



Executive Briefing: AI-Strategie fuer MED-EL Medical Electronics GmbH

Strategische Handlungsempfehlungen

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

Inhaltsverzeichnis

Executive Briefing: AI-Strategie fuer MED-EL Medical Electronics GmbH	3
Unternehmensprofil	3
Key Findings	3
Top 5 AI Use Cases	4
Wettbewerbssituation: MED-EL vs. Cochlear vs. Sonova	5
Empfehlungen fuer A1	5
Sofort (Q1–Q2 2026)	5
Mittelfristig (H2 2026)	5
Wichtig zu beachten	6
Kontaktpersonen	6

Executive Briefing: AI-Strategie fuer MED-EL Medical Electronics GmbH

Datum: Maerz 2026 **Vertraulichkeit:** Nur fuer interne Verwendung **Zielgruppe:** A1 Sales Leadership

Unternehmensprofil

MED-EL Elektromedizinische Geraete GmbH mit Hauptsitz in Innsbruck ist der weltweit zweitgroesste Hersteller implantierbarer Hoerloesungen und das einzige Unternehmen der Branche mit dem breitesten Produktportfolio: Cochlea-Implantate, Mittelohrimplantate, aktive Knochenleitung, nicht-chirurgische Knochenleitung und Elektrisch-Akustische Stimulation.

Kennzahl	Detail
Umsatz (2025, gesch.)	ca. USD 715–750 Mio.
Mitarbeitende	ca. 2.500 aus 90 Nationen
Marktanteil CI	ca. 20–25% (Platz 2 weltweit)
F&E-Quote	15–20% vom Umsatz (ca. USD 110–150 Mio./Jahr)
Gruender/CEO/CTO	Dr. Ingeborg Hochmair (Lasker-Preis, QE Prize 2026)
Eigentuemer	100% Familie Hochmair (Privatunternehmen)
Standorte	33+ Tochtergesellschaften, aktiv in 130+ Laendern
IT-Landschaft	Microsoft-zentriert (Dynamics NAV, Office 365, Azure)

Key Findings

- Hohe digitale Reife, aber Luecke zum Marktfuehrer:** MED-EL hat bereits KI in Produkten (ASM 3.0, OTOPLAN, ReDi App) und eine eigene Applied-AI-Abteilung unter Michal Zaremba. Gegenueber Cochlear (Nexa Smart Implant mit On-Device ML, OTA-Firmware-Updates) besteht jedoch ein strategischer Rueckstand bei KI-gestuetzter Implantat-Intelligenz und digitalen Oekosystemen.
- Microsoft-Partnerschaft als Bruecke fuer A1:** Seit 2024 besteht eine mehrjaehrige Kooperation mit Microsoft fuer barrierefreie Kommunikationstechnologie. Die gesamte IT-Landschaft ist Microsoft-zentriert. A1 als Microsoft-Partner hat einen natuerlichen Brueckenkopf.
- ERP-Migration steht bevor:** Dynamics NAV (Nav18) ist End-of-Life. Die Migration auf Business Central ist quasi unvermeidlich – ein konkretes Grossprojekt mit direktem A1-Potenzial.
- Regulatorischer Druck treibt IT-Investitionen:** MDR-Deadline Mai 2026 fuer Klasse-III-Medizinprodukte, EU AI Act und FDA Guidance zu AI/ML in SaMD erfordern robuste KI-Governance und GxP-konforme IT-Infrastruktur.

- 5. Familienunternehmen ohne CDO:** Entscheidungen laufen zentralisiert ueber CEO/CTO Dr. Hochmair. Digitale Themen verteilen sich auf CIO (Seifen) und Head of Applied AI (Zaremba) – beide muessen parallel adressiert werden.
-

Top 5 AI Use Cases

Rang	Use Case	Score	Kategorie
1	CandidateAI – CI-Kandidaten-Screening	4,55	Quick Win
2	ResearchRadar AI – Literatur-/Patentintelligenz	4,30	Quick Win
3	RegDoc AI – Regulatorische Dokumentation	4,10	Quick Win
4	AutoMAP – KI-gestuetztes Automatisches Fitting	4,00	Quick Win
5	ContentForge AI – Multilingual Marketing	4,00	Quick Win

CandidateAI ist der staerkste Use Case: Nur 5–10% der CI-Kandidaten werden heute implantiert. Ein KI-gestuetztes Screening-Tool nutzt MED-ELs einzigartiges Asset (breitestes Portfolio) und uebersetzt es direkt in Marktanteilsgewinne. Umsetzbar in 3–6 Monaten.

RegDoc AI hat die hoechste Dringlichkeit: Die MDR-Deadline Mai 2026 fuer Klasse-III-Medizinprodukte macht KI-gestuetzte regulatorische Dokumentation zu einer unmittelbaren Prioritaet. RAG-basierter MVP in 3 Monaten realisierbar.

AutoMAP schliesst direkt den AI-Gap zu Cochlear: KI-gestuetztes automatisches CI-Fitting auf Basis der bestehenden MAESTRO-Software, mit Azure ML als Backend.

Wettbewerbssituation: MED-EL vs. Cochlear vs. Sonova

Dimension	Cochlear (Nr. 1)	MED-EL (Nr. 2)	Sonova/AB (Nr. 3)
Marktanteil	50–60%	20–25%	15–20%
Smart Implant	Nexa mit On-Device ML, OTA-Updates	Kein Aequivalent (Rueckstand)	Kein Aequivalent
KI im Prozessor	SCAN 2 (ML-Klassifizierer)	ASM 3.0 (regelbasiert+)	AutoSense OS 3.0 (ML)
Digitales Oekosystem	Remote Check/Assist, Custom Sound Pro	HearCare App, MAES-TRO	DigiCare, AB Remote
Bimodale Loesung	Intern (Nucleus + Baha)	Extern (Starkey Dual-Sync)	Intern (AB + Phonak)
Produktbreite	CI + Knochenleitung	Breitetes Portfolio	CI + Hoergeraete
TICI (vollst. implantierbar)	Nein	Einziger mit Daten	Nein

Kernbotschaft: MED-EL ist technologisch fuehrend bei Hardware (Elektroden, TICI, Portfoliobreite), hat aber einen strategischen Rueckstand bei digitalen Oekosystemen und KI-on-Device. Genau hier kann A1 als Infrastruktur- und Cloud-Partner ansetzen.

Empfehlungen fuer A1

Sofort (Q1–Q2 2026)

1. Erstkontakt ueber zwei parallele Einstiegspunkte:

- **Michal Zaremba (Head of Applied AI):** GPU-Cloud, MLOps, souveraeene KI-Infrastruktur fuer ASM, OTOPLAN, neue ML-Modelle
- **Hans-Juergen Seifen (CIO):** GxP-konforme Cloud, Managed Security, SD-WAN fuer 33+ Standorte, ERP-Migration

2. Microsoft-Partnerschaft als Hebel nutzen: A1-internen Microsoft-Account-Manager identifizieren; gemeinsame Positionierung als lokaler Azure- und Infrastrukturpartner

3. Quick-Win anbieten: Security-Audit, Netzwerk-Assessment oder GPU-Cloud-Pilot fuer Applied AI Team

Mittelfristig (H2 2026)

4. **ERP-Migration begleiten:** Dynamics NAV zu Business Central – grosses Transformationsprojekt mit langfristiger Kundenbindung
5. **KI-Infrastruktur skalieren:** MLOps-Plattform, EU AI Act Compliance-Infrastruktur, Cloud-basierte Simulationsumgebungen fuer F&E

Wichtig zu beachten

- **Kein Sales-Pitch, sondern technische Tiefe:** Dr. Hochmair ist Wissenschaftlerin und Ingenieurin. Oberflächliche Präsentation wird sofort abgestraft.
- **Mission-Alignment:** Jede Botschaft muss den Patientennutzen referenzieren – „Wie hilft diese Lösung, bessere Hoerergebnisse zu erzielen?“
- **Oesterreichische Identitaet:** MED-EL ist stolz auf seine Tiroler Wurzeln. A1 als oesterreichischer Partner hat hier einen natuerlichen Vorteil.

Kontaktpersonen

Name	Position	Rolle im Buying Center	Einstiegsthema
Dr. Ingeborg Hochmair	CEO & CTO, Eigentuermerin	Finale Entscheiderin (Economic Buyer)	Strategische Partnerschaft – erst adressieren, wenn internes Sponsoring steht
Hans-Juergen Seifen	CIO	Technischer Kaeufer (IT-Infrastruktur)	Cloud, Netzwerk, Security, GxP-IT, ERP-Migration
Michal Zarembo	Head of Applied AI	Technischer Kaeufer (KI/Digital), Champion	GPU-Cloud, MLOps, KI-Infrastruktur, EU AI Act
Elizabeth Gfoeller	Corp. Director Regulatory Affairs	Gatekeeper (Compliance)	GxP-Validierung, EU AI Act, MDR-Compliance
Dr. Peter Nopp	Director of Research – Signal Processing	Influencer (F&E)	HPC, Cloud-Simulation, ML-Plattformen

Empfohlener Erstkontakt: Michal Zarembo (Head of Applied AI) – direkte KI-Verantwortung, konkreter Bedarf an Infrastruktur, Standort Innsbruck, LinkedIn erreichbar.

*Dokument erstellt im Rahmen der A1 AI-Strategieberatung fuer MED-EL Medical Electronics GmbH
Kontakt: A1 Telekom Austria – Enterprise AI Advisory*