



Battle Plan: MED-EL Medical Electronics GmbH

Go-to-Market Strategie

Autor:	Christos Kapodistrias
Kategorie:	Analysis
Kunde:	MED-EL Medical Electronics GmbH
Datum:	09.03.2026
Version:	1.0
Klassifikation:	CUSTOMER OPEN ANALYSIS

Inhaltsverzeichnis

Battle Plan: MED-EL Medical Electronics GmbH	4
1. Verkaufsstrategie	4
Gesamtansatz und Positionierung	4
Value Proposition: Warum A1 der richtige Partner ist	5
Pricing-Strategie und Einstiegsangebote	5
2. Buying Center und Entscheidungsprozess	6
Familienunternehmen mit Gruender-DNA	6
Schlüsselkontakte im Detail	7
3. Einwandbehandlung	7
„Wir haben bereits eine Microsoft-Partnerschaft“	7
„Wir machen AI intern mit unserem Applied AI Team“	8
„Regulatory ist zu komplex fuer externe AI-Loesungen“	8
„Wir sind ein privates Unternehmen und arbeiten diskret“	9
„Cochlear hat mehr AI-Erfahrung“	9
„Warum sollten wir mit einem Telekommunikationsunternehmen ueber AI reden?“	10
„Die ERP-Migration ist gerade unsere Prioritaet“	10
4. Wettbewerbsargumente	12
A1 vs. grosse Consultancies (Accenture, Deloitte, McKinsey)	12
A1 vs. lokale IT-Dienstleister (Tirol, Oesterreich)	13
Der Oesterreich-Vorteil	13
5. Timeline und Meilensteine	14
Gesamtuebersicht	14
Woche 1–2: Erstkontakt	14
Monat 1: Discovery Workshop	15
Monat 2–3: Proof of Concept	16
Monat 4–6: Erstes Projekt (Phase 1)	16
12-Monats-Ziel	16
Meilenstein-Plan (Zusammenfassung)	17
6. Win-Strategie	18
Must-Win-Faktoren	18
Dealbreaker vermeiden	20
Referenzen und Case Studies	20
7. Empfohlene Use Cases fuer den Einstieg	21
Top 5 Quick Wins (priorisiert)	21
8. Risiken und Mitigationsmassnahmen	22
Risiko 1: Zugang zur CEO/CTO ist blockiert	22
Risiko 2: Applied AI Team sieht A1 als Konkurrenz	22
Risiko 3: Regulatorische Bedenken blockieren den Deal	22
Risiko 4: Microsoft wird direkter Implementierungspartner	23
Risiko 5: Langer Entscheidungszyklus	23
9. Gespraechsleitfaden: Executive Briefing fuer Dr. Hochmair	23
Voraussetzung	23
Format	24

Agenda	25
Anhang: Quick-Reference-Card fuer das Sales-Team	26
MED-EL in 60 Sekunden	26
Top-3-Argumente	26
Top-3-Stolpersteine	26
Entry Points (priorisiert)	26

Battle Plan: MED-EL Medical Electronics GmbH

Erstellt fuer: A1 Telekom Austria – Sales Team **Stand:** Maerz 2026 **Vertraulichkeitsstufe:** Streng Vertraulich **Deliverable-Task:** MEDEL-D2

1. Verkaufsstrategie

Gesamtansatz und Positionierung

Kernbotschaft: A1 wird zum oesterreichischen KI-Infrastruktur- und Cloud-Partner fuer MED-ELs naechste Generation implantierbarer Hoerloesungen – aufgebaut auf der bestehenden Microsoft-Partnerschaft, mit EU-Datensouveraenitaet, GxP-Compliance und lokaler Praesenz in Tirol.

Strategischer Rahmen: MED-EL ist kein Unternehmen, dem man KI erklaren muss. Sie haben einen Head of Applied AI (Michal Zaremba), KI in Produkten (ASM 3.0, OTOPLAN, ReDi App) und investieren 15–20% des Umsatzes in F&E. Der A1-Ansatz ist daher nicht „KI-Einfuehrung“, sondern „**KI-Skalierung und -Beschleunigung**“ – die Infrastruktur, die MED-ELs Applied AI Team schneller und besser macht.

Drei strategische Saeulen:

- 1. Microsoft-Partnerschaft als Bruecke:** MED-EL kooperiert seit Juni 2024 mehrjaehrig mit Microsoft fuer barrierefreie Kommunikationstechnologie. Microsoft HoloLens ist im AUDIOVERSUM im Einsatz, Microsoft-365-Oekosystem ist etabliert. A1 als zertifizierter Microsoft Cloud Solution Provider (CSP) ist die natuerliche lokale Verlaengerung dieser Partnerschaft – Azure AI, GPU-Cloud, M365 Copilot, Dynamics 365 aus einer Hand, mit oesterreichischem Ansprechpartner.
- 2. KI-Infrastruktur als Wachstumsbeschleuniger:** Cochlear Limited hat mit dem Nexa Smart Implant den First-Mover-Vorteil bei Edge AI in Hoeroimplantaten. MED-ELs Applied AI Team braucht skalierbare GPU-Cloud, MLOps-Pipelines und souveraene Datenplattformen, um den Technologie-Gap zu schliessen. A1 liefert die Infrastruktur, MED-EL liefert die Medizintechnik-Expertise – eine klare Arbeitsteilung.
- 3. Regulatorische Dringlichkeit als Katalysator:** Die MDR-Deadline Mai 2026 fuer Klasse-III-Medizinprodukte, der EU AI Act und die FDA-Guidance zu AI/ML in Software as Medical Device (SaMD) erzeugen konkreten, termingebundenen Bedarf an KI-Governance-Infrastruktur und regulatorischen KI-Tools.

Value Proposition: Warum A1 der richtige Partner ist

Argument	Detail
Microsoft-Partnerschaft	A1 als CSP ist die lokale Azure-Verlaengerung der bestehenden Microsoft-Kooperation. GPU-Cloud, Azure OpenAI, Azure ML, M365 Copilot – alles aus einer Hand, eine Rechnung, ein oesterreichischer Ansprechpartner. Co-Selling mit Microsoft moeglich.
Oesterreichischer Anbieter	MED-EL ist stolz auf seine Tiroler Wurzeln (Fuers- tenweg 77a, Innsbruck). A1 mit Praesenz in Tirol ist der einzige oesterreichische Anbieter, der Cloud, KI- Infrastruktur, Netzwerk und Managed Security aus einer Hand liefert – mit EU-Datensouveraenitaet und DSGVO-Konformitaet.
GxP- und MedTech-Kompetenz	A1 versteht die regulatorischen Anforderungen der Medizintechnik: IEC 62304, ISO 13485, GxP-konfor- me IT-Umgebungen, Computerized System Valida- tion (CSV). Das unterscheidet A1 von generischen Cloud-Anbietern.
Infrastruktur-Partner, nicht KI-Konkurrent	A1 ersetzt nicht MED-ELs Applied AI Team – A1 liefert die Plattform, auf der dieses Team schneller arbeiten kann. GPU-Cloud, MLOps, Datenplattform- en, souveraeene Cloud – Enablement statt Konkur- renz.
Globale Konnektivitaet	MED-EL hat 33+ Tochtergesellschaften in 130+ Laendern. A1 bietet SD-WAN, Managed Security und globale Netzwerkloesungen fuer die Standort- vernetzung Innsbruck-Durham-Weltweit.

Pricing-Strategie und Einstiegsangebote

Grundsatz: MED-EL ist ein USD 715–750-Mio.-Unternehmen mit USD 110–150 Mio. F&E-Budget. Budget ist nicht das primaere Hindernis – strategische Passung und technischer Mehrwert sind entscheidend. Trotzdem: Einstieg ueber ueberschaubare Piloten, die Vertrauen aufbauen.

Phase	Investition	Inhalt	Zeitraumen
Discovery Workshop	0 EUR (kostenlos)	Halbtaegiger Workshop am Standort Innsbruck: IT-Landschaft verstehen, KI-Infrastruktur-Bedarf identifizieren, Quick-Win-Use-Cases priorisieren	Halber Tag
Quick Win Pilot	50.000–120.000 EUR	Ein konkreter Use Case (z.B. ResearchRadar AI oder RegDoc AI): RAG-basierter MVP auf Azure, 8–12 Wochen Umsetzung	2–3 Monate
Phase 1: KI-Infrastruktur	150.000–300.000 EUR	GPU-Cloud-Setup, MLOps-Pipeline, 2–3 weitere Use Cases (CandidateAI, ContentForge), Managed Services	6 Monate
Phase 2: Enterprise	300.000–600.000 EUR/Jahr	Full-Stack-KI-Infrastruktur, SD-WAN, Managed Security, Cloud-Migration, ERP-Transformation	12–24 Monate
Laufender Betrieb	150.000–400.000 EUR/Jahr	Managed Services, Cloud, Netzwerk, Security, KI-Operations	Recurring
Gesamtpotenzial 3 Jahre		1.000.000–2.500.000 EUR	

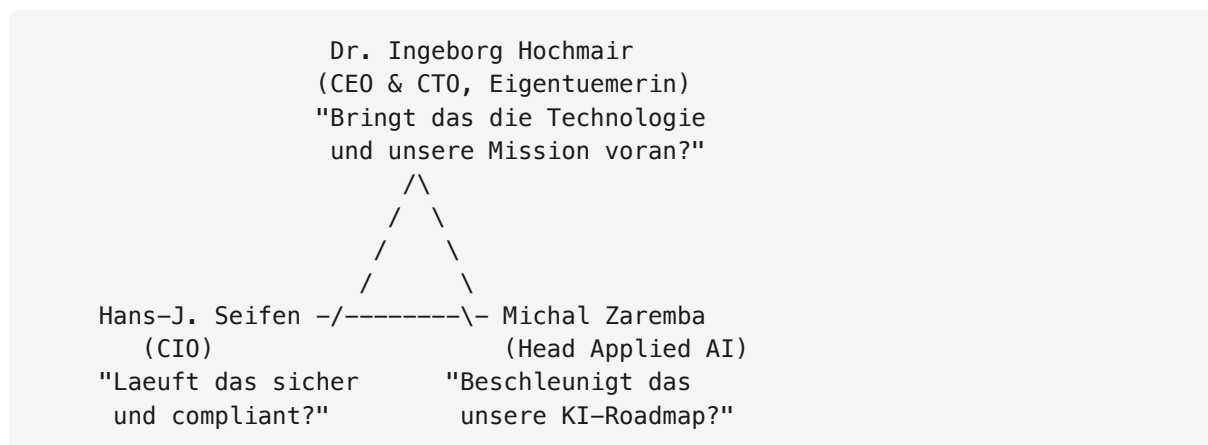
Einstiegsangebot: „Kostenloser Discovery Workshop + Quick Win Pilot fuer einen konkreten Use Case – 50.000 EUR, 8 Wochen, messbarer Nutzen. Die Entscheidung ueber weitere Schritte faellt erst, wenn die Ergebnisse vorliegen.“

2. Buying Center und Entscheidungsprozess

Familienunternehmen mit Gruender-DNA

MED-EL ist ein Privatunternehmen im Vollbesitz der Gruenderfamilie Hochmair. Keine Investoren, kein Aufsichtsrat, kein Quartalsdruck. Dr. Ingeborg Hochmair vereint CEO, CTO und Eigentuemerin in einer Person – die ungewöhnlichste Machtkonzentration in der oesterreichischen MedTech-Branche. Entscheidungswege sind kurz, aber der Zugang zur Spitze ist schwierig.

Entscheidungsarchitektur:



Schlüsselkontakte im Detail

Dr. Ingeborg Hochmair – CEO, CTO, Eigentümerin, Mitgründerin - Rolle: Finaler Sign-Off fuer alle strategischen Investitionen. Wissenschaftlerin und Ingenieurin – KEIN Sales-Pitch-Empfänger. - **Ansprache:** Technisch fundiert, missionsorientiert. Bezug zu Präzisionsmedizin, personalisierten Lösungen, Patientennutzen. Lasker-Preisträgerin, QE Prize 2026 – sie operiert auf höchstem wissenschaftlichem Niveau. - **Key Message:** „A1 als österreichischer Technologiepartner, der MED-ELs Mission ‚Hoerverlust als Barriere eliminieren‘ mit skalierbarer KI-Infrastruktur unterstützt.“ - **Zugang:** Nicht direkt ansprechen. Erst wenn CIO und Head of Applied AI internes Sponsoring geben, Executive Briefing ansetzen. - **Don'ts:** Kein generischer Sales-Pitch. Keine Anglizismen-lastige Präsentation. Keine oberflächlichen Technologieversprechen.

Hans-Juergen Seifen – Chief Information Officer (CIO) - Rolle: IT-Strategie, Cloud, Netzwerk, Security, GxP-konforme IT. Primärer Ansprechpartner fuer IT-Infrastruktur. - **Ansprache:** Infrastruktur-fokussiert, Security-orientiert, Compliance-getrieben. - **Key Message:** „End-to-End IT-Infrastruktur fuer ein globales MedTech-Unternehmen: GxP-konforme Cloud, Managed Security, SD-WAN fuer 33+ Standorte – aus Österreich.“ - **Quick Win:** Netzwerk-Assessment oder Security-Audit der bestehenden Infrastruktur.

Michal Zaremba – Head of Applied AI - Rolle: KI-Integration in Produkte und Prozesse. Schlüsselperson fuer alle AI/ML-Themen. Leitet das Applied AI Team. - **Ansprache:** Technische Deep Dives zu GPU-Cloud, MLOps, souveränen Datenplattformen. Co-Development-Ansatz. - **Key Message:** „Skalierbare KI-Infrastruktur fuer Medical-AI: GPU-Cloud, MLOps, souveräne Datenplattformen – damit Ihr Team schneller und besser entwickeln kann.“ - **Quick Win:** GPU-Cloud-Pilot oder Workshop zu Cloud-native ML-Infrastruktur fuer ein konkretes AI-Projekt.

Elizabeth Gfoeller – Corporate Director, Regulatory Affairs - Rolle: Gatekeeper fuer alles, was Medizinprodukte oder validierte Systeme betrifft. MDR, FDA, IEC 62304, EU AI Act. - **Ansprache:** Proaktiv Compliance-Dokumentation bereitstellen. GxP-Expertise als Stärke positionieren. - **Einbindung:** Nicht als Erstkontakt, aber früh informieren. Wenn Regulatory Bedenken hat, ist der Deal blockiert.

3. Einwandbehandlung

„Wir haben bereits eine Microsoft-Partnerschaft“

Häufigkeit: Sehr wahrscheinlich – Microsoft-Kooperation besteht seit Juni 2024.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Genau das ist unser Ansatzpunkt. Microsoft liefert die globale Technologieplattform – Azure AI, Azure ML, Azure OpenAI. Aber Microsoft betreibt keine lokale IT-Infrastruktur in Innsbruck, kein SD-WAN fuer 33 Tochtergesellschaften, keinen 24/7-Managed-Security-Service mit oesterreichischem SOC und keine GxP-konforme Validierungsumgebung. A1 ist die lokale Verlaengerung Ihrer Microsoft-Partnerschaft – wir machen, was Microsoft nicht macht.“
Beweis	A1 ist zertifizierter Microsoft CSP. Co-Selling-Modell: A1 kann Microsoft-Ressourcen (Azure Credits, Technical Pre-Sales, Architektur-Reviews) fuer MED-EL aktivieren. Wir konkurrieren nicht mit Microsoft – wir ergaenzen.
Gegenprobe	„Wer betreut heute Ihre Azure-Umgebung lokal? Wer macht die GxP-Validierung Ihrer Cloud-Infrastruktur? Wer ist Ihr Ansprechpartner in Tirol, wenn um 3 Uhr nachts ein Security-Incident passiert?“

„Wir machen AI intern mit unserem Applied AI Team“

Haeufigkeit: Sehr wahrscheinlich – MED-EL hat ein dediziertes AI-Team unter Michal Zaremba.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Absolut – und genau so soll es sein. Ihr Applied AI Team versteht Cochlea-Implantate, Signalverarbeitung und MedTech besser als jeder externe Dienstleister. Wir wollen Ihr Team nicht ersetzen – wir wollen es schneller machen. Skalierbare GPU-Cloud, MLOps-Pipelines, souveraeene Datenplattformen: Das ist Infrastruktur, die Ihr Team entlastet und beschleunigt, damit es sich auf ASM 4.0, OTOPLAN Next und die naechste TICI-Generation konzentrieren kann.“
Beweis	Cochlear hat ueber 5.500 Mitarbeitende und massive IT-Infrastruktur hinter dem Nexa Smart Implant. MED-ELs Applied AI Team ist stark, aber es braucht eine ebenso starke Infrastruktur, um im Wettbewerb mitzuhalten. A1 liefert die Plattform, MED-EL liefert die Innovation.
Positionierung	Partnerschaft statt Konkurrenz. A1 = Infrastruktur-Enabler. MED-EL = Medical-AI-Innovator. Klare Arbeitsteilung.

„Regulatory ist zu komplex fuer externe AI-Loesungen“

Haeufigkeit: Hoch – Klasse-III-Medizinprodukte, MDR, FDA, IEC 62304.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Die regulatorische Komplexitaet ist genau der Grund, warum A1 der richtige Partner ist. Wir verstehen IEC 62304, CSV (Computerized System Validation) und den Unterschied zwischen Klasse-I-Software und Klasse-III-Implantat-Firmware. Die QuickWin-Use-Cases – RegDoc AI fuer regulatorische Dokumentation, ResearchRadar fuer Literaturintelligenz, ContentForge fuer Marketing – sind KEINE Medizinprodukte. Sie sind interne Tools, die regulatorische Arbeit beschleunigen, ohne selbst unter MDR/FDA zu fallen.“
Beweis	RegDoc AI (Score 4,10): RAG-basierte Dokumentationsunterstuetzung mit Human-in-the-Loop. Kein SaMD, kein MDR-relevantes Produkt – aber Elizabeth Gfoellers Regulatory-Team wird von manueller Dokumentenarbeit entlastet. Die MDR-Deadline Mai 2026 macht das besonders dringlich.
Strategie	Mit nicht-regulierten Use Cases starten (Backoffice, F&E-Tools, Marketing). Regulatorisches Vertrauen aufbauen. Erst spaeter produktnahe Use Cases (AutoMAP, OTOPLAN Next) adressieren – dann hat A1 GxP-Kompetenz bereits bewiesen.

„Wir sind ein privates Unternehmen und arbeiten diskret“

Haeufigkeit: Wahrscheinlich – MED-EL veroeffentlicht keine Finanzberichte, kein Organigramm, kommuniziert zurueckhaltend.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Genau das schaeetzen wir. A1 arbeitet mit vielen oesterreichischen Familienunternehmen zusammen, die Diskretion und langfristiges Denken erwarten. Wir respektieren das – kein Marketing mit Ihrem Namen, keine Case Studies ohne Ihre Freigabe, vertrauliche Partnerschaft. Als oesterreichisches Unternehmen denken wir selbst langfristig: A1 gibt es seit 1881 – wir verstehen, was Generationendenken bedeutet.“
Verstaerker	EU-Datensouveraenitaet: Daten bleiben in Oesterreich/EU. Kein Transfer an US-Cloud-Provider ohne MED-EL-Kontrolle. ISO 27001 und DSGVO sind bei A1 Standard. NDAs und Vertraulichkeitsvereinbarungen jederzeit bereit.

„Cochlear hat mehr AI-Erfahrung“

Haeufigkeit: Moeglich – Cochlear hat mit dem Nexa Smart Implant den First-Mover-Vorteil bei Edge AI.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Cochlear hat mit Nexa einen beeindruckenden Schritt gemacht – On-Device ML und upgradefähige Firmware sind ein Paradigmenwechsel. Aber genau das ist der Grund, warum MED-EL jetzt in KI-Infrastruktur investieren muss. MED-EL hat das breiteste Produktportfolio der Branche, die einzigen TICI-Daten weltweit und das überlegene Elektrodendesign. Was fehlt, ist die skalierbare KI-Plattform, um diese Assets in digitale Wettbewerbsvorteile zu übersetzen. A1 liefert die Infrastruktur, damit MED-ELs Applied AI Team Cochlear nicht nur aufholt, sondern in spezifischen Bereichen überholt – angefangen bei AutoMAP (KI-gestütztes Fitting), CandidateAI (CI-Kandidaten-Screening) und RegDoc AI (regulatorische Beschleunigung).“
Beweis	Cochlear hat 50–60% Marktanteil, aber MED-EL hat einzigartige Assets: breitestes Elektrodenportfolio (FLEX 20–34mm), einzige TICI-Machbarkeitsdaten, MRT-Kompatibilität bis 3.0 Tesla, EAS-Pionierrolle. KI-Infrastruktur kann diese differenzierenden Assets in skalierbare digitale Lösungen übersetzen.

„Warum sollten wir mit einem Telekommunikationsunternehmen über AI reden?“

Häufigkeit: Möglich – MED-EL kennt A1 als Telko, nicht als KI-Partner.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„A1 ist längst mehr als ein Telko. A1 Digital ist einer der größten Cloud- und KI-Integratoren in Österreich, zertifizierter Microsoft Cloud Solution Provider und betreibt souveräne Cloud-Infrastruktur mit EU-Datenhaltung. Wir kombinieren, was kein anderer österreichischer Anbieter kann: Cloud, KI-Infrastruktur, Netzwerk, Security und Managed Services – alles aus einer Hand, GxP-konform, DSGVO-sicher, lokal betreut.“
Beweis	A1 betreut große österreichische Unternehmen mit Cloud- und KI-Lösungen. Microsoft Co-Sell-Partner. Azure Expert MSP. Kein Startup-Experiment, sondern bewährte Infrastruktur.

„Die ERP-Migration ist gerade unsere Priorität“

Häufigkeit: Möglich – Dynamics NAV (Nav18) ist End-of-Life, Migration auf Business Central steht an.

Aspekt	Antwort
Kernantwort	„Dann ist A1 genau der richtige Partner fuer Sie. Die Migration von Dynamics NAV auf Business Central ist genau die Art von Projekt, bei der A1 als Microsoft-Partner mit Erfahrung in GxP-konformer Systemvalidierung massiven Mehrwert liefert. Und waehrend die Migration laeuft, koennen KI-Quick-Wins wie ResearchRadar oder ContentForge parallel starten – die brauchen keine ERP-Anbindung und liefern sofortigen Nutzen.“
Strategie	ERP-Migration als Einstiegsthema nutzen (MigrationPilot AI, Score 3,10). KI-Quick-Wins parallel fahren. Beides staerkt die A1-Beziehung und zeigt Breite.

4. Wettbewerbsargumente

A1 vs. grosse Consultancies (Accenture, Deloitte, McKinsey)

Kriterium	Grosse Consultancy	A1	MED-EL-Vorteil durch A1
Preismodell	Tagessaetze EUR 2.000–4.000+, Overhead fuer Reisekosten, laengere Projektlaufzeiten	Festpreispakete, Managed Services, transparente Cloud-Kosten	30–50% geringere Gesamtkosten bei vergleichbarem Output
Lokale Praesenz	Fliegendes Team aus Wien/Muenchen/Zuerich	Dauerhafte Praesenz in Tirol, persoenerlicher Ansprechpartner	Meetings in Innsbruck, nicht in Wien. Reaktionszeit in Stunden, nicht Tagen.
Technische Tiefe	Generische KI-Beratung, PowerPoint-las-tig, Implementierung durch Subunternehmer	A1 Digital implementiert selbst: Cloud, MLOps, GPU-Infrastruktur, Managed Services	Kein Stille-Post-Effekt. Wer berät, implementiert auch.
MedTech-Verstaend-nis	MedTech als ein Vertical unter vielen	A1 baut GxP-Kompetenz dediziert auf: IEC 62304, CSV, DSGVO, EU AI Act	Keine Einarbeitungszeit in regulatorische Basics. A1 kennt den Unterschied zwischen SaMD und internem Tool.
Partnerschaftsmodell	Projektgeschaef-t: rein, liefern, raus	Langfristiger Managed-Services-Partner: Cloud, Netzwerk, Security, KI-Operations	Kein neuer Vendor fuer jedes neue Projekt. Aufbauende Beziehung.
Datensouveraenitaet	Datenverarbeitung potenziell in US/Indien	EU-Datenhaltung, oesterreichisches Unternehmen, DSGVO-nativ	Patientendaten, IP und regulatorische Dokumente bleiben in der EU.

A1 vs. lokale IT-Dienstleister (Tirol, Oesterreich)

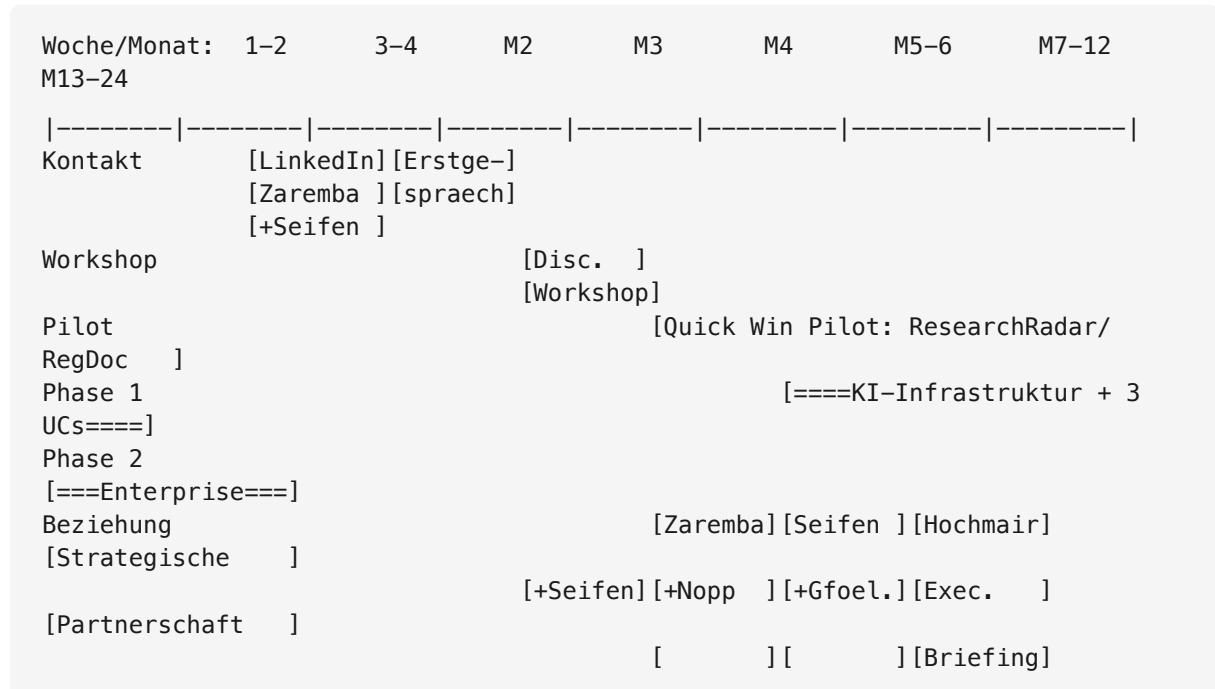
Kriterium	Lokaler IT-Dienstleister	A1
Skalierung	Begrenzte Kapazitaet fuer globale Projekte (33+ Standorte, 130+ Laender)	Globale Netzwerk- und Cloud-Infrastruktur, SD-WAN, internationale Praesenz
KI-Kompetenz	Punktuell, oft projektbasiert	Dediziertes A1 Digital Team mit MLOps, Data Science, Cloud Engineering
Microsoft-Partnerschaft	Silber/Gold-Partner, begrenzte Co-Sell-Moeglichkeiten	CSP, Azure Expert MSP, direkte Microsoft-Co-Sell-Ressourcen
Security	Begrenzte SOC-Kapazitaet	24/7 Managed Security, eigenes SOC, Incident Response
Managed Services	Limitiert auf Projektumfang	Full-Stack Managed Services: Cloud, Netzwerk, Security, KI-Operations

Der Oesterreich-Vorteil

Aspekt	Detail
Datenhaltung	Patientendaten, regulatorische Dokumente und KI-Modelle bleiben in oesterreichischer/EU-Cloud. Kein CLOUD Act-Risiko. Fuer ein Klasse-III-Medizinprodukte-Unternehmen mit globalen FDA/CE-Zulassungen ist das kritisch.
Naehe	Innsbruck – A1 ist vor Ort. Persoenliche Meetings, schnelle Reaktion, Verstaendnis fuer lokale Gegebenheiten. MED-EL schaezt langfristige, persoenliche Partnerschaften.
Sprache	Technische Diskussionen auf Deutsch, Vertraege auf Deutsch, Support auf Deutsch. Kein kultureller Overhead.
Vertrauen	Oesterreichisches Unternehmen zu oesterreichischem Unternehmen. MED-EL ist Tirols groesster Medizintechnik-Arbeitgeber – A1 ist Oesterreichs fuehrender Telko- und IT-Partner. Partnerschaft auf Augenhoehe.
Regulatorisch	A1 kennt das oesterreichische und EU-regulatorische Umfeld (DSGVO, EU AI Act, MDR). Kein US-Anbieter versteht die Nuancen der europaeischen Medizintechnik-Regulierung auf diesem Niveau.

5. Timeline und Meilensteine

Gesamtuebersicht



Woche 1-2: Erstkontakt

Aktion	Verantwortlich (A1)	Zielkontakt (MED-EL)	Erfolgskriterium
LinkedIn-Recherche und personalisiertes Anschreiben an Michal Zaremba	Account Manager Tirol	Michal Zaremba (Head Applied AI)	Verbindung hergestellt, Interesse signalisiert
Paralleles Anschreiben an Hans-Juergen Seifen	Account Manager Tirol	Hans-Juergen Seifen (CIO)	Kontakt hergestellt
A1-internen Microsoft-Account-Manager fuer MED-EL identifizieren	Account Manager	Microsoft-Team A1	Bruecke zur MED-EL-Microsoft-Beziehung gebaut
Life Science Cluster Tirol und regionale Netzwerke sondieren	Account Manager Tirol	–	Informelle Kontaktwege identifiziert

Zaremba-Anschreiben (Kerninhalt): Bezug auf ASM 3.0 und OTOPLAN. „MED-ELs Applied AI Team arbeitet an beeindruckenden Projekten – wir wuerden gerne zeigen, wie skalierbare GPU-Cloud und MLOps-Infrastruktur aus Oesterreich diese Arbeit beschleunigen kann.“

Seifen-Anschreiben (Kerninhalt): Bezug auf globale Standortvernetzung und GxP-konforme Cloud. „33+ Tochtergesellschaften, 130+ Laender – A1 bietet die End-to-End IT-Infrastruktur, die ein globales MedTech-Unternehmen braucht.“

Monat 1: Discovery Workshop

Aspekt	Detail
Format	Halbtaegiger Workshop am Standort Innsbruck (Fuerstenweg 77a) – immer vor Ort, nie remote
Teilnehmer A1	Account Manager Tirol, Solution Architect, Cloud Engineer
Teilnehmer MED-EL	Hans-Juergen Seifen (CIO), Michal Zaremba (Head Applied AI), idealerweise 1–2 IT-/AI-Teamleiter
Kosten	Kostenlos
Ziel	IT-Landschaft und KI-Infrastruktur-Bedarf verstehen; Quick-Win-Use-Case fuer Pilot identifizieren

Workshop-Agenda:

Min.	Thema	Inhalt
0–15	Beziehungsaufbau	MED-ELs Mission und Innovation wuerdigen. QE Prize, TI-CI, DualSync referenzieren. Kein Standard-Pitch.
15–45	Discovery	IT-Landschaft: Cloud-Setup, Microsoft-365-Konfiguration, Dynamics NAV-Status, Netzwerk-Architektur fuer 33+ Standorte. KI-Landschaft: GPU-Infrastruktur, MLOps, Datenplattformen, aktuelle Engpaesse des Applied AI Teams. Zuhoeren, nicht praesentieren.
45–75	Use-Case-Priorisierung	Top-5-Quick-Wins vorstellen (CandidateAI, ResearchRadar, RegDoc AI, AutoMAP, ContentForge). Gemeinsam priorisieren basierend auf MED-ELs internem Bedarf.
75–105	Architektur-Skizze	Live-Architekturskizze fuer den priorisierten Quick Win: Azure-Setup, Datenfluss, Security, GxP-Konformitaet. Technische Tiefe zeigen.
105–120	Naechste Schritte	Pilotprojekt definieren: Scope, Timeline, Budget, Erfolgskriterien. Folgetermin mit erweitertem Team vereinbaren.

Monat 2–3: Proof of Concept

Aspekt	Detail
Scope	Ein Quick-Win-Use-Case (empfohlen: ResearchRadar AI oder RegDoc AI)
Investition	50.000–120.000 EUR (Festpreis)
Lieferobjekt	Funktionierender MVP auf Azure, dokumentierte Architektur, messbare KPIs
Erfolgskriterium	Nachweisbarer Nutzen: z.B. 80% weniger manueller Literatur-Screening-Aufwand (ResearchRadar) oder 40% schnellere Dokumentenentwürfe (RegDoc AI)
Teilnehmer MED-EL	Applied AI Team (operativ), Michal Zaremba (Sponsor), Hans-Juergen Seifen (IT-Infrastruktur), ggf. Elizabeth Gfoeller (Regulatory, bei RegDoc AI)

Monat 4–6: Erstes Projekt (Phase 1)

Aspekt	Detail
Scope	KI-Infrastruktur-Aufbau + 2–3 weitere Use Cases aus dem Quick-Win-Portfolio
Empfohlene Use Cases	CandidateAI (Score 4,55 – CI-Kandidaten-Screening), ContentForge (Score 4,00 – Multilingual Marketing), AutoMAP (Score 4,00 – KI-gestuetztes Fitting)
Parallel	Netzwerk-Assessment, Security-Audit, Cloud-Migration-Planung
Erfolgskriterium	GPU-Cloud produktiv, MLOps-Pipeline etabliert, 3+ Use Cases live, Executive-Sponsoring von CIO oder Head of Applied AI
Meilenstein	Executive Briefing fuer Dr. Ingeborg Hochmair – nur wenn internes Sponsoring vorhanden

12-Monats-Ziel

Ziel	Messbar
KI-Infrastruktur produktiv	GPU-Cloud, MLOps-Pipeline, souveraeene Datenplattform auf Azure live
5+ Use Cases live	CandidateAI, ResearchRadar, RegDoc AI, ContentForge, CleanRoom AI oder BrainBase
Managed Services etabliert	Cloud Operations, Security Monitoring, KI-Operations als laufender Service
Netzwerk-Partnerschaft	SD-WAN-Assessment abgeschlossen, ggf. Pilotierung fuer globale Standortvernetzung
Executive Relationship	Dr. Hochmair kennt A1, strategische Partnerschaft ist positioniert
Recurring Revenue	Min. 150.000 EUR/Jahr laufende Services

Meilenstein-Plan (Zusammenfassung)

Meilenstein	Zeitpunkt	A1-Verantwortung	MED-EL-Kontakt	Erfolgskriterium
M1: Erstkontakt	Woche 1–2	Account Manager Tirol	Zaremba + Seifen	LinkedIn-Verbindung, Interesse signalisiert
M2: Erstgespräch	Woche 3–4	AM + Solution Architect	Zaremba + Seifen	Workshop vereinbart
M3: Discovery Workshop	Monat 2	Solution Team	CIO + Head Applied AI + Team	IT-Landschaft verstanden, Pilot definiert
M4: Pilot-Start	Monat 3	A1 Digital Delivery	Applied AI Team + Sponsor	MVP-Entwicklung begonnen
M5: Pilot-Ergebnis	Monat 4–5	A1 Digital	Zaremba + Seifen	Messbarer Nutzen nachgewiesen
M6: Phase-1-Freigabe	Monat 5–6	Account Director	CIO + Head Applied AI	Budget und Scope fuer Phase 1 freigegeben
M7: Executive Briefing	Monat 6–8	Account Director + Solution Lead	Dr. Ingeborg Hochmair + CIO + Head Applied AI	Strategische Partnerschaft positioniert
M8: Phase-1-Abschluss	Monat 10–12	A1 Digital	Alle Stakeholder	5+ Use Cases live, Managed Services laufen
M9: Phase-2-Freigabe	Monat 12	Account Director	CIO + CEO/CTO	Rahmenvertrag fuer Enterprise-Partnerschaft

6. Win-Strategie

Must-Win-Faktoren

Nr.	Faktor	Massnahme	Status-Check
W1	Michal Zaremba wird zum internen Champion	Ihm zeigen, wie A1-Infrastruktur sein Team schneller macht. Technische Tiefe, keine Marketing-Folien. GPU-Cloud-Demo, MLOps-Walkthrough, konkrete Architektur fuer seinen naechsten KI-Sprint.	Zaremba schlaegt intern A1 als KI-Infrastruktur-Partner vor.
W2	Hans-Juergen Seifen validiert die Infrastruktur	Security-Assessment, Netzwerk-Audit, GxP-Compliance-Dokumentation proaktiv liefern. Keine offenen Fragen bei IT-Architektur und Datensicherheit.	Seifen befuerwortet die Cloud-Architektur und sieht keinen Compliance-Blocker.
W3	Quick Win liefert messbaren Nutzen	Pilot in 8–12 Wochen mit klaren KPIs. Kein Forschungsprojekt, sondern funktionierender MVP. Ueberliefern statt unterliefern.	Pilot-Ergebnis wird dem CIO und Head of Applied AI mit positiven Zahlen praesentiert.
W4	Microsoft-Bruecke funktioniert	Gemeinsame Positionierung A1 + Microsoft bei MED-EL. Microsoft-Account-Manager empfiehlt A1 als lokalen Implementierungspartner.	MED-EL sieht A1 als natuerliche Erweiterung der Microsoft-Partnerschaft, nicht als separaten Vendor.
W5	Dr. Hochmair sieht strategischen Mehrwert	Executive Briefing mit technischer Tiefe und Missionsbezug. Nicht „wir verkaufen Cloud“ sondern „wir beschleunigen MED-ELs Faehigkeit, bessere Hoerergebnisse fuer Patienten zu erzielen.“ 20 Minuten, kein Power-Point-Marathon.	Hochmair gibt strategisches Go fuer die Partnerschaft.
W6	Regulatory Affairs hat keine Einwaende	Elizabeth Gfoeller frueh einbinden. GxP-Kompetenz demonstrieren. EU AI Act Compliance proaktiv adressieren. Compliance-Dokumentation bereitstellen, bevor sie gefragt wird.	Gfoeller sieht keinen regulatorischen Blocker fuer die vorgeschlagenen Use Cases.
W7	Applied AI Team wird operativer Nutzer	Hands-on-Workshops, Sandbox-Zugang, technische Deep Dives. Das Team muss die Infrastruktur anfassen und gut finden – nicht nur das Management.	AI-Engineers im Team arbeiten aktiv auf der A1-Infrastruktur und wollen sie behalten.

Dealbreaker vermeiden

Dealbreaker	Vermeidungsstrategie
Sales-Pitch statt technische Substanz	Dr. Hochmair ist Wissenschaftlerin mit Lasker Award und QE Prize. Ihr Team besteht aus promovierten Ingenieuren und Forschern. Oberflächliche Präsentation wird sofort abgestraft. Jede Kommunikation muss technisch fundiert sein.
Partnerschaft als „Vendor-Beziehung“ positionieren	MED-EL denkt in Jahrzehnten. „Projekt liefern und gehen“ ist das falsche Modell. Langfristige Partnerschaft, gemeinsames Wachstum, Co-Development.
KI-Kompetenz des Applied AI Teams infrage stellen	MED-EL hat KI bereits in Produkten (ASM 3.0, OTOPLAN, ReDi App). A1 ergänzt, A1 ersetzt nicht. Nie sagen „wir machen das besser“ – immer sagen „wir machen Sie schneller“.
Datensouveränität nicht ernst nehmen	Patentierte Technologie, Patientendaten, regulatorische Dokumente, KI-Modelle – alles hochsensibel. Jede Diskussion über Datenverarbeitung muss EU-Datenhaltung, DSGVO und Vertraulichkeit betonen.
Regulatorische Naivität zeigen	Wer den Unterschied zwischen SaMD Klasse I und Klasse III nicht kennt, verliert sofort Glaubwürdigkeit. GxP, IEC 62304, CSV müssen im Vokabular sitzen.
„Wiener Arroganz“	MED-EL ist ein Tiroler Unternehmen. Immer nach Innsbruck fahren. Tiroler Identität respektieren. Kein „wir von der Zentrale in Wien“.
Zeitdruck erzeugen	Familienunternehmen ohne Quartalsdruck. Nicht drängen. Vertrauen schrittweise aufbauen. Geduld ist eine Investition.

Referenzen und Case Studies

Referenz-Typ	Inhalt	Relevanz für MED-EL
Oesterreichische MedTech/Pharma	A1-Kunden im regulierten Umfeld (GxP, ISO 13485, FDA)	Beweis, dass A1 regulatorische Komplexität versteht
Microsoft Azure AI Projekte	GPU-Cloud, MLOps, Azure OpenAI Implementierungen	Beweis, dass A1 KI-Infrastruktur liefern kann
Globale Standortvernetzung	SD-WAN für Unternehmen mit 30+ Standorten	Beweis für Skalierung über Ländergrenzen hinweg
Privatunternehmen / Familienunternehmen	Langfristige Partnerschaften mit österreichischen Familienunternehmen	Beweis für Verständnis der Unternehmenskultur und Diskretion
RAG/GenAI-Implementierungen	Knowledge-Management, Dokumentenautomatisierung, Content-Generierung	Beweis für Quick-Win-Umsetzungskompetenz

Empfehlung: Die beste Referenz ist die Microsoft-Beziehung selbst. Wenn der Microsoft-Account-Manager A1 bei MED-EL empfiehlt, wiegt das schwerer als jede Case Study.

7. Empfohlene Use Cases fuer den Einstieg

Top 5 Quick Wins (priorisiert)

Rang	Use Case	Score	Investition	Time to Value	Primaer-Kontakt
1	CandidateAI – CI-Kandidaten-Screening	4,55	60–100k EUR	3–6 Monate	Zaremba + Schoesser
2	ResearchRadar AI – Literatur-/Patentintelligenz	4,30	30–60k EUR	2–3 Monate	Nopp, Jolly, Zaremba
3	RegDoc AI – Regulatorische Dokumentation	4,10	50–90k EUR	3–6 Monate	Gfoeller + Zaremba
4	AutoMAP – KI-gestuetztes Automatisches Fitting	4,00	80–150k EUR	6–12 Monate	Zaremba + Nopp
5	ContentForge AI – Multilingual Marketing	4,00	20–40k EUR	1–3 Monate	Schmidt (CMO)

Empfohlener Pilot-Use-Case: ResearchRadar AI (Score 4,30) – schnellster Time to Value (2–3 Monate), geringste Investition (30–60k EUR), keinerlei regulatorische Huerden, direkter Nutzen fuer das F&E-Team (Nopp, Jolly, Zaremba). Zeigt technische Kompetenz (RAG, NLP, Azure AI) und baut Vertrauen auf fuer groessere Use Cases.

Alternativer Pilot: ContentForge AI (Score 4,00) – noch schneller (1–3 Monate), geringste Investition (20–40k EUR), sofort sichtbarer Nutzen fuer das Marketing-Team in 130+ Laendern. Ideal als Door-Opener, wenn der F&E-Zugang schwieriger ist.

8. Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko 1: Zugang zur CEO/CTO ist blockiert

Aspekt	Detail
Eintrittswahrscheinlichkeit	Hoch – Dr. Hochmair ist stark abgeschirmt, kein öffentliches Organigramm, Familienunternehmen
Auswirkung	Strategische Partnerschaft kann nicht positioniert werden, Deal bleibt auf operativer Ebene
Mitigation	(1) Nie direkt an Hochmair herantreten. (2) CIO und Head of Applied AI als Brücke aufbauen. (3) Microsoft-Account-Manager als Türöffner. (4) Erst wenn internes Sponsoring vorhanden, Executive Briefing. (5) Technische Substanz wird intern kommuniziert – wenn CIO und Head Applied AI begeistert sind, kommt die CEO-Einladung.

Risiko 2: Applied AI Team sieht A1 als Konkurrenz

Aspekt	Detail
Eintrittswahrscheinlichkeit	Mittel – starke interne KI-Kompetenz kann Abwehr gegen externe Partner erzeugen
Auswirkung	Technische Evaluation wird blockiert oder negativ bewertet
Mitigation	(1) A1 klar als Infrastruktur-Partner positionieren, nicht als KI-Dienstleister. (2) „Wir liefern die GPU-Cloud und MLOps – Ihr Team liefert die Medical AI.“ (3) Hands-on-Workshops mit dem AI-Team: gemeinsam arbeiten, nicht präsentieren. (4) Open-Source-Tools und offene Standards anbieten – kein Lock-in.

Risiko 3: Regulatorische Bedenken blockieren den Deal

Aspekt	Detail
Eintrittswahrscheinlichkeit	Mittel-Hoch – Klasse-III-Medizinprodukte, MDR, FDA, EU AI Act
Auswirkung	Jede IT-Änderung, die Medizinprodukte oder validierte Systeme betrifft, wird verzögert
Mitigation	(1) Mit nicht-regulierten Use Cases starten (ResearchRadar, ContentForge, BrainBase). (2) GxP-Compliance proaktiv dokumentieren. (3) Elizabeth Gfoeller früh einbinden, nicht uebergehen. (4) IEC 62304, CSV, EU AI Act als Kompetenzfelder positionieren.

Risiko 4: Microsoft wird direkter Implementierungspartner

Aspekt	Detail
Eintrittswahrscheinlichkeit	Niedrig-Mittel – Microsoft bietet zunehmend eigene Copilot- und AI-Services an
Auswirkung	MED-EL nutzt Microsoft direkt statt A1 als Implementierungspartner
Mitigation	(1) A1 macht, was Microsoft nicht macht: lokale Betreuung, GxP-Compliance, Netzwerk, Security, Managed Services. (2) Co-Selling nutzen: gemeinsame Positionierung A1 + Microsoft. (3) A1 als CSP stellt Azure-Services bereit UND liefert die Integration – beides aus einer Hand.

Risiko 5: Langer Entscheidungszyklus

Aspekt	Detail
Eintrittswahrscheinlichkeit	Mittel – Familienunternehmen, zentralisierte Entscheidung bei Gruenderin, kein CDO
Auswirkung	6–12 Monate bis zur ersten signifikanten Beauftragung
Mitigation	(1) Quick-Win-Pilot mit ueberschaubarem Budget (unter 60.000 EUR) kann moeglicherweise vom CIO oder Head of Applied AI freigegeben werden. (2) Geduld. Langfristige Beziehungsarbeit. (3) Nicht auf schnelle Deals draengen. (4) Mehrwert in jedem Kontakt liefern – auch ohne Auftrag (z.B. Markinsights, Technologie-Updates).

9. Gespraechsleitfaden: Executive Briefing fuer Dr. Hochmair

Voraussetzung

Dieses Briefing findet NUR statt, wenn CIO Seifen und Head of Applied AI Zarembo internes Sponsoring geben und das Meeting mit Dr. Hochmair arrangieren. Nie uninitiiert.

Format

Aspekt	Detail
Dauer	20 Minuten (nicht laenger – sie ist CEO/CTO eines globalen Unternehmens)
Ort	MED-EL Hauptsitz, Innsbruck
Teilnehmer A1	Account Director + Solution Lead (maximal 2 Personen)
Teilnehmer MED-EL	Dr. Hochmair, Hans-Juergen Seifen (CIO), Michal Zaremba (Head Applied AI)
Ton	Technisch fundiert, missionsorientiert, respektvoll. KEIN Sales-Pitch.

Agenda

Min.	Thema	Inhalt
0–3	Anerkennung	„MED-EL hat die Hoerversorgung fuer Millionen von Patienten weltweit veraendert. Vom ersten Mehrkanal-Cochlea-Implantat 1977 bis zum QE Prize 2026 – das ist eine oesterreichische Innovationsgeschichte, die ihresgleichen sucht.“
3–8	Wettbewerbskontext	„Cochlear investiert massiv in Edge AI (Nexa) und Connected Care. Advanced Bionics profitiert von Sonovas Konzernsynergien. MED-EL hat das breiteste Portfolio, die einzigen TICI-Daten und das ueberlegene Elektrodendesign – aber die KI-Infrastruktur muss mithalten.“
8–15	A1 als Partner	„A1 liefert die skalierbare KI-Infrastruktur, die Ihr Applied AI Team braucht: GPU-Cloud, MLOps, souveraeene Datenplattformen – aufgebaut auf Ihrem bestehenden Microsoft-Oekosystem, aus Oesterreich, GxP-konform.“ Ergebnisse des Quick-Win-Pilots praesentieren: konkrete Zahlen, konkreter Nutzen.
15–18	Vision	„Gemeinsam koennen wir MED-ELs technologische Fuehrerschaft in digitale Wettbewerbsvorteile uebersetzen – von CandidateAI fuer 20–30% mehr CI-Kandidaten bis zur KI-Infrastruktur fuer die naechste TICI-Generation.“
18–20	Naechste Schritte	„Wir empfehlen Phase 1: KI-Infrastruktur und drei weitere Use Cases. Ihr CIO und Head of Applied AI kennen den Plan. Wir wuerden uns freuen, diese Partnerschaft zu vertiefen.“

Absolute Don'ts: - Kein Anglizismen-Feuerwerk - Keine generischen „Digital Transformation“-Folien - Keine Preisliste zeigen (das hat Seifen/Zaremba schon besprochen) - Nicht laenger als 20 Minuten – Hochmair hat einen vollen Kalender - Nie ihre KI-Kompetenz infrage stellen („Sie brauchen KI“ ist falsch – „Wir beschleunigen Ihre KI“ ist richtig)

Anhang: Quick-Reference-Card fuer das Sales-Team

MED-EL in 60 Sekunden

- **Was:** Weltweit Nr. 2 bei Cochlea-Implantaten. USD 715–750 Mio. Umsatz. 2.500 MA aus 90 Nationen. Privatunternehmen, Gruenderfamilie Hochmair.
- **Wo:** Hauptsitz Innsbruck (Fuerstenweg 77a), 33+ Tochtergesellschaften, 130+ Laender. Zweites Werk in Durham, NC (USA).
- **Wer entscheidet:** Dr. Ingeborg Hochmair (CEO/CTO/Eigentuermerin) – finaler Sign-Off. Hans-Juergen Seifen (CIO) – IT-Infrastruktur. Michal Zaremba (Head Applied AI) – KI-Initiativen. Elizabeth Gfoeller (Regulatory) – Gatekeeper.
- **KI-Status:** Fortgeschritten. Applied AI Team vorhanden. KI in Produkten (ASM 3.0, OTOPLAN, ReDi App). Microsoft-Partnerschaft seit 2024. ABER: Cochlear hat mit Nexa den First-Mover-Vorteil bei Edge AI.
- **IT-Landschaft:** Microsoft 365, Dynamics NAV (End-of-Life, Migration auf Business Central anstehend), Azure Cloud, HearCare App, MAESTRO Fitting Software.

Top-3-Argumente

1. „Wir beschleunigen Ihr Applied AI Team – GPU-Cloud, MLOps und souverae KI-Infrastruktur aus Oesterreich, aufgebaut auf Ihrer bestehenden Microsoft-Partnerschaft.“
2. „Quick Wins in 2–3 Monaten: ResearchRadar fuer Ihr F&E-Team oder RegDoc AI vor der MDR-Deadline Mai 2026 – kein Medizinprodukt, kein regulatorischer Overhead, sofortiger Nutzen.“
3. „MED-EL hat das breiteste Produktportfolio und die einzigen TICI-Daten der Branche. A1 liefert die Infrastruktur, damit diese Assets zu digitalen Wettbewerbsvorteilen werden.“

Top-3-Stolpersteine

1. **Zugang zur CEO/CTO** -> Ueber CIO und Head Applied AI aufbauen, Microsoft als Bruecke nutzen, Geduld
2. „Wir machen KI intern“ -> A1 = Infrastruktur, MED-EL = Innovation. Partnerschaft, keine Konkurrenz.
3. **Regulatorische Komplexitaet** -> Mit nicht-regulierten Use Cases starten, GxP-Kompetenz beweisen, Regulatory frueh einbinden

Entry Points (priorisiert)

1. **Michal Zaremba (Head of Applied AI)** – KI-Infrastruktur, GPU-Cloud, MLOps
2. **Hans-Juergen Seifen (CIO)** – IT-Infrastruktur, Cloud, Security, Netzwerk
3. **Microsoft-Account-Manager** – Gemeinsame Positionierung A1 + Microsoft
4. **Life Science Cluster Tirol / regionale Netzwerke** – Informelle Kontakte

Battle Plan erstellt im Rahmen der A1 AI Stack Kundenanalyse (MEDEL-D2). Basis: MEDEL-R1 (OSINT), MEDEL-R2 (People), MEDEL-R4 (Wettbewerb), MEDEL-A2 (Use Case Scoring), MEDEL-A4 (Stakeholder Map) Klassifikation: Streng Vertraulich – nur fuer das A1 Sales Team Stand: Maerz 2026