



MPREIS Warenvertriebs GmbH – Use Case One-Pagers

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: One-Pager
Kunde: MPREIS Warenvertriebs GmbH
Datum: 19.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

MPREIS Warenvertriebs GmbH – Use Case One-Pagers	3
1 – Intelligenter HR-Assistent in der MIA-App	3
AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH	3
Das Problem	3
Die Loesung	3
Der Nutzen	4
So funktioniert's	4
Implementierungsplan	4
Warum mit A1?	5
2 – GenAI-Content-Engine fuer Marketing und Kommunikation	5
AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH	5
Das Problem	5
Die Loesung	5
Der Nutzen	6
So funktioniert's	6
Implementierungsplan	7
Warum mit A1?	7
3 – KI-gestuetztes Demand Forecasting fuer Frischware und Eigenproduktion	7
AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH	7
Das Problem	8
Die Loesung	8
Der Nutzen	8
So funktioniert's	8
Implementierungsplan	9
Warum mit A1?	9
4 – KI-optimierte Produktionsplanung fuer die Baeckerei Therese Moelk	9
AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH	9
Das Problem	10
Die Loesung	10
Der Nutzen	10
So funktioniert's	10
Implementierungsplan	11
Warum mit A1?	11
5 – Personalisierte Angebote und KI-Einkaufsassistent in der MPREIS-App	11
AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH	11
Das Problem	12
Die Loesung	12
Der Nutzen	12
So funktioniert's	12
Implementierungsplan	13
Warum mit A1?	13
Gesamtuebersicht: 5 Use Cases auf einen Blick	14

MPREIS Warenvertriebs GmbH – Use Case One-Pagers

Dokument: Top 5 AI Use Cases fuer MPREIS **Datum:** 18. Februar 2026 **Erstellt fuer:** Ingo Panknin (GF Digitalisierung), David Moelk (GF) **Erstellt von:** A1 Telekom Austria – AI Advisory **Klassifikation:** Vertraulich

1 – Intelligenter HR-Assistent in der MIA-App

AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH

Kategorie: Generative AI / Natural Language Processing **Prioritaet:** Hoch | **Time to Value:** 2-3 Monate

Das Problem

MPREIS beschaeftigt rund 6.000 Mitarbeitende aus ueber 80 Nationen – die uebergrosse Mehrheit davon Frontline-Worker in Filialen ohne PC-Arbeitsplatz. HR-Anfragen zu Urlaub, Gehalt, Kollektivvertrag oder Onboarding muessen nach wie vor telefonisch oder per E-Mail gestellt werden, oft mit erheblichen Sprachbarrieren. Die HR-Abteilung ist dadurch mit Routineanfragen ueberlastet, und Mitarbeitende in abgelegenen Tiroler Filialen warten haeufig tagelang auf Antworten.

Die Loesung

Ein mehrsprachiger KI-Assistent wird direkt in die bestehende MIA-App integriert – jene App, die bereits 76 % der Belegschaft taeglich nutzt. Der Assistent beantwortet HR-Standardfragen in Deutsch, Englisch, Tuerkisch, Serbokroatisch und weiteren Sprachen sofort und rund um die Uhr. Er greift auf eine strukturierte Wissensbasis aus HR-Dokumenten, Kollektivvertrag-FAQ und Onboarding-Checklisten zurueck. Komplexe Faelle werden automatisch an die zustaendigen HR-Sachbearbeiter weitergeleitet. Die gesamte Loesung baut auf dem bestehenden Microsoft-365-Oekosystem auf – kein neues System, keine neue Plattformscheidung.

Der Nutzen

Dimension	Erwarteter Nutzen
Effizienz	50-60 % weniger HR-Routineanfragen per Telefon und E-Mail
Kostensparnis	150.000-250.000 EUR pro Jahr an Personalkosten im HR-Bereich
Mitarbeitererlebnis	Sofortige Antworten – auch nachts, am Wochenende und an Feiertagen
Inklusion	Ueberwindung von Sprachbarrieren fuer 80 Nationen in 20+ Sprachen
Employer Branding	Moderner, digitaler Arbeitgeber – ein klares Signal am Tiroler Arbeitsmarkt

So funktioniert's

- Die bestehenden HR-Dokumente (Kollektivvertrag, FAQ, Onboarding-Materialien) werden aus Share-Point automatisch indexiert und als Wissensbasis aufbereitet.
- Der KI-Assistent nutzt Azure OpenAI mit RAG-Technologie (Retrieval Augmented Generation): Er sucht zuerst die relevanten Dokumente und formuliert dann eine praezise Antwort.
- Strenge Guardrails verhindern fehlerhafte Auskuenfte bei arbeitsrechtlichen Themen – hier wird immer an die HR-Abteilung verwiesen.
- Der Assistent ist ueber die MIA-App erreichbar, die Ihre Mitarbeitenden bereits taeglich verwenden – keine neue App, kein neues Login.

Implementierungsplan

Phase	Zeitraum	Scope
Vorbereitung	Monat 1	HR-Dokumenteninventur, Wissensbasis aufbauen, Pilotgruppe definieren (10 Filialen, 200 Mitarbeitende im Raum Innsbruck)
Pilot	Monat 2	Go-Live fuer die Pilotgruppe, Feedback sammeln, Antwortqualitaet optimieren
Rollout	Monat 3	Ausweitung auf alle 6.000 Mitarbeitenden in allen 280+ Maerkten
Erweiterung	Monat 4-6	IT-Self-Service (Passwort-Reset, MIA-App-Support), spaeter Schichttausch-Anfragen

Investition: 40.000-60.000 EUR einmalig | 3.000-5.000 EUR/Monat laufend

Warum mit A1?

- **Alles aus einer Hand:** A1 stellt als Microsoft Cloud Solution Provider die Azure-OpenAI-Infrastruktur bereit, entwickelt die RAG-Architektur und betreibt die Lösung als Managed Service – ein Ansprechpartner fuer alles.
- **Kein Risiko, kein Lock-in:** Die Lösung baut vollstaendig auf Ihrem bestehenden M365-Oekosystem auf. Es gibt keine neue Plattform, keine neue Vendor-Entscheidung und keine langfristige Bindung.
- **Schnell sichtbar:** In 8-12 Wochen ist der Assistent produktiv – der schnellste Weg, KI-Kompetenz im Unternehmen aufzubauen und intern Vertrauen in die Technologie zu schaffen.

2 – GenAI-Content-Engine fuer Marketing und Kommunikation

AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH

Kategorie: Generative AI **Prioritaet:** Hoch | **Time to Value:** 2-3 Monate

Das Problem

MPREIS betreibt fuenf verschiedene Vertriebsformate (MPREIS, miniM, T&G, Baguette, shopM) in sechs Regionen – jedes mit eigenem Content-Bedarf. Die Marketing-Abteilung muss nach der Umstrukturierung 2024 mit begrenzten Ressourcen deutlich mehr Output liefern: Social-Media-Posts, Flugblatt-Texte, App-Gutscheine, Produktbeschreibungen, Rezepte und saisonale Kampagnen – auf Deutsch und Italienisch fuer Suedtirol. Der Content-Bedarf steigt laut Branchenprognosen bis 2026 um das Fuenffache.

Die Loesung

Eine GenAI-gestuetzte Content-Engine erstellt auf Basis Ihrer Produktdaten (Emporix PIM), Ihrer Bildwelt (Cloudinary) und Ihrer Markenrichtlinien automatisiert Marketing-Inhalte fuer alle Kanaele. Das System kennt den Tiroler Tonfall fuer Social Media, Hochdeutsch fuer Flugblaetter und Italienisch fuer Suedtirol. Ein redaktioneller Freigabe-Workflow in SharePoint und Teams stellt sicher, dass kein Inhalt ungeprueft veroeffentlicht wird. Die Engine ist kein Ersatz fuer Ihr Marketing-Team – sie ist ein Werkzeug, das Routinearbeit automatisiert und kreative Kapazitaet freisetzt.

Der Nutzen

Dimension	Erwarteter Nutzen
Produktivitaet	60-70 % Zeitersparnis bei der Content-Erstellung fuer Standard-formate
Kapazitaet	Aequivalent zu 1-2 zusaetzlichen Vollzeitstellen im Marketing
Kostenersparnis	100.000-200.000 EUR pro Jahr
Reichweite	Hoehere Content-Frequenz steigert App-Engagement und Social-Media-Sichtbarkeit
Mehrsprachigkeit	Deutsch und Italienisch fuer Suedtirol ohne zusaetzlichen Aufwand
Markenkonsistenz	Einheitlicher Auftritt ueber alle 5 Vertriebsformate und Kanaele

So funktioniert's

- Ihre Markenrichtlinien und der typische MPREIS-Tonfall werden als System-Prompt hinterlegt – jeder generierte Text klingt nach MPREIS, nicht nach KI.
- Prompt-Templates fuer die haeufigsten Formate (Social Post, Gutschein-Text, Produktbeschreibung, Rezeptvorschlag) werden vorbereitet und koennen vom Marketing-Team direkt genutzt werden.
- Produktdaten und Bilder werden automatisch aus Emporix PIM und Cloudinary bezogen – kein manuelles Copy-Paste mehr.
- Jeder generierte Inhalt durchlauft einen Freigabe-Workflow in SharePoint/Teams: Erstellung, Review, Freigabe, Veroeffentlichung.

Implementierungsplan

Phase	Zeitraum	Scope
Setup & Workshop	Monat 1	Brand-Guidelines als Prompt dokumentieren, Templates erstellen, halbtägiger Workshop „GenAI fuer Content“ mit dem Marketing-Team
Pilotbetrieb	Monat 2	Social-Media-Posts und App-Gutschein-Texte parallel (manuell vs. KI-gestuetzt) erstellen und vergleichen
Produktivbetrieb	Monat 3	Produktiver Einsatz fuer Social Media und App-Gutscheine
Erweiterung	Monat 3-6	Flugblatt-Texte, Rezepte mit Therese-Moelk-Produkten, regionaler Content fuer verschiedene Formate
Kampagnenplanung	Monat 6-9	Automatisierte saisonale Aktionsplanung, lokale Events in Tiroler Gemeinden

Investition: 25.000-40.000 EUR einmalig | 1.500-3.000 EUR/Monat laufend

Warum mit A1?

- **Sofort startklar:** A1 Digital fuehrt einen initialen 2-Tages-Workshop mit Ihrem Marketing-Team durch und liefert vorgefertigte Prompt-Templates fuer LEH-typische Content-Formate – Ihr Team kann danach eigenstaendig arbeiten.
- **Geringstes Investment aller Use Cases:** Unter 40.000 EUR Einstiegskosten, kein Hardware-Invest, keine Kernsystem-Integration noetig. Der schnellste Weg zu sichtbaren Ergebnissen.
- **Skalierbar nach Bedarf:** Vom Social-Media-Post bis zur vollautomatisierten Kampagnenplanung – Sie bestimmen das Tempo, A1 liefert die Infrastruktur.

3 – KI-gestuetztes Demand Forecasting fuer Frischware und Eigenproduktion

AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH

Kategorie: Predictive Analytics / Machine Learning **Prioritaet:** Hoch | **Time to Value:** 6-9 Monate

Das Problem

MPREIS beliefert ueber 280 Filialen in sechs Regionen mit stark unterschiedlicher Nachfrage: Ein Markt in einem Skigebiet hat voellig andere Absatzmuster als eine miniM-Filiale in einem Innsbrucker Wohngebiet. Die Bestellplanung fuer Frischware – insbesondere Brot und Backwaren aus der Baeckerei Therese Moelk (12.000 Tonnen pro Jahr) – erfolgt derzeit auf Basis von Erfahrungswerten und manueller Planung. Das fuehrt zu Ueberproduktion, Lebensmittelverschwendung und gleichzeitig leeren Regalen. SPAR setzt bereits KI-Forecasting mit ueber 90 % Prognosegenauigkeit ein – MPREIS hat hier Nachholbedarf.

Die Loesung

Ein Machine-Learning-Modell prognostiziert die Nachfrage auf Filial- und Artikelebene fuer jeden einzelnen Tag. Dabei beruecksichtigt es nicht nur historische Verkaufsdaten aus Dynamics NAV, sondern auch Wetterdaten, Feiertage, Schulferien, Touristenzahlen (Naechtigungsstatistiken) und geplante Aktionen. Das System liefert taegliche Bestellvorschlaege pro Filiale – als „Empfehlung“ neben der bestehenden manuellen Planung, nicht als Ersatz. Alpine Sondereffekte wie Strassensperren oder Extremwetterereignisse werden ueber spezifische Modell-Features abgebildet.

Der Nutzen

Dimension	Erwarteter Nutzen
Abschriftenreduktion	30-40 % weniger Lebensmittelverschwendung bei Frischware
Umsatzsteigerung	2-5 % mehr Umsatz durch weniger Out-of-Stock-Situationen
Eigenproduktion	10-20 % weniger Ueberproduktion in der Baeckerei Therese Moelk
Jaehrliches Einsparungspotenzial	1,5-3 Mio. EUR pro Jahr (konservativ: 1 % Waste-Reduktion auf den Gesamtumsatz)
Nachhaltigkeit	Weniger Lebensmittelverschwendung – ein starkes Signal an Kunden und Gesellschaft

So funktioniert's

- Historische POS-Daten (3+ Jahre) aus Dynamics NAV werden als Trainingsgrundlage fuer das ML-Modell verwendet.
- Externe Datenquellen werden angebunden: GeoSphere-Wetter-API, Tiroler Ferienkalender, Tourismusstatistiken (Naechtigunzzahlen).
- Das Modell lernt die spezifischen Nachfragemuster jeder einzelnen Filiale – vom Tourismusmarkt im Oetztal bis zur Pendlerfiliale am Bahnhof.
- Bestellvorschlaege erscheinen als „Empfehlung“ im bestehenden Bestellprozess – Filialleiter behalten die volle Entscheidungshoheit.

Implementierungsplan

Phase	Zeitraum	Scope
Datenbereinigung	Monat 1-3	Datenextraktion aus Dynamics NAV, Bereinigung der Artikelstammdaten, externe Datenquellen anbinden
Modellentwicklung	Monat 3-5	ML-Modell trainieren, Fokus auf Backwaren (Therese Moelk) und Obst/Gemuese (hoechste Abschriftenquote)
Pilot	Monat 5-6	Pilotbetrieb mit 20 Filialen im Raum Innsbruck, A/B-Testing KI-Empfehlung vs. manuelle Planung
Skalierung	Monat 6-9	Erweiterung auf 80 Filialen (ganz Tirol), alle Frischware-Kategorien
Vollbetrieb	Monat 9-12	Rollout auf alle 280 Maerkte, Integration in die Produktionsplanung Therese Moelk

Investition: 200.000-350.000 EUR einmalig | 8.000-15.000 EUR/Monat laufend **Payback:** Innerhalb von 6-12 Monaten nach Vollbetrieb

Warum mit A1?

- **Azure ML aus einer Hand:** A1 stellt als Microsoft Cloud Solution Provider die Azure-Machine-Learning-Plattform bereit, unterstuetzt bei der Datenextraktion aus Dynamics NAV und liefert Data-Science-Kapazitaeten fuer die Modellentwicklung.
- **Wettbewerbsluecke schliessen:** SPAR hat bereits ueber 90 % Prognosegenauigkeit – MPREIS hat derzeit null KI-Initiativen im Forecasting. A1 bringt die Expertise, um diese Luecke rasch zu schliessen.
- **Kein Alles-oder-Nichts:** Wir starten mit 20 Pilotfilialen und skalieren nur bei nachgewiesenem Erfolg. Die Entscheidung ueber den Vollrollout faellt auf Basis konkreter Pilotdaten.

4 – KI-optimierte Produktionsplanung fuer die Baeckerei Therese Moelk

AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH

Kategorie: Predictive Analytics / Agentic AI **Prioritaet:** Hoch | **Time to Value:** 6-9 Monate

Das Problem

Die Baeckerei Therese Moelk ist das Herzstueck der MPREIS-Eigenproduktion: 12.000 Tonnen Brot und Gebaeck pro Jahr fuer rund 300 MPREIS-Maerkte und 170 Baguette-Filialen. Die Produktionsplanung – welche Produkte, in welcher Menge, zu welchem Zeitpunkt, in welchem Backofen – basiert heute auf der manuellen Expertise weniger Personen. Dieses Wissen ist nicht dokumentiert und nicht skalierbar. Jede Fehlplanung bedeutet entweder Verschwendung (Ueberproduktion) oder leere Regale (Unterproduktion). Gleichzeitig muessen Energiekosten (Backoefen sind Grossverbraucher), Rohstoffverfuegbarkeit und Qualitaetsstandards (IFS Food Higher Level) taeglich aufs Neue koordiniert werden.

Die Loesung

Ein KI-basierter Planungsassistent wird als Erweiterungsschicht auf dem bestehenden AutomationX MES aufgebaut. Er analysiert die Bedarfsprognosen (aus dem Demand Forecasting), die aktuellen Rohstofflager (Silomanagement), die Kapazitaeten der Backoefen und Knetmaschinen, die Energiekosten sowie die Erzeugungsspitzen der hauseigenen PV-Anlage. Daraus erstellt er optimierte Produktionsplaene – zuerst als Empfehlung fuer die Produktionsleitung, spaeter fuer Standardprodukte auch automatisiert. Kein neues System wird eingefuehrt: Die KI arbeitet auf dem bestehenden AutomationX, das Ihre Produktionsleitung bereits taeglich nutzt.

Der Nutzen

Dimension	Erwarteter Nutzen
Ueberproduktion	10-20 % Reduktion – das sind 300.000-600.000 EUR pro Jahr
Energiekosten	5-10 % Einsparung durch optimierte Backofen-Auslastung und PV-Nutzung (100.000-200.000 EUR/Jahr)
Jaehrliches Gesamtpotenzial	400.000-800.000 EUR pro Jahr
Qualitaet	Gleichmaessigere Backqualitaet durch datenbasierte statt erfahrungsbasierte Steuerung
Wissenstransfer	Dokumentation des Planungswissens – Reduktion des Klumpenrisikos bei Personalwechsel

So funktioniert's

- Das AutomationX MES liefert alle relevanten Produktionsdaten: Rezepturen, Maschinenkapazitaeten, Energieverbrauch, Silofuellstaende und historische Produktionsergebnisse.
- Die Demand-Forecasting-Daten (Use Case 3) fliessen als tagesaktuelle Bedarfsprognose ein – so weiss die KI, was morgen in den Filialen gebraucht wird.
- Der Planungsassistent berechnet den optimalen Produktionsplan und schlaegt ihn der Produktionsleitung vor – mit Begruendung fuer jede Entscheidung.
- Die PV-Erzeugungsprognose wird genutzt, um energieintensive Backvorgaenge in Zeiten hoher Eigenstromproduktion zu legen.

Implementierungsplan

Phase	Zeitraum	Scope
Datenintegration	Monat 1-2	AutomationX-Datenextraktion, KI-Schnittstelle aufbauen, historische Produktionsdaten analysieren
Modellentwicklung	Monat 2-4	Planungsassistent fuer 5-10 Standardbrot-Produkte entwickeln und trainieren
Pilotbetrieb	Monat 4-6	KI-Empfehlungen parallel zur manuellen Planung – Vergleich und Optimierung
Erweiterung Sortiment	Monat 6-9	Ausweitung auf das gesamte Backwarensortiment (50+ Produkte)
Energieoptimierung	Monat 9-12	Integration der PV-Prognose fuer energieoptimierte Backofen-Laufzeiten
Langfristig	Ab Monat 12	Erweiterung auf die Alpenmetzgerei (gleiche AutomationX-Plattform)

Investition: 180.000-300.000 EUR einmalig | 5.000-10.000 EUR/Monat laufend

Warum mit A1?

- **Einzigartiger Wettbewerbsvorteil:** Kein SPAR, kein BILLA, kein Hofer hat eine eigene Baeckerei mit 12.000 Tonnen Jahresproduktion und integriertem MES. KI-optimierte Produktionsplanung fuer Therese Moelk ist ein Use Case, den kein Wettbewerber replizieren kann – und A1 bringt die Azure-ML- und IoT-Expertise, um ihn umzusetzen.
- **Baut auf Bestehendem auf:** Die KI-Schicht wird auf dem vorhandenen AutomationX MES aufgebaut. AutomationX hat bereits eine bidirektionale Navision-Schnittstelle – die Architektur ist fuer diese Erweiterung vorbereitet.
- **Stufenweiser Einstieg:** Wir starten mit Empfehlungen fuer 5-10 Standardprodukte. Die Produktionsleitung behaelt jederzeit die volle Kontrolle. Autonome Planung gibt es erst, wenn das System sein Vertrauen verdient hat.

5 – Personalisierte Angebote und KI-Einkaufsassistent in der MPREIS-App

AI-Loesung fuer MPREIS Warenvertriebs GmbH

Kategorie: Generative AI / Predictive Analytics **Prioritaet:** Hoch | **Time to Value:** 3-6 Monate

Das Problem

Die MPREIS-App hat ueber 100.000 registrierte Nutzerinnen und Nutzer, und App-Kunden geben durchschnittlich 120 % mehr aus als Normalkunden. Dieses enorme Potenzial wird aktuell nur mit regelbasierten Rabattstickern und Sammelbonus-Aktionen genutzt – ohne echte Personalisierung. MPREIS hat fuer 2025 bereits „KI-gestuetzte Features“ in der App angekuendigt, aber die konkrete Umsetzung steht noch aus. Gleichzeitig zeigen Branchentrends: 45,8 % der Konsumenten wuerden einen In-App-Chatbot nutzen, der Mahlzeiten vorschlaegt und den Warenkorb befuellt.

Die Loesung

In drei Stufen wird die MPREIS-App zur intelligenten Einkaufsbegleiterin: Zuerst kommen regelbasierte Empfehlungen auf Basis von Kaufhistorie und Saisonalitaet (sofort umsetzbar, kein ML noetig). Dann folgt ein ML-basiertes Empfehlungsmodell, das personalisierte Angebote und Push-Notifications generiert. Und schliesslich ein GenAI-Einkaufsassistent (Chatbot), der Rezeptvorschlaege mit MPREIS-Produkten macht, Allergiehinweise gibt und die Verfuegbarkeit in der Wunschfiliale prueft. Die bestehende Emporix-Headless-Commerce-Architektur (API-basiert, Cloud-nativ) und die Algolia-Suche bieten dafuer eine hervorragende technische Basis.

Der Nutzen

Dimension	Erwarteter Nutzen
Warenkorbwert	10-15 % Steigerung des durchschnittlichen Warenkorbwerts bei App-Nutzern
Umsatzeffekt	1-2 Mio. EUR zusätzlicher Umsatz pro Jahr (bei 100.000 aktiven Nutzern, konservativ 10 % Steigerung)
App-Wachstum	Ziel: 200.000 aktive App-Nutzer innerhalb von 18 Monaten
Kundenbindung	Staerkere Bindung an Eigenmarken (M, Therese Moelk, Bio vom Berg)
Differenzierung	Regionale Rezept-Expertise als Alleinstellungsmerkmal gegenueber SPAR- und BILLA-App

So funktioniert's

- In Phase 1 werden regelbasierte Empfehlungen umgesetzt: „Kunden die X kauften, kaufen auch Y“ plus saisonale Therese-Moelk-Empfehlungen – das geht sofort und ohne Machine Learning.
- In Phase 2 trainiert ein ML-Modell auf anonymisierten Transaktionsdaten und erkennt Kaufmuster, Praeferenzen und Haushaltsprofile – die Empfehlungen werden deutlich praeziser.
- In Phase 3 wird ein GenAI-Chatbot integriert: „Was kann ich heute Abend mit dem Brot von Therese Moelk kochen?“ – der Assistent schlaegt Rezepte mit MPREIS-Produkten vor, prueft die Verfuegbarkeit in der Wunschfiliale (ueber Emporix, 240 Stores) und erstellt die Einkaufsliste.

- Alle Empfehlungen sind DSGVO-konform: Usercentrics (bestehendes Consent-Management) steuert die Einwilligung.

Implementierungsplan

Phase	Zeitraum	Scope
MVP (regelbasiert)	Monat 1-3	„Kunden kauften auch“-Empfehlungen, saisonale Produktvorschläge, Therese-Moelk-Highlights fuer alle App-Nutzer
ML-Empfehlungen	Monat 3-6	Personalisiertes Empfehlungsmodell, personalisierte Push-Notifications ueber PushEngage
GenAI-Assistent	Monat 6-9	Chatbot mit Rezeptvorschlaegen, Allergieberatung und Filialverfuegbarkeitspruefung
Personalisierte Gutscheine	Monat 9-12	Individuelle App-Gutscheine auf Basis von Kaufverhalten und Praeferenzen

Investition: 150.000-250.000 EUR einmalig | 5.000-10.000 EUR/Monat laufend

Warum mit A1?

- **Direkter Umsatzeffekt:** Dies ist der einzige Use Case in den Top 5 mit unmittelbarer Wirkung auf der Kundenseite. Bei 100.000 App-Nutzern und nachgewiesenen 120 % hoeherem Warenkorbwert ist jede Verbesserung der Personalisierung bares Geld.
- **Stufenweise ohne Risiko:** Phase 1 (regelbasiert) funktioniert ohne Machine Learning und ist in 3 Monaten live. Erst wenn der Nutzen messbar ist, folgt das ML-Modell. Jede Phase hat einen eigenen Business Case.
- **A1 liefert die KI-Infrastruktur:** Azure OpenAI fuer den Chatbot, Azure ML fuer das Empfehlungsmodell, A/B-Testing-Framework fuer die kontinuierliche Optimierung – alles im bestehenden Microsoft-Oekosystem.

Gesamtuebersicht: 5 Use Cases auf einen Blick

#	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
	Gesamt	595.000-1.000.000 EUR	3.150.000-6.250.000 EUR	

Empfohlener Einstieg: Use Case 1 und 2 parallel starten (gemeinsames Investment unter 100.000 EUR). Ergebnisse nach 3 Monaten evaluieren. Dann Use Cases 3-5 auf Basis nachgewiesener Erfolge entscheiden – kein vorab verpflichtendes Millionen-Investment.

Alles baut auf Ihrem bestehenden Microsoft-Oekosystem auf: Dynamics NAV, AutomationX, Emporix, Microsoft 365 – keine neue Plattform, keine neue Vendor-Entscheidung, ein Ansprechpartner bei A1.