



Pitch Deck: AI- und Digitalisierungsstrategie fuer Doppelmayr Holding SE

Praesentation fuer Entscheider

Autor: Christos Kapodistrias
Kategorie: Pitch Deck
Kunde: Doppelmayr Holding SE
Datum: 06.02.2026
Version: 1.0
Klassifikation: **CUSTOMER OPEN ANALYSIS**

Inhaltsverzeichnis

Pitch Deck: AI- und Digitalisierungsstrategie fuer Doppelmayr Holding SE	5
Slide 1: Titelfolie	5
Inhalt	5
Visualisierung	5
Speaker Notes	5
Slide 2: Agenda	5
Inhalt	5
Visualisierung	5
Speaker Notes	6
Slide 3: Doppelmayr Holding SE - Weltmarktfuehrer aus Vorarlberg	6
Inhalt	6
Visualisierung	6
Speaker Notes	6
Slide 4: Strategische Transformation - Von Seilbahnbau zu vernetzter Mobilitaet	6
Inhalt	6
Visualisierung	7
Speaker Notes	7
Slide 5: Fuehrungsteam und Entscheidungsstruktur	7
Inhalt	7
Visualisierung	7
Speaker Notes	8
Slide 6: Markttrends - Der globale Seilbahnmarkt 2026	8
Inhalt	8
Visualisierung	8
Speaker Notes	8
Slide 7: Herausforderungen im Wettbewerbsumfeld	8
Inhalt	8
Visualisierung	9
Speaker Notes	9
Slide 8: Regulatorische Treiber - NIS2, Cyber Resilience Act, EU Machinery Regulation	9
Inhalt	9
Visualisierung	9
Speaker Notes	9
Slide 9: Identifizierte IT-Luecken - Wo steht Doppelmayr heute?	10
Inhalt	10
Visualisierung	10
Speaker Notes	10
Slide 10: Die Digitalisierungschance - Warum jetzt?	10
Inhalt	10
Visualisierung	11
Speaker Notes	11
Slide 11: Top 5 Use Cases - Uebersicht	11
Inhalt	11

Visualisierung	12
Speaker Notes	12
Slide 12: Use Case 1 - 5G/LTE-Konnektivitaet fuer AURO (Score: 4,85)	12
Inhalt	12
Visualisierung	12
Speaker Notes	12
Slide 13: Use Case 2 - SD-WAN fuer globale Standortvernetzung (Score: 4,40)	13
Inhalt	13
Visualisierung	13
Speaker Notes	13
Slide 14: Use Case 3 - Cybersecurity fuer SCADA und OT (Score: 4,30)	13
Inhalt	13
Visualisierung	14
Speaker Notes	14
Slide 15: Use Case 4 - Remote Monitoring und Service-Plattform (Score: 4,30)	14
Inhalt	14
Visualisierung	14
Speaker Notes	14
Slide 16: Use Case 5 - Predictive Maintenance fuer Seilbahnanlagen (Score: 3,90)	15
Inhalt	15
Visualisierung	15
Speaker Notes	15
Slide 17: Quick Wins - Sofortiger Mehrwert in Wochen	15
Inhalt	15
Visualisierung	16
Speaker Notes	16
Slide 18: Implementierungs-Roadmap	16
Inhalt	16
Visualisierung	16
Speaker Notes	17
Slide 19: Technische Abhaengigkeiten und Architektur	17
Inhalt	17
Visualisierung	17
Speaker Notes	18
Slide 20: Investment und ROI	18
Inhalt	18
Visualisierung	18
Speaker Notes	18
Slide 21: Risiken und Mitigationsstrategien	19
Inhalt	19
Visualisierung	19
Speaker Notes	19
Slide 22: A1 als Partner - Warum wir?	19
Inhalt	19
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	21
Slide 25: Backup - Detaillierte Scoring-Matrix	22
Inhalt	22
Speaker Notes	22
Slide 26: Backup - Wettbewerber-Vergleich Digital-Faehigkeiten	22
Inhalt	22
Speaker Notes	23
Slide 27: Backup - ROI-Szenarien und Sensitivitaetsanalyse	23
Inhalt	23
Speaker Notes	24
Slide 28: Backup - Doppelmayr IT-Landschaft und Integrationspunkte	24
Inhalt	24
Speaker Notes	24
Anhang: Praesentations-Metadaten	24

Pitch Deck: AI- und Digitalisierungsstrategie fuer Doppelmayr Holding SE

Kunde: Doppelmayr Holding SE, Wolfurt **Erstellt:** Februar 2026 **Version:** 1.0 **Sprache:** AT-DE **Präsentationsdauer:** 45-60 Minuten

Slide 1: Titelfolie

Inhalt

- **Titel:** „Vernetzte Mobilität der Zukunft“
- **Untertitel:** AI- und Digitalisierungsstrategie fuer Doppelmayr Holding SE
- **A1 Logo + Doppelmayr Logo**
- **Datum und Praesentierende**

Visualisierung

- Hero-Image: Alpine Seilbahnstation mit ueberlagerten Datenstroemen und Netzwerk-Visualisierung
- Dezentale Berglandschaft im Hintergrund, Technologie-Elemente im Vordergrund
- Klare, reduzierte Gestaltung ohne Marketing-Ueberladung

Speaker Notes

Guten Tag, Herr Pichler, Herr Gassner, Herr Inauen. Herzlich willkommen zu unserer Praesentation zur AI- und Digitalisierungsstrategie fuer Doppelmayr. Heute zeigen wir Ihnen, wie A1 als Konnektivitaets- und Digitalisierungspartner Ihre drei strategischen Prioritaeten unterstuetzen kann: AURO global skalieren, Ihre IT-Infrastruktur modernisieren und Ihr Servicegeschaeft transformieren. Konkret, messbar und mit einem klaren Pilotplan.

Slide 2: Agenda

Inhalt

1. Doppelmayr im Ueberblick - Marktposition und strategische Transformation
2. Branchentrends und Herausforderungen
3. Die Digitalisierungschance fuer Doppelmayr
4. Top 5 Use Cases mit konkretem Mehrwert
5. Implementierungs-Roadmap
6. Investment und ROI
7. A1 als Partner und naechste Schritte

Visualisierung

- Nummerierte Timeline-Darstellung mit Icons
- Zeitangabe neben jedem Agendapunkt (ca. 5-10 Min pro Abschnitt)

Speaker Notes

Unsere Agenda fuehrt Sie strukturiert durch: Von der Analyse Ihrer aktuellen Position ueber konkrete Use Cases bis zu einem klaren Implementierungsplan. Am Ende haben Sie ein vollstaendiges Bild, wie A1 Ihre Digitalisierung beschleunigen kann - und einen konkreten naechsten Schritt, den wir in den naechsten zwei Wochen gemeinsam gehen koennen.

Slide 3: Doppelmayr Holding SE - Weltmarktfuehrer aus Vorarlberg

Inhalt

Kennzahl	Wert
Gruendung	1892 - 4 Generationen Familienunternehmen
Hauptsitz	Wolfurt, Vorarlberg
Umsatz GJ 2024/25	EUR 1.197 Mio. (+13,19 % Rekordumsatz)
Mitarbeitende weltweit	3.781 FTE
Installierte Anlagen	15.100+ Systeme weltweit
Praesenz	96 Laender, 55+ Niederlassungen
Marktanteil	~60 % Weltmarkt Seilbahnen

Visualisierung

- Weltkarte mit Doppelmayr-Installationen (Punkte fuer Laender)
- Hervorgehobene Projekte: La Paz, Mexiko-Stadt, Silvretta-Montafon, St. Moritz
- Infografik mit Kennzahlen in Kacheln

Speaker Notes

Doppelmayr ist ein beeindruckendes Beispiel fuer Vorarlberger Innovationskraft. Seit 1892 - ueber vier Generationen - hat sich das Unternehmen zum unangefochtenen Weltmarktfuehrer im Seilbahnbau entwickelt. Mit einem Rekordumsatz von EUR 1,2 Milliarden und ueber 15.100 installierten Anlagen in 96 Laendern gibt es weltweit keinen vergleichbaren Anbieter. Diese Marktstellung verdient eine ebenso starke digitale Infrastruktur.

Slide 4: Strategische Transformation - Von Seilbahnbau zu vernetzter Mobilitaet

Inhalt

Doppelmayrs strategische Saeulen:

Von (traditionell)	Zu (Zukunft)
Einmaliges Installationsgeschäft	Wiederkehrende Service-Umsätze
Wintertourismus (~55 % Umsatz)	Urban Ropeways + ganzjähriger Betrieb
Manueller Betrieb (10+ Personen/Station)	Autonomer Betrieb (AURO, 35 % weniger Personal)
Lokale Steuerung (Glasfaser/Richtfunk)	Vernetzte Plattform (IoT, Cloud, Remote)
Service-Umsatz ~5 %	Ziel: 15-20 % Service-Umsatzanteil

Schlüsselprojekte: - AURO (Autonomous Ropeway Operation) mit Mantis Ropeway Technologies
- IFS Cloud-Migration fuer 3.000+ Anwender in 55 Laendern - Doppelmayr Connect (Steuerungsplattform, Frey AG Stans) - Neues Produktionswerk Kanada (Q4/2026)

Visualisierung

- Transformationspfeile von links (traditionell) nach rechts (Zukunft)
- AURO-Logo und Connect-Logo prominent
- Farbverlauf: Grau (Legacy) zu Blau (Zukunft)

Speaker Notes

Doppelmayr befindet sich in einer tiefgreifenden Transformation. Drei Themen praeegen die Agenda: Erstens, AURO - Ihr staerkstes Differenzierungsmerkmal mit KI-gestuetztem autonomem Betrieb. Zweitens, die IFS Cloud-Migration als digitales Backbone fuer 3.000 Anwender weltweit. Drittens, die Service-Transformation von einmaligen Installationen zu wiederkehrenden Serviceumsaetzen. Genau hier setzen unsere Vorschlaege an.

Slide 5: Fuehrungsteam und Entscheidungsstruktur

Inhalt

Geschaeftsfuehrung: | Name | Position | Relevanz fuer Digitalisierung | |---|----|
-----| | Thomas Pichler | CEO (seit 1988, Dipl.-Ing. Elektronik) | AURO-Champion, Technologie-affin, treibt Innovation | | Gerhard Gassner | GF Produktion/IT (seit 2019, TU Graz) | IT-Champion, treibt IFS Cloud-Migration, „digitales Backbone“ | | Arno Inauen | GF Technik (ETH Zuerich) | Technischer Entscheider, IoT, Sensorik, Steuerungstechnik | | Michael Koeb | GF International/Finanzen | Internationale Expansion, Budget-Mitentscheider |

Eigentuemer: - Michael Doppelmayr (AR-Vorsitzender, de facto Alleineigentuemer ueber AMD Privatstiftung) - Familienunternehmen in 4. Generation - langfristiges Denken, ergebnisorientiert

Visualisierung

- Organigramm mit farblich markierten Rollen (Champions in Gruen)
- Entscheidungsfluss: Initiative -> Evaluation -> Entscheidung

Speaker Notes

Ihr Fuehrungsteam vereint Ingenieurstradition mit Transformationswillen. Herr Pichler als CEO ist seit 38 Jahren im Unternehmen und treibt AURO persoendlich voran - ein technischer Visionaer. Herr Gassner treibt die IFS Cloud-Migration und nannte sie das digitale Backbone aller Geschaeftsprozesse. Herr Inauen bringt ETH-Expertise fuer die Steuerungstechnik. Diese Konstellation ist ideal fuer die naechste Digitalisierungswelle.

Slide 6: Markttrends - Der globale Seilbahnmarkt 2026

Inhalt

Marktentwicklung: | Segment | 2025 | 2032/33 | CAGR | |---|---|---|---| | Globaler Seilbahnmarkt | USD 4,5 Mrd. | USD 10-11 Mrd. | **10-12 %** | | Urban Ropeways | USD 0,8 Mrd. | USD 3,0+ Mrd. | **~18 %** | | Smart Ski Resort | USD 1,2 Mrd. | USD 3,5 Mrd. | **~14 %** | | IoT in Transport-Infrastruktur | USD 45 Mrd. | USD 120 Mrd. | **~13 %** |

Wachstumstreiber: - Urban Mobility: Staedte suchen kostenguenstige OEPNV-Alternativen (La Paz: 160.000 Passagiere/Tag) - Klimawandel: Ganzjaehrige Nutzung, Energieeffizienz, Diversifikation - Autonomer Betrieb: Personalmangel in Skigeieten treibt AURO-Nachfrage - Digitalisierung: Smart Ski Resorts und IoT-basierte Service-Modelle

Visualisierung

- Balkendiagramm: Marktgroesse 2025 vs. 2032/33
- Highlight auf Urban Ropeways (hoechstes Wachstum)
- Weltkarte mit urbanen Seilbahnprojekten

Speaker Notes

Der Markt waechst kraeftig. Der globale Seilbahnmarkt verdoppelt sich bis 2032 auf ueber 10 Milliarden Dollar. Besonders spannend: Urban Ropeways wachsen mit 18 % pro Jahr. Doppelmayr ist hier Referenzanbieter - La Paz mit 160.000 Passagieren taeglich zeigt, was moeglich ist. Diese Dynamik erfordert eine digitale Infrastruktur, die mitskaliert.

Slide 7: Herausforderungen im Wettbewerbsumfeld

Inhalt

Wettbewerber und deren Strategien: | Wettbewerber | Staerke | Bedrohung fuer Doppelmayr | | ---|---|---|---| | **HTI Group** (Leitner/POMA/Bartholet) | EUR 1.400 Mio. Konzernumsatz, Komplettanbieter | Groesster Herausforderer; breites Portfolio durch Akquisitionen | | **MND Group** (Frankreich) | EUR 380 Mio., Schneemaschinen + Seilbahnen | Preisaggressive Alternative bei kleineren Anlagen | | **Nippon Cable** (Japan) | Regionaler Marktfuehrer Asien | Stark in Japan/Suedostasien |

Entscheidender Unterschied: - HTI Group hat **keine vergleichbare autonome Betriebsloesung** wie AURO - HTI Group hat **keine zentrale Remote-Monitoring-Plattform** - HTI Group hat **keine oeffentlich kommunizierte OT-Security-Strategie**

Doppelmayrs Vorsprung: AURO + Connect + 60 % Marktanteil = uneinholbar, WENN die digitale Infrastruktur mitskaliert.

Visualisierung

- Marktanteils-Kreisdiagramm: Doppelmayr ~60 %, HTI ~25 %, Andere ~15 %
- Wettbewerber-Logos mit Status-Icons (gruenes Haekchen/rotes X) fuer digitale Faehigkeiten
- Hervorgehobener Bereich: „Doppelmayrs digitaler Vorsprung“

Speaker Notes

HTI Group ist mit EUR 1,4 Milliarden Konzernumsatz der groesste Herausforderer. Aber: HTI hat keine vergleichbare autonome Betriebsloesung. Kein zentrales Remote Monitoring. Keine oeffentliche OT-Security-Strategie. Das ist Doppelmayrs digitaler Vorsprung - und den gilt es zu verteidigen und auszubauen. Jede Verzoegerung bei der Digitalisierung ist eine Chance fuer den Wettbewerb.

Slide 8: Regulatorische Treiber - NIS2, Cyber Resilience Act, EU Machinery Regulation

Inhalt

2025-2027 Anforderungen: | Regulierung | Frist | Relevanz fuer Doppelmayr | |-----|-----|
-----| | **NIS2-Richtlinie** | 2025/26 | Seilbahnen als OEPNV = potenzielle kritische Infrastruktur | | **EU Cyber Resilience Act** | 2027 | Vernetzte Produkte (Connect, AURO) direkt betroffen | | **EU Machinery Regulation 2023/1230** | 2027 | Neue Anforderungen an KI und Cybersecurity fuer Maschinen | | **DSGVO** | Laufend | KI-basierte Kamerasysteme (AURO) - Datenschutz bei Bilderkennung |

Konsequenzen bei Nicht-Compliance: - NIS2-Bussgelder: bis zu 2 % des Jahresumsatzes = **EUR 23,9 Mio.** (maximal) - Cyber Resilience Act: Verkaufsverbot fuer nicht-konforme Produkte ab 2027 - Reputationsschaden bei Cyberangriff auf urbane Seilbahn: **unschaetzbar**

Visualisierung

- Compliance-Timeline: 2025 -> 2026 -> 2027 mit Markierungen
- Warndreieck-Icons bei NIS2 und Cyber Resilience Act
- Bussgelder-Skalenbalken

Speaker Notes

Die regulatorischen Anforderungen verschaerfen sich massiv. Die NIS2-Richtlinie macht OT-Security zur Pflicht - besonders fuer urbane Seilbahnen als OEPNV-Infrastruktur. Der EU Cyber Resilience Act betrifft Connect und AURO ab 2027 direkt. Nicht-Compliance ist keine Option: Im Extremfall drohen Bussgelder von bis zu 24 Millionen Euro. Aber: Compliance ist auch ein Verkaufsargument bei staedtischen Ausschreibungen.

Slide 9: Identifizierte IT-Luecken - Wo steht Doppelmayr heute?

Inhalt

IT-Reifegrad-Analyse:

Bereich	Reifegrad (1-5)	Bewertung
ERP (IFS Cloud)	3	Migration laeuft - guter Fortschritt
Steuerungstechnik (Connect/SCADA)	4	Weltweit fuehrend - Frey AG Stans liefert exzellent
AURO/KI (Mantis)	4	Innovationsfuehrer - 6 Anlagen im Betrieb
Cybersecurity (OT)	2	Groesste Luecke - dringender Handlungsbedarf
Data Analytics	2	Sensorik vorhanden, Analytik fehlt
IoT-Konnektivitaet	2	Fragmentiert, nicht global skalierbar
WAN-Infrastruktur	2	VPN-basiert, nicht fuer Cloud optimiert

Kernaussage: Doppelmayr ist bei Seilbahntechnik Weltklasse - die digitale Infrastruktur hinkt hinterher.

Visualisierung

- Radar-/Spinnennetz-Diagramm mit den 7 Bereichen
- Staerken in Gruen, Luecken in Rot
- Klarer visueller Kontrast zwischen Technik (stark) und IT (Luecke)

Speaker Notes

Unsere Analyse zeigt ein klares Bild: In der Seilbahntechnik ist Doppelmayr Weltklasse - Connect und AURO sind branchenfuehrend. Aber die digitale Infrastruktur hinkt hinterher. Cybersecurity bei Reifegrad 2 von 5 ist die groesste Luecke. Konnektivitaet ist fragmentiert. Data Analytics werden kaum genutzt. Das sind keine Kritikpunkte - das sind Chancen. Und genau hier setzt unser Vorschlag an.

Slide 10: Die Digitalisierungschance - Warum jetzt?

Inhalt

Vier konvergierende Treiber:

Treiber	Details
1. AURO-Skalierung	6 Anlagen -> 100+ weltweit; braucht zuverlaessige Konnektivitaet und Edge-Computing
2. IFS Cloud-Migration	3.000+ Anwender in 55 Laendern brauchen performante WAN-Anbindung
3. Regulatorischer Druck	NIS2 ab 2025/26, Cyber Resilience Act ab 2027 - keine Wahl, sondern Pflicht
4. Service-Transformation	15.100+ Anlagen als adressierbarer Markt fuer Remote Monitoring + Predictive Maintenance

Doppelmayrs Staerken fuer die Digitalisierung: - 10+ Sensortypen pro Anlage liefern bereits Daten ueber Connect - Mantis Ropeway Technologies als KI-Partner - IFS Cloud als ERP-Backbone (Migration laeuft) - Frey AG Stans mit tiefer Steuerungstechnik-Expertise

Visualisierung

- Vier konvergierende Pfeile, die in einen zentralen Punkt zeigen
- Icons fuer jeden Treiber
- „Window of Opportunity“-Zeitbalken

Speaker Notes

Der richtige Zeitpunkt ist jetzt - und zwar aus vier Gruenden. Erstens: AURO muss von 6 auf hundert Stationen skalieren. Zweitens: 3.000 IFS-Anwender brauchen ein performantes Netzwerk. Drittens: NIS2 macht OT-Security zur Pflicht. Viertens: 15.100 installierte Anlagen sind ein riesiger, ungenutzter Markt fuer Service-Umsaetze. Alle vier Treiber konvergieren jetzt.

Slide 11: Top 5 Use Cases - Uebersicht

Inhalt

Priorisierte Use Cases nach Scoring (14 Use Cases bewertet):

Rang	Use Case	Score	Kategorie	Time to Value
1	5G/LTE-Konnektivitaet fuer AURO	4,85	Enabler + Quick Win	2-4 Wochen
2	SD-WAN fuer globale Standortvernetzung	4,40	Quick Win + IT-Fundament	4-6 Wochen
3	Cybersecurity fuer SCADA/OT	4,30	Regulatorische Pflicht	4-6 Wochen
4	Remote Monitoring und Service-Plattform	4,30	Strategischer Leuchtturm	4-6 Monate
5	Predictive Maintenance	3,90	Strategisch langfristig	12-18 Monate

Bewertungskriterien: - Business Impact (25 %) - Technische Machbarkeit (20 %) - Time to Value (20 %) - Ressourcenbedarf (15 %) - Strategische Passung (20 %)

Visualisierung

- Ranking-Tabelle mit farblichen Hervorhebungen (Grün = Quick Win, Orange = Strategisch)
- Score-Balken fuer jeden Use Case
- Quick-Win-Badge bei UC1-UC3

Speaker Notes

Wir haben 14 Use Cases systematisch nach fuenf gewichteten Kriterien bewertet. Die Top 5 bieten die beste Balance aus Business Impact, Machbarkeit und strategischer Passung. Drei davon sind echte Quick Wins mit ersten Ergebnissen in wenigen Wochen. Lassen Sie uns jeden einzelnen im Detail betrachten.

Slide 12: Use Case 1 - 5G/LTE-Konnektivitaet fuer AURO (Score: 4,85)

Inhalt

Beschreibung: Hochverfuegbare 5G/LTE-Mobilfunkanbindung als redundanter Kommunikationskanal fuer alle AURO-Seilbahnstationen. Enabler fuer HD-Videostreams der Mantis-Kameras und sicherheitskritische Steuerungskommandos.

Funktionalitaeten: - Redundanter Kanal neben Glasfaser/Richtfunk (< 20 ms Latenz) - HD-Video-Uplink > 50 Mbit/s fuer AURO-Kameras - Globales IoT-Roaming mit Multi-IMSI-SIM (96 Laender) - Industrietaugliche Router (-30 bis +50 Grad C, IP67)

Messbarer Nutzen: | Metrik | Ohne A1 5G/LTE | Mit A1 5G/LTE | Verbesserung | |---|-----|
-----|-----| | Neue Station anbinden | 4-8 Wochen (Glasfaser) | 1-2 Tage (LTE) | **95 % schneller** | | Kosten/Station (abgelegen) | EUR 50.000-100.000 | EUR 2.000-5.000 | **90-95 % guentiger** | | AURO-Stationen weltweit | 6 (heute) | 100+ (skalierbar) | **Globale Skalierung** |

Pilotvorschlag: 1 AURO-CLD-Station in Silvretta-Montafon oder St. Moritz, 2-4 Wochen, EUR 5.000-10.000

Visualisierung

- Architektur-Diagramm: AURO-Station mit primaerer Glasfaser + redundantem 5G/LTE-Kanal
- Foto einer AURO-Station mit Overlay-Daten
- Kosten-Vergleich: Glasfaser vs. LTE als Balkendiagramm

Speaker Notes

Der erste Use Case ist gleichzeitig der am hoechsten bewertete: 5G/LTE fuer AURO. Heute ist die Station-zu-Station-Kommunikation von Glasfaser und Richtfunk abhaengig - ein einzelner Ausfallpunkt fuer ein sicherheitskritisches System. Mit A1-Konnektivitaet als redundantem Kanal wird AURO ausfallsicher. Noch wichtiger: Neue Stationen lassen sich in 1-2 Tagen statt 4-8 Wochen anbinden - und das zu 90 Prozent geringeren Kosten. Der Pilot kostet nur 5.000 bis 10.000 Euro und ist in 2-4 Wochen abgeschlossen.

Slide 13: Use Case 2 - SD-WAN fuer globale Standortvernetzung (Score: 4,40)

Inhalt

Beschreibung: Managed SD-WAN mit SASE-Integration fuer die intelligente Vernetzung aller 55+ Doppelmayr-Standorte. Optimierte die IFS Cloud-Performance fuer 3.000+ Anwender und loest fragmentierte VPN-Infrastruktur ab.

Funktionalitaeten: - Application-Aware Routing (IFS Cloud priorisiert) - Multi-Path-Optimierung ueber alle verfügbaren Leitungen - Zero-Trust-Zugang (ZTNA) fuer Standorte und Remote-Mitarbeitende - Ein Dashboard fuer 55+ Laender, verwaltet durch A1 NOC

Messbarer Nutzen: | Metrik | Aktuell (VPN) | Mit SD-WAN | Verbesserung | |---|-----|-----|
-----| IFS-Cloud-Ladezeit (remote) | 3-8 Sekunden | 1-3 Sekunden | **40-60 % schneller** | | WAN-Kosten/Standort | EUR 1.500-3.000/Monat | EUR 500-1.000/Monat | **50-65 % guenstiger** | | Neuen Standort anbinden | 4-8 Wochen | 3-5 Tage | **85 % schneller** |

Konkreter Anlass: Kanada-Werk ab Q4/2026 braucht schnelle, zuverlaessige IT-Anbindung

Visualisierung

- Weltkarte mit SD-WAN-Overlay zwischen Standorten
- Dashboard-Mockup mit Standort-Uebersicht
- Vorher-Nachher-Vergleich: VPN-Latenz vs. SD-WAN-Latenz

Speaker Notes

SD-WAN adressiert direkt Herrn Gassners Kernprojekt: die IFS Cloud-Migration. Heute klagen 3.000 Anwender in 55 Laendern ueber variable Ladezeiten - weil die WAN-Infrastruktur auf VPN ueber oeffentliches Internet basiert. SD-WAN macht IFS 40 bis 60 Prozent schneller, spart 50 bis 65 Prozent WAN-Kosten und ermoeoglicht die Anbindung neuer Standorte in Tagen. Konkret: Das Kanada-Werk ab Q4/2026 ist ein idealer Anlass.

Slide 14: Use Case 3 - Cybersecurity fuer SCADA und OT (Score: 4,30)

Inhalt

Beschreibung: Umfassendes OT-Cybersecurity-Konzept mit A1 SOC fuer Doppelmayr Connect, atvise SCADA und AURO-Systeme. Schliessung der groessten identifizierten IT-Luecke (Reifegrad 2/5).

Funktionalitaeten: - OT-Security-Assessment fuer Connect, SCADA, AURO, Industriebusse - Netzwerksegmentierung IT/OT - 24/7 SOC-Monitoring mit Anomalieerkennung - NIS2-Gap-Analyse und Compliance-Fahrplan - Incident Response Plan speziell fuer Seilbahnbetreiber

Messbarer Nutzen: | Metrik | Ohne OT-Security | Mit A1 OT-Security | Verbesserung | |---|-----|-----|
-----| Cybersecurity-Reifegrad | 2/5 | 4/5 (Ziel 12 Monate) | **+2 Stufen** | | NIS2-Compliance | 0 % | 100 % | **Pflicht erfuellt** | | Erkennungszeit Cyberangriff | Tage/ Wochen | < 15 Minuten | **> 99 % schneller** |

Warum jetzt: NIS2 ab 2025/26 verpflichtend; Cyber Resilience Act betrifft Connect und AURO ab 2027

Visualisierung

- Security-Architektur: A1 SOC ueberwacht IT-Netz, OT-Netz, AURO-Netz
- Compliance-Checkliste mit NIS2-Anforderungen
- Risiko-Ampel: Rot (heute) -> Gruen (mit A1 SOC)

Speaker Notes

Cybersecurity ist keine Kuer, sondern Pflicht. Reifegrad 2 von 5 ist die groesste IT-Luecke, die wir identifiziert haben. Die NIS2-Richtlinie macht OT-Security ab 2025/26 verpflichtend - besonders fuer urbane Seilbahnen als OEPNV. Ein Cyberangriff auf eine Anlage mit 160.000 Passagieren pro Tag waere katastrophal. A1 bringt OT-Security-Expertise mit SOC-Erfahrung, die generische IT-Berater nicht bieten koennen. Unser Einstieg: Ein OT-Security-Assessment in 4-6 Wochen.

Slide 15: Use Case 4 - Remote Monitoring und Service-Plattform (Score: 4,30)

Inhalt

Beschreibung: Zentrale Cloud-basierte Remote-Monitoring-Plattform fuer alle 15.100+ installierten Anlagen. Transformation des Geschaeftsmodells von einmaligen Installationsprojekten zu wiederkehrenden Serviceumsaetzen.

Funktionalitaeten: - Fleet-Management-Dashboard fuer alle Anlagen weltweit - Echtzeit-Alarmierung und Remote-Diagnose - Service-Portal mit Ticketing und Wartungshistorie - Integration mit IFS Cloud Service Management - AR-Remote-Support fuer Wartungstechniker (Phase 2)

Messbarer Nutzen: | Metrik | Ohne Remote Monitoring | Mit Remote Monitoring | Verbesserung | |---|-----|-----| | First-Time-Fix-Rate | ~50 % | ~80 % | **+30 Prozentpunkte** | | Mittlere Reparaturzeit (MTTR) | 8-24 Stunden | 2-6 Stunden | **60-75 % schneller** | | Service-Umsatzanteil | ~5 % | 15-20 % (Ziel 2028) | **3-4x Steigerung** |

Neues Geschaeftsmodell: Remote-Monitoring-as-a-Service, EUR 5.000-20.000/Anlage/Jahr

Visualisierung

- Dashboard-Mockup: Weltkarte mit Anlagen-Gesundheitsstatus
- Revenue-Modell: Balkendiagramm mit Service-Revenue-Wachstum
- Architektur: Cloud-Plattform mit Anlagenanbindung ueber IoT-SIMs

Speaker Notes

Remote Monitoring ist der strategische Leuchtturm. Heute liegt der Service-Umsatz bei nur 5 Prozent - bei 15.100 installierten Anlagen ein enormes ungenutztes Potenzial. Mit einer zentralen Plattform kann Doppelmayer Remote-Monitoring-as-a-Service anbieten: EUR 5.000 bis 20.000 pro Anlage und Jahr. Das ist ein adressierbarer Markt von bis zu 300 Millionen Euro. A1 liefert die globale IoT-Konnektivitaet in 96 Laendern und die Cloud-Infrastruktur. Doppelmayer behalt die Plattform-Kontrolle.

Sofort-Start-Empfehlung: - KW 7/2026: Executive Briefing fuer Pichler und Gassner - KW 8-9: 5G/LTE Coverage-Assessment an AURO-Pilotstation - KW 8: IFS Cloud Performance-Audit beauftragen - KW 9: OT-Security-Assessment-Angebot an Inauen

Gesamtinvestition Quick Wins: EUR 50.000-95.000

Visualisierung

- 2x2 Matrix: Impact vs. Aufwand mit Quick Wins im oberen linken Quadranten
- Timeline-Balken ueber 6 Wochen
- Checkliste mit Haekchen

Speaker Notes

Nicht jedes Digitalisierungsprojekt muss Jahre dauern. Diese drei Quick Wins liefern in 2 bis 6 Wochen messbare Ergebnisse. Der 5G-Pilot kostet nur 5.000 Euro und beweist in zwei Wochen die Machbarkeit. Das IFS-Audit zeigt Herrn Gassner sofort, wo Performance-Gewinne liegen. Das OT-Assessment gibt Herrn Inauen Klarheit ueber den Cybersecurity-Status. Insgesamt: unter 100.000 Euro fuer drei konkrete Ergebnisse.

Slide 18: Implementierungs-Roadmap

Inhalt

Phase 1: Foundation (Q1-Q2 2026) | Use Case | Timeline | Meilenstein | Investition | |---|
---|---|---| | 5G/LTE AURO-Pilot | Q1 (4 Wochen) | Redundanter Kanal validiert | EUR 5.000-10.000 | | IFS Performance-Audit | Q1 (3 Wochen) | Performance-Report mit Quick Wins | EUR 15.000-25.000 | | OT-Security-Assessment | Q1-Q2 (6 Wochen) | NIS2-Gap-Analyse und Haertungsplan | EUR 30.000-60.000 | | SD-WAN Pilot (5 Standorte) | Q2 (6 Wochen) | 5 Kernstandorte angebunden | EUR 80.000-120.000 |

Phase 2: Scale (Q3-Q4 2026) | Use Case | Timeline | Meilenstein | Investition | |---|---|
---|---|---| | 5G/LTE Rollout (10+ Stationen) | Q3 | AURO-Stationen AT/CH angebunden | EUR 50.000-100.000 | | SD-WAN Rollout (20+ Standorte) | Q3-Q4 | Inkl. Kanada-Werk | EUR 200.000-350.000 | | SOC-Anbindung Connect/AURO | Q3 | 24/7 OT-Monitoring aktiv | EUR 150.000-250.000/J | | Remote Monitoring MVP | Q4 | 50-100 Anlagen AT/CH live | EUR 100.000-200.000 |

Phase 3: Innovate (2027) | Use Case | Timeline | Meilenstein | Investition | |---|---|
---|---|---| | Predictive Maintenance Pilot | H1 2027 | ML-Modelle fuer 3 Anlagentypen | EUR 150.000-300.000 | | Remote Monitoring Global | H2 2027 | 500+ Anlagen weltweit | EUR 300.000-500.000 | | 5G/LTE Global (100+ Stationen) | H2 2027 | Multi-IMSI in 96 Laendern | EUR 200.000-500.000 |

Visualisierung

- Gantt-Chart ueber 24 Monate
- Phasen farblich unterschieden (Gruen/Blau/Orange)
- Meilenstein-Diamanten und Abhaengigkeitspfeile

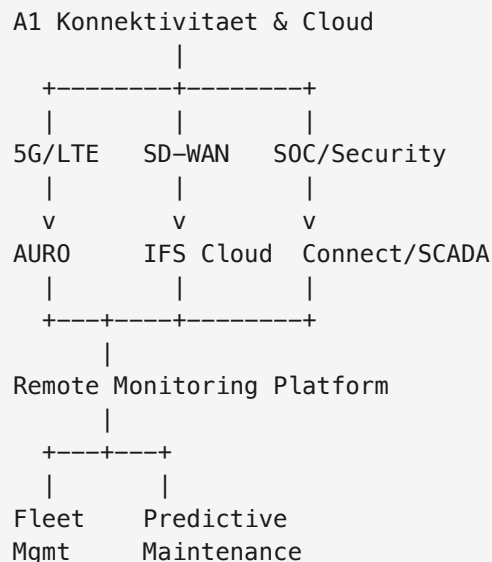
Speaker Notes

Unsere Roadmap ist in drei Phasen gegliedert: Foundation, Scale und Innovate. In Phase 1 starten wir mit Quick Wins und bauen Vertrauen auf - alles unter EUR 215.000. Phase 2 skaliert die erfolgreichen Piloten und bringt das Kanada-Werk rechtzeitig ans Netz. Phase 3 startet die strategischen Leuchtturmprojekte. Wichtig: Jede Phase liefert eigenstaendige Ergebnisse. Sie koennen nach jeder Phase entscheiden, ob und wie Sie weitergehen.

Slide 19: Technische Abhaengigkeiten und Architektur

Inhalt

Architektur-Uebersicht:



Integration mit Doppelmayr-Systemen: - Doppelmayr Connect API (Live-Sensordaten) - IFS Cloud Service Management (Wartungsauftraege) - atvise SCADA (Alarm- und Diagnosedaten) - Frey AG Stans Steuerungssysteme (Betriebsparameter) - Mantis Ropeway Technologies (AURO-KI-Kameras)

Visualisierung

- Vereinfachtes Architektur-Diagramm mit A1-Produkten und Doppelmayr-Systemen
- Integrationspunkte als Verbindungslinien
- A1-Produkte in Rot, Doppelmayr-Systeme in Blau

Speaker Notes

Die technische Architektur baut auf bestehenden Doppelmayr-Systemen auf - wir ersetzen nichts, wir ergaenzen. A1 liefert drei Schichten: Konnektivitaet (5G/LTE, SD-WAN), Sicherheit (SOC) und Cloud-Infrastruktur (Exoscale). Diese drei Schichten ermoeeglich alle Use Cases. Wichtig: Die Abhaengigkeiten sind bewusst gestaltet - UC1 (Konnektivitaet) ist der Enabler fuer UC4 (Remote Monitoring) und UC5 (Predictive Maintenance).

Slide 20: Investment und ROI

Inhalt

Investitionsuebersicht nach Phase: | Phase | Zeitraum | Investition | Erwarteter Nutzen | |---|---|---|---|
---|---|---|---| | Phase 1: Foundation | Q1-Q2 2026 | EUR 130.000-215.000 | EUR 800.000+ (Jahr 1) | | Phase 2: Scale | Q3-Q4 2026 | EUR 500.000-900.000 | EUR 1.500.000+ (Jahr 1) | | Phase 3: Innovate | 2027 | EUR 750.000-1.400.000 | EUR 5.000.000+ (Jahr 2) |

ROI-Projektion (3 Jahre): | Metrik | Wert | |---|---| | Gesamtinvestition | EUR 4,77 Mio. | | Gesamtnutzen (3 Jahre) | EUR 24,2 Mio. | | **Netto-ROI** | **377 %** | | **Break-even** | **5 Monate** |

Nutzen-Kategorien: - Kostenreduktion (Glasfaser, MPLS, Wartung, Ausfaelle): 36 % - Neuer Service-Revenue: 22 % - Risikovermeidung (NIS2, Cyberangriffe): 19 % - Produktivitaetssteigerung: 10 % - AURO-Skalierung: 8 % - Wettbewerbsdifferenzierung: 5 %

Visualisierung

- Waterfall-Diagramm: Kosten vs. Nutzen nach Kategorie
- ROI-Kurve ueber 36 Monate mit Break-even-Markierung
- Tortendiagramm: Nutzen-Kategorien

Speaker Notes

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache. Die Gesamtinvestition von EUR 4,8 Millionen generiert EUR 24 Millionen Nutzen ueber drei Jahre - ein ROI von 377 Prozent. Der Break-even liegt bei nur 5 Monaten. Allein die Vermeidung von Glasfaserkosten und die AURO-Skalierung bringen ueber 5 Millionen. Dazu kommt neuer Service-Revenue von EUR 5 Millionen und Risikovermeidung von EUR 4,5 Millionen. Selbst im pessimistischen Szenario - nur 50 Prozent Zielerreichung - liegt der ROI noch bei 156 Prozent.

Slide 21: Risiken und Mitigationsstrategien

Inhalt

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
5G-Abdeckung in Hochalpin-Lagen ungenuegend	Mittel	LTE-Fallback; Coverage-Assessment vor Deployment
OT-Zugang wird aus Sicherheitsgruenden verweigert	Mittel-Hoch	NIS2-Pflicht als sachliches Argument; Vertrauen schrittweise aufbauen
Doppelmayr will Monitoring-Plattform selbst betreiben	Mittel	Partnerschaftsmodell: A1 = Infrastruktur, Doppelmayr = Plattform
Datenqualitaet fuer ML-Modelle ungenuegend	Hoch (Legacy)	Fokus auf Neuanlagen mit Connect; 6 Monate Datensammlung
Widerstand gegen WAN-Abloesung	Niedrig	Schrittweise Migration; Parallelbetrieb; Quick Wins demonstrieren

Risikominimierung durch Phasenmodell: - Jede Phase liefert eigenstaendige Ergebnisse - Investition steigt nur nach nachgewiesenem Erfolg - Kein Lock-in: Offene Standards und Partnerschaftsmodell

Visualisierung

- Risiko-Matrix: Wahrscheinlichkeit vs. Auswirkung
- Mitigations-Icons neben jedem Risiko
- Phasenmodell als Risikominimierung hervorgehoben

Speaker Notes

Wir verschweigen die Risiken nicht. Die 5G-Abdeckung in hochalpinen Lagen ist nicht ueberall gegeben - deshalb starten wir mit einem Coverage-Assessment. Der Zugang zu OT-Netzwerken ist sensibel - deshalb bauen wir Vertrauen schrittweise auf, mit der NIS2-Pflicht als sachlichem Argument. Unser Phasenmodell ist bewusst so gestaltet, dass Doppelmayr nach jeder Phase entscheiden kann. Kein Lock-in, keine grossen Vorab-Verpflichtungen.

Slide 22: A1 als Partner - Warum wir?

Inhalt

A1 Telekom Austria Group - Differenzierungsmerkmale:

Faehigkeit	A1-Vorteil	Relevanz fuer Doppelmayr
Globale IoT-Konnektivitaet	Multi-IMSI M2M-SIM in 96 Laendern	Ein Vertrag fuer alle 15.100+ Anlagen
Souveraene Cloud (Exoscale)	DSGVO-konform, europaeische Datenresidenz	Sensible Betriebsdaten bleiben in Europa
OT-Security (SOC)	24/7 Managed Detection & Response mit OT-Expertise	Kein generischer IT-Berater, sondern OT-Verstaendnis
SD-WAN / SASE	Managed Service fuer 55+ Laender ueber A1 Group	Globale Abdeckung mit lokalem Support
Oesterreichischer Partner	Naehe, Sprache, Verstaendnis fuer Familienunternehmen	Langfristige Partnerschaft statt kurzfristiger Deal

Was kein anderer Partner bieten kann: - Konnektivitaet + Cloud + Security aus einer Hand - IoT M2M-SIM mit globalem Roaming in 96 Laendern - kein IT-Berater hat Mobilfunklizenzen - Lokaler Support auf Deutsch - kein US-Konzern mit anonymem Helpdesk

Visualisierung

- A1-Partner-Portfolio als Kreise/Kacheln
- Oesterreich-Karte: A1 in Wien/Linz/Graz, Doppelmayr in Wolfurt
- Vergleichstabelle: A1 vs. generischer IT-Berater vs. US-Hyperscaler

Speaker Notes

Warum A1? Drei Dinge, die kein anderer Partner bieten kann. Erstens: Globale IoT-Konnektivitaet mit M2M-SIMs in 96 Laendern - kein IT-Berater hat Mobilfunklizenzen. Zweitens: OT-Security-Expertise mit SOC - nicht nur IT-Security, sondern Verstaendnis fuer Industriebusse, SCADA und Steuerungstechnik. Drittens: Wir sind ein oesterreichischer Partner. Wir verstehen Familienunternehmen, wir sprechen Deutsch, und wir denken langfristig. Kein US-Konzern mit anonymem Helpdesk.

Slide 23: Naechste Schritte

Inhalt

Sofort (KW 7-8/2026): - [] Executive Briefing fuer Thomas Pichler und Gerhard Gassner - [] 5G/LTE Coverage-Assessment an AURO-Pilotstation vereinbaren - [] IFS Cloud Performance-Audit beauftragen

Kurzfristig (KW 9-12/2026): - [] OT-Security-Assessment-Angebot an Arno Inauen - [] SD-WAN-Workshop mit Doppelmayr IT - [] Ergebnisse Quick Wins praesentieren und Phase 2 planen

Mittelfristig (Q3-Q4 2026): - [] Phase-2-Entscheidung basierend auf Quick-Win-Ergebnissen - [] Kanada-Werk Anbindung vorbereiten - [] Remote Monitoring MVP scopen

Verantwortlichkeiten: | Aktion | Doppelmayr | A1 | |— —|— — —|— —| | Pilotstations-Zugang | Thomas Pichler | IoT Team | | IFS-Zugang | Gerhard Gassner | Managed Services | | OT-Netzwerk-Zugang | Arno Inauen / Frey AG | Security Team | | Budget-Freigabe Phase 1 | Michael Koeb | Account Management |

Visualisierung

- Aktions-Checkliste mit klaren Verantwortlichkeiten
- Timeline ueber 3 Monate
- Doppelmayr-Logo und A1-Logo nebeneinander bei Verantwortlichkeiten

Speaker Notes

Lassen Sie uns konkret werden. In den naechsten zwei Wochen schlagen wir drei Dinge vor: Ein Executive Briefing, ein 5G-Coverage-Assessment an einer AURO-Station und ein IFS-Performance-Audit. Das sind drei konkrete Ergebnisse in wenigen Wochen - mit minimaler Investition und maximalem Erkenntnisgewinn. Basierend auf den Ergebnissen entscheiden Sie, wie es weitergeht. Welche AURO-Station eignet sich am besten fuer den Pilot?

Slide 24: Call to Action

Inhalt

Unsere Einladung:

„130 Jahre Doppelmayr-Innovation verdienen die beste digitale Infrastruktur.“

Konkreter Vorschlag: 1. **5G/LTE-Pilot an einer AURO-Station** (2-4 Wochen, EUR 5.000-10.000) 2. **IFS Cloud Performance-Audit** (2-3 Wochen, EUR 15.000-25.000) 3. **OT-Security-Assessment** (4-6 Wochen, EUR 30.000-60.000)

Gesamtinvestition Quick Wins: EUR 50.000-95.000 fuer drei konkrete Ergebnisse

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

Visualisierung

- Grosses Zitat zentriert
- Drei konkrete Vorschlaege als Kacheln mit Preis und Timeline
- Call-to-Action prominent

Speaker Notes

130 Jahre Doppelmayr-Innovation verdienen die beste digitale Infrastruktur. Wir schlagen drei konkrete naechste Schritte vor - alle mit klarem Ergebnis in wenigen Wochen und einer Gesamtinvestition von unter 100.000 Euro. Kein Powerpoint-Versprechen, sondern messbare Fakten. Wann koennen wir mit dem 5G-Pilot starten?

Slide 25: Backup - Detaillierte Scoring-Matrix

Inhalt

Use Case	Business Impact	Tech. Machbarkeit	Time to Value	Ressourcen	Strateg. Fit	Gesamt
UC1: 5G/LTE AURO	5	5	5	4	5	4,85
UC2: SD-WAN	4	5	5	4	4	4,40
UC3: Cybersecurity OT	5	4	4	3	5	4,30
UC4: Remote Monitoring	5	4	4	3	5	4,30
UC5: Predictive Maintenance	5	3	3	3	5	3,90
UC6: Urban Mobility Intel.	5	3	3	3	5	3,90
UC7: IFS Cloud Optimierung	3	5	5	4	3	3,95
UC8: Managed Workplace	3	5	5	4	3	3,95
UC9: Edge Computing AURO	5	3	3	2	5	3,75

Gewichtung: Business Impact 25 %, Technische Machbarkeit 20 %, Time to Value 20 %, Ressourcenbedarf 15 %, Strategische Passung 20 %

Speaker Notes

Fuer die Detailinteressierten: Hier ist die vollstaendige Scoring-Matrix aller bewerteten Use Cases. Jeder wurde nach fuenf gewichteten Kriterien bewertet. Die Transparenz dieser Methodik erlaubt Ihnen, unsere Empfehlungen nachzuvollziehen und bei Bedarf anzupassen. Wir haben bewusst konservativ bewertet.

Slide 26: Backup - Wettbewerber-Vergleich Digital-Faehigkeiten

Inhalt

Digitale Faehigkeiten im Vergleich:

Faehigkeit	Doppelmayr (heute)	Doppelmayr (mit A1)	HTI Group	MND Group
Autonomer Betrieb (KI)	AURO (6 Anlagen)	AURO (100+ Anlagen)	Keines	Keines
Remote Monitoring	Connect (lokal)	Zentrale Plattform	Fragmen-tiert	Keines
Predictive Maintenance	Regelbasiert	ML-gestuetzt	Keines	Keines
OT-Cyberse-curity	Reifegrad 2/5	Reifegrad 4/5	Unbekannt (niedrig)	Minimal
Globale IoT-Konnektivi-taet	Fragmentiert	96 Laender (1 SIM)	Fragmen-tiert	Lokal
SD-WAN / Cloud-Opti-mierung	VPN-basiert	Application-Aware	Unbekannt	Lokal

Kernaussage: Mit A1 als Partner baut Doppelmayr einen digitalen Vorsprung auf, den HTI Group kurzfristig nicht aufholen kann.

Speaker Notes

Dieser Backup-Slide zeigt den digitalen Faehigkeitsvergleich. Heute hat Doppelmayr mit AURO und Connect bereits einen Vorsprung. Mit den vorgeschlagenen A1-Initiativen wird dieser Vorsprung in allen sechs Dimensionen ausgebaut. HTI Group muesste Jahre investieren, um dieses Niveau zu erreichen. Das ist der strategische Wert dieser Partnerschaft.

Slide 27: Backup - ROI-Szenarien und Sensitivitaetsanalyse

Inhalt

ROI-Szenarien: | Szenario | Annahme | Nutzen (3J) | ROI | | — — — | — — — | — — — — | — — | | Optimistisch | 120 % Zielerreichung | EUR 29,1 Mio. | 513 % | | **Basisfall** | **100 % Zielerreichung** | **EUR 24,2 Mio.** | **377 %** | | Konservativ | 70 % Zielerreichung | EUR 17,0 Mio. | 258 % | | Pessimistisch | 50 % Zielerreichung | EUR 12,1 Mio. | 156 % |

Monte-Carlo-Simulation: | Kennzahl | Wert | | — — — | — — | | Erwarteter ROI | 340 % | | 90 %-Konfi-denzintervall | 215 % - 465 % | | Wahrscheinlichkeit ROI > 200 % | 85 % | | Wahrscheinlichkeit ROI > 100 % | 96 % |

Kernaussage: Selbst im pessimistischen Szenario (50 % Zielerreichung) liegt der ROI bei 156 %. Die Investition ist robust.

Speaker Notes

Fuer die Finanzentscheider: Unsere Sensitivitaetsanalyse zeigt, dass die Investition robust ist. Selbst wenn wir nur die Haelfte der erwarteten Ergebnisse erreichen, liegt der ROI noch bei 156 Prozent. Die Wahrscheinlichkeit eines ROI ueber 200 Prozent liegt bei 85 Prozent. Cybersecurity ist dabei noch gar nicht als ROI-Treiber gerechnet - das ist eine regulatorische Pflicht, kein optionaler Business Case.

Slide 28: Backup - Doppelmayr IT-Landschaft und Integrationspunkte

Inhalt

Bestehende Systeme: | System | Typ | Integration mit A1 | |---|---|---|---|---| | Doppelmayr Connect | Steuerungssystem (Frey AG Stans) | IoT-Konnektivitaet, SOC-Monitoring, Remote Monitoring | | atvise SCADA | Visualisierung (Bachmann electronic) | OT-Security-Monitoring, Alarm-Integration | | IFS Cloud | ERP (SaaS, Azure-basiert) | SD-WAN-Optimierung, Performance-Monitoring | | AURO / Mantis | KI-Kamerasystem | 5G/LTE-Konnektivitaet, Edge Computing | | Profibus / EtherCAT | Industriebusse | Deep Packet Inspection (SOC) | | Frey AG Stans | Steuerungstechnik | OT-Security-Assessment, Integration |

Cloud-Infrastruktur: - IFS Cloud (Azure-basiert, SaaS) - A1 Exoscale (GPU-VMs, TimescaleDB, Kubernetes) - fuer Remote Monitoring und Predictive Maintenance - Lokale Steuerung (Connect) an jeder Anlage

Speaker Notes

Die gute Nachricht: Doppelmayr hat bereits eine moderne Steuerungstechnik. Connect und AURO bieten Schnittstellen fuer unsere Integration. Die IFS-Cloud-Migration laeuft. Wir bauen auf Bestehendem auf. Wichtig: Frey AG Stans in Stans ist der technische Gatekeeper fuer Connect und Steuerungssysteme. Die Koordination mit ihnen ist frueh eingeplant.

Anhang: Praesentations-Metadaten

Dateiformat: PowerPoint (PPTX) / Google Slides **Folienszahl:** 28 (inklusive 4 Backup-Folien) **Empfohlene Dauer:** 45-60 Minuten **Zielgruppe:** Thomas Pichler (CEO), Gerhard Gassner (GF/IT), Arno Inauen (GF Technik), Michael Koeb (GF International) **Sprache:** Oesterreichisches Deutsch (AT-DE)

Visuelles Design: - Farben: Doppelmayr Blau (#003B7E), A1 Rot (#E4002B), Weiss, Hellgrau - Schriften: Sans-Serif (Arial, Helvetica oder Markenschrift) - Bildsprache: Alpine Seilbahnen, Urban Mobility, Technologie, Vernetzung - Keine Marketing-Ueberladung - nuechtern, faktenbasiert, Ingenieurs-Stil

Praesentationsstil (Do's): - Fakten und Zahlen praesentieren - keine Buzzwords - Ingenieur-zu-Ingenieur-Kommunikation - Konkrete Demos und PoC-Vorschlaege statt Visionen ohne Substanz - Referenzen aus Industrieautomatisierung und IoT zeigen - Vorarlberger Pragmatismus respektieren

Praesentationsstil (Don'ts): - Kein aufdringlicher Vertriebsstil - Keine Consumer- oder Enterprise-IT-Referenzen ohne Industriebezug - Kein Marketing-Sprech oder Buzzword-Bingo - Keine grossen Visionen ohne konkrete naechste Schritte

Vorbereitung: - 5G/LTE-Router als physisches Demo-Objekt mitbringen - IFS Cloud Performance-Daten vorbereiten (falls verfuegbar) - Referenzprojekte aus OT-Security (Industrieautomatisierung) parat haben - ROI-Kalkulator als Excel-Backup

Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer Doppelmayr Holding SE Februar 2026