



# Pitch Deck: KI-Partnerschaft A1 x MPREIS

Praesentation fuer Entscheider

---

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

# Inhaltsverzeichnis

---

Pitch Deck: KI-Partnerschaft A1 x MPREIS .....	3
Slide 1: Titelslide .....	3
Slide 2: Agenda .....	3
Slide 3: Der Lebensmittelhandel im Wandel .....	3
Slide 4: MPREIS – Staerken, die kein Wettbewerber hat .....	4
Slide 5: Die Chance – KI-Greenfield .....	4
Slide 6: Use Case 1 – Intelligenter HR-Assistent in der MIA-App .....	5
Slide 7: Use Case 2 – GenAI-Content-Engine fuer Marketing .....	5
Slide 8: Use Case 3 – Demand Forecasting fuer Frischware .....	5
Slide 9: Use Case 4 – KI-Produktionsplanung Therese Moelk .....	6
Slide 10: Use Case 5 – Personalisierte App-Angebote und KI-Einkaufsassistent .....	6
Slide 11: Gesamtuebersicht – Fuenf Use Cases auf einen Blick .....	7
Slide 12: ROI – Klein starten, gross denken .....	8
Slide 13: Roadmap – Phasenmodell mit Go/No-Go-Gates .....	8
Slide 14: Warum A1? .....	9
Slide 15: A1-Serviceportfolio fuer MPREIS .....	10
Slide 16: Quick Win Vorschlag – In 3 Monaten KI-faehig .....	10
Slide 17: Der MPREIS-Eigenproduktionshebel .....	11
Slide 18: MPREIS-Architektur als Zeichen fuer Innovationsgeist .....	11
Slide 19: Naechste Schritte .....	12
Slide 20: Q&A – Ihre Fragen .....	13
Anhaenge (bei Bedarf als Backup-Slides) .....	13
Backup A: Detaillierte Technologie-Architektur .....	13
Backup B: ROI-Sensitivitaetsanalyse (Szenario 2) .....	14
Backup C: Referenz-Benchmarks .....	14

# Pitch Deck: KI-Partnerschaft A1 x MPREIS

---

**Praesentation fuer:** MPREIS Warenvertriebs GmbH – Geschaeftsfuehrung **Praesentiert von:** A1 Telekom Austria **Stand:** Februar 2026 **Deliverable:** MPREIS-D5 **Klassifikation:** Vertraulich

---

## Slide 1: Titelslide

---

**Titel:** Kuenstliche Intelligenz fuer den Tiroler Lebensmittelhandel **Untertitel:** Wie A1 und MPREIS gemeinsam die Zukunft gestalten **Visuell:** MPREIS-Filiale im alpinen Setting, dezente A1-Partnerlogos

**Speaker Notes:** Herzlich willkommen und vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen. Wir freuen uns, heute mit Ihnen ueber die konkreten Moeglichkeiten zu sprechen, die kuenstliche Intelligenz fuer MPREIS bietet. Diese Praesentation ist massgeschneidert fuer Ihr Unternehmen – kein Standardvortrag, sondern auf Ihre IT-Landschaft, Ihre Staerken und Ihre strategischen Ziele abgestimmt. Unser Ziel heute: Ihnen in 45 Minuten zeigen, wie MPREIS mit ueberschaubarem Einsatz die ersten KI-Erfolge erzielen kann.

---

## Slide 2: Agenda

---

**Inhalt:** 1. Der Lebensmittelhandel im Wandel – Warum jetzt? 2. MPREIS: Staerken, die kein Wettbewerber hat 3. Die Chance: KI-Greenfield richtig nutzen 4. Fuenf konkrete Use Cases fuer MPREIS 5. ROI und Investitionsrahmen 6. Roadmap: Klein starten, gross denken 7. Warum A1 der richtige Partner ist 8. Naechste Schritte

**Speaker Notes:** Wir haben die Praesentation bewusst kompakt gehalten. Wir starten mit dem Marktumfeld, wuerdigen dann die einzigartigen Staerken von MPREIS, zeigen fuenf konkrete Use Cases mit Zahlen und schliessen mit einem Vorschlag fuer die naechsten Schritte. Fragen sind jederzeit willkommen – wir sind hier fuer ein Gespraech, nicht fuer einen Monolog.

---

## Slide 3: Der Lebensmittelhandel im Wandel

---

**Kernbotschaft:** KI veraendert den oesterreichischen LEH grundlegend – wer jetzt nicht einsteigt, verliert den Anschluss

**Daten und Fakten:** - **SPAR** setzt bereits KI-Forecasting ein: >90% Prognosegenauigkeit bei Frischware - **BILLA/REWE** betreibt 500+ Click & Collect-Standorte, investiert massiv in Digitalisierung - **Hofer/Lidl** rollt europaweit KI-Systeme fuer Bestelloptimierung aus - **Globaler KI-Markt im LEH:** CAGR 30,8% – das Wachstumstempo beschleunigt sich - **45,8% der Konsumenten** wuerden einen In-App-Chatbot fuer Einkaufsvorschlaege nutzen

**Visuell:** Balkendiagramm mit KI-Investitionen der Big 4 vs. MPREIS (heute: 0)

**Speaker Notes:** Wir moechten hier keine Angst machen – das waere unangemessen und liegt uns fern. Aber die Faktenlage ist eindeutig: Ihre Mitbewerber investieren massiv in kuenstliche Intelligenz. SPAR

hat bereits ueber 90 Prozent Prognosegenauigkeit bei Frischware erreicht. Gleichzeitig waechst der globale KI-Markt im Lebensmittelhandel mit ueber 30 Prozent pro Jahr. Die gute Nachricht: MPREIS hat einzigartige Staerken, die die Grossen nicht haben. Dazu kommen wir gleich.

## Slide 4: MPREIS – Staerken, die kein Wettbewerber hat

**Kernbotschaft:** Eigenproduktion, Regionalitaet und die MIA-App sind einzigartige Assets fuer KI

**Drei Saeulen:**

Staerke	Was sie fuer KI bedeutet
<b>Baeckerei Therese Moelk</b> (12.000t/Jahr) + <b>Alpenmetzgerei</b> mit AutomationX MES	KI-optimierte Produktionsplanung – ein Use Case, den weder SPAR noch BILLA je replizieren koennen
<b>MIA-Mitarbeiter-App</b> (76% Adoptionsrate bei 6.000 MA aus 80 Nationen)	Das Frontend fuer einen KI-Assistenten ist bereits fertig und eingefuehrt
<b>Kunden-App</b> (100.000+ Nutzer, 120% hoeherer Warenkorb, 4,6 Sterne)	Jede Verbesserung der Personalisierung ist direkt messbarer Mehrumsatz

**Visuell:** Drei Icons fuer Eigenproduktion, MIA-App, Kunden-App

**Speaker Notes:** Bevor wir ueber KI sprechen, moechten wir wuerdigen, was MPREIS in den letzten Jahren aufgebaut hat. Die Baeckerei Therese Moelk mit 12.000 Tonnen Jahresproduktion und dem AutomationX-MES – das ist oesterreichweit einzigartig im Lebensmittelhandel. Die MIA-App mit 76 Prozent Nutzungsrate bei 6.000 Mitarbeitenden aus 80 Nationen – die meisten Konzerne wuerden fuer solche Adoptionszahlen viel Geld bezahlen. Und die Kunden-App mit 120 Prozent hoeherem Warenkorb spricht fuer sich. Diese drei Saeulen sind die Basis fuer alles, was wir heute vorschlagen.

## Slide 5: Die Chance – KI-Greenfield

**Kernbotschaft:** Kein Legacy, keine Altlasten – MPREIS kann es von Anfang an richtig machen

**Drei Vorteile des Greenfields:** 1. **Kein KI-Incumbent:** Kein Wettbewerb mit bestehenden Anbietern, kein Altlast-System, das abgeloeost werden muss 2. **Microsoft-Oekosystem als Fundament:** M365, Dynamics NAV, MIA-App, Emporix – die Infrastruktur steht. Azure OpenAI und Azure ML sind die natuerliche Erweiterung 3. **Sofort richtig machen:** Andere Unternehmen kaempfen mit Legacy-KI-Projekten. MPREIS startet mit dem aktuellsten Stand der Technik

**Visuell:** Pfeil von „M365-Fundament“ zu „Azure AI“ – ein Oekosystem, keine Plattformwechsel

**Speaker Notes:** Viele sehen das Fehlen bisheriger KI-Initiativen als Rueckstand. Wir sehen es als Chance. Sie haben keine fehlgeschlagenen Pilotprojekte, keine Altlasten, kein System, das abgeloeost werden muss. Sie koennen direkt mit dem neuesten Stand der Technik starten – auf einem Microsoft-Oekosystem, das bereits eingefuehrt und akzeptiert ist. Azure OpenAI und Azure ML sind die natuerliche Erweiterung dessen, was Sie schon haben. Kein neuer Vendor, keine neue Plattformscheidung.

---

## Slide 6: Use Case 1 – Intelligenter HR-Assistent in der MIA-App

---

**Kernbotschaft:** 6.000 Mitarbeitende aus 80 Nationen erhalten sofortige Antworten – in ihrer Sprache, rund um die Uhr

**Eckdaten:** - **Was:** Mehrsprachiger KI-Chatbot in der bestehenden MIA-App fuer HR-Self-Service - **Fuer wen:** 6.000 Mitarbeitende (Kollektivvertrag-FAQ, Urlaub, Gehalt, Onboarding) - **Investition:** 40.000-60.000 EUR einmalig | 3.000-5.000 EUR/Monat laufend - **Nutzen:** 150.000-250.000 EUR p.a. (50-60% weniger HR-Routineanfragen) - **Time to Value:** 2-3 Monate - **Technologie:** Azure OpenAI mit RAG auf bestehendem SharePoint/M365

**Visuell:** Mockup der MIA-App mit Chatbot-Interface, Sprachauswahl-Icons

**Speaker Notes:** Der HR-Assistent ist unser empfohlener Einstiegs-Use-Case – und zwar aus drei Gruenden. Erstens: Die MIA-App ist bereits bei 76 Prozent der Belegschaft eingefuehrt. Das Frontend ist da, das Vertrauen in die App ist da. Zweitens: Die Mehrsprachigkeit ist ein echter Gamechanger. Bei 80 Nationen und erheblichen Sprachbarrieren ist ein Chatbot, der in 20 Sprachen antwortet, keine Spielerei, sondern ein Werkzeug, das den Alltag erleichtert. Drittens: Unter 60.000 Euro Einstiegskosten und nach 3 Monaten produktiv – das ist ein Projekt, das sich schnell selbst finanziert. Natuerlich mit strengen Guardrails: Bei arbeitsrechtlichen Fragen verweist der Assistent immer an die HR-Abteilung.

---

## Slide 7: Use Case 2 – GenAI-Content-Engine fuer Marketing

---

**Kernbotschaft:** Mehr Content, weniger Aufwand – fuer fuenf Vertriebsformate und zwei Sprachen

**Eckdaten:** - **Was:** KI-gestuetzte Erstellung von Social-Media-Posts, Flugblatt-Texten, App-Gutscheinen, Rezepten - **Fuer wen:** Marketing-Team (MPREIS, miniM, T&G, Baguette, shopM) - **Investition:** 25.000-40.000 EUR einmalig | 1.500-3.000 EUR/Monat laufend - **Nutzen:** 100.000-200.000 EUR p.a. (60-70% Zeitersparnis, aequivalent 1-2 FTE) - **Time to Value:** 2-3 Monate - **Besonderheit:** Tiroler Tonfall fuer Social Media, Hochdeutsch fuer Flugblaetter, Italienisch fuer Suedtirol

**Visuell:** Vorher/Nachher – manueller Content-Prozess vs. KI-gestuetzter Workflow mit Freigabe

**Speaker Notes:** Der zweite Quick Win adressiert ein konkretes Problem: Nach der Umstrukturierung im Marketing 2024 muss ein kleineres Team deutlich mehr Output liefern – fuer fuenf Vertriebsformate, in zwei Sprachen, ueber alle Kanaele. Die Content-Engine ist kein Ersatz fuer Ihr Marketing-Team, sondern ein Werkzeug, das Routinearbeit automatisiert und kreative Kapazitaet freisetzt. Das System kennt den MPREIS-Tonfall – Ihre Brand-Guidelines werden als System-Prompt hinterlegt. Jeder generierte Inhalt durchlauft einen menschlichen Freigabe-Workflow in SharePoint. Mit unter 40.000 Euro Einstiegskosten ist das der guenstigste aller fuenf Use Cases.

---

## Slide 8: Use Case 3 – Demand Forecasting fuer Frischware

---

**Kernbotschaft:** 1,5-3 Mio. EUR jaehrliches Einsparungspotenzial durch KI-gestuetzte Bestellplanung

**Eckdaten:** - **Was:** ML-Modell prognostiziert Nachfrage auf Filial- und Artikelebene – pro Tag, pro Markt - **Fuer wen:** 280+ Filialen, Fokus Frischware und Therese-Moelk-Produkte - **Investition:**

200.000-350.000 EUR einmalig | 8.000-15.000 EUR/Monat laufend - **Nutzen:** 1,5-3 Mio. EUR p.a. (30-40% weniger Waste, 2-5% weniger Out-of-Stock) - **Time to Value:** 6-9 Monate (Pilot mit 20 Filialen ab Monat 5) - **Datenquellen:** Dynamics NAV (POS), GeoSphere-Wetter-API, Tiroler Ferienkalender, Naechtigungsstatistiken

**Visuell:** Karte von Tirol mit 280 Filialen, Heatmap der Nachfrageunterschiede (Ski vs. Stadt)

**Speaker Notes:** Demand Forecasting ist der Use Case mit dem hoechsten absoluten Ertragspotenzial. Bei ueber einer Milliarde Euro Jahresumsatz ist jeder Prozentpunkt weniger Lebensmittelverschwendung ein enormer Hebel – umso mehr fuer ein Unternehmen, das nach drei schwierigen Jahren jeden Euro Marge braucht. Das Modell beruecksichtigt Tiroler Besonderheiten: Tourismusspitzen in Skigebieten, Strassensperren, Wetterereignisse. Die Bestellvorschlaege erscheinen als Empfehlung – Ihre Filialleiter behalten die volle Entscheidungshoheit. Wir starten mit 20 Pilotfilialen im Raum Innsbruck und skalieren nur bei nachgewiesenem Erfolg. Gleichzeitig zahlt weniger Lebensmittelverschwendung auf Ihren Nachhaltigkeitsanspruch ein – ein starkes Signal an Kunden und Gesellschaft.

---

## Slide 9: Use Case 4 – KI-Produktionsplanung Therese Moelk

**Kernbotschaft:** Die Eigenproduktion ist Ihr groesster Differenzierer – KI macht sie zum Wettbewerbsvorteil, den niemand kopieren kann

**Eckdaten:** - **Was:** KI-Planungsassistent auf dem bestehenden AutomationX MES fuer optimierte Backproduktion - **Fuer wen:** Produktionsleitung Therese Moelk (12.000t/Jahr, 50+ Produkte) - **Investition:** 180.000-300.000 EUR einmalig | 5.000-10.000 EUR/Monat laufend - **Nutzen:** 400.000-800.000 EUR p.a. (10-20% weniger Ueberproduktion + 5-10% Energieeinsparung) - **Time to Value:** 6-9 Monate - **Besonderheit:** Integration mit PV-Anlage – energieintensive Backvorgaenge in Zeiten hoher Sonneneinstrahlung

**Visuell:** Schaubild AutomationX MES + KI-Schicht + PV-Einbindung

**Speaker Notes:** Dieser Use Case ist das Herzstueck unseres Vorschlags, weil er einen Wettbewerbsvorteil schafft, den kein SPAR und kein BILLA je replizieren kann. Kein anderer oesterreichischer Lebensmittelhaendler hat eine eigene Baeckerei dieser Groessenordnung mit integriertem Manufacturing Execution System. Die KI-Schicht baut auf Ihrem bestehenden AutomationX auf – kein neues System, sondern eine intelligente Erweiterung. AutomationX hat bereits eine bidirektionale Navision-Schnittstelle, die Architektur ist vorbereitet. Wir starten als Empfehlungssystem fuer die Produktionsleitung, nicht als Ersatz fuer Erfahrungswissen. Ein weiterer Aspekt: Die Nutzung der PV-Erzeugungsspitzen fuer energieintensive Backvorgaenge verbindet KI mit Ihrer Nachhaltigkeitsstrategie.

---

## Slide 10: Use Case 5 – Personalisierte App-Angebote und KI-Einkaufsassistent

**Kernbotschaft:** Die MPREIS-App wird zur intelligenten Einkaufsbegleiterin – mit Rezepten, Empfehlungen und Tiroler Kompetenz

**Eckdaten:** - **Was:** Dreistufige App-Personalisierung – regelbasierte Empfehlungen, ML-Modell, GenAI-Chatbot - **Fuer wen:** 100.000+ App-Nutzer (Ziel: 200.000 innerhalb von 18 Monaten) - **Investition:** 150.000-250.000 EUR einmalig | 5.000-10.000 EUR/Monat laufend - **Nutzen:** 1-2 Mio. EUR p.a. Mehrumsatz (10-15% Warenkorbsteigerung) - **Time to Value:** Phase 1 (regelbasiert) in 3 Monaten,

ohne Machine Learning - **Besonderheit:** „Was kann ich heute Abend mit dem Brot von Therese Moelk kochen?“ – Rezepte mit MPREIS-Produkten und Filialverfügbarkeit

**Visuell:** App-Mockup mit Rezeptvorschlag, Therese-Moelk-Brot, Verfügbarkeitsprüfung in der Wunschfiliale

**Speaker Notes:** Die Kunden-App ist bereits ein Erfolg – 100.000 Nutzer und 120 Prozent höherer Warenkorb sprechen fuer sich. Herr Panknin hat KI-gestuetzte Features fuer die App angekuendigt, und wir moechten Ihnen zeigen, wie das konkret aussehen kann. In Phase 1 starten wir mit regelbasierten Empfehlungen – kein Machine Learning noetig, in drei Monaten live. Dann kommt ein ML-basiertes Empfehlungsmodell, und schliesslich ein Chatbot, der Rezepte mit MPREIS-Produkten vorschlaegt und die Veruegbarkeit in der Wunschfiliale prueft. Das Besondere: Regionale Rezept-Expertise als Alleinstellungsmerkmal – keine SPAR- oder BILLA-App kann Tiroler Brotrezepte mit Therese-Moelk-Produkten empfehlen. Alles DSGVO-konform ueber das bestehende Usercentrics-Consent-Management.

## Slide 11: Gesamtuebersicht – Fuenf Use Cases auf einen Blick

**Kernbotschaft:** 3,5-7 Mio. EUR jaehrliches Gesamtpotenzial bei unter 1 Mio. EUR Gesamtinvestition

**Tabelle:**

#	Use Case	Investition (einmalig)	Jaehrlicher Nutzen	Time to Value
1	HR-Assistent MIA-App	40.000-60.000 EUR	150.000-250.000 EUR	2-3 Monate
2	GenAI-Content-Engine	25.000-40.000 EUR	100.000-200.000 EUR	2-3 Monate
3	Demand Forecasting	200.000-350.000 EUR	1.500.000-3.000.000 EUR	6-9 Monate
4	Produktionsplanung Therese Moelk	180.000-300.000 EUR	400.000-800.000 EUR	6-9 Monate
5	Personalisierte App-Angebote	150.000-250.000 EUR	1.000.000-2.000.000 EUR	3-6 Monate
	<b>Gesamt</b>	<b>595.000-1.000.000 EUR</b>	<b>3.150.000-6.250.000 EUR</b>	

**Visuell:** Balkendiagramm Investition vs. Nutzen pro Use Case

**Speaker Notes:** Hier sehen Sie alle fuenf Use Cases auf einen Blick. Die Gesamtinvestition ueber 24 Monate liegt bei 750.000 bis 1,2 Millionen Euro, der jaehrliche Nutzen nach Vollbetrieb bei 3,5 bis 7 Millionen Euro. Aber – und das ist entscheidend – Sie muessen nicht alles auf einmal investieren. Die Entscheidung ueber die groesseren Projekte faellt erst, wenn die Quick Wins ihren Wert bewiesen haben. Und alle fuenf Use Cases bauen auf Ihrem bestehenden Microsoft-Oekosystem auf: Dynamics NAV, AutomationX, Emporix, Microsoft 365. Keine neue Plattform, keine neue Vendor-Entscheidung.

## Slide 12: ROI – Klein starten, gross denken

**Kernbotschaft:** Quick Wins unter 100.000 EUR als Einstieg, datengetriebene Entscheidungen an jedem Gate

**Drei Szenarien:**

Szenario	Initialinvestition	Jaehrlicher Nutzen	Payback	ROI (3 Jahre)
<b>Szenario 1: Quick Wins (UC 1+2)</b>	<b>82.000 EUR</b>	250.000-450.000 EUR	<b>3-4 Monate</b>	650-1.250%
Szenario 2: Top 5 Use Cases	750.000-1.050.000 EUR	3.150.000-6.250.000 EUR	4-5 Monate	800-1.700%
Szenario 3: Vollausbau	1.050.000-1.500.000 EUR	4.530.000-8.400.000 EUR	4-5 Monate	750-1.500%

**Kernzahl:** Szenario 1 ist bereits im ersten Jahr cashflow-positiv. Break-even in Monat 8-9.

**Visuell:** Cashflow-Kurve Szenario 1: Investition flacht ab, Nutzen steigt – Kreuzungspunkt in Monat 8-9

**Speaker Notes:** Wir wissen, dass nach drei herausfordernden Jahren jede Investition einen harten ROI braucht. Deshalb empfehlen wir den Einstieg ueber Szenario 1: Zwei Quick Wins, zusammen unter 100.000 Euro Initialinvestition, in drei Monaten produktiv, und bereits im ersten Jahr cashflow-positiv. Die Entscheidung ueber Szenario 2 – also die groesseren Projekte wie Demand Forecasting und Produktionsplanung – faellt erst nach einem klaren Go/No-Go-Gate. Wenn die Quick Wins funktionieren, und die Branchenevidenz spricht klar dafuer, sprechen wir weiter. Wenn nicht, bleibt der Verlust bei unter 100.000 Euro – beherrschbar fuer ein Unternehmen mit ueber einer Milliarde Umsatz. Selbst im pessimistischen Szenario mit 30 Prozent weniger Nutzen und 20 Prozent hoeheren Kosten liegt der ROI bei ueber 145 Prozent.

## Slide 13: Roadmap – Phasenmodell mit Go/No-Go-Gates

**Kernbotschaft:** Kein vorab verpflichtendes Millionen-Investment – datengetriebene Entscheidungen an jedem Meilenstein

**Visuell – Roadmap:**

```

Q2 2026          Q3 2026          Q4 2026          Q1 2027          Q2 2027
|                |                |                |                |
[== Phase 1: Quick Wins ==]
  UC-1: MIA Chatbot [Pilot => Rollout]
  UC-2: Content-Engine [Setup => Produktiv]
          GATE 1: Messbarer Nutzen?
          [===== Phase 2: Kernprozesse =====]
  
```

UC-3: Demand Forecasting [Daten => Pilot => Skalierung]  
 UC-4: Produktionsplanung [AutomationX => Pilot]  
 UC-5: App-Personalisierung [MVP => ML => GenAI]  
     GATE 2: Pilot-Ergebnisse?  
     [==== Phase 3: Skalierung ====]  
     UC-3+4 Integration  
     Vollbetrieb 280 Maerkte

**Investition nach Phase:** - **Phase 1 (Q2-Q3 2026):** 200.000-350.000 EUR - **Phase 2 (Q4 2026 - Q2 2027):** 350.000-550.000 EUR (nur bei positivem Gate 1) - **Phase 3 (ab H2 2027):** 200.000-350.000 EUR (nur bei positivem Gate 2)

**Speaker Notes:** Die Roadmap ist bewusst in Phasen strukturiert mit klaren Entscheidungspunkten. Phase 1 sind die Quick Wins: MIA-Chatbot und Content-Engine, zusammen produktiv in drei Monaten. Dann kommt Gate 1 im September 2026: Haben wir 30 Prozent weniger HR-Anfragen? Hat das Marketing-Team 40 Prozent Zeitersparnis? Nur wenn die Antwort ja ist, starten wir Phase 2 mit Demand Forecasting und Produktionsplanung. Kein Automatismus, keine langfristige Verpflichtung. Sie behalten an jedem Punkt die volle Entscheidungshoheit. Der kumulierte Nutzen uebersteigt die kumulierte Investition bereits ab Q1 2027 – nach neun Monaten.

## Slide 14: Warum A1?

**Kernbotschaft:** Oesterreichischer Partner mit Tirol-Praesenz, Microsoft-Expertise und Lebensmittel-handel-Verstaendnis

**Vier Gruende:**

Argument	Was das fuer MPREIS bedeutet
<b>Tirol-Praesenz</b>	A1-Niederlassung in Innsbruck. Wir kommen zu Ihnen nach Voels – nicht Sie zu uns nach Wien. Lokale Ansprechpartner, die den Markt kennen.
<b>Microsoft Cloud Solution Provider</b>	A1 stellt Azure OpenAI und Azure ML als CSP bereit – eine Rechnung, ein Ansprechpartner, alles in Ihrem bestehenden M365-Oekosystem.
<b>Alles aus einer Hand</b>	Von der KI-Beratung ueber die Implementierung bis zum Managed Service. Kein Flickwerk aus fuenf verschiedenen Anbietern.
<b>Partnerschaft, nicht Abhaengigkeit</b>	Kein Lock-in. Die Loesungen bauen auf Ihrem Oekosystem auf. MPREIS behaelt die volle Kontrolle – ueber Daten, Systeme und Entscheidungen.

**Visuell:** A1-Serviceportfolio-Grafik mit Bezug zu den fuenf Use Cases

**Speaker Notes:** Die Frage „Warum A1?“ ist berechtigt, und wir moechten sie ehrlich beantworten. Erstens: Wir sind in Tirol praesent. Meetings finden in Innsbruck statt, nicht in Wien. Zweitens: Als Microsoft Cloud Solution Provider sind wir der natuerliche Partner fuer alles, was auf Azure laeuft – und alle fuenf Use Cases laufen auf Azure. Drittens: Wir liefern von der Beratung ueber die Entwicklung bis zum laufenden Betrieb alles aus einer Hand. Kein Zusammenspiel von fuenf Anbietern, die sich gegenseitig die Verantwortung zuschieben. Und viertens – und das ist uns besonders wichtig: Wir bieten Partnerschaft, nicht Abhaengigkeit. MPREIS hat eine starke eigene IT mit rund 70 Mitarbeitenden. Wir respektieren das und wollen auf Augenhoehe zusammenarbeiten.

## Slide 15: A1-Serviceportfolio fuer MPREIS

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

**Tabelle:**

A1 Service	Einsatz bei MPREIS	Geschaetztes Volumen
A1 Cloud Services (Azure CSP)	Alle Use Cases – Azure OpenAI, Azure ML, IoT	80.000-150.000 EUR p.a.
A1 Digital: KI-Beratung & Implementierung	Chatbot, Content, Forecasting, Produktion	300.000-500.000 EUR (Projektgeschäft)
A1 Digital: Data Science as a Service	Forecasting, Produktion, App, Sortiment	150.000-300.000 EUR p.a.
A1 Managed AI Services	Chatbot, Content, Forecasting – laufender Betrieb	60.000-120.000 EUR p.a.
A1 IoT Plattform	Energiesteuerung, Predictive Maintenance (ab Phase 3)	50.000-100.000 EUR
A1 Konnektivitaet	MIA-App Mobilfunk, IoT-SIMs	Bestehendes Volumen + Ausbau

**Speaker Notes:** Dieses Slide zeigt das konkrete A1-Serviceportfolio, das wir fuer die MPREIS-Partnerschaft einbringen. Vom Azure-Cloud-Betrieb ueber die KI-Entwicklung bis zum laufenden Managed Service decken wir die gesamte Kette ab. Wichtig: Das ist kein starres Paket. Wir beginnen mit dem, was fuer Phase 1 noetig ist, und erweitern sukzessive. Die Konnektivitaet – Mobilfunk fuer die MIA-App, IoT-SIMs fuer spaetere Energiesteuerung – ergaenzt das Bild als oesterreichischer Gesamtanbieter.

## Slide 16: Quick Win Vorschlag – In 3 Monaten KI-faehig

**Kernbotschaft:** MIA-Chatbot + Content-Engine = unter 100.000 EUR Initialinvestition, sofort sichtbarer Nutzen

**Konkreter Vorschlag fuer den Start:**

	MIA-Chatbot (UC 1)	Content-Engine (UC 2)
<b>Start</b>	April 2026	April 2026
<b>Pilot</b>	10 Filialen, 200 MA (Raum Innsbruck)	Social-Media-Posts, App-Gutscheine
<b>Produktiv</b>	Juni 2026 (alle 6.000 MA)	Mai 2026 (Marketing-Team)
<b>Investition</b>	40.000-60.000 EUR einmalig	25.000-40.000 EUR einmalig
<b>Erster Nutzen</b>	Ab Monat 3: 50-60% weniger HR-Routineanfragen	Ab Monat 2: 60-70% Zeitersparnis Content
<b>Gemeinsame Basis</b>	Azure OpenAI wird einmal aufgesetzt und dient beiden Use Cases	

**Gemeinsame Initialinvestition: 65.000-100.000 EUR Break-even: Monat 8-9 Laufende Kosten: 4.500-8.000 EUR/Monat**

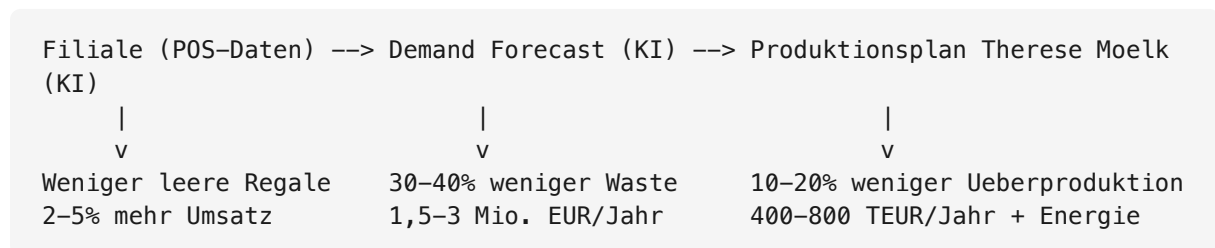
**Speaker Notes:** Das ist unser konkreter Vorschlag fuer den Einstieg. Zwei Projekte, die gleichzeitig starten und sich die Azure-OpenAI-Infrastruktur teilen. Der MIA-Chatbot ist in 8 bis 12 Wochen produktiv und entlastet die HR-Abteilung sofort. Die Content-Engine liefert nach 6 bis 8 Wochen die ersten KI-gestuetzten Social-Media-Posts und App-Inhalte. Zusammen unter 100.000 Euro – und beide Projekte finanzieren sich durch die Einsparungen im laufenden Betrieb innerhalb weniger Monate selbst. Das Azure-OpenAI-Fundament, das wir hier aufbauen, dient spaeter als Basis fuer alle weiteren Use Cases. Einmal bezahlt, mehrfach genutzt.

---

## Slide 17: Der MPREIS-Eigenproduktionshebel

**Kernbotschaft:** Therese Moelk + Demand Forecasting = ein Wettbewerbsvorteil, den die Big 4 nie kopieren koennen

**Visuell – Demand-to-Production-Kette:**



**Kombiniertes Potenzial UC 3 + UC 4: 1,9-3,8 Mio. EUR pro Jahr Bei einer Investition von ~1,2 Mio. EUR ueber 3 Jahre**

**Speaker Notes:** Wir moechten diesen Punkt besonders hervorheben, weil er das strategische Herzstueck ist. Wenn Use Case 3 – Demand Forecasting – mit Use Case 4 – Produktionsplanung Therese Moelk – zusammenwaechst, entsteht eine durchgaengige Demand-to-Production-Kette. Die KI weiss, was morgen in den Filialen gebraucht wird, und optimiert die Produktion in der Baeckerei entsprechend. Weniger Verschwendung, weniger Ueberproduktion, weniger Energieverbrauch. Zusammen fast 2 bis 4 Millionen Euro jaehrliches Potenzial. Und das Entscheidende: Kein SPAR, kein BILLA, kein Hofer hat eine eigene Baeckerei mit 12.000 Tonnen Jahresproduktion und integriertem MES. Das ist ein Wettbewerbsvorteil, den ausschliesslich MPREIS aufbauen kann.

---

## Slide 18: MPREIS-Architektur als Zeichen fuer Innovationsgeist

**Kernbotschaft:** Wer bei Wasserstoff Vorreiter ist, kann auch bei KI vorangehen

**Parallelen:**

<b>Wasserstoff / PV / Architektur</b>	<b>Kuenstliche Intelligenz</b>
Pionierprojekt – MPREIS war einer der Ersten in Oesterreich	KI-Greenfield – MPREIS kann als Erster im regionalen LEH einsteigen
Nachhaltige Energieversorgung fuer Filialen	Nachhaltige Reduktion von Lebensmittelverschwendung
Mut zum Neuen bei gleichzeitiger Bodenhaftung	Gleicher Ansatz: Klein starten, Erfahrungen sammeln, dann skalieren
Ausgezeichnete Filialarchitektur als sichtbares Zeichen	KI-Erfolge als Signal an Kunden, Mitarbeitende und Region

**Speaker Notes:** MPREIS ist ein Unternehmen, das Innovation nicht scheut – das zeigt die Wasserstoff-Initiative, die Photovoltaik-Anlagen, die preisgekreonte Filialarchitektur. Diese Praesentation passt zu diesem Geist. Wir schlagen keine Revolution vor, sondern einen pragmatischen Weg: Klein starten, Erfahrungen sammeln, dann skalieren. Genau so, wie MPREIS es bei anderen Innovationsprojekten erfolgreich gemacht hat. Und genau wie die nachhaltige Energie zahlt auch KI auf die Werte von MPREIS ein: Weniger Lebensmittelverschwendung, effizientere Produktion, besserer Service fuer die Region.

## Slide 19: Naechste Schritte

**Kernbotschaft:** Drei konkrete Massnahmen – alles beginnt mit einem Gesprach

<b>Schritt</b>	<b>Was</b>	<b>Wann</b>	<b>Wer</b>
<b>1. Discovery-Workshop</b>	Halbtagtaeger Workshop in Voels: Aktuelle IT-Landschaft verstehen, Quick-Win-Scope schaerfen, Pilotfilialen definieren	Innerhalb 4 Wochen	A1 Digital + MPREIS IT-Leitung + Ingo Panknin
<b>2. Quick-Win-Angebot</b>	Konkretes Angebot fuer MIA-Chatbot + Content-Engine mit festem Scope, festem Preis und messbaren Erfolgskriterien	2 Wochen nach Workshop	A1 Solution Team
<b>3. Pilotstart</b>	Go-Live des ersten KI-Projekts auf dem bestehenden Microsoft-Oekosystem	Innerhalb 8-12 Wochen nach Beauftragung	A1 Digital + MPREIS IT

**Unser Versprechen:** Wenn der Nutzen nach dem Pilotbetrieb nicht messbar ist, reden wir darueber. Wir wollen eine langfristige Partnerschaft, keinen einmaligen Verkauf.

**Speaker Notes:** Wir moechten die Praesentation mit drei konkreten naechsten Schritten abschliessen. Erstens: Ein halbtageiger Discovery-Workshop hier in Voels, bei dem wir gemeinsam mit Ihrer IT-Leitung die Quick Wins schaerfen und die Pilotfilialen definieren. Zweitens: Innerhalb von zwei Wochen danach ein konkretes Angebot mit festem Scope und festem Preis – keine offenen Enden. Drittens: Innerhalb von acht bis zwei Wochen nach Beauftragung ist der erste KI-Assistent in der MIA-App live. Wir sind ueberzeugt, dass die Ergebnisse fuer sich sprechen werden. Und wenn nicht, sprechen wir offen darueber. Unser Ziel ist eine Partnerschaft, die MPREIS fuer die naechsten zehn Jahre staerkt.

---

## Slide 20: Q&A – Ihre Fragen

---

**Titel:** Vielen Dank. Ihre Fragen?

**Visuell:** A1 x MPREIS Partnerlogos, Kontaktdaten des A1-Teams

### Vorbereitete Antworten auf erwartbare Fragen:

„**Wie ist das mit der Datensicherheit?**“ Alle Daten bleiben in der EU (Azure Region West Europe). DSGVO-konform. Kein Training von KI-Modellen mit Ihren Daten. Volle Transparenz, volle Kontrolle.

„**Koennen wir das nicht auch selbst machen?**“ Ihre IT-Abteilung mit 70 Mitarbeitenden ist beeindruckend stark. Wir sehen uns nicht als Ersatz, sondern als Ergaenzung. A1 bringt spezialisiertes KI-Know-how, die Azure-Infrastruktur und LEH-Erfahrung. Ihr Team behalt die Kontrolle und baut dabei KI-Kompetenz auf.

„**Was passiert, wenn die Quick Wins nicht funktionieren?**“ Der maximale Verlust bei Szenario 1 liegt bei unter 100.000 Euro. Es gibt keine Verpflichtung zu weiteren Phasen. Aber: Die Branchenevidenz und unsere Erfahrung sprechen klar dafuer, dass ein RAG-basierter Chatbot auf einer App mit 76 Prozent Adoptionsrate funktioniert.

„**Wie laeuft das mit der Eigenproduktion – besteht da ein Risiko fuer die Qualitaet?**“ Die KI startet als Empfehlungssystem. Die Produktionsleitung behaelt jederzeit die volle Kontrolle. Autonome Planung gibt es erst, wenn das System sein Vertrauen ueber Monate verdient hat. Backoefen und Sicherheits-kritisches bleiben in AutomationX.

„**Wir haben gerade Aufwind – warum sollten wir jetzt investieren?**“ Genau deshalb. In der Erholungsphase sind guenstige Quick Wins die richtige Strategie: Kleine Investition, schneller Nutzen, und die KI-Kompetenz wird aufgebaut, bevor die grossen Entscheidungen anstehen. Wer in guten Zeiten investiert, staerkt sich fuer die naechsten Herausforderungen.

**Speaker Notes:** Wir haben hier bewusst Platz fuer Ihre Fragen gelassen. Die Praesentation war kompakt – 45 Minuten fuer fuenf Geschaefsfuehrer mit unterschiedlichen Perspektiven. Wir freuen uns auf das Gespraech und beantworten gerne alles, was offen geblieben ist. Nochmals vielen Dank fuer Ihre Zeit.

---

## Anhaenge (bei Bedarf als Backup-Slides)

---

### Backup A: Detaillierte Technologie-Architektur

Alle fuenf Use Cases bauen auf dem bestehenden MPREIS-Tech-Stack auf:

System	Rolle im KI-Oekosystem
Microsoft 365 (Share-Point, Teams)	Wissensbasis fuer Chatbot, Freigabe-Workflows fuer Content
MIA-App (Communardo)	Frontend fuer den HR-Assistenten
Dynamics NAV	POS-Daten fuer Demand Forecasting, Warenwirtschaftsdaten
AutomationX MES	Produktionsdaten fuer Baeckerei-Optimierung
Emporix (Headless Commerce)	Produkt- und Filialverfuegbarkeit fuer App-Personalisierung
Cloudinary (DAM)	Bilddaten fuer Content-Engine
Algolia (Suche)	Suchoptimierung fuer App-Empfehlungen
Usercentrics (Consent)	DSGVO-konforme Einwilligung fuer Personalisierung

## Backup B: ROI-Sensitivitaetsanalyse (Szenario 2)

Parameter	-30%	Basis	+30%
Waste-Reduktion (UC-3)	ROI 200%	ROI 290%	ROI 380%
Warenkorbsteigerung (UC-5)	ROI 240%	ROI 290%	ROI 340%
Azure-Kosten	ROI 310%	ROI 290%	ROI 270%
Implementierungskosten	ROI 340%	ROI 290%	ROI 250%
Verzoegerung 6 Monate	ROI 190%	ROI 290%	-

**Selbst im Worst Case (-50% Nutzen, +30% Kosten, 6 Monate Verzoegerung) bleibt der ROI bei 55% – die Investition zahlt sich in jedem realistischen Szenario aus.**

## Backup C: Referenz-Benchmarks

Unternehmen	KI-Anwendung	Ergebnis
SPAR (AT)	Demand Forecasting	>90% Prognosegenauigkeit
Tesco (UK)	Personalised Offers App	20% Steigerung Gut-schein-Einloesung
Carrefour (FR)	GenAI fuer Produktbeschreibungen	45x schnellere Content-Erstellung
Walmart (US)	ML-basierte Bestelloptimierung	30% weniger Food Waste

*Vertraulich – erstellt fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH A1 Telekom Austria – AI Advisory | Februar 2026  
 Deliverable MPREIS-D5 im Rahmen der A1 AI Stack Kundenanalyse Quellen: MPREIS-D1 (Executive Briefing), MPREIS-D3 (One-Pagers), MPREIS-D4 (ROI-Kalkulation), MPREIS-A3 (Ranking), MPREIS-A4 (Stakeholder Map)*