



Pitch Deck: AI-Strategie fuer Julius Blum GmbH

Praesentation fuer Entscheider

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Pitch Deck
Kunde: Julius Blum GmbH
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

- Pitch Deck: AI-Strategie fuer Julius Blum GmbH 5
 - Slide 1: Titelfolie 5
 - Inhalt 5
 - Visualisierung 5
 - Speaker Notes 5
 - Slide 2: Agenda 5
 - Inhalt 5
 - Visualisierung 6
 - Speaker Notes 6
 - Slide 3: Julius Blum GmbH – Ein Vorarlberger Weltmarktfuehrer 6
 - Inhalt 6
 - Visualisierung 6
 - Speaker Notes 6
 - Slide 4: Blum Produktportfolio und strategische Schwerpunkte 7
 - Inhalt 7
 - Visualisierung 7
 - Speaker Notes 7
 - Slide 5: Fuehrungsteam und AI-Vision 7
 - Inhalt 7
 - Visualisierung 7
 - Speaker Notes 8
 - Slide 6: Markttrends – Die Moebelbeschlaege-Branche 2026-2030 8
 - Inhalt 8
 - Visualisierung 8
 - Speaker Notes 8
 - Slide 7: Herausforderungen im Wettbewerbsumfeld 8
 - Inhalt 8
 - Visualisierung 9
 - Speaker Notes 9
 - Slide 8: IT-Landschaft und digitale Reife 9
 - Inhalt 9
 - Visualisierung 9
 - Speaker Notes 9
 - Slide 9: Die AI-Opportunitaet – Warum jetzt? 10
 - Inhalt 10
 - Visualisierung 10
 - Speaker Notes 10
 - Slide 10: Top 5 AI Use Cases – Uebersicht 10
 - Inhalt 10
 - Visualisierung 11
 - Speaker Notes 11
 - Slide 11: Use Case 1 – KI-basierte optische Qualitaetskontrolle 11
 - Inhalt 11

Visualisierung	12
Speaker Notes	12
Slide 12: Use Case 2 – 5G Campus Network fuer Vorarlberger Werke	12
Inhalt	12
Visualisierung	12
Speaker Notes	12
Slide 13: Use Case 3 – KI-gestuetzter Product Configurator	13
Inhalt	13
Visualisierung	13
Speaker Notes	13
Slide 14: Use Case 4 – KI-gestuetzte Produktionsoptimierung	13
Inhalt	13
Visualisierung	14
Speaker Notes	14
Slide 15: Use Case 5 – Predictive Maintenance	14
Inhalt	14
Visualisierung	14
Speaker Notes	15
Slide 16: Quick Wins – Sofortiger Mehrwert	15
Inhalt	15
Visualisierung	15
Speaker Notes	15
Slide 17: Implementierungs-Roadmap 2026-2029	16
Inhalt	16
Visualisierung	16
Speaker Notes	16
Slide 18: Technische Architektur und Abhaengigkeiten	16
Inhalt	16
Visualisierung	17
Speaker Notes	17
Slide 19: Investment und ROI	17
Inhalt	17
Visualisierung	18
Speaker Notes	18
Slide 20: Risikoadjustierte Szenarien	18
Inhalt	18
Visualisierung	19
Speaker Notes	19
Slide 21: Nachhaltigkeitsimpact	19
Inhalt	19
Visualisierung	19
Speaker Notes	19
Slide 22: A1 als strategischer Partner	20
Inhalt	20
Visualisierung	20
Speaker Notes	20
Slide 23: Naechste Schritte	20
Inhalt	20
Visualisierung	21
Speaker Notes	21

Slide 24: Call to Action	21
Inhalt	21
Visualisierung	21
Speaker Notes	22
Slide 25: Backup – Detaillierte Scoring-Matrix	22
Inhalt	22
Visualisierung	23
Speaker Notes	23
Slide 26: Backup – Wettbewerber-Digitalisierungsstrategien	23
Inhalt	23
Visualisierung	23
Speaker Notes	23
Slide 27: Backup – Blum IT-Landschaft und Integrationspunkte	24
Inhalt	24
Visualisierung	24
Speaker Notes	24
Slide 28: Backup – 5-Jahres-Investitionsrahmen und A1-Revenue	24
Inhalt	24
Visualisierung	25
Speaker Notes	25
Anhang: Praesentations-Metadaten	25

Pitch Deck: AI-Strategie fuer Julius Blum GmbH

Kunde: Julius Blum GmbH, Hoechst, Vorarlberg **Erstellt:** Februar 2026 **Version:** 1.0 **Sprache:** AT-DE
Praesentationsdauer: 45-60 Minuten

Slide 1: Titelfolie

Inhalt

- **Titel:** „Intelligente Fertigung. Digitale Zukunft.“
- **Untertitel:** AI-Strategie und Use Case Roadmap fuer Julius Blum GmbH
- **A1 Logo + Blum Logo**
- **Datum und Praesentierende**

Visualisierung

- Hero-Image: Vollautomatisierte Fertigungslinie mit dezenten KI-Overlay-Elementen (Sensornetze, Datenstroeme)
- Blum-Orange und A1-Rot als Leitfarben
- Subtile Animation beim Einstieg

Speaker Notes

Guten Tag, meine Damen und Herren. Herzlich willkommen zu unserer Praesentation zur AI-Strategie fuer die Julius Blum GmbH. Heute zeigen wir Ihnen, wie Kuenstliche Intelligenz Ihre weltmarktfuehrende Position im Moebelbeschlaege-Sektor weiter staerken kann – von der Qualitätskontrolle ueber die Produktionskonfiguration bis zur Smart Factory. Als oesterreichischer Partner verstehen wir die Bedeutung von Datensouveraenitaet, regionaler Partnerschaft und langfristiger Wertschoepfung.

Slide 2: Agenda

Inhalt

1. Blum im Ueberblick – Marktposition und strategische Ausgangslage
2. Branchentrends und Herausforderungen
3. Die AI-Opportunitaet fuer Blum
4. Top 5 Use Cases mit konkretem Mehrwert
5. Quick Wins – Sofortiger Nutzen
6. Implementierungs-Roadmap
7. Investment und ROI
8. Risiken und Erfolgsfaktoren
9. Ihr A1-Team und naechste Schritte

Visualisierung

- Nummerierte Timeline-Darstellung horizontal
- Icons fuer jeden Agendapunkt (Fabrik, Trend, Gluehbirne, Zahnrad, Rakete, Kalender, Euro, Schild, Handshake)

Speaker Notes

Unsere Agenda fuehrt Sie durch einen strukturierten Ansatz: Von der Analyse Ihrer aktuellen Position ueber konkrete Use Cases mit messbaren Ergebnissen bis hin zu einem klaren Implementierungsplan. Am Ende werden Sie ein vollstaendiges Bild haben, wie AI Ihr Unternehmen in den naechsten drei bis fuenf Jahren transformieren kann – und welchen Return on Investment Sie erwarten duerfen.

Slide 3: Julius Blum GmbH – Ein Vorarlberger Weltmarktfuehrer

Inhalt

Kennzahl	Wert
Gruendung	1952 durch Julius Blum
Hauptsitz	Hoechst, Vorarlberg
Umsatz 2024/25	2,44 Mrd. EUR (+6,3 %)
Mitarbeitende weltweit	9.846
Mitarbeitende Vorarlberg	6.732
Produktionswerke	12 weltweit (8 in Vorarlberg)
Internationale Praesenz	32 Standorte, 120+ Maerkte
Investitionen 2024/25	185 Mio. EUR

Marktposition: Nr. 1 weltweit bei Auszugssystemen und Scharnieren fuer Moebel

Visualisierung

- Weltkarte mit allen 32 Blum-Standorten
- Infografik mit Kernkennzahlen
- Vorarlberg-Karte mit 8 Werken hervorgehoben
- Blum-Produktfotos: LEGRABOX, CLIP top, AVENTOS

Speaker Notes

Julius Blum ist ein beeindruckendes Beispiel fuer Vorarlberger Innovationskraft. Seit 1952 hat sich das Familienunternehmen zum unbestrittenen Weltmarktfuehrer bei Moebelbeschlaegen entwickelt. Mit 2,44 Milliarden Euro Umsatz, fast 10.000 Mitarbeitenden und einer Investitionsquote von 185 Millionen Euro pro Jahr sind Sie bestens positioniert, um die naechste Innovationswelle – die KI-Transformation – anzufuehren. Besonders bemerkenswert: Fast 70 Prozent Ihrer Mitarbeitenden arbeiten am Standort Vorarlberg.

Slide 4: Blum Produktportfolio und strategische Schwerpunkte

Inhalt

Kernprodukte: - **LEGRABOX** – Premium-Auszugssystem (USP: BLUMOTION, Design-Oberflächenvarianten) - **MERIVOBX** – Standardisiertes Auszugssystem (hohe Stückzahlen) - **CLIP top BLUMOTION** – Weltmarktführer-Scharnier mit integrierter Dämpfung - **AVENTOS** – Klappensysteme (HK top, HF, HL, HS) - **AMPEROS** – Smart-Hardware-Plattform (Sensorik und Antrieb, neu seit 2024)

Strategische Transformation: | Von | Zu | |--|--| Mechanische Beschläge | Smart Furniture (AMPEROS) | | Manuelle Qualitätskontrolle | Computer Vision und AI | | Erfahrungsbasierte Wartung | Predictive Maintenance | | Regelbasierte Produktion | ML-optimierte Echtzeitfertigung |

Visualisierung

- Produktportfolio als visuelle Galerie mit Icons
- Transformationspfeile von links (heute) nach rechts (Zukunft)
- AMPEROS-Highlight als strategische Innovation

Speaker Notes

Ihr Produktportfolio deckt die gesamte Bandbreite der Möbelbeschläge ab – von Premium-Auszugssystemen über Scharniere bis zu Klappenbeschlägen. Die strategische Transformation mit AMPEROS zeigt, dass Blum die Zukunft aktiv gestaltet: Von rein mechanischen Beschlägen hin zu sensorgesteuerter Smart-Hardware. Genau hier setzt unsere AI-Strategie an – KI kann nicht nur die bestehende Fertigung optimieren, sondern auch völlig neue Geschäftsmodelle rund um Smart Furniture ermöglichen.

Slide 5: Führungsteam und AI-Vision

Inhalt

Geschäftsführung: | Name | Position | AI-Relevanz | |--|--| Philipp Blum | Co-CEO (Eigentümer, 26 %) | Strategische Grundsatzentscheidungen, Freigabe Grossprojekte | | Martin Blum | Co-CEO (Eigentümer, 26 %) | Nachhaltigkeit, Klimaneutralitätsbündnis 2025 | | Gerhard Humpeler | GF Finanzen | Investitionsfreigabe, ROI-Bewertung | | Wolfgang Heinzle | GF Marketing | Product Configurator, E-SERVICES, Digitalstrategie | | Alexander Roloff | GF Fertigungstechnik | Smart Factory, Automatisierung, **Co-Sponsor** | | Klaus Wendel | GF IT (seit Juli 2023) | IT-Strategie, Cloud, Security, **Primärer Sponsor** |

Blum-Zitat: > „Wir streben in allen Bereichen führend zu sein – ob bei Innovation, Qualität oder Nachhaltigkeit.“ – Blum GmbH

Visualisierung

- Organigramm der Geschäftsführung mit Fotos
- Hervorgehobenes Zitat
- Klaus Wendel und Alexander Roloff als AI-Champions markiert

Speaker Notes

Ihr Fuehrungsteam vereint unternehmerische Vision mit technischer Expertise. Besonders relevant: Klaus Wendel als Geschaeftsfuehrer IT seit Juli 2023 – dass IT auf Geschaeftsfuehrungsebene verankert ist, zeigt die hohe strategische Bedeutung der Digitalisierung bei Blum. Alexander Roloff als GF Fertigungstechnik ist der ideale Co-Sponsor fuer fertigungsnahe AI-Projekte. Diese Konstellation schafft kurze Entscheidungswege und hohe Investitionsbereitschaft.

Slide 6: Markttrends – Die Moebelbeschlaege-Branche 2026-2030

Inhalt

Marktentwicklung: | Segment | 2024 | 2033 | CAGR | | – – – | – – | – – | – – | | Moebelbeschlaege global | USD 14,2 Mrd. | USD 20,3 Mrd. | **4,1 %** | | Smart Furniture | USD 4,1 Mrd. | USD 9,63 Mrd. (2031) | **11,23 %** | | Smart-Kitchen-Applikationen | Wachstumsmarkt | Stark steigend | **>10 %** |

Technologietrends: - Smart Home Integration (Matter-Protokoll, IoT-Sensorik) - Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft (Digital Product Passport ab 2027) - Digitale Zwillinge in der Fertigung - Computer Vision fuer Qualitaetskontrolle - 5G-basierte Smart Factories

Visualisierung

- Balkendiagramm mit Marktwachstum (Gesamtmarkt vs. Smart Furniture)
- Highlight auf Smart Furniture (hoechstes Wachstum)
- Trendpfeile mit Icons

Speaker Notes

Die Zahlen zeigen eine klare Richtung: Waehrend der Gesamtmarkt fuer Moebelbeschlaege mit gut 4 Prozent waechst, explodiert das Segment Smart Furniture mit ueber 11 Prozent jaehrlich. Von 4 Milliarden auf fast 10 Milliarden Dollar bis 2031. Mit AMPEROS ist Blum bereits gut positioniert, um von diesem Trend zu profitieren. Aber auch in der klassischen Fertigung bieten AI und 5G enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung.

Slide 7: Herausforderungen im Wettbewerbsumfeld

Inhalt

Blum Marktposition: - Nr. 1 weltweit bei Auszugssystemen und Scharnieren - Umsatz 2,44 Mrd. EUR (2024/25) - Technologie- und Qualitaetsfuehrer (BLUMOTION, SERVO-DRIVE, AMPEROS)

Wettbewerber und deren Strategien: | Wettbewerber | Umsatz | Strategie | Bedrohung fuer Blum | | – – – – – | – – – – – | – – – – – | – – – – – | | **Hettich** | ~1,4 Mrd. EUR | 450+ Mio. EUR Investition in Kapazitaeten (2022-2025) | Kapazitaetsoffensive, Smart Hardware Sensorik | | **Haefele** | 1,74 Mrd. EUR | Digitaler Vertrieb, Plattformstrategie | Digitale Kundenschnittstelle | | **Grass/Wuerth** | ~400-500 Mio. EUR | Wuerth-Integration, Vertriebsnetz | Cross-Selling ueber Wuerth-Netzwerk | | **DTC / King Slide**

| Stark wachsend | Billigalternativen, „Good Enough“-Qualitaet | Commoditisierung der Soft-Close-Technologie |

Patentrisiko: Kernpatente fuer Soft-Close laufen sukzessive aus – Differenzierung durch Qualitaet und Innovation wird noch wichtiger.

Visualisierung

- Marktpositionierung als Bubble-Chart (Umsatz vs. Innovationsgrad)
- Wettbewerber-Logos mit Strategiepfeilen
- Warndreieck bei Patentauslauf und asiatischen Billiganbietern

Speaker Notes

Die Wettbewerber schlafen nicht. Hettich hat ueber 450 Millionen Euro in neue Kapazitaeten investiert und arbeitet an Smart-Hardware-Sensorik. Haefele setzt auf digitale Vertriebsplattformen. Und die asiatischen Anbieter DTC und King Slide bieten zunehmend akzeptable Qualitaet zu Bruchteilpreisen. Besonders kritisch: Ihre Kernpatente fuer Soft-Close laufen aus. Die Differenzierung durch reine Mechanik wird schwieriger – AI und Digitalisierung werden zum neuen Wettbewerbsvorteil.

Slide 8: IT-Landschaft und digitale Reife

Inhalt

Bestehende Systeme: | System | Bereich | Status | |---|---|---| | SAP ERP (ECC 6.0) | Unternehmenssteuerung | Wartungsende 2027 – S/4HANA-Migration erforderlich | | SAP SD/MM/PP/QM/PM | Vertrieb, Logistik, Produktion, Qualitaet, Wartung | Produktiv | | SOLIDWORKS / Creo | 3D-CAD, PLM | Produktiv | | Microsoft 365 | Collaboration | Globaler Rollout | | Power BI | Business Intelligence | Etabliert | | E-SERVICES Plattform | Product/Cabinet Configurator, BXF-Format | **Digitales Kronjuwel** | | MES / SCADA | Produktionssteuerung | Vollautomatisierte Linien |

Digitale Staerken: - Product Configurator und Cabinet Configurator – branchenweit einzigartig - BXF-Datenaustauschformat als Industriestandard etabliert - Softwarepartner-Programm (Cynclly, IMOS, Pytha)

Visualisierung

- IT-Architektur-Diagramm (vereinfacht)
- Gruene Checkmarks bei Staerken, gelbe Warndreiecke bei Handlungsbedarf
- E-SERVICES als Highlight-Box

Speaker Notes

Die gute Nachricht: Blum hat bereits eine reife IT-Landschaft. Die E-SERVICES-Plattform mit Product Configurator und Cabinet Configurator ist ein echtes digitales Kronjuwel – kein Wettbewerber bietet vergleichbare 3D-Schrankplanung im Browser. SAP ist durchgaengig im Einsatz. Die Herausforderung: SAP ECC 6.0 erreicht 2027 das Wartungsende. Diese S/4HANA-Migration bietet aber auch die Chance, AI-Capabilities von Anfang an in die neue Systemlandschaft zu integrieren.

Slide 9: Die AI-Opportunitaet – Warum jetzt?

Inhalt

Drei strategische Transformationen konvergieren:

Transformation	Treiber	AI-Bezug
Smart Factory	Vollautomatisierte Werke (China seit 2022)	Predictive Maintenance, QC, Produktionsoptimierung
SAP S/4HANA-Migration	Wartungsende ECC 2027	Datenplattform fuer ML-Modelle
AMPEROS / Smart Furniture	Smart-Furniture-Markt 11 % CAGR	IoT-Plattform, Sensorik-AI

Blums Staerken fuer AI: - 185 Mio. EUR jaehrliche Investitionen – signifikante Mittel verfuegbar
- Vollautomatisierte Produktion erzeugt massive Datenmengen - Engineering Centre mit eigenem Werkzeugbau – technische Tiefe vorhanden - IT auf Geschaeftsfuehrungsebene – Entscheidungskraft gewaehrleistet - Klimaneutralitaetsbuendnis 2025 – AI-gestuetzte Energieoptimierung stuetzt Nachhaltigkeitsziel

Visualisierung

- Drei Kreise, die in der Mitte konvergieren (Smart Factory + S/4HANA + AMPEROS)
- In der Schnittmenge: „AI-Strategie“
- Blum-Staerken als Aufzaehlung rechts daneben

Speaker Notes

Der richtige Zeitpunkt fuer eine AI-Strategie ist jetzt. Drei grosse Transformationen laufen gleichzeitig: die Smart-Factory-Entwicklung mit der neuen China-Fabrik als Vorreiter, die unvermeidliche SAP S/4HANA-Migration und der Aufbau der AMPEROS-Plattform fuer Smart Furniture. Diese drei Stroeme konvergieren – und AI ist der Katalysator, der alle drei beschleunigt. Mit 185 Millionen Euro jaehrlichen Investitionen haben Sie die Finanzkraft, um diese Transformation zu stemmen.

Slide 10: Top 5 AI Use Cases – Uebersicht

Inhalt

Priorisierte Use Cases nach systematischem Scoring (max. 500 Punkte):

Rang	Use Case	Score	Klassifikation	A1-Relevanz
1	KI-basierte optische Qualitätskontrolle	470	Quick Win	45/50
2	5G Campus Network Vorarlberg	445	Infrastruktur-Enabler	50/50
3	KI-gestuetzter Product Configurator	445	Wettbewerbsdifferenzierung	35/50
4	KI-gestuetzte Produktionsoptimierung	440	Strategisch	40/50
5	Predictive Maintenance	430	Strategisch	45/50

Bewertungskriterien (6 Dimensionen): - Strategische Relevanz (25 %) - Wirtschaftliches Potenzial (20 %) - Technische Machbarkeit (20 %) - Umsetzungsgeschwindigkeit (15 %) - A1-Relevanz (10 %) - Wettbewerbsdifferenzierung (10 %)

Visualisierung

- Ranking-Tabelle mit Score-Balken fuer jeden Use Case
- Farbliche Hervorhebung nach Klassifikation (Gruen=Quick Win, Blau=Enabler, Orange=Strategisch)
- Icons pro Use Case

Speaker Notes

Wir haben 14 Use Cases systematisch bewertet – nach sechs gewichteten Kriterien mit maximal 500 Punkten. Die Top 5 bieten die beste Balance aus strategischer Relevanz, wirtschaftlichem Potenzial und technischer Machbarkeit. Besonders hervorzuheben: Die optische Qualitätskontrolle hat mit 470 Punkten den hoechsten Score – ein Quick Win mit schnellem Nutzen. Das 5G Campus Network ist der Infrastruktur-Enabler, der die anderen Use Cases erst auf Touren bringt. Lassen Sie uns jeden einzelnen im Detail betrachten.

Slide 11: Use Case 1 – KI-basierte optische Qualitätskontrolle

Inhalt

Beschreibung: Computer-Vision-basierte automatisierte Inspektion von LEGRABOX, MERIVOBX und CLIP-top-Beschlaegen auf Oberflaechenfehler, Massabweichungen und Montagedefekte mittels hochaufloesender Industriekameras und Edge-AI.

Kernfunktionalitaeten: - Echtzeit-Oberflaecheninspektion auf Stanz-, Spritzguss- und Montagelinien - Masshaltigkeitspruefung mit Sub-Millimeter-Praezision - Anomalieerkennung und Fehlerklassifikation - Lernfaehiges System – verbessert sich mit jedem geprüefen Teil - SAP QM-Integration – automatische Qualitätsdokumentation

Messbarer Nutzen: | Metrik | Verbesserung | |— — —|— — — —| | Reklamationsquote | **-30-50 %** | | QC-Personalkosten | **-20-30 %** | | Einsparung jaehrlich | **1-3 Mio. EUR** | | Payback-Periode | **14 Monate** |

Pilot: LEGRABOX-Linie in Werk 2 oder 4 (hoechste Oberflaechenanforderungen)

Visualisierung

- Architektur: Kamera -> Edge-AI -> SAP QM
- Beispielbild: LEGRABOX-Oberflaecheninspektion mit AI-Overlay (Fehler markiert)
- ROI-Kennzahlen prominent

Speaker Notes

Die KI-basierte optische Qualitaetskontrolle sichert direkt Blums Premiumpositionierung. LEGRABOX und MERIVOBX muessen hoechste Oberflaechenqualitaet aufweisen – jeder sichtbare Kratzer ist eine potenzielle Reklamation. Computer Vision erkennt Defekte, die das menschliche Auge uebersieht, und das bei jeder einzelnen Einheit, nicht nur bei Stichproben. Die geschaeetzte Einsparung: 1 bis 3 Millionen Euro pro Jahr bei einer Payback-Periode von 14 Monaten. Der ideale Startpunkt ist eine LEGRABOX-Linie in Werk 2 oder 4.

Slide 12: Use Case 2 – 5G Campus Network fuer Vorarlberger Werke

Inhalt

Beschreibung: Privates 5G-Netzwerk (Standalone-Architektur) fuer die 8 Vorarlberger Produktionswerke als Connectivity-Backbone fuer Smart-Factory-Anwendungen. Garantierte Latenzen unter 10 ms, 99,99 % Verfuegbarkeit und Kapazitaet fuer 10.000+ Endpunkte pro Werk.

Kernfunktionalitaeten: - Ultra Reliable Low Latency (URLLC): <10 ms fuer Maschinensteuerung
- Enhanced Mobile Broadband (eMBB): 4K/8K-Kamerastreaming fuer QC - Massive Machine-Type Communication (mMTC): Tausende IoT-Sensoren - Network Slicing: Separate Netze fuer QC, Robotik, Sensorik

Messbarer Nutzen: | Metrik | Verbesserung | |— —|— — —| | Netzwerk-Latenz | **75-90 % niedriger** (WLAN 20-50 ms -> 5G <10 ms) | | Umruestungszeit | **80-90 % schneller** | | Netzwerk-Verfuegbarkeit | **99,5 % -> 99,99 %** | | Enabler-ROI (UC-04, UC-01, UC-09) | **2-5 Mio. EUR/Jahr** |

Pilot: Werk 8 oder Engineering Centre Werk 3

Visualisierung

- 5G-Architektur: Small Cells -> Private Core -> MEC -> Cloud
- Vorarlberg-Karte mit 8 Werken und 5G-Abdeckung
- Vergleichstabelle: WLAN vs. 5G

Speaker Notes

Das 5G Campus Network ist der strategische Infrastruktur-Enabler fuer Blums gesamte Smart-Factory-Transformation. Ohne zuverlaessige, niedriglatente Funkanbindung koennen Computer Vision, Predictive Maintenance und mobile Robotik nicht ihr volles Potenzial entfalten. Mit garantierten Latenzen unter 10 Millisekunden und 99,99 Prozent Verfuegbarkeit bietet 5G eine voellig neue Qualitaet – gerade in metallverarbeitenden Umgebungen, wo WLAN stoerungsanfaellig ist. Das ist genau die Kernkompetenz von A1.

Slide 13: Use Case 3 – KI-gestuetzter Product Configurator

Inhalt

Beschreibung: Integration von ML-basierten Empfehlungsmodellen in den bestehenden Product Configurator und Cabinet Configurator, die auf Basis von Schranktyp, Nutzungsszenario und Design-Präferenzen automatisch optimale Beschlagkombinationen vorschlagen.

Kernfunktionalitaeten: - „Für diesen Kuechenunterschrank empfehlen wir LEGRABOX plus mit BLU-MOTION und 40 kg Traglast“ - Kontextbasierte Empfehlung (Schranktyp, Groesse, Einsatzort, Budget) - Cross-Selling: Ergaenzende Produkte vorschlagen (z.B. ORGA-LINE-Einsaetze) - Lernfaehig durch Nutzerfeedback und Konfigurationsabschluesse - BXF-Export fuer Softwarepartner (Cyncly, IMOS, Pytha)

Messbarer Nutzen: | Metrik | Verbesserung | | — — — | — — — — | | Konfigurationsabschlussrate | **+15-25 %** | | Durchschnittlicher Warenkorbwert | **+10-15 %** | | Retourenquote | **-10-20 %** | | Payback-Periode | **10 Monate** |

Wettbewerbsvorteil: Kein Wettbewerber hat vergleichbare KI-gestuetzte Konfiguration.

Visualisierung

- Mockup des Product Configurators mit KI-Empfehlungsbox
- Recommender-Architektur: Nutzereingabe -> ML-Modell -> Empfehlung
- First-Mover-Badge hervorgehoben

Speaker Notes

Der KI-gestuetzte Product Configurator ist das digitale Differenzierungsprojekt mit dem hoechsten Wettbewerbsimpact. Kein Wettbewerber – weder Hettich, noch Haefele, noch Grass – bietet eine vergleichbare KI-Empfehlung in der Beschlagkonfiguration. Stellen Sie sich vor: Ein Tischler gibt den Schranktyp ein und erhaelt sofort die optimale Beschlagkombination mit passendem Zubehoer. Das steigert die Abschlussrate um 15 bis 25 Prozent und den Warenkorbwert um 10 bis 15 Prozent. Der Payback liegt bei nur 10 Monaten – der schnellste aller Top-5-Use-Cases.

Slide 14: Use Case 4 – KI-gestuetzte Produktionsoptimierung

Inhalt

Beschreibung: Machine-Learning-Modelle zur Echtzeitoptimierung von Produktionsparametern (Taktzeiten, Temperaturprofile, Druckparameter, Energieverbrauch) in den vollautomatisierten Fertigungslinien – mit dem Ziel, OEE, Qualitaet und Energieeffizienz gleichzeitig zu maximieren.

Kernfunktionalitaeten: - Parameteroptimierung: Empfehlung optimaler Einstellungen pro Produkttyp und Charge - Energieoptimierung: Minimierung Energieverbrauch bei gleichbleibender Qualitaet - Materialfluss-Optimierung: Reduktion von Wartezeiten zwischen Fertigungsschritten - SAP PP-Integration: Optimierte Parameter fließen in SAP zurueck - Werksuebergreifend: Erkenntnisse aus einem Werk werden auf andere uebertragen

Messbarer Nutzen: | Metrik | Verbesserung | |— —|— — — —| | OEE-Steigerung | **+5-8 Prozentpunkte**
| | Ausschussreduktion | **-10-15 %** | | Energieeinsparung | **-8-12 %** | | Jaehrlicher Nutzen (at scale) | **5-15 Mio. EUR** |

Pilot: Vollautomatisierte Fabrik Taicang/China (58.000 m2, modernste Infrastruktur)

Visualisierung

- Echtzeit-Dashboard-Mockup mit Produktionsparametern und KI-Empfehlungen
- OEE-Steigerung als Waterfall-Diagramm
- China-Fabrik als Pilot hervorgehoben

Speaker Notes

Die KI-gestuetzte Produktionsoptimierung hat das hoechste absolute ROI-Potenzial aller Use Cases: 5 bis 15 Millionen Euro jaehrlich. Bei einem Umsatz von 2,44 Milliarden Euro ist jeder Prozentpunkt OEE-Verbesserung mehrere Millionen Euro wert. Die vollautomatisierte China-Fabrik in Taicang mit 58.000 Quadratmetern und modernster Sensorausstattung ist der ideale Pilotstandort. Die dort gewonnenen Erkenntnisse lassen sich direkt auf die 8 Vorarlberger Werke uebertragen.

Slide 15: Use Case 5 – Predictive Maintenance

Inhalt

Beschreibung: ML-basiertes Predictive-Maintenance-System, das Vibrations-, Temperatur- und Stromaufnahme- und Daten der Produktionsmaschinen analysiert und den optimalen Wartungszeitpunkt prognostiziert – Tage bis Wochen im Voraus.

Kernfunktionalitaeten: - Zustandsueberwachung: Echtzeit-Monitoring von Vibration, Temperatur, Strom, Akustik - Restlebensdauer-Prognose (RUL): Wann faellt eine Komponente aus? - Optimale Wartungsplanung: Zwischen „zu frueh“ und „zu spaet“ - SAP PM-Integration: Automatische Wartungsauftragsgenerierung

Messbarer Nutzen: | Metrik | Verbesserung | |— —|— — — —| | Ungeplante Stillstaende | **-30-50 %** | | Maschinenlebensdauer | **+10-15 %** | | Wartungskosten | **-15-25 %** | | Einsparung jaehrlich | **3-8 Mio. EUR** |

Kritischer Faktor: Bei vollautomatisierten Linien kostet ein ungeplanter Stillstand 50.000 bis 200.000 EUR pro Stunde.

Visualisierung

- Sensordaten-Zeitreihe mit Anomalie-Markierung und RUL-Prognose
- Vergleich: Zeitbasierte vs. zustandsbasierte vs. praediktive Wartung
- Kostenvermeidung als Balkendiagramm

Speaker Notes

Predictive Maintenance adressiert direkt das Verfuegbarkeitsrisiko Ihrer vollautomatisierten Linien. Bei Kosten von 50.000 bis 200.000 Euro pro Stunde ungeplanter Stillstand ist die Dringlichkeit offensichtlich. Das System analysiert Vibrations-, Temperatur- und Stromaufnahmedaten und warnt Tage bis Wochen vor einem drohenden Ausfall. Die Einsparung: 3 bis 8 Millionen Euro pro Jahr. Besonders attraktiv: Das System lernt mit jeder Wartung dazu und wird praeziser.

Slide 16: Quick Wins – Sofortiger Mehrwert

Inhalt

Quick Win Use Cases (ergaenzend zu Top 5):

Use Case	Score	Time to Value	Investment	Jaehrlicher Nutzen
Anomalie-erkennung Zink-Umschmelzofen (UC-05)	425	6-12 Monate	200-500 K EUR	Ausschussreduktion 15-25 %
KI-Chatbot fuer Tischler/Planer (UC-08)	395	6-9 Monate	150-400 K EUR	Service-Anfragen –30-40 %
KI-Demand Forecasting (UC-11)	425	9-15 Monate	300-600 K EUR	Working-Capital –10-20 Mio. EUR

Sofort-Start-Empfehlung: - Monat 1-2: Kick-off-Workshop, Datenanalyse - Monat 3-4: PoC-Planung und Umsetzung - Monat 5-6: Pilotstart und erste Ergebnisse - Monat 7-12: Skalierung

Visualisierung

- 2x2 Matrix: Impact vs. Aufwand (Quick Wins oben links)
- Quick-Win-Badges in Gruen
- Timeline mit Meilensteinen

Speaker Notes

Nicht jedes AI-Projekt muss Jahre dauern. Diese Quick Wins liefern in 6 bis 12 Monaten messbare Ergebnisse. Die Anomalieerkennung im Zink-Umschmelzofen reduziert den Ausschuss sofort. Der KI-Chatbot entlastet den technischen Support in der DACH-Region. Und das Demand Forecasting auf SAP-Daten optimiert das Working Capital um 10 bis 20 Millionen Euro. So bauen wir Momentum auf und ueberzeugen Skeptiker mit Fakten statt Versprechen.

Slide 17: Implementierungs-Roadmap 2026-2029

Inhalt

Phase 1: Foundation (Q2-Q4 2026) | Initiative | Timeline | Meilenstein | |-----|-----|-----| | QC Computer Vision PoC | Q2-Q3 2026 | Pilotlinie LEGRABOX | | KI-Configurator Modellentwicklung | Q2-Q4 2026 | A/B-Test im Product Configurator | | 5G Campus Assessment | Q2-Q3 2026 | Netzplanung Pilotwerk | | Quick Wins (UC-05, UC-08, UC-11) | Q2-Q4 2026 | Erste Ergebnisse |

Phase 2: Acceleration (2027) | Initiative | Timeline | Meilenstein | |-----|-----|-----| | QC Rollout auf 3-5 Linien | H1 2027 | Alle kritischen LEGRABOX/MERIVOBX-Linien | | KI-Configurator Go-Live | Q1-Q2 2027 | Live fuer Auszugssysteme | | 5G Pilotwerk produktiv | H1 2027 | Werk 8 oder 3 live | | Produktionsoptimierung Pilot China | H1-H2 2027 | Edge-AI in Taicang | | Predictive Maintenance Pilot | H2 2027 | 2-3 Stanzmaschinen Werk 1 oder 2 |

Phase 3: Transformation (2028-2029) | Initiative | Timeline | Meilenstein | |-----|-----|-----| | 5G Rollout alle 8 Werke | 2028 | Vorarlberg komplett | | Produktionsoptimierung Rollout Vorarlberg | 2028-2029 | Alle 8 Werke | | AMPEROS IoT-Plattform | 2028-2029 | Smart-Furniture-SaaS | | Digital Product Passport | 2027-2028 | EU-konformer Vollbetrieb |

Visualisierung

- Gantt-Chart ueber 36+ Monate
- Drei Phasen farblich unterschieden (Gruen/Gelb/Blau)
- Meilenstein-Diamanten
- Abhaengigkeiten als gestrichelte Linien

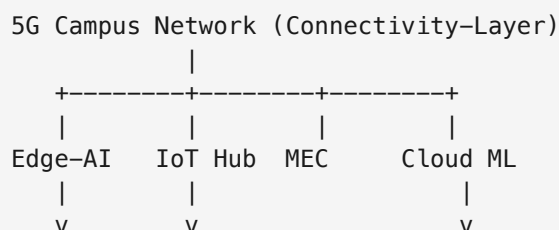
Speaker Notes

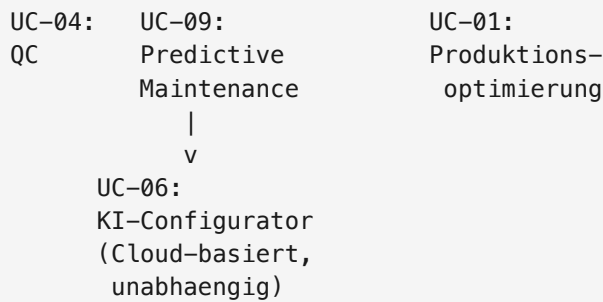
Unsere Roadmap ist in drei Phasen gegliedert: Foundation, Acceleration und Transformation. In Phase 1 legen wir die Grundlagen und liefern Quick Wins. Phase 2 skaliert die erfolgreichsten Initiativen und startet die grossen Projekte. Phase 3 erreicht den Vollausbau mit 5G in allen 8 Werken, globaler Produktionsoptimierung und dem AMPEROS-Oekosystem. Entscheidend: Jede Phase baut auf den Ergebnissen der vorherigen auf – so minimieren wir Risiken und maximieren Lerneffekte.

Slide 18: Technische Architektur und Abhaengigkeiten

Inhalt

Architektur-Uebersicht:





Bestehende Blum-Systeme: - SAP ERP (ECC 6.0 / S/4HANA-Migration geplant) - MES und SCADA (Produktionssteuerung) - E-SERVICES-Plattform (Product Configurator, Cabinet Configurator) - BXF-Format-Oekosystem (Cyncly, IMOS, Pytha)

Integrationsstrategie: SAP-unabhaengig starten, SAP-Integration nachziehen – keine Abhaengigkeit von S/4HANA-Migrationszeitleiste.

Visualisierung

- Vereinfachtes Architektur-Diagramm mit drei Layern (Connectivity, Compute, Application)
- Integrationspunkte zu Blum-Systemen als Schnittstellen-Icons
- SAP-Koexistenz hervorgehoben

Speaker Notes

Die technische Architektur baut auf dem 5G Campus Network als Connectivity-Fundament auf. Darauf setzen die Edge-AI-Anwendungen fuer Qualitaetskontrolle und Predictive Maintenance auf. Wichtig: Der KI-Configurator ist Cloud-basiert und unabhaengig von der Fertigungsinfrastruktur – er kann sofort starten. Alle Use Cases sind bewusst SAP-unabhaengig konzipiert, damit die laufende S/4HANA-Migration kein Blocker wird. Die SAP-Integration erfolgt in einem zweiten Schritt ueber Standard-Schnittstellen.

Slide 19: Investment und ROI

Inhalt

Investitionsuebersicht (3 Jahre):

Use Case	Investition (3J)	Nutzen (3J)	ROI	Payback
UC-04: Optische QC	1,9 Mio. EUR	4,7 Mio. EUR	146 %	14 Monate
UC-03: 5G Campus	6,0 Mio. EUR	8,0 Mio. EUR	33 %*	24 Monate
UC-06: KI-Configurator	1,4 Mio. EUR	6,3 Mio. EUR	341 %	10 Monate
UC-01: Produktionsoptimierung	3,2 Mio. EUR	17,1 Mio. EUR	436 %	9 Monate
Quick Wins	1,7 Mio. EUR	1,6 Mio. EUR	break-even	12 Monate
Gesamt	14,2 Mio. EUR	37,7 Mio. EUR	165 %	14 Monate

*5G-ROI steigt auf >150 % mit Enabler-Effekten

ROI-Projektion ueber 3 Jahre: | Kennzahl | Wert | | — — — | — — | | Netto-Nutzen | 23,5 Mio. EUR | | NPV (bei 8 % Diskontierung) | 28,4 Mio. EUR | | Break-Even | 13 Monate |

Visualisierung

- Waterfall-Diagramm: Kosten -> Nutzen pro Use Case
- Break-Even-Kurve ueber 36 Monate
- ROI-Balken pro Use Case

Speaker Notes

Die Zahlen sprechen fuer sich: Einer Investition von 14,2 Millionen Euro stehen Einsparungen und Umsatzsteigerungen von 37,7 Millionen Euro gegenueber – ein ROI von 165 Prozent ueber drei Jahre. Der Break-Even liegt bei 13 Monaten. Besonders attraktiv: Der KI-Configurator erreicht 341 Prozent ROI und amortisiert sich in nur 10 Monaten. Die Produktionsoptimierung bringt den hoechsten absoluten Nutzen mit 17 Millionen Euro. Die 5G-Infrastruktur hat als Einzelprojekt einen moderateren ROI, ist aber der Enabler fuer alle fertigungsnahen Use Cases.

Slide 20: Risikoadjustierte Szenarien

Inhalt

Drei Szenarien: | Szenario | Annahme | Nutzen (3J) | Investition | ROI | | — — — | — — — | — — — — | — — — — | — — | | **Optimistisch** | 120 % Zielerreichung | 45,2 Mio. EUR | 14,2 Mio. EUR | 218 % | | **Basisfall** | 100 % Zielerreichung | 37,7 Mio. EUR | 14,2 Mio. EUR | 165 % | | **Konservativ** | 75 % Zielerreichung | 28,2 Mio. EUR | 14,2 Mio. EUR | 99 % | | **Pessimistisch** | 50 % Zielerreichung | 18,8 Mio. EUR | 14,2 Mio. EUR | 33 % |

Risikofaktoren und Mitigationsstrategien: | Risiko | Mitigation | | — — — | — — — — | | S/4HANA-Migration bindet IT-Ressourcen | Use Cases Cloud-native und SAP-unabhaengig | | Fachkraeftemangel ML in

Vorarlberg | A1 als Delivery-Partner, FH Vorarlberg | | Datenqualitaet Sensordaten | Sensor-Audit vor Projektstart | | Change Management Fertigung | Quick Wins als Erfolgsgeschichten, fruehe Einbindung |

Monte-Carlo-Ergebnis: Wahrscheinlichkeit ROI >100 %: **82 %**

Visualisierung

- Szenario-Trichter von optimistisch bis pessimistisch
- Risiko-Matrix (Wahrscheinlichkeit vs. Impact) mit Mitigations-Icons
- Konfidenzintervall-Balken

Speaker Notes

Wir verschweigen die Risiken nicht. Die SAP-Migration, der Fachkraeftemangel in Vorarlberg und die Datenqualitaet sind reale Herausforderungen. Aber selbst im pessimistischen Szenario mit nur 50 Prozent Zielerreichung wird ein positiver ROI von 33 Prozent erwartet. Im realistischen Szenario sprechen wir von 165 Prozent. Unsere Monte-Carlo-Simulation zeigt: Die Wahrscheinlichkeit, ueber 100 Prozent ROI zu erreichen, liegt bei 82 Prozent. Das ist eine solide Investition.

Slide 21: Nachhaltigkeitsimpact

Inhalt

CSRD-relevante AI-Beitraege: | Initiative | CO2-Beitrag | CSRD-Relevanz | |-----|-----|
-----| | Energieoptimierung (UC-01) | -8-12 % Energieverbrauch pro Einheit | Direkte CO2-Reduktion | | Ausschussreduktion (UC-04, UC-05) | Weniger Materialverlust | Ressourceneffizienz | | Predictive Maintenance (UC-09) | Laengere Maschinenlebensdauer | Kreislaufwirtschaft | | 5G statt Verkabelung (UC-03) | Materialeinsparung bei Infrastruktur | Ressourcenschonung | | Digital Product Passport | EU-Compliance ab 2027 | Pflichtberichterstattung |

Blum-Kontext: Gruendungsmitglied des Klimaneutralitaetsbuendnisses 2025. CSRD-Berichtspflicht ab 2025 fuer Grossunternehmen.

AI-gestuetzte ESG-KPIs: - Energieverbrauch pro produzierter Einheit (kWh/Stueck) - Ausschussquote und Materialeffizienz - CO2-Fussabdruck pro Produktionslinie

Visualisierung

- Gruene Infografik mit CO2-Reduktionspfad
- Verbindung CSRD -> AI Use Cases
- Klimaneutralitaetsbuendnis-Badge

Speaker Notes

Nachhaltigkeit ist kein Nebenthema – Blum ist Gruendungsmitglied des Klimaneutralitaetsbuendnisses 2025 und unterliegt ab sofort der CSRD-Berichtspflicht. Unsere AI-Strategie liefert messbare Beitrage: 8 bis 12 Prozent Energieeinsparung pro Einheit durch Produktionsoptimierung, weniger Ausschuss durch Computer-Vision-QC und laengere Maschinenlebensdauer durch Predictive Maintenance. Diese Zahlen fliessen direkt in den CSRD-Bericht ein. Martin Blum als treibende Kraft der Nachhaltigkeitsstrategie wird das schätzen.

Slide 22: A1 als strategischer Partner

Inhalt

A1 Digital Solutions – Lokaler Partner fuer globale Herausforderungen:

Kompetenz	A1-Angebot	Blum-Relevanz
5G Campus Networks	Private 5G-Netzwerke (Standalone)	Connectivity fuer 8 Werke
A1 Cloud / Exoscale	Souveraene Cloud-Infrastruktur in Oesterreich	ML-Training, Edge-AI
IoT-Plattform	IoT-Gateway, Sensordatenmanagement	Sensor-Anbindung fuer PdM
Managed Security	NIS2-Compliance, SOC	12 Werke, 32 Standorte
SD-WAN	Standortvernetzung	32 Standorte global
UCaaS	Unified Communications	9.846 Mitarbeitende

Warum A1: - Oesterreichischer Partner mit lokaler Praesenz in Vorarlberg - Ende-zu-Ende-Service: Connectivity + Cloud + Security - Datensouveraenitaet: Exoscale-Cloud auf europaeischem Boden - Industriereferenzen in der DACH-Region - Vertrauensvorsprung als heimisches Unternehmen bei Vorarlberger Familienunternehmen

Visualisierung

- A1 Service-Landkarte als Kreismodell
- Oesterreich-Karte mit A1-Standorten und Blum-Standorten
- Partner-Logos: Exoscale, Ericsson/Nokia (5G-Ausruestung)

Speaker Notes

A1 ist nicht einfach ein Technologieanbieter – wir sind der ideale Partner fuer ein Vorarlberger Familienunternehmen mit globaler Reichweite. Unsere Kernkompetenzen decken genau das ab, was Blum braucht: 5G Campus Networks fuer die Werke, souveraene Cloud-Infrastruktur fuer ML-Training, IoT-Plattformen fuer Predictive Maintenance und Managed Security fuer NIS2-Compliance. Als oesterreichisches Unternehmen verstehen wir die Werte eines Familienunternehmens: langfristige Partnerschaft, Verlaesslichkeit und regionale Verbundenheit.

Slide 23: Naechste Schritte

Inhalt

Sofort (Woche 1-2): - [] Executive Briefing mit Klaus Wendel (GF IT) – Validierung der Use-Case-Priorisierung - [] Erstgesprach mit Alexander Roloff (GF Fertigungstechnik) – Smart Factory Vision

Kurzfristig (Woche 3-8): - [] Technischer Deep Dive mit IT-Team (SAP-Landschaft, Netzwerk, Cloud, Security) - [] Smart Factory Workshop mit Alexander Roloff – 5G-Demo und QC-Machbarkeit - [] Datenverfuegbarkeits-Assessment fuer PoC-Scope

Mittelfristig (Monat 3-6): - [] Business Case und ROI-Präsentation an Gerhard Humpeler (GF Finanzen) - [] 5G Campus Assessment: Funkmessung in Pilotwerk - [] PoC-Start: Edge-AI QC-Pilotlinie + KI-Configurator A/B-Test

Meilenstein: Workshop mit Johannes Dietrich am 18. Februar 2026 als Einstieg

Visualisierung

- Aktions-Checkliste mit Verantwortlichkeiten (Blum / A1)
- Timeline ueber 6 Monate
- Kontaktdaten fuer Follow-up

Speaker Notes

Lassen Sie uns konkret werden. Der Workshop mit Herrn Dietrich am 18. Februar ist der ideale Einstieg. In den naechsten zwei Wochen schlagen wir ein Executive Briefing mit Klaus Wendel vor, um die Priorisierung zu validieren. Parallel starten wir den Dialog mit Alexander Roloff zur Smart Factory Vision. Bis Monat 6 haben wir den Business Case bei Gerhard Humpeler praesentiert und die ersten PoCs gestartet. Jeder Schritt baut auf dem vorherigen auf – pragmatisch und ergebnisorientiert.

Slide 24: Call to Action

Inhalt

Unsere Einladung:

„Weltmarktfuehrer bei Moebelbeschlaegen verdient die beste AI-Strategie.“

Konkreter Vorschlag: 1. **Workshop** (halber Tag) zur Validierung der Use-Case-Priorisierung mit Klaus Wendel und Alexander Roloff 2. **5G Assessment** (2-3 Monate) – Funkmessung und Machbarkeitsstudie fuer Pilotwerk 3. **Erster PoC** (3-6 Monate) – Computer Vision QC auf einer LEGRABOX-Linie 4. **Strategische Partnerschaft** fuer die langfristige Smart-Factory-Transformation

A1-Gesamtpotenzial (5 Jahre): 19-42 Mio. EUR **Blum-Nutzen (3 Jahre):** 37,7 Mio. EUR Einsparungen und Umsatzsteigerung

Kontakt: - A1 Digital Solutions – AI Strategy Team - [Termin-Link fuer Folgegesprach]

Visualisierung

- Grosses Zitat zentriert
- Call-to-Action in Blum-Orange hervorgehoben
- Kontaktdaten prominent
- „Danke“-Folie mit beiden Logos

Speaker Notes

Weltmarktfuehrer bei Moebelbeschlaegen verdient die beste AI-Strategie. Wir schlagen einen pragmatischen Start vor: Ein halbtageiger Workshop, gefolgt von einem 5G Assessment und dem ersten PoC auf einer LEGRABOX-Linie. Danach entscheiden Sie auf Basis von Fakten, nicht Versprechen. Die Zahlen sprechen fuer sich: 37,7 Millionen Euro Nutzen bei 14,2 Millionen Euro Investition. Sind Sie bereit, den naechsten Schritt zu gehen?

Slide 25: Backup – Detaillierte Scoring-Matrix

Inhalt

Vollstaendige Scoring-Uebersicht aller 14 Use Cases:

Rang	Use Case ID	Use Case	Strategische Relevanz (125)	Wirtschaftl. Potenzial (100)	Techn. Machbarkeit (100)	Umsetzungsgeschwindigkeit (75)	A1-Relevanz (50)	Wettbewerbsdif. (50)	Gesamt (500)
1	UC-04	Optische QC	120	90	85	65	45	45	470
2	UC-03	5G Campus	120	80	85	60	50	40	445
3	UC-06	KI-Configurator	110	85	80	65	35	50	445
4	UC-01	Produktionsoptimierung	115	95	75	55	40	40	440
5	UC-09	Predictive Maintenance	110	85	80	55	45	35	430

Methodik: - 6 Bewertungskriterien mit unterschiedlicher Gewichtung (Gesamt: 500 Punkte) - Bewertung durch A1 AI Strategy Team auf Basis von Research (R1-R5) und Analyse (A1-A3) - Validierung in Folge-Workshop empfohlen

Visualisierung

- Scoring-Tabelle mit farblichen Hervorhebungen
- Radar-Chart pro Use Case
- Gewichtungsbalken fuer Kriterien

Speaker Notes

Fuer die Detailinteressierten: Hier ist die vollstaendige Scoring-Matrix der Top 5 Use Cases. Jeder Use Case wurde nach sechs gewichteten Kriterien bewertet, mit maximal 500 Punkten. Die optische Qualitaetskontrolle fuehrt mit 470 Punkten, dicht gefolgt vom 5G Campus Network und dem KI-Configurator mit je 445 Punkten. Die Transparenz dieser Methodik erlaubt Ihnen, unsere Empfehlungen nachzuvollziehen und bei Bedarf anzupassen. Insgesamt haben wir 14 Use Cases bewertet – die vollstaendige Liste stellen wir gerne zur Verfuegung.

Slide 26: Backup – Wettbewerber-Digitalisierungsstrategien

Inhalt

Hettich (Nr. 2 im Markt, ~1,4 Mrd. EUR): - 450+ Mio. EUR Investition in Kapazitaeten 2022-2025 - Smart-Hardware-Sensorik in Entwicklung - Hettich + FGV Konsolidierung (800+ Mio. EUR kombiniert) - Digitale Tools weniger ausgereift als Blum

Haefele (1,74 Mrd. EUR): - Plattformstrategie: Haefele Link, digitaler Vertrieb - Moebelkonfiguratoren und CAD-Bibliotheken - Starker Digitalvertrieb, aber kein eigener 3D-Configurator wie Blum

Grass/Wuerth (~400-500 Mio. EUR): - Integration in Wuerth-Konzern (20+ Mrd. EUR) - Cross-Selling ueber Wuerth-Vertriebsnetz - Technologisch hinter Blum

Asiatische Anbieter (DTC, King Slide, Suki): - Kostenvorteile 30-50 % - Zunehmende Qualitaet bei Soft-Close - Blums Patentauslauf erleichtert Markteintritt

Visualisierung

- Wettbewerber-Logos mit Strategiepfeilen
- Positionierungsmatrix (Innovation vs. Digitalisierung)
- Blum als klarer Leader hervorgehoben

Speaker Notes

Zum Hintergrund der Wettbewerbssituation: Hettich investiert massiv in Kapazitaeten, hat aber digital weniger zu bieten als Blum. Haefele setzt auf Plattformstrategie, kann aber keinen 3D-Configurator vorweisen. Die groesste langfristige Bedrohung kommt aus Asien: DTC und King Slide bieten zunehmend akzeptable Qualitaet zu Bruchteilpreisen, und Blums Soft-Close-Patente laufen aus. Die AI-Strategie ist die Antwort: Differenzierung durch intelligente Produkte und Prozesse statt durch reine Mechanik.

Slide 27: Backup – Blum IT-Landschaft und Integrationspunkte

Inhalt

Bestehende Systeme und AI-Integrationspunkte: | System | Typ | AI-Integration | Prioritaet | |---|
---|---|---|---| | SAP ERP (ECC 6.0) | Unternehmenssteuerung | QM, PM, PP, SD/MM –
nach S/4HANA-Migration | Mittel | | SAP QM | Qualitätsmanagement | Computer Vision Ergebnisse
einspeisen | Hoch | | SAP PM | Plant Maintenance | Predictive-Maintenance-Auftraege generieren |
Hoch | | SAP PP | Produktionsplanung | Optimierte Produktionsparameter zurueckspielen | Mittel | | SAP
SD/MM | Vertrieb/Material | Demand-Forecasting-Prognosen | Mittel | | E-SERVICES | Product/Cabinet
Configurator | KI-Empfehlungsmodell integrieren | Hoch | | MES / SCADA | Produktionssteuerung |
Sensordaten fuer ML-Modelle | Hoch | | SOLIDWORKS / Creo | 3D-CAD/PLM | Ergaenzend, kein direkter
AI-Bezug | Niedrig | | Power BI | Business Intelligence | AI-Dashboards und KPIs | Mittel | | Microsoft 365
| Collaboration | KI-Chatbot-Integration | Niedrig |

Cloud-Infrastruktur: - Aktuell: Ueberwiegend On-Premises - Ziel: Hybride Cloud-Architektur (A1
Cloud / Exoscale fuer ML, On-Prem fuer kritische Systeme)

Visualisierung

- IT-Landschafts-Diagramm mit AI-Integrationspunkten
- Gruene Markierungen bei sofortigen Integrationspunkten
- Gelbe Markierungen bei SAP-abhaengigen Integrationen

Speaker Notes

Die gute Nachricht: Blum hat eine solide IT-Basis. Die E-SERVICES-Plattform bietet direkte Integrationspunkte fuer den KI-Configurator. SAP QM und PM sind die Zielsysteme fuer Computer Vision und Predictive Maintenance. Die MES/SCADA-Systeme liefern die Sensordaten fuer ML-Modelle. Unsere Strategie: Sofort Cloud-native starten, SAP-Integration nachziehen. So vermeiden wir Abhaengigkeiten von der S/4HANA-Migrationszeitleiste.

Slide 28: Backup – 5-Jahres-Investitionsrahmen und A1-Revenue

Inhalt

Gesamtinvestition nach Phase (5 Jahre):

Phase	Zeitraum	Investition	A1-Revenue (geschaetzt)
Foundation	Q2-Q4 2026	3-6 Mio. EUR	1-3 Mio. EUR
Acceleration	2027	5-10 Mio. EUR	3-7 Mio. EUR
Transformation	2028-2030	11-20 Mio. EUR	15-32 Mio. EUR
Gesamt	2026-2030	19-36 Mio. EUR	19-42 Mio. EUR

ROI-Szenarien (5 Jahre): | Szenario | Investition | Nutzen | ROI | |---|---|---|---| | Konser-
vativ | 36 Mio. EUR | 52,5 Mio. EUR | 1,5x | | Realistisch | 27 Mio. EUR | 90 Mio. EUR | 3,3x | | Optimistisch
| 19 Mio. EUR | 141 Mio. EUR | 7,4x |

AI-Reifegradentwicklung:

Blum AI-Reifegrad

	Siemens (Leader)	Blum (Heute)	Blum (Ziel 2029)	Branche (Durchschnitt)
Stufe 5 (Autonomous)	X			
Stufe 4 (Optimized)			X	
Stufe 3 (Scaling)				
Stufe 2 (Piloting)		X		X
Stufe 1 (Exploring)				

Visualisierung

- Gestapeltes Balkendiagramm: Investition vs. A1-Revenue nach Phase
- ROI-Szenarien als Trichterdiagramm
- AI-Reifegrad-Treppe mit Blum-Position

Speaker Notes

Fuer die langfristige Perspektive: Ueber fuenf Jahre sprechen wir von einer Gesamtinvestition von 19 bis 36 Millionen Euro – je nach Ambitionsniveau und Umsetzungsgeschwindigkeit. Das A1-Revenue-Potenzial liegt bei 19 bis 42 Millionen Euro, wobei der Grossteil auf 5G-Infrastruktur und Managed Services entfaellt. Im realistischen Szenario ergibt sich ein 3,3-facher ROI. Das Ziel: Blum vom heutigen Piloting-Level auf Stufe 4 – Optimized – zu bringen. Das waere ein klarer Vorsprung vor der Branche und auf Augenhoehe mit Industriekonzernen wie Siemens.

Anhang: Praesentations-Metadaten

Dateiformat: PowerPoint (PPTX) / Google Slides **Folienanzahl:** 28 (inklusive 4 Backup-Folien) **Empfohlene Dauer:** 45-60 Minuten **Zielgruppe:** Geschaeftsfuehrung (Klaus Wendel, Alexander Roloff), C-Level, IT-Entscheider **Sprache:** Oesterreichisches Deutsch (AT-DE)

Visuelles Design: - Farben: Blum Orange, A1 Rot (#E4002B), Weiss, Dunkelgrau - Schriften: Sans-Serif (Arial, Helvetica oder Markenschrift) - Bildsprache: Fertigung, Automatisierung, Innovation, Vorarlberg-Landschaft - Blum-Produktfotos: LEGRABOX, MERIVOBX, CLIP top, AVENTOS, AMPEROS

Vorbereitung: - 5G-Referenzinstallation als Demo vorbereiten - Computer-Vision-Demo auf einem Tablet (Live-Erkennung) - ROI-Kalkulator als Excel-Backup - Referenzkunden-Folien bei Bedarf

Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer Julius Blum GmbH Februar 2026