

Agent Commerce Readiness Guide

DACH 2026

Wie Schweizer, deutsche und österreichische Unternehmen im Zeitalter der KI-Agenten verkaufsfähig werden.

Inhalt

- 1. Warum dieses Dokument
- 2. Agent Commerce in Zahlen
- 3. Die drei Protokoll-Lager
- 4. Der technische Stack in 5 Bausteinen
- 5. Die fünf Dimensionen von Agent Readiness
- 6. Self-Assessment: 15 Fragen
- 7. Sechs Branchen-Szenarien
- 8. Kosten-Realität 2026
- 9. 12-Monats-Roadmap-Template
- 10. Vendor-Checkliste
- 11. Nächster Schritt

1. Warum dieses Dokument

Sie lesen das, weil Sie eine konkrete Frage haben: *"Müssen wir etwas mit KI-Agenten anfangen, und wenn ja, was?"*

Dieses Dokument ist weder eine Marketing-Broschüre noch eine Hype-Schrift. Es ist das, was wir selbst intern verwenden, wenn wir Kunden-Audits durchführen.

Was Sie hier finden

- Die Marktgrundlagen in Zahlen
- Die drei grossen Protokoll-Lager und was sie für Sie bedeuten
- Einen praktischen Self-Assessment-Fragebogen
- Realistische Kosten- und Zeitrahmen
- Eine 12-Monats-Roadmap-Vorlage
- Eine Checkliste für die Partner-Auswahl

Was Sie hier nicht finden

- Werbe-Blabla
- "10 Tricks, wie Sie mit KI über Nacht reich werden"
- Vertiefte technische Spezifikationen

2. Agent Commerce in Zahlen

Stand März/April 2026. Quellen: FAZ, McKinsey, Adobe Analytics, Salesforce, eMarketer, IAB Tech Lab.

Wachstum des KI-Werbemarkts

- 2025: ca. USD 1 Milliarde
- 2026: ca. USD 2 Milliarden
- 2029: ca. USD 26 Milliarden — ca. 14% der Suchmaschinenwerbung

Agentic Commerce EU (Prognose 2030)

- 8–15% des EU-E-Commerce durch KI-Agenten
- Volumen: ca. EUR 109 Milliarden
- 4× schneller als klassischer E-Commerce

Konsumentenverhalten

- 58% haben Suchmaschinen teils durch KI ersetzt (Salesforce 2025)
- ~50% der Online-Käufer nutzen bis 2030 KI-Agenten (Morgan Stanley)
- +805% YoY KI-verwiesener Traffic zu Retail (Adobe Analytics 2025)

Kernaussage: Die Verlagerung ist real, jetzt. Wer in 24 Monaten startet, verdrängt eine etablierte Konkurrenz — deutlich teurer.

3. Die drei Protokoll-Lager

Drei Lager konkurrieren um die Frage, wie Agenten mit Shops, Services und Inhalten kommunizieren.

Lager	Lizenz	Architektur	Rev-Share
OpenAI ACP	Proprietär	Zentral	~4%
Google UCP	Proprietär	Google-kontrolliert	n/a
AdCP (offen)	MIT	Dezentral	Publisher 90%

Was das für Sie bedeutet

Unsere Empfehlung: Bauen Sie auf offenen Protokollen. **MCP** als Transport-Layer, **AdCP** als Commerce-Semantik.

- MCP wird von ChatGPT Apps SDK, Claude und Gemini unterstützt
- AdCP ermöglicht Commerce-Flows unabhängig von Plattformen
- Sie behalten Kontrolle über Daten und Transaktionen

4. Der Stack in 5 Bausteinen

1. MCP Server

HTTP-Endpoint, der dem Model Context Protocol folgt. Stellt Tools bereit, die von KI-Agenten aufgerufen werden können. Node.js/TS oder Python (FastMCP), gehostet auf Vercel/AWS/Cloudflare.

2. Tool-Definitionen

Jedes Tool hat ein JSON-Schema für Parameter und Rückgabewerte. Typisch: `search_products`, `get_availability`, `create_cart`, `get_recommendations`.

3. Authentifizierung

Public-Read-Tools ohne Auth, authentifizierte Tools via OAuth 2.0 (User-Sessions) oder API-Keys (Agent-Kontext).

4. Data Layer

Direkt aus DB, via bestehende API (Shopify, Salesforce, HubSpot), oder aus dediziertem Commerce-Cache (Algolia, Meilisearch).

5. Observability & Compliance

Strukturiertes Logging, Rate Limiting mit Enforcement, Schema- Validierung, Red-Team-Tests, datenschutz-konformes Tracking.

5. Die fünf Dimensionen

Dimension 1 — Discovery (30%)

Werden Sie in ChatGPT, Claude, Gemini und Perplexity erwähnt, wenn jemand nach Ihrer Kategorie fragt?

Dimension 2 — Struktur (25%)

Haben Sie strukturierte Daten? Schema.org-Markup, OpenGraph-Tags, sauberer Feed (JSON-LD, XML)?

Dimension 3 — Zugang (15%)

Erlaubt Ihre robots.txt GPTBot, ClaudeBot, PerplexityBot? Viele haben aus Unsicherheit blockiert — und Sichtbarkeit verloren.

Dimension 4 — Tools (20%)

Die aktive Stufe: statt nur gecrawlt zu werden, stellen Sie Agenten Werkzeuge bereit. MCP-Endpoint, ChatGPT-App-Manifest.

Dimension 5 — Wettbewerb (10%)

Agent-Sichtbarkeit ist relativ. Mittelmässig absolut ist Spitze, wenn die Konkurrenz schlechter liegt — und umgekehrt.

6. Self-Assessment

Beantworten Sie ehrlich. 15 Fragen, je 0–3 Punkte. Max 40.

Discovery (max 12)

- 1. In den letzten 3 Monaten getestet, wie Sie in ChatGPT erscheinen?
- 2. Vergleich mit 3+ Wettbewerbern in Claude/Perplexity gemacht?
- 3. Brand-Mention-Monitor für KI-Erwähnungen?
- 4. Benannte Person für Agent-Visibility?

Struktur (max 9)

- 5. JSON-LD Schema.org Markup auf Produktseiten?
- 6. Strukturierte Sitemap + saubere OpenGraph-Tags?
- 7. Produktkatalog als strukturierter Feed abrufbar?

Zugang (max 6)

- 8. robots.txt erlaubt GPTBot, ClaudeBot, PerplexityBot?
- 9. /llms.txt oder /ai.txt gepflegt?

Tools (max 6)

- 10. MCP-Endpoint (auch in Testphase)?
- 11. Verbindungen zu 3+ Agent-Surfaces?

Ressourcen (max 7)

- 12. Jahresbudget "KI/Agent-Integration"?
- 13. Tech-Partner mit MCP-Production-Referenz?
- 14. 12-Monats-Roadmap (schriftlich, priorisiert)?
- 15. Geschäftsleitung "Agent Commerce" als strategisches Thema?

Self-Assessment-Auswertung

Punkte	Nächster Schritt
0–10 · Einstiegsphase	Agent Visibility Check machen, Readiness Audit erwägen
11–20 · Grundlagen	Struktur-Arbeit + erstes Pilot-Tool
21–30 · Fortgeschritten	Build-Projekt für 1–2 Surfaces + Attribution
31–40 · Spitze	Retainer für laufende Weiterentwicklung, Benchmark-Führung sichern

8. Kosten-Realität 2026

Komponente	Range (CHF)
Initial-Audit + Strategie	5'000 – 15'000
Build Basic (1 Surface)	25'000 – 50'000
Build Pro (Multi-Surface)	50'000 – 90'000
Build Enterprise	120'000 – 300'000
Hosting (laufend)	50 – 500 / Monat
Retainer	3'000 – 15'000 / Monat

Versteckte Kosten

- Daten-Bereinigung (unsauberer Feed): 5–20 Tage
- Stakeholder-Zeit (CMO, IT): 10–40 h/Monat während Build
- Retainer-Scope-Creep wenn Anforderungen steigen
- Juristische Review: 2'000–10'000 einmalig

9. 12-Monats-Roadmap

Ausgangsbasis: Score 20–40 (Mittelstand mit Grundlagen).

Monat 1–2: Foundation

- Readiness Audit abschliessen
- Interne Verantwortung klären
- Stakeholder-Alignment (Geschäftsleitung, CMO, IT)
- Produkt-Feed-Assessment

Monat 3–4: Quick Wins

- Schema.org-Markup vervollständigen
- robots.txt und llms.txt einrichten
- Brand-Mention-Monitor aufsetzen

Monat 5–6: Erster Build

- MCP-Server Basic (3 Tools) bauen
- Attribution-Tracking einrichten

Monat 7–8: Live-Gang

- OpenAI-App-Review (2–6 Wochen parallel)
- Claude-Integration parallel
- Marketing-Ankündigung + Monatsreports

Monat 9–10: Iteration

- Tool-Erweiterung basierend auf Agent-Traffic
- A/B-Tests Tool-Beschreibungen
- Zweite Surface-Integration (Gemini)

Monat 11–12: Skalierung

- Quartals-Review auf C-Level
- Attribution: welche Surfaces liefern welchen Umsatz?
- Retainer-Tier anpassen, Case-Study dokumentieren

10. Vendor-Checkliste

12 Fragen für die Partner-Auswahl. Weicht ein Vendor bei mehr als 3 Punkten aus, suchen Sie einen anderen.

Technisch

- 1. Produktiver MCP Server als Referenz (Live-URL)?
- 2. Offene oder proprietäre Protokolle? Lock-in-Risiko?
- 3. Auth und Rate Limiting — konkret wie?
- 4. Red-Team-Tests (Injection, Schema-Violations)?
- 5. Hosting: fra1 / CH für EU-Compliance?

Kommerziell

- 6. Preise transparent auf der Website?
- 7. Fixpreis oder T&M? Wie viele Iterationen inkl.?
- 8. SLA und Response-Zeiten schriftlich?

Governance

- 9. Code und Daten bleiben bei Ihnen?
- 10. DPA nach Schweizer/EU-Recht vorhanden?
- 11. Ausstiegsszenario: Dokumentation und Übergabe?
- 12. Offene Referenzen für Tech-Due-Diligence?

11. Nächster Schritt

1. Agent Visibility Check (5 Min, gratis)

Sofortiger Score + Top-Massnahmen: agent-ready.ch

2. 30-Minuten-Erstgespräch (kostenlos)

Direkt mit uns. Keine Folien, kein Verkaufs-Pitch: ai-consulting-schweiz.ch

3. Readiness Audit (CHF 9'800, 3 Wochen)

Die tiefe Analyse: 30+ Seiten Report, Wettbewerbs-Benchmark, Roadmap, Business Case.

digital opua GmbH

CHE-435.289.702 · Walchwil · Zug · Schweiz

hallo@digital-opua.ch · nexbid.dev

Marktdaten aus öffentlichen Quellen (Stand April 2026). Kein Rechts- oder Finanzberatungersatz. © 2026 digital opua GmbH. CC BY-SA 4.0.