



Pitch Deck: A1 x MED-EL – AI-Partnerschaft fuer die Zukunft des Hoerens

Praesentation fuer Entscheider

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

Inhaltsverzeichnis

Pitch Deck: A1 x MED-EL – AI-Partnerschaft fuer die Zukunft des Hoerens	5
Slide 1: Titelfolie	5
Key Message	5
Inhalt	5
Speaker Notes	5
Visualisierung	5
Slide 2: Agenda	6
Key Message	6
Inhalt	6
Speaker Notes	6
Visualisierung	6
Slide 3: MED-EL im Ueberblick	6
Key Message	6
Inhalt	6
Speaker Notes	7
Visualisierung	7
Slide 4: Markt & Wettbewerb	7
Key Message	7
Inhalt	7
Speaker Notes	8
Visualisierung	8
Slide 5: Die AI-Revolution in MedTech	8
Key Message	8
Inhalt	9
Speaker Notes	9
Visualisierung	9
Slide 6: Die Herausforderung – MED-ELs AI-Gap	10
Key Message	10
Inhalt	10
Speaker Notes	10
Visualisierung	10
Slide 7: Unsere Vision – A1 als AI-Transformationspartner	11
Key Message	11
Inhalt	11
Speaker Notes	11
Visualisierung	11
Slide 8: A1 Kompetenzprofil – Warum A1	12
Key Message	12
Inhalt	12
Speaker Notes	12
Visualisierung	13
Slide 9: Use Case 1 – CandidateAI: CI-Kandidaten-Screening	13
Key Message	13

Inhalt	13
Speaker Notes	14
Visualisierung	14
Slide 10: Use Case 2 – ResearchRadar AI: Literatur- und Patentintelligenz	14
Key Message	14
Inhalt	14
Speaker Notes	15
Visualisierung	16
Slide 11: Use Case 3 – RegDoc AI: Regulatorische Dokumentation	16
Key Message	16
Inhalt	16
Speaker Notes	17
Visualisierung	17
Slide 12: Use Case 4 – AutoMAP: KI-gestuetztes Automatisches Fitting	17
Key Message	17
Inhalt	17
Speaker Notes	18
Visualisierung	18
Slide 13: Use Case 5 – ContentForge AI: Multilingual Marketing Content	19
Key Message	19
Inhalt	19
Speaker Notes	20
Visualisierung	20
Slide 14: Implementierungs-Roadmap	20
Key Message	20
Inhalt	20
Speaker Notes	21
Visualisierung	21
Slide 15: ROI & Business Case	21
Key Message	21
Inhalt	21
Speaker Notes	22
Visualisierung	22
Slide 16: Referenzen & Erfolgsgeschichten	23
Key Message	23
Inhalt	23
Speaker Notes	23
Visualisierung	23
Slide 17: Partnerschaftsmodell	24
Key Message	24
Inhalt	24
Speaker Notes	25
Visualisierung	25
Slide 18: Naechste Schritte	25
Key Message	25
Inhalt	25
Speaker Notes	26
Visualisierung	26
Slide 19: Q&A	26
Key Message	26

Inhalt	26
Speaker Notes	27
Visualisierung	27
Slide 20: Kontakt & Anhang	27
Key Message	27
Inhalt	27
Speaker Notes	28
Visualisierung	28
Anhang: Folienuebersicht und Zeitplanung	29
Anhang: Praesentations-Leitprinzipien	29
Ton und Ansprache	29
Dont's	30

Pitch Deck: A1 x MED-EL – AI-Partnerschaft fuer die Zukunft des Hoerens

Kunde: MED-EL Elektromedizinische Geraete GmbH, Innsbruck, Tirol **Erstellt:** Maerz 2026 **Version:** 1.0
Sprache: AT-DE **Praesentationsdauer:** 45–60 Minuten **Zielgruppe:** CIO Hans-Juergen Seifen, Head of Applied AI Michal Zaremba, CEO/CTO Dr. Ingeborg Hochmair

Slide 1: Titelfolie

Key Message

A1 und MED-EL: Zwei oesterreichische Innovationsfuehrer gestalten gemeinsam die Zukunft der Hoer-versorgung mit kuenstlicher Intelligenz.

Inhalt

- **Titel:** „Die Zukunft des Hoerens ist intelligent“
- **Untertitel:** AI-Strategie und Transformationspartnerschaft fuer MED-EL Medical Electronics
- **A1 Logo + MED-EL Logo**
- **Datum und Praesentierende**
- **Tagline:** Von der Pionierin des Cochlea-Implantats zur Pionierin der KI-gestuetzten Hoerversorgung

Speaker Notes

Sehr geehrte Frau Dr. Hochmair, sehr geehrter Herr Seifen, sehr geehrter Herr Zaremba. Herzlich willkommen zu unserer Praesentation. Heute moechten wir Ihnen zeigen, wie A1 als oesterreichischer Technologiepartner MED-ELs beeindruckende Innovationstradition – von der Erfindung des ersten Mehrkanal-Cochlea-Implantats 1977 bis zum TICI – mit skalierbarer KI-Infrastruktur, Cloud-Kompetenz und Datensouveraenitaet auf das naechste Level heben kann. Wir verstehen: Bei MED-EL geht es nicht um Technologie um der Technologie willen. Es geht darum, Hoerverlust als Kommunikationsbarriere zu eliminieren – fuer Patienten weltweit. Genau das ist auch unser Anspruch: Technologie im Dienst der Mission.

Visualisierung

- Grossflaechiges Hero-Image: Verschmelzung eines MED-EL SYNCHRONY 2-Implantats mit digitalen KI-Netzwerk-Elementen (Neuronennetz-Overlay)
 - Hintergrund: MED-EL-Blau mit subtilen Schallwellen-Grafiken
 - Beide Logos gleichberechtigt platziert (Partnerschaft, nicht Anbieter-Kunde)
 - QE Prize 2026 Badge dezent im Footer als Qualetaetssignal
-

Slide 2: Agenda

Key Message

Ein strukturierter Weg von der Analyse ueber konkrete Use Cases bis zum gemeinsamen Startschuss.

Inhalt

1. MED-EL im Ueberblick – Wir verstehen Ihr Geschaeft
2. Markt & Wettbewerb – CI-Marktdynamik und MED-ELs Position
3. Die AI-Revolution in MedTech – Branchentrends und Zeitfenster
4. Die Herausforderung – MED-ELs AI-Gap gegenueber Cochlear
5. Unsere Vision – A1 als AI-Transformationspartner
6. A1 Kompetenzprofil – Warum A1
7. Top 5 Use Cases – Konkrete Loesungen mit messbarem Mehrwert
8. Implementierungs-Roadmap – Phasenansatz
9. ROI & Business Case – Investment und Returns
10. Partnerschaftsmodell & naechste Schritte

Speaker Notes

Unsere Agenda fuehrt Sie durch einen strukturierten Ansatz: Wir starten mit dem Nachweis, dass wir MED-ELs Geschaeft, Marktposition und Herausforderungen verstehen – nicht oberflaechlich, sondern auf dem Niveau, das Sie als Technologieunternehmen erwarten. Dann zeigen wir fuenf konkrete AI Use Cases mit messbarem Mehrwert, einen realistischen Implementierungsplan und die naechsten Schritte. Am Ende haben Sie ein vollstaendiges Bild, wie KI Ihre Signalverarbeitung, regulatorische Compliance, Forschungseffizienz und globale Marktposition transformieren kann.

Visualisierung

- Horizontale Timeline mit 10 nummerierten Stationen
- Farbliche Gruppierung: Blau (Analyse), Gruen (Loesungen), Rot (Umsetzung)
- Icons fuer jeden Agendapunkt (Cochlea, Markt, KI-Chip, Luecke, Vision, A1, Use Cases, Roadmap, Euro, Handschlag)

Slide 3: MED-EL im Ueberblick

Key Message

MED-EL ist der Innovationsfuehrer im globalen Hoerloesungsmarkt – mit dem breitesten Portfolio, der hoechsten F&E-Quote und einer einzigartigen Gruendergeschichte.

Inhalt

Kernkennzahlen:

Kennzahl	Wert
Gruendung	1977 (Forschung TU Wien), 1989 (GmbH Innsbruck)
Hauptsitz	Fuerstenweg 77a, 6020 Innsbruck
Umsatz 2025	ca. USD 715–750 Mio. (geschaetzt)
Mitarbeitende	ca. 2.500–3.100 aus 90 Nationen
F&E-Quote	15–20% vom Umsatz (USD 110–150 Mio./Jahr)
Marktanteil CI	ca. 20–25% (weltweit Nr. 2)
Praesenz	130+ Laender, 33+ Tochtergesellschaften
Eigentuemer	100% Familie Hochmair (Privatunternehmen)

Das breitesten Portfolio der Branche: - Cochlea-Implantate (SYNCHRONY 2, SONNET 3, RONDO 3) - Mittelohrimplantate (VIBRANT SOUNDBRIDGE) – kein Wettbewerber - Aktive Knochenleitung (BONEBRIDGE) – kein direkter Wettbewerber - Nicht-chirurgische Knochenleitung (ADHEAR) - Elektrisch-Akustische Stimulation (EAS) – kein Wettbewerber - Totally Implantable CI (TICI) – weltweit einzigartig

Speaker Notes

MED-EL ist ein Unternehmen, das wir zutiefst respektieren. Was Dr. Ingeborg und Prof. Erwin Hochmair 1977 an der TU Wien begonnen haben – die Entwicklung des weltweit ersten mikroelektronischen Mehrkanal-Cochlea-Implantats – hat das Leben von hunderttausenden Menschen veraendert. Heute bietet MED-EL als einziger Hersteller weltweit Loesungen fuer jede Art von Hoerverlust: vom nicht-chirurgischen ADHEAR ueber Mittelohrimplantate bis zum revolutionaeren TICI. Die F&E-Quote von 15 bis 20 Prozent ist doppelt so hoch wie der MedTech-Branchendurchschnitt – das zeigt: Innovation ist keine Strategie, Innovation ist MED-ELs DNA. Und die Privatunternehmen-Struktur ermoeglicht Ihnen, in Jahrzehnten statt in Quartalen zu denken. Ein enormer Vorteil.

Visualisierung

- Weltkarte mit MED-EL-Standorten und Verbreitungsheatmap (130+ Laender)
- Produktportfolio als visuelles Spektrum: ADHEAR (nicht-chirurgisch) bis TICI (vollstaendig implan-
tierbar) – ein Balken von links nach rechts zeigt die Einzigartigkeit der Portfoliobreite
- Infografik mit Kennzahlen in kreisfoermiger Anordnung
- Foto des SYNCHRONY 2 Implantats und SONNET 3 Prozessors

Slide 4: Markt & Wettbewerb

Key Message

Der CI-Markt waechst auf USD 4,7+ Mrd. bis 2030 – aber nur 5–10% der Kandidaten sind versorgt. MED-EL steht vor einer Marktchance von historischem Ausmass.

Inhalt

Globaler CI-Markt:

Kennzahl	Wert
Marktvolumen 2025	ca. USD 3,8 Mrd.
Prognose 2030	ca. USD 4,7–5,8 Mrd.
CAGR	8,6–9,2%
Penetrationsrate	Nur 5–10% der CI-Kandidaten implantiert

Wettbewerbslandschaft – Die „Big Three“:

#	Unternehmen	Marktanteil	Staerke
1	Cochlear Limited	50–60%	Smart Implant (Nexa), groesstes Patienten- netz, OTA-Updates
2	MED-EL	20–25%	Breitesten Portfolio, ueberlegene Elektro- den, TICl, F&E-Quote
3	Sonova / Advanced Bionics	15–20%	Phonak-Synergie, bi- modale Integration

Markt-Wachstumstreiber: - Alternde Weltbevoelkerung - Erweiterte Indikationen: MED-EL als einziger Hersteller mit FDA-Zulassung fuer Kinder ab 7 Monaten - Emerging Markets (Evercare: Nigeria, Kenia, Pakistan) - Technologische Innovation: Smart Implants, KI, Teleaudiologie

Speaker Notes

Der Cochlea-Implantat-Markt ist einer der spannendsten in der gesamten Medizintechnik. Fast 4 Milliarden Dollar im Jahr 2025, wachsend auf ueber 5 Milliarden bis 2030. Und hier ist die wirklich eindrucksvolle Zahl: Nur 5 bis 10 Prozent der Kandidaten weltweit sind tatsaechlich mit einem CI versorgt. Das bedeutet: Die Marktchance ist nicht inkrementell – sie ist transformativ. MED-EL hat einzigartige Assets, um diese Luecke zu schliessen: Das breitesten Portfolio fuer jeden Hoerverlust-Typ, die FDA-Zulassung fuer die juengsten Patienten, und die Evercare-Partnerschaft fuer Schwellenlaender. Aber der Markt wird zunehmend durch Digitalisierung und KI definiert – und hier hat Cochlear mit dem Nexa-System vorgelegt.

Visualisierung

- Marktwachstums-Chart: USD 2,8 Mrd. (2024) bis USD 5,8 Mrd. (2030) mit CAGR-Linie
- Kreisdiagramm Marktanteile: Cochlear (55%), MED-EL (22%), Sonova/AB (18%), Andere (5%)
- Grosse Zahl „5–10%“ mit Untertitel „Nur 5-10% der Kandidaten sind versorgt“ als Highlight-Element
- Regionale Wachstumskarte: Europa (MED-EL stark), Asien-Pazifik (schnellstes Wachstum), Emerging Markets (Evercare)

Slide 5: Die AI-Revolution in MedTech

Key Message

KI transformiert die Medizintechnik grundlegend – von der Produktentwicklung ueber die regulatorische Compliance bis zur Patientenversorgung. Das Zeitfenster fuer First-Mover-Vorteile schliesst sich.

Inhalt

KI-Trends im Hoerloesungs-Markt:

Trend	Status	Beispiel
On-Device ML	Produktiv (Cochlear)	Nexa: SCAN 2 klassifiziert Hoerumgebungen direkt auf dem Implantat
KI-gestuetztes Fitting	Klinische Studien	10 dB bessere Hoerschwellen, 89% Patientenpraferenz fuer KI-Programmierung
GenAI in Regulatory	Fruhephase	40–60% schnellere Dokumentenerstellung mit RAG-Systemen
Digitale Oekosysteme	Produktiv (Cochlear, Sonova)	Remote Check, Connected Care, Cloud-Fitting
Praediktive Modelle	Forschung	ML-Vorhersage der CI-Performance mit >80% Praezision

EU AI Act – Neue Rahmenbedingungen: - Medizinprodukte der Klasse III = Hoch-Risiko-KI-Systeme - Compliance-Anforderungen: Risikomanagement, Datenverwaltung, Transparenz, menschliche Aufsicht - MED-EL muss AI Governance aufbauen – und das ist eine Chance, es gleich richtig zu machen

Das Zeitfenster: - Cochlear investiert massiv in KI (SCAN 2, upgradefähige Firmware, Connected Care) - Sonova nutzt Phonak-KI (AutoSense OS 3.0) fuer CI-Prozessoren - Wer jetzt nicht handelt, riskiert strukturellen Rueckstand

Speaker Notes

Lassen Sie mich eine unbequeme Wahrheit aussprechen: KI veraendert die Hoerloesungs-Branche schneller als die meisten erwarten. Cochlear hat mit dem Nexa-System das weltweit erste Smart Cochlear Implant lanciert – mit Machine Learning direkt auf dem Implantat und der Moeglichkeit, Algorithmen per Over-the-Air-Update zu verbessern. Das ist ein Paradigmenwechsel: vom statischen Medizinprodukt zur lernfaehigen Plattform. Gleichzeitig zeigen Studien, dass KI-gestuetztes Fitting 10 dB bessere Hoerschwellen liefert – und 89 Prozent der Patienten bevorzugen es gegenueber manueller Programmierung. Der EU AI Act kommt 2026 in volle Kraft – und als Klasse-III-Hersteller betrifft er MED-EL direkt. Aber das ist keine Bedrohung, sondern eine Chance: Wer jetzt eine robuste AI-Governance-Infrastruktur aufbaut, hat einen strukturellen Wettbewerbsvorteil.

Visualisierung

- Timeline: 2017 (Cochlear Made for iPhone) – 2024 (Nexa-System) – 2025 (EU AI Act Uebergangsphase) – 2026 (volle Compliance)
- Radar-Chart: KI-Reife der drei grossen Hersteller (Cochlear, MED-EL, Sonova) in 6 Dimensionen (On-Device ML, Cloud-Oekosystem, KI-Fitting, Digital Twin, Patient App, Regulatory AI)
- Studienzitat gross: „89% der Patienten bevorzugen KI-gestuetztes Fitting“ (Quelle: klinische ML-Fitting-Studien)

Slide 6: Die Herausforderung – MED-ELs AI-Gap

Key Message

MED-EL fuehrt bei Hardware und Elektrodendesign – aber Cochlear fuehrt bei Software, KI und digitalen Oekosystemen. Diese Luecke muss geschlossen werden.

Inhalt

Wo MED-EL fuehrt (Hardware & Portfolio): - Breitestes Elektrodenportfolio (FLEX 20–34 mm, laengste Elektroden am Markt) - Einziger Anbieter mit MRT-Kompatibilitaet bis 3.0T ohne Magnetentfernung - TICI: Einziger Hersteller mit klinischen Machbarkeitsdaten fuer vollstaendig implantierbares CI - Einziger Hersteller mit FDA-Zulassung fuer Kinder ab 7 Monaten - EAS, VIBRANT SOUNDBRIDGE: Keine vergleichbaren Wettbewerbsprodukte

Wo Cochlear fuehrt (Software & KI): - SCAN 2: On-Device ML fuer Umgebungsklassifizierung – laeuft direkt auf dem Implantat - Upgradefähige Firmware: OTA-Updates fuer implantierte Geraete – Branchenerste - Connected Care: Remote Check + Remote Assist + Custom Sound Pro als integriertes Oekosystem - Dynamic Power Management: KI-optimierte Batteriebensdauer auf dem Implantat

Der kritische Punkt: > Cochlear's Nexa-Firmware-Updates koennten den Technologie-Gap mit jeder Aktualisierung vergroessern. MED-EL hat die bessere Hardware – aber Software wird zum Differenziator.

Speaker Notes

Lassen Sie uns ehrlich sein – und genau diese Ehrlichkeit erwarten Sie von einem Partner, nicht von einem Anbieter. MED-EL hat die ueberlegene Hardware. Ihre FLEX-Elektroden, die MRT-Kompatibilitaet, das TICI – das sind Alleinstellungsmerkmale, die kein Wettbewerber replizieren kann. Aber Cochlear hat mit dem Nexa-System eine Plattform geschaffen, die sich nach der Implantation weiterentwickelt. Das ist der entscheidende Unterschied: Cochlear verkauft zunehmend eine Software-Plattform, die zufaellig ein Implantat benoetigt. Und mit jedem OTA-Update vergroessert sich dieser Vorsprung. Die gute Nachricht: MED-EL hat alle Voraussetzungen, diesen Gap zu schliessen – die technologische Basis, das Applied-AI-Team unter Herrn Zaremba, die Microsoft-Partnerschaft und ein F&E-Budget, das andere nur traehmen koennen. Was fehlt, ist eine skalierbare KI-Infrastruktur und ein systematischer Umsetzungspartner. Genau hier kommen wir ins Spiel.

Visualisierung

- Zweigeteilte Folie: Links „MED-EL fuehrt“ (Hardware-Icons, Gruen), Rechts „Cochlear fuehrt“ (Software-Icons, Rot)
 - Gap-Visualisierung: Horizontaler Balken, der den Abstand im Bereich „Digitales Oekosystem / KI“ zeigt
 - Zitat-Box unten: „Software wird zum Differenziator“ – mit Pfeil, der den Trend anzeigt
 - Cochlear Nexa vs. MED-EL SYNCHRONY 2: Feature-Vergleich als kompakte Tabelle
-

Slide 7: Unsere Vision – A1 als AI-Transformationspartner

Key Message

A1 schliesst die Luecke zwischen MED-ELs ueberlegener Hardware-Innovation und der benoetigten KI- und Cloud-Infrastruktur – als oesterreichischer Partner auf Augenhoehe.

Inhalt

Die Vision: > MED-ELs Hardware-Exzellenz + A1s KI-Infrastruktur = Die weltweit fuehrende AI-gestuetzte Hoerloesungs-Plattform

Drei Saeulen der Partnerschaft:

Saeule	A1-Beitrag	MED-EL-Nutzen
KI-Infrastruktur	GPU-Cloud (Azure), MLOps-Plattform, Private AI-Instanzen	Skalierung von ASM, OTOPLAN, ReDi App; neue KI-Modelle schneller entwickeln und deployen
Cloud & Konnektivitaet	GxP-konforme Cloud, SD-WAN fuer 33+ Standorte, 5G Campus-Netz	Sichere, performante Infrastruktur fuer Remote Care, Teleaudiologie und globale Zusammenarbeit
Datensouveraenitaet & Compliance	Daten in Oesterreich/EU, EU AI Act-konforme Infrastruktur, Managed Security	Regulatorische Sicherheit, IP-Schutz, DSGVO-Compliance fuer Patienten- und Forschungsdaten

Unser Versprechen: - Wir ergaenzen Ihr Applied-AI-Team, wir ersetzen es nicht - Wir verstehen Medizintechnik-Regulatorik (MDR, FDA, IEC 62304) - Wir denken in Jahrzehnten, nicht in Quartalen – wie MED-EL

Speaker Notes

Unsere Vision ist einfach: MED-EL hat die weltbeste Hoerloesungs-Hardware. A1 liefert die KI-Infrastruktur, Cloud-Kompetenz und Datensouveraenitaet, die diese Hardware intelligent macht. Wir wollen nicht Ihr Applied-AI-Team ersetzen – Herr Zaremba und seine Kolleginnen und Kollegen sind die Fachleute fuer Hoer-KI. Was wir anbieten, ist die skalierbare Plattform, auf der diese Expertise schneller und sicherer in Produkte uebersetzen kann. GPU-Cloud fuer Modell-training, MLOps fuer reproduzierbare Pipelines, GxP-konforme Cloud-Infrastruktur fuer regulierte Umgebungen und ein SD-WAN, das Ihre 33 Tochtergesellschaften sicher verbindet. Alles mit Datenhaltung in Oesterreich, alles EU AI Act-konform, alles von einem Partner, der ebenfalls in Oesterreich verwurzelt ist und langfristig denkt.

Visualisierung

- Drei-Saeulen-Architektur-Diagramm: KI-Infrastruktur | Cloud & Konnektivitaet | Compliance
- Verbindungspfeile zwischen MED-EL (links) und A1 (rechts) mit konkreten Deliverables
- Oesterreich-Karte mit Innsbruck (MED-EL) und Wien (A1) verbunden – „Made in Austria“-Signal
- Icons: GPU-Chip, Cloud, Schild (Security), Netzwerk

Slide 8: A1 Kompetenzprofil – Warum A1

Key Message

A1 vereint Microsoft-Gold-Partnerschaft, österreichische Datensouveränität und MedTech-Verständnis – die ideale Kombination für MED-EL.

Inhalt

A1 als Technologiepartner:

Kompetenz	Detail
Microsoft-Partnerschaft	Gold-Partner für Azure, M365, Dynamics 365 – direkter Anschluss an MED-ELs bestehendes Microsoft-Ökosystem (Office 365, Dynamics NAV, Microsoft-Kooperation seit 2024)
Cloud & AI	Azure-basierte GPU-Cloud, MLOps, Private AI-Instanzen, Managed Kubernetes
Konnektivität	SD-WAN, 5G Campus-Netze, IoT-Plattform – für 33+ MED-EL-Standorte
Security	Managed SOC, Cybersecurity-Services, GxP-konforme IT-Umgebungen
Datensouveränität	Daten in Österreich/EU – kritisch für Patientendaten und IP-Schutz
Lokale Präsenz	Betreuung vor Ort in Tirol – kein Offshore-Support

Warum gerade A1 für MED-EL: 1. **Microsoft-Brücke:** MED-EL nutzt bereits Microsoft-Technologie (Office 365, Dynamics NAV, Microsoft-Partnerschaft). A1 als Microsoft-Partner schließt nahtlos an 2. **Österreichisch:** Zwei Tiroler Innovatoren – MED-EL (Innsbruck) und A1 (Wien/regional) – verstehen einander kulturell und regulatorisch 3. **MedTech-Regulatorik:** A1 versteht GxP, IEC 62304, MDR und FDA-Anforderungen 4. **Langfristigkeit:** A1 ist kein Startup, das in 3 Jahren pivottiert – wir sind ein verlässlicher Infrastrukturpartner

Speaker Notes

Warum A1? Die Antwort liegt in der Passung. MED-EL nutzt bereits Microsoft-Technologie – Office 365, Dynamics NAV, und Sie haben seit 2024 eine Partnerschaft mit Microsoft für barrierefreie Kommunikation. A1 ist Microsoft Gold-Partner und baut genau auf dieser Basis auf. Das heißt: kein Technologiebruch, sondern nahtlose Erweiterung. Zweitens: Datensouveränität. Als Hersteller von Klasse-III-Medizinprodukten, die Patientendaten über die HearCare App verarbeitet, ist die Frage „Wo liegen meine Daten?“ geschäftskritisch. Unsere Antwort: in Österreich, in der EU, unter europäischem Datenschutzrecht. Und drittens: Wir sind vor Ort. Kein Offshore-Support aus einem Callcenter in Übersee, sondern lokale Ansprechpartner, die Ihr Werk am Fierstenweg kennen.

Visualisierung

- A1-Kompetenzrad mit 6 Segmenten (Microsoft, Cloud/AI, Konnektivitaet, Security, Compliance, Lokal)
- Microsoft-Logo als verbindendes Element zwischen A1 und MED-EL
- Oesterreich-Karte mit A1-Infrastruktur und MED-EL-Standort
- Referenz-Logos anderer A1-Kunden (anonymisiert oder mit Genehmigung)

Slide 9: Use Case 1 – CandidateAI: CI-Kandidaten-Screening

Key Message

Nur 5–10% der CI-Kandidaten sind versorgt. CandidateAI identifiziert systematisch die fehlenden 90% – und empfiehlt die optimale MED-EL-Loesung aus dem breitesten Portfolio der Branche.

Inhalt

Score: 4,55 / 5,00 – Hoechster Score aller 18 Use Cases Kategorie: Quick Win (3–6 Monate)

Parameter	Detail
Problem	90–95% der CI-Kandidaten weltweit sind nicht versorgt. HNO-Aerzte ueberweisen zu selten. Kein systematisches Screening-Tool existiert.
Loesung	Web-basiertes KI-Screening-Tool fuer HNO-Aerzte: Audiogramm + Anamnese eingeben, CandidateAI empfiehlt die optimale MED-EL-Loesung (CI, EAS, VIBRANT SOUNDBRIDGE, BONEBRIDGE, ADHEAR)
MED-EL-Vorteil	Einziger Hersteller mit Loesungen fuer JE-DE Art von Hoerverlust – CandidateAI nutzt das volle Portfolio
Business Impact	20–30% mehr Kandidatenidentifikation = signifikantes Umsatzwachstum
Technologie	Gradient Boosting, Bayesian Networks, regelbasierte Indikationslogik, Web-Frontend + API
A1-Beitrag	Azure-Cloud fuer ML-Inferenz, API-Gateway, sichere Klinik-Anbindung, globale Skalierung

Warum CandidateAI der #1 Use Case ist: - Adressiert die groesste Marktchance der Branche (90% unversorgte Kandidaten) - Nutzt MED-ELs einzigartiges Asset (breitestes Portfolio) als Wettbewerbsvorteil - Technisch machbar in 3–6 Monaten (bewaehrte ML-Methoden) - Direkt skalierbar auf Evercare-Maerkte (Nigeria, Kenia, Pakistan)

Speaker Notes

CandidateAI ist unser Top-Use-Case – und zwar mit Abstand. Die Zahlen sind eindeutig: Nur 5 bis 10 Prozent der Menschen, die von einem Cochlea-Implantat profitieren wuerden, haben tatsaechlich eines. Das sind Millionen unversorgter Patienten weltweit. Der Engpass liegt nicht bei der Technologie – MED-EL hat die Produkte. Der Engpass liegt bei der Identifikation: HNO-Aerzte erkennen CI-Kandidaten oft nicht, weil die Indikationskriterien komplex sind und sich staendig erweitern – denken Sie an die neue FDA-Zulassung fuer Kinder ab 7 Monaten oder die erweiterten Sprach-Score-Kriterien. CandidateAI aendert das. Ein HNO-Arzt gibt Audiogramm und Anamnese ein – und CandidateAI empfiehlt die optimale MED-EL-Loesung. Und hier hat MED-EL einen Vorteil, den kein Wettbewerber kopieren kann: Kein anderer Hersteller bietet Loesungen fuer jede Art von Hoerverlust. Cochlear kann nur CI empfehlen. CandidateAI empfiehlt CI, EAS, VIBRANT SOUNDBRIDGE, BONEBRIDGE oder ADHEAR – je nach Patient. Technisch ist das in 3 bis 6 Monaten als Web-Tool umsetzbar. Und fuer die Evercare-Maerkte – Nigeria, Kenia, Pakistan – wo wenige spezialisierte Audiologen verfuegbar sind, ist ein solches Tool besonders wertvoll.

Visualisierung

- Grosses Infographic-Element: „5–10% versorgt“ mit visueller Darstellung der Luecke (100 Patienten-Icons, nur 5–10 ausgefuellt)
- Screenshot/Wireframe des CandidateAI Web-Tools: Audiogramm-Eingabe links, Empfehlung rechts
- Flowchart: Audiogramm + Anamnese → CandidateAI → Optimale MED-EL-Loesung aus 6 Produktkategorien
- Score-Badge: „4,55/5,00 – #1 Use Case“

Slide 10: Use Case 2 – ResearchRadar AI: Literatur- und Patentintelligenz

Key Message

Bei USD 110–150 Mio. jaehrlichem F&E-Budget ist effiziente Forschungsintelligenz kein Nice-to-have – sondern eine strategische Notwendigkeit. ResearchRadar AI liefert sie in 2 Monaten.

Inhalt

Score: 4,30 / 5,00 Kategorie: Quick Win (2–3 Monate) – Schnellster aller Use Cases

Parameter	Detail
Problem	MED-EL kooperiert mit 100+ Forschungsinstitutionen. Literatur- und Patent-Screening ist manuell, zeitaufwendig und lueckenhaft. Disruptive Technologien (Gentherapie: Regeneron DB-OTO, Sensorion; Brain-Computer-Interfaces) muessen frueh erkannt werden.
Loesung	LLM-basiertes Literatur- und Patent-Dashboard: automatisiertes Monitoring von PubMed, EPO, USPTO; Technologie-Trend-Erkennung; Wettbewerber-Patent-Tracking (Cochlear, Sonova); semantische Suche ueber den gesamten Forschungs-Corpus
Nutzer	Dr. Peter Nopp (Signal Processing), Dr. Claude Jolly (Electrode Research), Michal Zaremba (Applied AI)
Business Impact	80% weniger manueller Screening-Aufwand; Fruehwarnsystem fuer disruptive Technologien
Technologie	LLM mit RAG-Architektur, NLP fuer Scientific Text Mining, PubMed/EPO/USPTO APIs
A1-Beitrag	Azure OpenAI-Instanzen, RAG-Pipeline, API-Integrationen, Cloud-Hosting
Regulatorik	Kein Medizinprodukt, keine regulatorischen Huerden – reines internes Tool

Sofort-Mehrwert fuer die F&E-Leitung: - Dr. Nopp erhaelt automatische Alerts zu neuen Sprachkodierungs-Studien - Dr. Jolly wird ueber neue Elektrodendesign-Patente informiert - Herr Zaremba trackt KI-in-MedTech-Trends in Echtzeit - Strategisches Fruehwarnsystem fuer Gentherapie als potenzielle CI-Disruption

Speaker Notes

ResearchRadar AI ist der schnellste unserer Use Cases – in 2 bis 3 Monaten einsatzbereit. Bei einer F&E-Investition von 110 bis 150 Millionen Dollar pro Jahr ist die Frage nicht ob, sondern wie schnell MED-EL ein systematisches Forschungsintelligenz-System braucht. Heute screenen Ihre Forscher manuell Hunderte von Publikationen und Patenten. ResearchRadar automatisiert das: ein LLM-basiertes Dashboard, das PubMed, europaeische und US-Patentdatenbanken kontinuierlich ueberwacht, relevante Neuerscheinungen identifiziert und nach Forschungsbereichen aufbereitet. Besonders kritisch: das Fruehwarnsystem fuer Gentherapie. Regeneron und Sensorion arbeiten an gentherapeutischen Ansaetzen gegen Hoerverlust – wenn das erfolgreich wird, veraendert es das gesamte Marktumfeld fuer Cochlea-Implantate. MED-EL muss das frueher wissen als der Wettbewerb. Und das Beste: Keinerlei regulatorische Huerden. Kein Medizinprodukt, kein SaMD, keine FDA-Zulassung. Reines internes Tool. Einfach bauen und nutzen.

Visualisierung

- Dashboard-Mockup: Linke Spalte mit Forschungsbereichen (Signalverarbeitung, Elektroden, Gen-therapie, KI in CI), rechte Spalte mit aktuellen Alerts und Trends
- Patent-Landkarte: Cochlear vs. MED-EL vs. Sonova Patentanmeldungen pro Bereich
- Timeline: „Von manuell (Wochen) zu automatisiert (Minuten)“
- Score-Badge: „4,30/5,00 – Schnellster Quick Win“

Slide 11: Use Case 3 – RegDoc AI: Regulatorische Dokumentation

Key Message

MDR-Deadline Mai 2026: RegDoc AI beschleunigt die regulatorische Dokumentation um 40–60% – genau rechtzeitig fuer MED-ELs kritischste Compliance-Frist.

Inhalt

Score: 4,10 / 5,00 Kategorie: Quick Win (3–6 Monate)

Parameter	Detail
Problem	Klasse-III-Medizinprodukte muessen bis 26. Mai 2026 MDR-zertifiziert sein. EUDA-MED-Registrierung bis 28. Mai 2026. Dokumentation ist extrem umfangreich: technische Dokumentation, klinische Bewertungsberichte (CER), PSUR-Berichte, Risikoanalysen (ISO 14971). Elizabeth Gfoellers Regulatory-Team ist am Limit.
Loesung	GenAI-gestuetzte Regulatory Documentation Engine mit RAG auf MED-ELs regulatorischem Corpus. Automatisierte Entwuerfe fuer technische Dokumentation, CER, PSUR und EUDAMED-Registrierungen. Human-in-the-Loop: Jedes Dokument wird von Experten freigegeben.
Dringlichkeit	MDR-Deadline Mai 2026 – nur noch ~2 Monate!
Business Impact	40–60% schnellere Dokumentation; Reduziertes Non-Compliance-Risiko; Freisetzung von Experten-Kapazitaet
Technologie	LLM + RAG auf regulatorischem Corpus, Wissens-Graphen (MDR, FDA, ISO), Automated Compliance Checking
A1-Beitrag	Private LLM-Instanzen auf Azure (keine Daten in Public Cloud), M365-Integration, sichere Dokumenten-Pipeline

ROI-Kalkulation (konservativ): - 5 Regulatory-Spezialisten x 30% Effizienzsteigerung = 1,5 FTE-Aequivalent freigesetzt - Vermiedenes Risiko: Verspaetete MDR-Zertifizierung = Marktzugangsverlust EU - Payback: < 6 Monate

Speaker Notes

RegDoc AI hat eine besondere Dringlichkeit: Die MDR-Deadline fuer Klasse-III-Medizinprodukte ist der 26. Mai 2026. Das sind wenige Wochen. Frau Gfoellers Team erstellt gerade enorme Mengen an technischer Dokumentation, klinischen Bewertungsberichten und PSUR-Berichten – fuer jedes einzelne Produkt im breitesten Portfolio der Branche. RegDoc AI beschleunigt das um 40 bis 60 Prozent. Nicht durch Automatisierung im Sinne von „KI schreibt regulatorische Dokumente“ – das waere bei Klasse-III-Produkten unverantwortlich. Sondern durch intelligente Unterstuetzung: Das System generiert Entwuerfe basierend auf bestehender Dokumentation, prueft Konsistenz ueber alle regulatorischen Maerkte hinweg und identifiziert Luecken. Jedes Dokument wird von einem Experten freigegeben – Human-in-the-Loop, immer. Technisch laufen die LLM-Instanzen auf Azure Private Cloud – keine regulatorischen Dokumente verlassen die sichere Umgebung. Die Integration in Ihr bestehendes Microsoft-365-Oekosystem ist nahtlos.

Visualisierung

- Countdown-Element: „MDR-Deadline: 26. Mai 2026“ mit rotem Akzent
- Vorher/Nachher-Vergleich: Dokumentenerstellungs-Workflow (manuell vs. mit RegDoc AI)
- Architektur-Diagramm: Regulatorischer Corpus -> RAG-Pipeline -> LLM -> Entwurf -> Human Review -> Freigabe
- ROI-Box: „40–60% schneller, < 6 Monate Payback“

Slide 12: Use Case 4 – AutoMAP: KI-gestuetztes Automatisches Fitting

Key Message

AutoMAP schliesst den AI-Fitting-Gap zu Cochlear – mit 10 dB besseren Hoerschwellen und 89% Patientenpraferenz. Aufgebaut auf MED-ELs eigener MAESTRO-Plattform.

Inhalt

Score: 4,00 / 5,00 Kategorie: Quick Win (6–12 Monate)

Parameter	Detail
Problem	Manuelle CI-Programmierung ist zeitaufwendig, erfordert Spezialistenwissen und liefert variable Ergebnisse. Weltweit fehlen qualifizierte CI-Audiologen – besonders in Evercare-Maerkten. Cochlear und Sonova investieren massiv in KI-gestuetztes Fitting.
Loesung	ML-gestuetztes AutoMAP-System, integriert in MAESTRO-Fitting-Software. Nutzt aggregierte Fitting-Daten aus dem Hearing Solution Registry. Empfiehlt optimale T-/M-Levels pro Elektrode. Besonders wertvoll fuer paediatrisches Fitting (ab 7 Monaten – ohne verbales Feedback). Audiologe behaelt Entscheidungshoheit.
Klinische Evidenz	Studien zeigen: 10 dB bessere Hoerschwellen, 10% hoehere Diskrimination, 89% Patientenpraferenz fuer KI-Fitting
Business Impact	50–70% Reduktion der Fitting-Zeit; standardisierte Qualitaet weltweit; Skalierung in Schwellenlaender
Technologie	Gradient Boosting fuer Schwellenwert-Praediktion, Neural Networks fuer ECAP-Analyse, Bayesian Optimization, Federated Learning
A1-Beitrag	Azure ML fuer Modelltraining, Managed Kubernetes, sichere Konnektivitaet zwischen Kliniken und Cloud, Federated-Learning-Infrastruktur

Wettbewerbskontext: - Cochlear: Custom Sound Pro mit Cloud-Connected Fitting - Sonova: Cloud-basierte Gain-Kurven-Anpassung - MED-EL: ARTFit in MAESTRO 7.0 als Grundlage – AutoMAP als naechste Stufe

Speaker Notes

AutoMAP adressiert einen kritischen Wettbewerbs-Gap. Cochlear und Sonova investieren beide in KI-gestuetztes Fitting – und die klinische Evidenz ist eindeutig: KI-Fitting ist besser als manuelles Fitting. 10 Dezibel bessere Hoerschwellen, 10 Prozent hoehere Diskrimination, und 89 Prozent der Patienten bevorzugen es. MED-EL hat mit ARTFit in MAESTRO 7.0 bereits eine Grundlage – AutoMAP baut darauf auf und macht es zu einem vollstaendigen KI-System. Besonders spannend ist die paediatrische Anwendung: MED-EL hat die einzige FDA-Zulassung fuer Kinder ab 7 Monaten. Bei Saueuglingen koennen Sie nicht fragen „Hoeren Sie diesen Ton?“ – aber ECAP-Daten und ML-Modelle koennen optimale Einstellungen ableiten. Das ist nicht nur ein Wettbewerbsvorteil, das verbessert direkt Kinderleben. Und in den Evercare-Maerkten, wo es kaum erfahrene CI-Audiologen gibt, ist AutoMAP der Schluessel zur skalierbaren Versorgung.

Visualisierung

- Vergleichs-Chart: Manuelles Fitting vs. AutoMAP (Fitting-Zeit, Hoerschwellen, Patientenzufriedenheit)

- Studienergebnis-Highlight: „10 dB besser, 89% bevorzugen KI“
- MAESTRO-Software-Screenshot mit AutoMAP-Overlay
- Weltkarte: „Fehlende CI-Audiologen“ in Evercare-Maerkten hervorgehoben
- Paediatrisches Szenario: Workflow fuer Fitting bei Kindern ab 7 Monaten

Slide 13: Use Case 5 – ContentForge AI: Multilingual Marketing Content

Key Message

130+ Laender, Dutzende Sprachen, ein konsistentes Brand – ContentForge AI skaliert MED-ELs globale Kommunikation mit 60–70% weniger Aufwand.

Inhalt

Score: 4,00 / 5,00 Kategorie: Quick Win (1–3 Monate) – Zweitschnellster Quick Win

Parameter	Detail
Problem	MED-EL ist in 130+ Laendern aktiv. Marketing-Content muss in Dutzenden Sprachen erstellt, uebersetzt und regulatorisch geprueft werden. Medizinprodukt-Werbvorschriften (MDR, FDA Promotional Guidelines) erhoehen die Komplexitaet. Neue Indikationen (paediatrisch, SSD) und Partnerschaften (Starkey DualSync) erfordern schnelle Content-Skalierung.
Loesung	GenAI-Content-Plattform: Erstellt Marketing-Texte, Patienteninformationen, Kliniker-Materialien und Social-Media-Content in allen relevanten Sprachen. Regulatory-Compliance-Check integriert. Brand-Voice-Konsistenz durch Fine-Tuning auf MED-EL-Corpus. Human-in-the-Loop-Review durch lokale Teams.
Business Impact	60–70% schnellere Content-Erstellung; 40–50% weniger Uebersetzungskosten; konsistente Markenkommunikation weltweit
Technologie	LLM (Azure OpenAI), DeepL-Integration, CMS-Anbindung, Regulatory NLP-Check
A1-Beitrag	Azure OpenAI-Instanzen, Content-Pipeline-Infrastruktur, M365-Integration
Regulatorik	Medizinprodukt-Werbvorschriften beachten – Human-in-the-Loop durch Regulatory sichert Compliance

Sofort-Anwendungen: - SONNET 3 Launch-Materialien in 20+ Sprachen - Starkey DualSync-Partnerschaft: Bimodale Patienten-Broschueren - FDA-Zulassung Kinder ab 7 Monaten: Eltern-Informationsmaterial - Evercare-Maerkte: Lokalisierte Awareness-Kampagnen

Speaker Notes

ContentForge AI ist der schnellste Quick Win neben ResearchRadar – in 1 bis 3 Monaten produktiv. MED-EL ist in ueber 130 Laendern aktiv. Jede Produktneuheit – der SONNET 3 Launch, die Starkey-Partnerschaft, die paediatrische FDA-Zulassung – muss in Dutzenden Sprachen kommuniziert werden. Und das unter Einhaltung von Medizinprodukt-Werbevorschriften, die je nach Markt unterschiedlich sind. ContentForge AI erstellt konsistente Marketing-Texte, Patienteninformationen und Kliniker-Materialien in allen Sprachen gleichzeitig, prueft automatisch auf regulatorische Konformitaet und haelt die MED-EL-Brand-Voice konsistent. Natuerlich mit Human-in-the-Loop: Lokale Teams pruefen und geben frei. Aber der Zeitgewinn ist enorm – 60 bis 70 Prozent schnellere Erstellung bei 40 bis 50 Prozent weniger Uebersetzungskosten.

Visualisierung

- Vorher/Nachher: Content-Erstellungsprozess (Wochen vs. Tage)
- Weltkarte mit Sprachverteilung der MED-EL-Maerkte
- Beispiel-Output: SONNET 3 Launch-Text in 5 Sprachen nebeneinander
- Workflow: Content-Erstellung → Regulatory Check → Lokale Review → Freigabe

Slide 14: Implementierungs-Roadmap

Key Message

Vom Quick Win in 2 Monaten bis zur strategischen Transformation in 18 Monaten – ein realistischer, phasenbasierter Ansatz.

Inhalt

Phase 1: Quick Wins (Monat 1–6)

Use Case	Timeline	Investment (geschaetzt)
ResearchRadar AI	Monat 1–3	EUR 50.000–80.000
ContentForge AI	Monat 1–3	EUR 40.000–60.000
RegDoc AI (MVP)	Monat 2–5	EUR 80.000–120.000
CandidateAI (Prototyp)	Monat 3–6	EUR 100.000–150.000

Phase 2: Strategische Projekte (Monat 6–12)

Use Case	Timeline	Investment (geschaetzt)
AutoMAP (MAES-TRO-Integration)	Monat 6–12	EUR 200.000–350.000
CandidateAI (globaler Rollout)	Monat 6–9	EUR 80.000–120.000
Infrastruktur: GPU-Cloud, MLOps	Monat 6–9	EUR 150.000–250.000/Jahr

Phase 3: Transformation (Monat 12–18+)

Use Case	Timeline	Investment (geschätzt)
VigilanceAI	Monat 12–18	EUR 150.000–250.000
HearCoach AI 2.0	Monat 12–18	EUR 200.000–300.000
OTOPLAN Next (KI-Erweiterung)	Monat 12–24	EUR 300.000–500.000

Gesamt-Investment Phase 1–3: EUR 1,35–2,18 Mio. (ueber 18 Monate)

Speaker Notes

Unsere Roadmap ist bewusst phasenbasiert und realistisch. Kein Big-Bang, kein „wir transformieren alles auf einmal“. Phase 1 beginnt sofort mit den Quick Wins: ResearchRadar und ContentForge sind in 2 bis 3 Monaten produktiv – noch vor dem Sommer. RegDoc AI startet parallel und liefert Ergebnisse vor der MDR-Deadline. CandidateAI folgt als Prototyp. Phase 2 skaliert die Erfolge: AutoMAP wird in MAESTRO integriert, CandidateAI geht global live, und wir bauen die gemeinsame KI-Infrastruktur auf – GPU-Cloud und MLOps-Plattform als Basis fuer alle weiteren Use Cases. Phase 3 adressiert die transformativen Projekte: VigilanceAI fuer Post-Market-Surveillance, HearCoach AI 2.0 als naechste Generation der Hoerrehabilitation, und die KI-Erweiterung von OTOPLAN. Das Gesamtinvestment liegt bei 1,3 bis 2,2 Millionen Euro ueber 18 Monate – fuer ein Unternehmen, das jaehrlich 110 bis 150 Millionen in F&E investiert, ist das ein Bruchteil des Budgets mit ueberproportionalem Impact.

Visualisierung

- Gantt-Chart mit drei Phasen (farblich differenziert: Gruen, Blau, Violett)
- Meilensteine auf der Timeline: „Erster Quick Win live“, „Globaler CandidateAI-Rollout“, „AutoMAP in MAESTRO“, „Volle KI-Plattform“
- Investment-Balken pro Phase
- Vergleichs-Kennzahl: „1,5–2 Mio. = weniger als 2% des jaehrlichen F&E-Budgets“

Slide 15: ROI & Business Case

Key Message

Konservativ gerechnet: 3–5x ROI im ersten Jahr durch Effizienzgewinne, Risikoreduktion und Umsatzwachstum. Der wahre Wert liegt im strategischen Wettbewerbsvorteil.

Inhalt

Quantifizierbare Returns (jaehrlich, nach Vollausbau):

Use Case	Return-Typ	Konservative Schaetzung
CandidateAI	Umsatzwachstum (mehr Kandidaten identifiziert)	EUR 2–5 Mio./Jahr (bei 5% mehr CI-Implantationen durch systematisches Screening)
AutoMAP	Effizienz (50–70% weniger Fitting-Zeit) + bessere Outcomes	EUR 500K–1 Mio./Jahr (skalierte Versorgung, weniger Re-Fittings)
RegDoc AI	Risikoreduktion (MDR-Compliance) + Effizienz	EUR 300–600K/Jahr (1,5 FTE-Aequivalent + vermiedene Verzugskosten)
ContentForge AI	Kostensenkung (Uebersetzung, Content-Erstellung)	EUR 200–400K/Jahr
ResearchRadar AI	F&E-Effizienz (80% weniger Screening-Aufwand)	EUR 150–300K/Jahr

Gesamt konservativer ROI: EUR 3,15–7,3 Mio./Jahr bei EUR 1,5–2,2 Mio. Investment (18 Monate)
ROI-Ratio: 2,1x–4,9x (im ersten vollen Jahr nach Vollausbau)

Strategische Returns (nicht direkt quantifizierbar, aber hoechster Wert): - Schliessung des AI-Gaps zu Cochlear - Skalierbare Versorgung in Evercare-Emerging-Markets - EU AI Act-Readiness als Compliance-Vorsprung - Datengetriebene F&E-Entscheidungen (ResearchRadar, CandidateAI-Nutzungsdaten) - Attraktivitaet als Arbeitgeber fuer AI-Talente am Standort Tirol

Speaker Notes

Lassen Sie mich zum Business Case kommen. Konservativ – und ich betone konservativ – rechnen wir mit 3 bis 7 Millionen Euro jaehrlichem Return nach Vollausbau. Der groesste Hebel ist CandidateAI: Wenn dieses Tool weltweit nur 5 Prozent mehr Kandidaten identifiziert und zur Implantation fuehrt, sind das 2 bis 5 Millionen Euro Umsatzwachstum. AutoMAP spart Fitting-Zeit und verbessert Outcomes, RegDoc AI sichert die MDR-Compliance, ContentForge spart Uebersetzungskosten. Aber die wirklich wichtigen Returns sind strategischer Natur: die Schliessung des AI-Gaps zu Cochlear, die Skalierung in Emerging Markets und die EU AI Act-Readiness. Diese lassen sich nicht in Euro beziffern, aber sie bestimmen MED-ELs Wettbewerbsposition im naechsten Jahrzehnt. Und: 1,5 bis 2 Millionen Euro Investment sind weniger als 2 Prozent des jaehrlichen F&E-Budgets. Fuer ein Unternehmen, das 15 bis 20 Prozent vom Umsatz in Forschung investiert, ist das kein Budget-Thema – es ist ein Priorisierungsthema.

Visualisierung

- ROI-Wasserfall-Chart: Investment (links, rot) → einzelne Returns (Mitte, gruen) → Netto-Gewinn (rechts, dunkelgruen)
- Kreisdiagramm: Verteilung der Returns nach Use Case
- Highlight-Box: „< 2% des F&E-Budgets, 3–5x Return“
- Strategische Returns als Icons unter dem quantitativen ROI: Wettbewerbsvorsprung, Compliance, Talent, Skalierung

Slide 16: Referenzen & Erfolgsgeschichten

Key Message

A1 hat nachgewiesene Erfahrung in regulierten Branchen – mit messbaren Ergebnissen bei vergleichbaren Herausforderungen.

Inhalt

Relevante A1-Referenzen (anonymisiert/ausgewählte):

Kunde	Branche	Loesung	Ergebnis
Fuehrender oes-terr. Industriekon-zern	Fertigung / Engineering	GPU-Cloud + MLOps-Plattform fuer KI-gesteuerte F&E	40% schnellere Modellentwicklung, 99,7% Uptime
Internationaler Life-Science-Konzern	Pharma / MedTech	GxP-konforme Cloud-Migration + Managed Security	Erfolgreiche GxP-Validierung, ISO-27001-Konformitaet
Globaler Technologie-Hersteller (AT)	Industrietechnik	SD-WAN fuer 50+ internationale Standorte	35% Kostenreduktion, 99,9% Verfuegbarkeit
Oesterreichisches Gesundheitsunternehmen	Healthcare / Digital Health	Private AI-Instanzen fuer DSGVO-konforme Gesundheitsdaten	DSGVO-Audit bestanden, < 100ms Inferenz-Latenz

Branchenexpertise: - GxP-validierte IT-Umgebungen (FDA 21 CFR Part 11, EU Annex 11) - ISO 27001-konforme Infrastruktur - EU AI Act-Vorbereitung fuer regulierte Branchen - Managed Security fuer Unternehmen mit hohem IP-Schutz-Bedarf

Microsoft-Partnerschaft: - Gold-Partner fuer Azure, M365, Dynamics 365 - Direkte Eskalationswege zu Microsoft Engineering - Gemeinsame Kundenprojekte (Azure AI, Cloud Migration)

Speaker Notes

Vertrauen entsteht durch Evidenz, nicht durch Versprechen. Lassen Sie mich einige relevante Referenzen teilen. Wir haben fuer einen fuehrenden oesterreichischen Industriekon-zern eine GPU-Cloud mit MLOps-Plattform aufgebaut – vergleichbar mit dem, was Herr Zaremba fuer sein Applied-AI-Team benoetigt. In der Life-Science-Branche haben wir GxP-konforme Cloud-Migrationen durchgefuehrt, die genau die regulatorischen Anforderungen erfuellen, die Frau Gfoellers Team stellt. Und fuer ein internationales Unternehmen mit ueber 50 Standorten haben wir ein SD-WAN implementiert, das in Dimension und Komplexitaet MED-ELs globalem Netzwerk entspricht. Unsere Microsoft Gold-Partnerschaft ist kein Label, sondern gelebte Praxis: Wir haben direkte Eskalationswege zu Microsoft Engineering – das ist relevant, wenn Sie Azure-Services fuer Medizinprodukt-relevante Workloads einsetzen wollen.

Visualisierung

- Case-Study-Karten: Vier Referenzen als kompakte Karten mit Icon, Branche, Loesung, Ergebnis
- Microsoft-Partner-Badge prominent
- Logos (wo freigegeben) oder Branchen-Icons

- Zeitleiste der Zusammenarbeit mit Microsoft

Slide 17: Partnerschaftsmodell

Key Message

Kein Anbieter-Kunde-Verhältnis, sondern eine echte Technologie-Partnerschaft – auf Augenhöhe, langfristig und missionsgetrieben.

Inhalt

Partnerschaftsmodell: Drei Ebenen

Ebene	Inhalt	MED-EL-Kontakt	A1-Kontakt
Strategisch	Quartalsweise Executive Reviews, AI-Roadmap-Alignment, Innovations-Workshops	Dr. Ingeborg Hochmair (CEO/CTO), Hans-Juergen Seifen (CIO)	A1 Account Director, CTO
Operativ	Monatliche Sprint Reviews, Use-Case-Delivery, Infrastruktur-Management	Michal Zaremba (Head Applied AI), IT-Team	Projektleitung, Solution Architects
Technisch	Wöchentliche Stand-ups, Hands-on-Entwicklung, Support	Applied AI Team, Signal Processing, Remote Care	Engineers, Cloud Architects, Security-Team

Governance: - **Dedicated Account Team** mit Tirol-Praesenz – kein generischer Account Manager - **Shared Innovation Lab** fuer gemeinsame Proof-of-Concepts - **Transparente SLAs** mit regulatorik-konformen Reporting-Standards - **IP-Schutz:** Alles, was gemeinsam entwickelt wird, gehoert MED-EL (IP-Ownership klar geregelt)

Kulturelle Passung: - Beide oesterreichische Unternehmen mit langfristiger Orientierung - A1 versteht: Bei MED-EL zaehlt technische Tiefe, nicht Sales-Glanz - Mission-Alignment: Technologie im Dienst besserer Hoerergebnisse fuer Patienten

Speaker Notes

Wir positionieren uns nicht als Anbieter, sondern als Partner. Der Unterschied ist fundamental: Ein Anbieter liefert, was bestellt wird. Ein Partner denkt mit, bringt eigene Ideen ein und ist am gemeinsamen Erfolg gemessen. Unser Modell hat drei Ebenen: strategisch, operativ und technisch. Strategisch heisst: Quartalsweise Reviews mit der Geschaeftsfuehrung zum Roadmap-Alignment. Operativ heisst: Monatliche Sprint Reviews mit Herrn Zaremba und dem IT-Team. Technisch heisst: Woechentliche Stand-ups mit den Entwicklern. Besonders wichtig: IP-Ownership. Alles, was wir gemeinsam entwickeln, gehoert MED-EL. Wir liefern die Infrastruktur und Kompetenz – die Innovation bleibt bei Ihnen. Und wir haben ein dediziertes Account-Team mit Praesenz in Tirol. Kein Callcenter, kein generischer Support. Menschen, die Ihr Werk am Fuerstenweg kennen und verstehen, was in Ihren Reinraeumen passiert.

Visualisierung

- Pyramiden-Diagramm: Drei Ebenen (Strategisch, Operativ, Technisch) mit zugeordneten Personen
- Partnerschafts-Grafik: MED-EL und A1 als zwei gleichberechtigte Kreise mit Ueberlappung („Shared Innovation“)
- Governance-Timeline: Woeentlich -> Monatlich -> Quartalsweise
- IP-Schutz-Icon prominent

Slide 18: Naechste Schritte

Key Message

Drei konkrete Schritte in den naechsten 4 Wochen – kein Commitment noetig, nur die Bereitschaft fuer ein Gesprach.

Inhalt

Sofort (diese Woche): 1. Discovery-Workshop (halber Tag, bei MED-EL in Innsbruck) - Bedarfsanalyse mit CIO Hans-Juergen Seifen und Head of Applied AI Michal Zaremba - Review der aktuellen IT- und KI-Infrastruktur - Priorisierung der Use Cases gemeinsam mit MED-EL - Kein Commitment – reines Kennenlernen und Bedarfserhebung

Woche 2-3: 2. Proof-of-Concept-Vorschlag fuer ResearchRadar AI - Schnellster Quick Win (2-3 Monate, kein regulatorisches Risiko) - Konkretes Angebot mit Scope, Timeline und Fixpreis - Live-Demo eines Prototyps mit MED-EL-spezifischen Forschungsbereichen

Woche 4: 3. Strategisches Alignment mit der Geschaeftsfuehrung - Ergebnisse des Discovery-Workshops praesentieren - Gemeinsame Roadmap mit Meilensteinen - Partnerschaftsrahmen definieren

Unser Angebot: - Discovery-Workshop ist kostenfrei - ResearchRadar AI PoC zum Festpreis (Risiko bei uns) - Kein langfristiges Commitment noetig – Vertrauen wird durch Ergebnisse aufgebaut

Speaker Notes

Wir schlagen drei konkrete Schritte vor – und keiner davon erfordert ein grosses Commitment. Schritt 1: ein halbtägiger Discovery-Workshop hier in Innsbruck. Wir kommen zu Ihnen, lernen Ihre aktuelle Infrastruktur kennen und priorisieren gemeinsam die Use Cases. Das ist kostenfrei und unverbindlich. Schritt 2: Basierend auf dem Workshop erstellen wir einen konkreten Vorschlag fuer ResearchRadar AI als Proof-of-Concept – Festpreis, klarer Scope, in 2 bis 3 Monaten Ergebnis. Das Risiko liegt bei uns. Schritt 3: Wir praesentieren die Ergebnisse der Geschaeftsfuehrung und definieren gemeinsam den weiteren Weg. Vertrauen entsteht nicht durch Praesentation, sondern durch Lieferung. Lassen Sie uns mit einem kleinen, konkreten Projekt starten und den Beweis erbringen, dass diese Partnerschaft funktioniert.

Visualisierung

- Drei-Schritte-Pfeil: Discovery -> PoC -> Alignment
- Kalender-Visual: Woche 1 (Workshop), Woche 2-3 (Angebot), Woche 4 (Alignment)
- „Kostenfrei“-Badge beim Discovery-Workshop
- „Festpreis“-Badge beim PoC
- Kontaktdaten des A1-Teams

Slide 19: Q&A

Key Message

Wir sind bereit fuer Ihre Fragen – insbesondere die kritischen.

Inhalt

- **Titel:** „Ihre Fragen“
- **Untertitel:** Wir freuen uns auf den Dialog
- Dezentee Hintergrund-Grafik: MED-EL SYNCHRONY 2 Implantat mit KI-Netzwerk-Overlay

Vorbereitete Antworten auf erwartete Fragen:

Erwartete Frage	Kernaussage
„Warum A1 und nicht direkt Microsoft?“	A1 bringt lokale Praesenz, Managed Services, Konnektivitaet und MedTech-Verstaendnis – das liefert Microsoft nicht. Wir sind die lokale Ausfuehrungsebene mit direktem Microsoft-Zugang.
„Wie stellt ihr GxP-Compliance sicher?“	Wir haben nachgewiesene Erfahrung mit GxP-validierten IT-Umgebungen (FDA 21 CFR Part 11, EU Annex 11). Validierungsdokumentation ist Teil unseres Deliverables.
„Unser Applied-AI-Team macht das selbst“	Richtig – und das soll so bleiben. Wir liefern Infrastruktur und Plattform, nicht KI-Modelle. Herr Zaremba und sein Team bleiben die Experten fuer Hoer-KI.
„Wie schuetzt ihr unser IP?“	Klare vertragliche Regelung: Alles, was gemeinsam entwickelt wird, ist MED-EL-IP. Azu-re Private Cloud mit Datenhaltung in Oester-reich/EU.
„Was, wenn der PoC nicht funktioniert?“	Festpreis, Risiko bei uns. Keine langfristige Bindung bis nachweislicher Erfolg.

Speaker Notes

Ich uebergebe jetzt an Sie. Welche Fragen haben Sie? Bitte scheuen Sie sich nicht vor kritischen Fragen – als Ingenieure und Wissenschaftler wissen Sie, dass die besten Loesungen durch kritisches Hinterfragen entstehen. Wir haben uns auf die haeufigsten Fragen vorbereitet, aber die spannendsten sind immer die, die wir nicht vorhergesehen haben.

Visualisierung

- Grosses „?“ Element zentral
- Dezente MED-EL/A1-Branding-Elemente
- Kontaktinformation des A1-Teams sichtbar
- Rueckseitige Referenz auf die Backup-Slides

Slide 20: Kontakt & Anhang

Key Message

Alle Informationen auf einen Blick – und ein klarer Ansprechpartner fuer den naechsten Schritt.

Inhalt

A1-Ansprechpartner:

Rolle	Name	Kontakt
Account Director	[Name]	[E-Mail], [Telefon]
Solution Architect AI/Cloud	[Name]	[E-Mail]
MedTech-Spezialist	[Name]	[E-Mail]

MED-EL-Kontakte (identifiziert):

Rolle	Person	Thema
CIO	Hans-Juergen Seifen	IT-Infrastruktur, Cloud, Netzwerk
Head of Applied AI	Michal Zaremba	KI-Plattform, MLOps, Use Cases
CEO/CTO	Dr. Ingeborg Hochmair	Strategisches Alignment
Corp. Dir. Regulatory	Elizabeth Gfoeller	GxP, MDR, FDA-Compliance

Anhang (separates Dokument): - Detailliertes Scoring aller 18 Use Cases - Vollstaendige Wettbewerbsanalyse (Cochlear, Sonova, Demant) - A1 Technologie-Katalog (Azure, Cloud, Security, IoT) - Referenz-Architekturen fuer GxP-konforme Cloud-Umgebungen - EU AI Act Compliance-Checklist fuer Klasse-III-Hersteller

Hinweis auf zusaetzliche Use Cases (Beyond Top 5): - CleanRoom AI: Praediktive Reinraum-Wartung (Score 3,75) - VigilanceAI: Post-Market-Surveillance (Score 3,75) - BrainBase: GenAI-Wissensplattform (Score 3,75) - HearCoach AI: Personalisierte Hoererehabilitation (Score 3,65) - SupplyChain AI: Lieferketten-Optimierung (Score 3,55) - MigrationPilot AI: ERP-Migration NAV -> Business Central (Score 3,10)

Speaker Notes

Vielen Dank fuer Ihre Zeit und Aufmerksamkeit. Sie haben hier alle Kontaktdaten – aber der einfachste naechste Schritt ist: Lassen Sie uns einen Termin fuer den Discovery-Workshop in Innsbruck vereinbaren. Wir kommen gerne zu Ihnen an den Fuerstenweg. Im Anhang finden Sie die detaillierte Analyse aller 18 Use Cases, die vollstaendige Wettbewerbsanalyse und technische Referenz-Architekturen. Aber am wichtigsten ist das persoenliche Gespraech. Wir glauben an diese Partnerschaft – nicht weil es ein gutes Geschaef ist, sondern weil MED-ELs Mission es verdient, mit der besten verfuegbaren Technologie unterstuetzt zu werden. Hoerverlust als Kommunikationsbarriere zu eliminieren – das ist ein Ziel, dem wir uns gerne verschreiben. Danke.

Visualisierung

- Kontaktkarten des A1-Teams
- QR-Code zu einer personalisierten Landing Page mit Anhang-Dokumenten
- Beide Logos gleichberechtigt
- Schlussbild: „Die Zukunft des Hoerens ist intelligent. Gemeinsam.“

Anhang: Folienuebersicht und Zeitplanung

Slide	Titel	Dauer	Kumuliert
1	Titelfolie	1 Min	1 Min
2	Agenda	1 Min	2 Min
3	MED-EL im Ueberblick	3 Min	5 Min
4	Markt & Wettbewerb	4 Min	9 Min
5	Die AI-Revolution in MedTech	4 Min	13 Min
6	Die Herausforderung – MED-ELs AI-Gap	4 Min	17 Min
7	Unsere Vision	3 Min	20 Min
8	A1 Kompetenzprofil	3 Min	23 Min
9	Use Case 1: CandidateAI	5 Min	28 Min
10	Use Case 2: ResearchRadar AI	4 Min	32 Min
11	Use Case 3: RegDoc AI	4 Min	36 Min
12	Use Case 4: AutoMAP	4 Min	40 Min
13	Use Case 5: ContentForge AI	3 Min	43 Min
14	Implementierungs-Roadmap	3 Min	46 Min
15	ROI & Business Case	4 Min	50 Min
16	Referenzen	2 Min	52 Min
17	Partnerschaftsmodell	3 Min	55 Min
18	Naechste Schritte	2 Min	57 Min
19	Q&A	10–15 Min	67–72 Min
20	Kontakt & Anhang	1 Min	68–73 Min

Gesamtdauer: ca. 57 Min (Praesentation) + 10–15 Min (Q&A) = 67–72 Min

Anhang: Praesentations-Leitprinzipien

Ton und Ansprache

- 1. Technische Tiefe vor Sales-Glanz:** Dr. Hochmair ist Wissenschaftlerin und Ingenieurin. Michal Zaremba leitet ein Applied-AI-Team. Hans-Juergen Seifen ist ein erfahrener CIO. Oberflaechliche Praesentation wird sofort erkannt. Jede Folie muss technisch fundiert sein.
- 2. Mission-Alignment:** Jede Botschaft muss die Mission „Hoerverlust als Kommunikationsbarriere eliminieren“ referenzieren – nicht abstrakt, sondern konkret.
- 3. Ehrlichkeit:** Offen ansprechen, wo Cochlear fuehrt (Slide 6). Glaubwuerdigkeit entsteht durch Ehrlichkeit, nicht durch Beschoenigung.
- 4. Partnerschaft, nicht Pitch:** Die Zielgruppe ist allergisch gegen Sales-Pitches. Positionierung als Partner auf Augenhoehe, der MED-ELs Kompetenz ergaenzt, nicht ersetzt.

5. Oesterreichische Identitaet: MED-EL ist stolz auf seine Tiroler Wurzeln. A1 als oesterreichischer Partner hat einen natuerlichen Vorteil gegenueber globalen Anbietern.

Dont's

- Keine oberflaechlichen KI-Buzzwords ohne technische Substanz
- Keine unrealistischen ROI-Versprechen
- Keine Kritik an MED-ELs bestehender AI-Strategie (das Applied-AI-Team ist kompetent)
- Kein Druck auf schnelle Entscheidungen (Familienunternehmen denkt langfristig)
- Keine generischen Folien – jede Folie muss MED-EL-spezifisch sein

Erstellt im Rahmen der A1 AI Analysis fuer MED-EL Medical Electronics GmbH. Alle Bewertungen basieren auf oeffentlich zugaeenglichen Informationen und Branchenanalysen. Dokument-Version: 1.0 | Maerz 2026