IoT, Analytics

A1-Umsatzpotenzial nach Produktlinie (Zielzustand nach 24 Monaten)

A1-Produkt	Jaehrliches Umsatzpotenzial	Primaere Use Cases
SD-WAN	EUR 1,0-2,0 Mio.	SM01, PM01, PM03
Edge Computing / Edge-AI	EUR 1,0-1,8 Mio.	PM01, SM02, QP01, RI02
5G / Private LTE	EUR 0,5-1,0 Mio.	QP01, SM01, RI02
Managed Cloud	EUR 0,5-1,0 Mio.	PM01, SM02, SC01
IoT-Konnektivitaet / SIM	EUR 0,3-0,6 Mio.	PM01, PM03, RI01, SC02
Managed Security (OT)	EUR 0,4-0,8 Mio.	SM01, PM02
Analytics / Data Services	EUR 0,3-0,6 Mio.	SA01, PM03
Gesamt	EUR 4,0-7,8 Mio./Jahr	

Risiken und Mitigationen

Top-Risiken fuer die Umsetzung

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Impact	Mitigation
Fachkraefte-mangel ML/Data Science bei ALPLA	Hoch	Hoch	A1 stellt ML-as-a-Service bereit; ALPLA-Experten fokussieren auf Domaenwissen
OT/IT-Integra-tion komplex	Mittel	Hoch	Stufenweiser Rollout; separierte Netzwerke via SD-WAN; OT-Se-curity-Baseline zuerst
Management-Prioritaeten aendern sich	Mittel	Mittel	Quick Wins frueh zei-gen; ROI nach Phase 1 dokumentieren; an Global Strategy 2026 ankoppeln
CrateDB-Ska-lierungsgren-zen	Niedrig	Mittel	Monitoring der Daten-volumen; rechtzeitige Kapazitaetsplanung; Edge-Pre-Processing
Datenschutz/ Compliance in 46 Laendern	Mittel	Mittel	Data Governance Framework; Daten-Regionalisierung wo noetig; Managed Compliance
Amcor/Berry investiert ag-gressiver in AI	Mittel	Hoch	Geschwindigkeit als Vorteil nutzen; Pha-se-1-Quick-Wins vor Wettbewerb realisie-ren

Empfohlener naechster Schritt

Discovery Workshop mit ALPLA

Attribut	Details
Format	4-stuendiger Executive Workshop (2h Praesentation + 2h Deep Dive)
Teilnehmer ALPLA	Klaus Allgaeuer (CTO), Walter Ritzer (COO), IT/IoT-Leitung, Mission-Control-Team
Teilnehmer A1	Key Account Manager, Solution Architect, Edge/IoT-Experte, Industry Consultant
Inhalte	Top-5-Use-Cases praesentieren; Validierung mit ALPLA-Experten; Quick-Win-Auswahl gemeinsam treffen; Phase-1-Planung starten
Ziel	Letter of Intent fuer Phase-1-Pilotprojekt (Energy Management + Predictive Maintenance)
Idealer Zeitpunkt	Q1/Q2 2026 (vor Budget-Planung 2027)

Quellen

Alle Rankings basieren auf: - ALPLA-A2: Use Case Scoring (alpla-use-case-scoring.md) - ALPLA-A1: Use Case Ideation (alpla-use-case-ideation.md) - ALPLA-R1 bis R5: Research-Dokumente