



Executive Briefing: MPREIS Wa- renvertriebs GmbH

Strategische Handlungsempfehlungen

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Executive Briefing
Kunde: MPREIS Warenvertriebs GmbH
Datum: 19.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

- Executive Briefing: MPREIS Warenvertriebs GmbH 3
 - Unternehmen auf einen Blick 3
 - Warum MPREIS? (Opportunity Summary) 3
 - Key Findings 3
 - Top 5 AI Use Cases 5
 - Empfohlene Einstiegsstrategie 5
 - A1-Serviceportfolio Match 6
 - Nachste Schritte 7

Executive Briefing: MPREIS Warenvertriebs GmbH

Erstellt fuer: A1 Telekom Austria - Vertriebsteam **Stand:** Februar 2026 **Vertraulichkeitsstufe:** Intern
Deliverable: MPREIS-D1

Unternehmen auf einen Blick

Merkmal	Detail
Umsatz	>1 Mrd. EUR (2023)
Mitarbeitende	ca. 6.000 aus rund 80 Nationen
Filialen	~280 MPREIS, ~155 Baguette, ~50 miniM, ~35 T&G, mehrere shopM
Branche	Lebensmitteleinzelhandel (LEH), Marktanteil AT: 3,4%
Eigentuemer	Familie Moelk (4. Generation, privat)
Hauptsitz	Voels bei Innsbruck, Tirol
Besonderheit	Eigene Baeckerei (Therese Moelk, 12.000t/Jahr) und Alpenmetzgerei am Standort Voels

Warum MPREIS? (Opportunity Summary)

- KI-Greenfield – kein Wettbewerb.** MPREIS hat Stand heute keine einzige KI-Initiative im Betrieb. Wir sind der erste Anbieter, der ein strukturiertes AI-Angebot vorlegt. Kein Incumbent, kein Pitch gegen bestehende Loesungen.
- M365-Oekosystem als Startpunkt.** Die MIA-Mitarbeiter-App (76% Adoptionsrate bei 6.000 MA) und Microsoft 365 sind etabliert. Azure OpenAI und Azure ML sind die natuerliche Erweiterung – kein Plattformwechsel, keine neue Vendor-Entscheidung noetig.
- Eigenproduktion als Differenzierung.** Die Baeckerei Therese Moelk (12.000t/Jahr, AutomationX MES) und die Alpenmetzgerei sind oesterreichweit einzigartig im LEH. KI-optimierte Produktionsplanung ist ein Use Case, den weder SPAR noch BILLA replizieren koennen.
- Tiroler Familienunternehmen = Loyalere Langzeitpartner.** MPREIS denkt in Generationen, nicht in Quartalen. Vertrag von GF Panknin bis 2029 verlaengert. Wer hier einsteigt, baut eine Partnerschaft fuer 10+ Jahre.

Key Findings

IT-Landschaft und Digitalisierungsreife: - Microsoft 365 als Kommunikationsplattform (MIA-App, SharePoint, Teams) - Dynamics NAV als ERP/Warenwirtschaft, AutomationX als MES in der Produktion -

Emporix (Headless Commerce) und Cloudinary (DAM) fuer die Kunden-App - IT-Abteilung mit ~70 MA – stark, aber kein CIO/CDO auf C-Level - Kunden-App mit 100.000+ Nutzern, 120% hoeherer Warenkorb, 4,6-Sterne-Bewertung

Finanzielle Situation: - Drei Verlustjahre 2021-2023 (kumuliert >40 Mio. EUR Verlust) - Seit 2025 „Aufwind“, aber Kostenbewusstsein bleibt hoch - CFO Gocek (seit Juli 2025) steht fuer „nachhaltiges Wachstum“ – jede Investition braucht harten ROI - **Konsequenz:** Einstieg ueber Quick Wins mit <100.000 EUR, nicht ueber Millionenprojekte

Wettbewerbsdruck: - SPAR (38,1% Marktanteil) setzt bereits KI-Forecasting mit >90% Prognosegenauigkeit ein - BILLA/REWE und Hofer/Lidl investieren massiv in Digitalisierung - MPREIS hat 0% KI-Abdeckung – das Zeitfenster fuer den Einstieg ist jetzt

Top 5 AI Use Cases

Rang	Use Case	Erwarteter Nutzen p.a.	Investition (einmalig)	Time to Value
1	KI-Chatbot MIA-App (HR-Self-Service fuer 6.000 MA)	150-250 TEUR	40-60 TEUR	2-3 Monate
2	GenAI-Content-Engine (Marketing, Flugblaetter, Social Media)	100-200 TEUR	25-40 TEUR	2-3 Monate
3	Demand Forecasting (Frischware & Eigenproduktion)	1,5-3 Mio. EUR	200-350 TEUR	6-9 Monate
4	KI-Produktionsplanung (Baeckerei Therese Moelk)	400-800 TEUR	180-300 TEUR	6-9 Monate
5	Personalisierte App-Angebote (KI-Einkaufsassistent)	1-2 Mio. EUR	150-250 TEUR	3-6 Monate

Gesamtpotenzial Top 5: 3,5-7 Mio. EUR p.a. bei 750 TEUR - 1,2 Mio. EUR Gesamtinvestition ueber 24 Monate.

Empfohlene Einstiegsstrategie

Erstkontakt: Ingo Panknin (GF Einkauf, Marketing & Digitalisierung) - Einziger GF mit explizitem Digitalisierungsmandat, Vertrag bis 2029 - Internationale Retail-Erfahrung (Salling Group, Metro, ALDI SUED) - LinkedIn-aktiv, erreichbar ueber Branchenevents und Social Media - Hat KI-gestuetzte App-Features fuer 2025 oeffentlich angekuendigt

Achtung Familienunternehmen: Panknin ist externer Manager. Strategische Entscheidungen müssen von David Moelk (3. Generation, Familienstrategie) mitgetragen werden. Budget-Freigaben laufen über CFO Gerhard Gocek. Meetings immer in Innsbruck/Voels anbieten.

Quick Wins als Tueroeffner: 1. **Monat 1-3:** KI-Chatbot auf der MIA-App (40-60 TEUR) + GenAI-Content-Engine (25-40 TEUR) – zusammen unter 100 TEUR, sofort sichtbarer Nutzen 2. **Monat 3-6:** Bei Erfolg der Quick Wins Erweiterung auf Demand Forecasting und App-Personalisierung 3. **Ab Monat 6:** Strategische Partnerschaft fuer Produktionsplanung und Energieoptimierung

A1-Serviceportfolio Match

A1 Service	Use Case	Geschaetztes Volumen
A1 Cloud Services (Azure CSP)	Alle Use Cases	80-150 TEUR p.a. (laufend)
A1 Digital: KI-Beratung & Implementierung	Chatbot, Content, Forecasting, Produktion	300-500 TEUR (Projekt)
A1 Digital: Data Science as a Service	Forecasting, Produktion, App, Sortiment	150-300 TEUR p.a.
A1 Managed AI Services	Chatbot, Content, Kundenservice, Forecasting	60-120 TEUR p.a.
A1 IoT Plattform	Energiesteuerung, Predictive Maintenance	50-100 TEUR (ab Phase 3)
A1 Konnektivitaet	MIA-App (Mobilfunk), IoT-SIMs	Bestehendes Volumen + Ausbau

Langfristiges Umsatzpotenzial: 500.000 - 1.000.000 EUR p.a. als bevorzugter KI-Partner.

Naechste Schritte

#	Aktion	Zeitraumen	Verantwortlich (A1)
1	LinkedIn-Kontakt mit Ingo Panknin aufbauen, relevante Retail-AI-Inhalte teilen	Sofort	Account Manager
2	Bestehende A1-MPREIS-Beziehungen pruefen (Telekommunikation, Mobilfunk fuer Filialen)	Woche 1	Account Manager
3	Erstgesprach mit Panknin in Innsbruck/Voels vereinbaren (30 Min., massgeschneidert)	Woche 2-3	Account Manager
4	Kurzpraesentation „AI im oesterreichischen LEH – Chancen fuer MPREIS“ vorbereiten	Woche 2	Solution Team
5	Discovery-Workshop mit Panknin und IT-Leitung (halbtaegig)	Monat 1-2	A1 Digital
6	Quick-Win-Angebot fuer KI-Chatbot MIA + GenAI-Content-Engine erstellen	Nach Workshop	Solution Team

Pitch in einem Satz: „Wir machen Ihre MIA-App in 3 Monaten KI-faehig – ohne neues System, ohne Millionen-Investment, auf Ihrem bestehenden Microsoft-Oekosystem.“

Erstellt im Rahmen der A1 AI Stack Kundenanalyse (MPREIS-D1). Quellen: MPREIS-R1 (OSINT), MPREIS-A3 (Use Case Ranking), MPREIS-A4 (Stakeholder Map). Klassifikation: Vertraulich – nur fuer den internen Gebrauch bei A1 Telekom Austria.