



Use Case Ranking – MED-EL Medical Electronics GmbH

Priorisierte Handlungsempfehlungen

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

Inhaltsverzeichnis

Use Case Ranking – MED-EL Medical Electronics GmbH	3
Executive Summary	3
1. Top 5 Use Cases – Detailliertes Ranking	3
Rang 1: CandidateAI – CI-Kandidaten-Screening (Score: 4,55)	3
Rang 2: ResearchRadar AI – Literatur- und Patentintelligenz (Score: 4,30)	5
Rang 3: RegDoc AI – Regulatorische Dokumentation (Score: 4,10)	6
Rang 4: AutoMAP – KI-gestuetztes Automatisches Fitting (Score: 4,00)	8
Rang 5: ContentForge AI – Multilingual Marketing Content (Score: 4,00)	10
2. Quick Wins – Empfohlene Reihenfolge und Tueroeffner-Strategie	12
Priorisierte Implementierungsreihenfolge	12
Warum diese Reihenfolge?	12
Wie Quick Wins als Tueroeffner dienen	12
3. Implementierungsroadmap	13
Phase 1: Quick Wins / Proof of Concept (0–3 Monate)	13
Phase 2: Strategische Prioritaeten (3–9 Monate)	14
Phase 3: Transformative Projekte (9–18 Monate)	14
Phase 4: Langfristige Forschungspartnerschaften (18+ Monate)	15
Roadmap-Visualisierung	16
4. Abhaengigkeiten und Voraussetzungen	16
Use-Case-Abhaengigkeiten	16
Technische Voraussetzungen	18
Organisatorische Voraussetzungen	19
5. Investitionsrahmen	19
Gesamtuebersicht nach Phasen	19
Aufschuesselung Phase 1 (detailliert)	20
ROI-Erwartung Gesamtprogramm	20
6. Empfehlung fuer den Ersttermin	20
Kontextueller Rahmen	20
Die drei Use Cases fuer den Ersttermin	20
Ersttermin-Strategie: Dos and Don'ts	21
Idealer Ablauf des Erstermins (60 Minuten)	22
Anhang: Vollstaendiges Ranking aller 18 Use Cases	23

Use Case Ranking – MED-EL Medical Electronics GmbH

Erstellt: Maerz 2026 **Kunde:** MED-EL Elektromedizinische Geraete GmbH, Innsbruck, Tirol **Branche:** Medizintechnik / Implantierbare Hoerloesungen **Perspektive:** A1 Telekom Austria als Technologiepartner **Basis:** 6-Dimensionen-Scoring aus 18 identifizierten Use Cases

Executive Summary

Aus der Bewertung von 18 KI-Use-Cases fuer MED-EL kristallisieren sich fuenf klare Spitzenreiter heraus, die in den naechsten 6 Monaten realisierbare Ergebnisse liefern koennen. Der staerkste Use Case – CandidateAI (Score 4,55) – adressiert direkt MED-ELs groesste Marktchance: Nur 5–10% aller CI-Kandidaten weltweit sind tatsaechlich implantiert. In Kombination mit ResearchRadar AI (4,30) als schnellstem Quick Win und RegDoc AI (4,10) als dringlichstem Compliance-Projekt entsteht eine Einstiegsstrategie, die innerhalb von 3 Monaten messbaren Mehrwert schafft.

Die Gesamtroadmap umfasst vier Phasen ueber 18+ Monate mit einem geschaezten Investitionsrahmen von EUR 1,8–3,2 Mio. und adressiert MED-ELs zentrale Herausforderungen: Wettbewerbsdruck durch Cochlear, MDR-Compliance-Deadlines, globale Skalierung und die Ambition, KI-Fuehrerschaft im Hoerimplantat-Markt zu erreichen.

1. Top 5 Use Cases – Detailliertes Ranking

Rang 1: CandidateAI – CI-Kandidaten-Screening (Score: 4,55)

UC-Nr.: 6.2 | **Kategorie:** Quick Win | **Bereich:** Clinical Support

Warum #1

CandidateAI ist der staerkste Use Case, weil er MED-ELs einzigartiges strategisches Asset – das breitetste Hoerloesungs-Portfolio der gesamten Branche – direkt in Marktanteilsgewinne uebersetzt. Kein anderer Hersteller kann Loesungen fuer JEDE Art von Hoerverlust anbieten (CI, EAS, VIBRANT SOUND-BRIDGE, BONEBRIDGE, ADHEAR). Dieses Alleinstellungsmerkmal wird heute nicht systematisch genutzt: HNO-Aerzte als primaere Ueberweiser kennen oft nur einen Bruchteil der Indikationsmoeglichkeiten. CandidateAI schliesst diese Luecke und adressiert gleichzeitig das groesste ungehobene Potenzial des CI-Marktes – die 90–95% nicht-implantierten Kandidaten.

Zusaetzlich erzielt der Use Case in fuenf von sechs Scoring-Dimensionen einen Score von 4 oder 5, was seine aussergewoehnliche Ausgewogenheit zwischen Business Impact, strategischer Passung, technischer Machbarkeit und schneller Umsetzbarkeit zeigt.

Erwarteter ROI und Business Impact

- **Kandidatenidentifikation:** 20–30% mehr identifizierte CI-Kandidaten durch systematisches, KI-gestuetztes Screening

- **Umsatzpotenzial:** Bei einem durchschnittlichen CI-Systempreis von USD 25.000–40.000 und 10% mehr Implantationen bedeutet das potenziell USD 50–100 Mio. zusätzlichen Jahresumsatz in reifen Märkten
- **Portfolio-Ausnutzung:** Optimale Zuweisung von Patienten zur richtigen MED-EL-Lösung (CI vs. EAS vs. Knochenleitung) erhöht Cross-Selling
- **Evercare-Skalierung:** Besonders wertvoll in Emerging Markets, wo HNO-Aerzte weniger Erfahrung mit CI-Indikationen haben
- **Marketing-Tool:** HNO-Aerzte als Überweiser erhalten ein kostenloses, nützliches Tool – das stärkt die MED-EL-Marke am Point of Referral

Geschätzter ROI: > 500% innerhalb von 18 Monaten nach Vollbetrieb

Implementierungsansatz

1. **Regelbasiertes Fundament:** Implementierung der aktuellen CI-, EAS-, BONEBRIDGE- und SOUNDBRIDGE-Indikationskriterien als Entscheidungsbaum
2. **ML-Erweiterung:** Gradient-Boosting-Modell auf historischen Audiogramm- und Patientendaten für probabilistische Empfehlungen
3. **Web-Frontend:** Responsive Webanwendung für HNO-Aerzte, die Audiogrammdaten und Patienteninformationen erfasst
4. **API-Backend:** RESTful API auf Azure, die Screening-Logik und ML-Inferenz bereitstellt
5. **Multi-Language-Rollout:** Schrittweise Lokalisierung für Top-10-Märkte

Zeitraumen und Meilensteine

Meilenstein	Zeitraumen	Beschreibung
M1: Indikationslogik	Monat 1–2	Regelbasiertes Screening mit MED-EL-Audiologen validiert
M2: Web-Prototyp	Monat 2–3	Funktionaler Prototyp mit Demo-Daten
M3: ML-Integration	Monat 3–5	Gradient-Boosting-Modell auf retrospektiven Daten trainiert
M4: Klinische Validierung	Monat 4–6	Pilotierung mit 5–10 Partnerkliniken
M5: Soft Launch	Monat 6	Rollout in DACH-Region
M6: Global Rollout	Monat 7–12	Skalierung auf Top-20-Märkte

Benoetigte Ressourcen

A1-seitig: - 1 Solution Architect (Azure, Web) - 1–2 ML Engineers (Gradient Boosting, Bayesian Networks) - 1 Frontend-Entwickler (responsive Web-App) - 1 Projektmanager - Azure-Infrastruktur (App Service, Azure ML, SQL Database)

MED-EL-seitig: - 2–3 Audiologen für Indikationslogik und klinische Validierung - 1 Product Manager (Hansjoerg Schoesser) - Zugang zu anonymisierten historischen Audiogramm-Daten - Regulatory-Einbindung (Elizabeth Gfoeller) für SaMD-Klassifizierung - 5–10 Partnerkliniken für Pilotierung

Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
SaMD-Klassifizierung erfordert CE/FDA	Mittel	Positionierung als Screening/Empfehlungs-Tool (nicht diagnostisch); klare Abgrenzung in UI und Dokumentation; fruehe Einbindung von Elizabeth Gfoeller
Datenverfuegbarkeit fuer ML-Training	Niedrig	Regelbasiertes System funktioniert auch ohne ML; ML als optionale Erweiterung; synthetische Daten fuer initiales Training
Geringe Adoption durch HNO-Aerzte	Mittel	Integration in bestehende MED-EL-Vertriebskanaele; Schulung der Sales-Teams; kostenlos und einfach zuganglich gestalten
Wettbewerber kopieren den Ansatz	Niedrig	MED-ELs Portfolio-Breite ist nicht kopierbar; Cochlear kann nur CI empfehlen; First-Mover-Vorteil nutzen

Rang 2: ResearchRadar AI – Literatur- und Patentintelligenz (Score: 4,30)

UC-Nr.: 5.3 | **Kategorie:** Quick Win | **Bereich:** R&D & Innovation

Warum #2

ResearchRadar AI ist der schnellste und risikoaermste Use Case im gesamten Portfolio. Mit einer Time-to-Value von nur 2–3 Monaten, keinerlei regulatorischen Huerden und minimalem Ressourcenbedarf ist es der ideale Tueroeffner fuer die Zusammenarbeit mit MED-ELs F&E-Fuehrung. Der Use Case adressiert ein kritisches Beduerfnis: MED-EL kooperiert mit ueber 100 Forschungsinstitutionen und investiert USD 110–150 Mio. jaehrlich in F&E – ein systematisches Literatur- und Patent-Monitoring ist essenziell, insbesondere zur Fruherkennung potenziell disruptiver Technologien wie Gentherapie (Regeneron DB-OTO, Sensorion SENS-501).

Der Use Case erreicht als einziger in drei Dimensionen den Hoechstwert 5 (Technische Machbarkeit, Time to Value, Ressourcenbedarf) und hat mit Score 5 bei Regulatorischer Komplexitaet null regulatorische Huerden.

Erwarteter ROI und Business Impact

- **Effizienz:** 80% weniger manueller Literatur-Screening-Aufwand fuer das F&E-Team
- **Fruehwarnung:** Systematische Erkennung disruptiver Technologien (Gentherapie, Optogenetik, Brain-Computer Interfaces) 6–12 Monate frueher als bei manuellem Monitoring
- **Patentintelligenz:** Automatisierte Analyse der Cochlear-, AB- und Oticon-Patentportfolios zur Identifikation strategischer Luecken und Moeglichkeiten
- **Forschungseffizienz:** Beschleunigte Identifikation relevanter Kooperationspartner und Publikationen
- **Strategische Entscheidungen:** Datengestuetzte F&E-Priorisierung auf Basis von Technologietrends

Geschaetzter ROI: 300–400% innerhalb von 12 Monaten (Zeitersparnis und verbesserte F&E-Entscheidungen)

Implementierungsansatz

- 1. **Datenquellen:** APIs zu PubMed, Cochrane Library, EPO (Europaeisches Patentamt), USPTO, Google Scholar
- 2. **RAG-Architektur:** Azure OpenAI mit Retrieval-Augmented Generation auf wissenschaftlichem Corpus
- 3. **NLP-Pipeline:** Scientific Text Mining fuer Extraktion von Entitaeten (Technologien, Institutionen, Wirkstoffe, Patentnummern)
- 4. **Dashboard:** Power BI oder Web-basiertes Dashboard mit Trend-Analysen, Patent-Landscapes und Alert-Funktionen
- 5. **Alert-System:** Konfigurierbare Alerts fuer spezifische Forschungsbereiche (z.B. „Gentherapie Hoer-verlust“, „Cochlear Patent KI“)

Zeitraahmen und Meilensteine

Meilenstein	Zeitraahmen	Beschreibung
M1: MVP Literatur	Monat 1	LLM-basierte Literatursuche fuer 3 Forschungsbereiche
M2: Patent-Modul	Monat 1–2	EPO/USPTO-Integration, Patent-Landscape fuer CI-Markt
M3: Dashboard	Monat 2	Interaktives Dashboard mit Trend-Vi-sualisierung
M4: Alert-System	Monat 2–3	Konfigurierbare Benachrichtigungen fuer F&E-Leitung
M5: Rollout	Monat 3	Uebergabe an Dr. Peter Nopp, Dr. Claude Jolly, Michal Zaremba

Benoetigte Ressourcen

A1-seitig: - 1 ML Engineer (NLP, RAG-Architektur) - 1 Backend-Entwickler (API-Integrationen) - 1 Frontend-/Dashboard-Entwickler - Azure-Infrastruktur (Azure OpenAI, Azure AI Search, App Service)

MED-EL-seitig: - Dr. Peter Nopp oder Michal Zaremba als fachlicher Ansprechpartner - Definition der primaeren Forschungsbereiche und Keywords - 2–3 Stunden/Woche fuer Feedback und Validierung

Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
LLM-Halluzinationen bei Quellenangaben	Mittel	Strict Retrieval mit Quellenverifikation; nur verifizierte PubMed-IDs und Patent-Nummern anzeigen; Human-in-the-Loop
Geringe Akzeptanz bei Forschern	Niedrig	Fruehe Einbindung von Nopp/Zaremba; iteratives Feedback; Tool als Ergaenzung, nicht Ersatz positionieren
API-Kosten bei hohem Volumen	Niedrig	Caching-Strategie; inkrementelle Updates statt vollstaendiger Neuindexierung

Rang 3: RegDoc AI – Regulatorische Dokumentation (Score: 4,10)

UC-Nr.: 3.1 | Kategorie: Quick Win | Bereich: Regulatory & Compliance

Warum #3

RegDoc AI hat die hoechste Dringlichkeit aller Use Cases. Die MDR-Deadline fuer Klasse-III-Medizinprodukte im Mai 2026 setzt MED-EL unter enormen Zeitdruck. Verspaetete MDR-Zertifizierung bedeutet Marktzugangsverlust in der gesamten EU – fuer ein Unternehmen, das 40–50% seines Umsatzes in Europa erzielt, waere das existenzbedrohend. RegDoc AI kann die Dokumentationsgeschwindigkeit um 40–60% steigern und damit Elizabeth Gfoellers Regulatory-Team direkt entlasten.

Der Use Case erreicht in der strategischen Passung den Hoechstwert 5 – er ist direkt an MED-ELs kritischste Compliance-Herausforderung gekoppelt. Mit einem TtV-Score von 4 (3–6 Monate fuer MVP) ist er rechtzeitig vor der MDR-Deadline einsatzbereit.

Erwarteter ROI und Business Impact

- **Dokumentationsgeschwindigkeit:** 40–60% schnellere Erstellung regulatorischer Dokumente (Technical Files, Clinical Evaluation Reports, PMS Reports)
- **Risikominimierung:** Vermeidung von Verzoegerungen bei MDR-Zertifizierung, die zu Marktzugangsverlust fuehren wuerden
- **Kostensenkung:** Freisetzung teurer regulatorischer Expertise (Senior Regulatory Affairs Specialists kosten EUR 100.000–150.000/Jahr)
- **Qualitaetssteigerung:** Konsistentere Dokumentation durch RAG auf bestehendem regulatorischen Corpus
- **Skalierbarkeit:** Einmalige Infrastruktur fuer alle zukuenftigen Produktzulassungen nutzbar

Geschaetzter ROI: 200–350% innerhalb von 12 Monaten (Zeitersparnis und Risikovermeidung)

Implementierungsansatz

1. **Dokumenten-Corpus:** Indexierung bestehender regulatorischer Dokumente (Technical Files, CERs, PMS Reports, IFUs) in Azure AI Search
2. **RAG-Pipeline:** Azure OpenAI mit Retrieval-Augmented Generation, gespeist aus MED-ELs regulatorischem Wissensschatz
3. **Template-Engine:** Vorbefuellte Templates fuer MDR-konforme Dokumente mit automatischer Referenzierung
4. **Human-in-the-Loop:** Zwingender Review-Workflow durch Regulatory-Experten vor Freigabe
5. **Audit-Trail:** Vollstaendige Nachvollziehbarkeit aller KI-generierten Textpassagen (fuer Behoerden-Audits)
6. **Private LLM-Instanz:** Azure OpenAI mit dedizierter Instanz – keine Daten verlassen die MED-EL-Tenant-Boundary

Zeitraahmen und Meilensteine

Meilenstein	Zeitraahmen	Beschreibung
M1: Corpus-Aufbau	Monat 1	Indexierung von 500+ regulatorischen Dokumenten
M2: RAG-MVP	Monat 1–2	Abfrage-faehiges System fuer regulatorische Fragen
M3: Template-Engine	Monat 2–3	MDR-konforme Templates mit Auto-Referenzierung
M4: Review-Workflow	Monat 3	Human-in-the-Loop mit Freigabe-Prozess
M5: Pilot mit Regulatory	Monat 3–4	Pilotierung mit Elizabeth Gfoellers Team
M6: Produktivbetrieb	Monat 4–6	Vollbetrieb fuer MDR-Dokumentation

Benoetigte Ressourcen

A1-seitig: - 1 Solution Architect (Azure AI, RAG) - 1 ML Engineer (NLP, Document Processing) - 1 Backend-Entwickler (Workflow-Engine, Audit-Trail) - Azure-Infrastruktur (Azure OpenAI, Azure AI Search, Azure Blob Storage)

MED-EL-seitig: - Elizabeth Gfoeller als Executive Sponsor - 2–3 Senior Regulatory Affairs Specialists fuer Validierung und Review - Zugang zum regulatorischen Dokumenten-Corpus (SharePoint/DMS) - IT-Freigabe durch Hans-Juergen Seifen (CIO) fuer Azure-Anbindung

Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
Qualitaet der generierten Texte unzureichend	Mittel	Zwingender Human-in-the-Loop-Review; KI als Entwurfs-Assistenz, nicht als finale Instanz; iteratives Fine-Tuning
Datenschutzbedenken bei regulatorischen Dokumenten	Mittel	Private Azure-Instanz in EU-Region; keine Daten in oeffentlichen LLMs; DSGVO-konforme Architektur; ISO 27001-konforme Infrastruktur
MDR-Deadline zu knapp fuer vollen Rollout	Niedrig	MVP innerhalb von 2 Monaten nutzbar; inkrementeller Ausbau; sofortiger Mehrwert auch mit Basisfunktionalitaet
Behoerden akzeptieren KI-unterstuetzte Dokumentation nicht	Niedrig	Tool generiert nur Entwuerfe; finale Dokumente werden von Menschen verantwortet; Audit-Trail dokumentiert KI-Anteil transparent

Rang 4: AutoMAP – KI-gestuetztes Automatisches Fitting (Score: 4,00)

UC-Nr.: 1.2 | **Kategorie:** Quick Win | **Bereich:** Signalverarbeitung & Audiologie

Warum #4

AutoMAP adressiert MED-ELs dringendsten Wettbewerbs-Gap gegenueber Cochlear. Cochlear hat mit Custom Sound Pro bereits ein KI-gestuetztes Fitting-Tool im Markt. Advanced Bionics arbeitet an Cloud-Connected Fitting. MED-ELs ARTFit in MAESTRO 7.0 bietet eine gute Ausgangsbasis, aber kein echtes ML-gestuetztes Mapping. AutoMAP schliesst diese Luecke und nutzt dabei MED-ELs einzigartiges Asset: jahrelange Fitting-Daten aus hunderten Kliniken weltweit.

Der Use Case hat den hoechsten Business Impact (Score 5) unter den Quick Wins und die hoechste strategische Passung (Score 5), weil er direkt in MED-ELs Kernprodukt – die MAESTRO-Fitting-Software – integriert werden kann. Gleichzeitig ist er technisch machbar (Score 4), da ML-Modelle fuer CI-Fitting in der Literatur bereits mit >80% Praezision validiert sind.

Erwarteter ROI und Business Impact

- **Klinische Outcomes:** Studien zeigen 10 dB bessere Hoerschwellen und 89% Patientenpraferenz fuer KI-Programmierung gegenueber manuellem Fitting
- **Skalierbarkeit:** Automatisiertes Fitting ermöglicht Remote Care in Emerging Markets (Evercare), wo erfahrene Audiologen Mangelware sind
- **Wettbewerbsparitaet:** Schliesst den AI-Fitting-Gap zu Cochlear Custom Sound Pro
- **Effizienz:** 30–50% weniger Fitting-Sessions pro Patient, was Klinik-Kapazitaeten freisetzt

- **Datenmonetarisierung:** Jedes Fitting generiert Daten, die das Modell verbessern – positiver Feedback-Loop

Geschaetzter ROI: 250–400% innerhalb von 24 Monaten (Wettbewerbsvorteile und klinische Effizienz)

Implementierungsansatz

1. **Retrospektive Analyse:** ML-Modell auf historischen Fitting-Daten aus MAESTRO-Datenbank trainieren
2. **MAESTRO-Integration:** Plugin-Architektur fuer MAESTRO-Software mit Azure ML-Backend
3. **Modell:** Gradient Boosting oder Neural Network fuer MAP-Parameter-Vorhersage basierend auf Audiogramm, Elektroden-Impedanzen und Patientenprofil
4. **Validierung:** Retrospektiver Vergleich mit manuellen Fittings, dann prospektive klinische Studie
5. **Iterativer Ausbau:** Start mit einfachen MAP-Empfehlungen, dann schrittweise Automatisierung

Zeitraumen und Meilensteine

Meilenstein	Zeitraumen	Beschreibung
M1: Datenanalyse	Monat 1–2	Explorative Analyse der MAESTRO-Fitting-Datenbank
M2: ML-Modell	Monat 2–4	Training und retrospektive Validierung
M3: MAESTRO-Plugin	Monat 4–6	Integration als Empfehlungs-Modul in MAESTRO
M4: Klinische Pilotierung	Monat 6–9	Prospektive Studie mit 5 Partnerkliniken
M5: IEC 62304 Compliance	Monat 9–12	Software-Lifecycle-Dokumentation gemaess SaMD-Anforderungen
M6: CE/FDA Filing	Monat 12–18	Regulatorische Zulassung als MAESTRO-Feature

Benoetigte Ressourcen

A1-seitig: - 1 Senior ML Engineer (Medical AI, Zeitreihenmodelle) - 1 Solution Architect (Azure ML, API-Design) - 1 Software-Entwickler (MAESTRO-Plugin, Windows/.NET) - Azure-Infrastruktur (Azure ML, Azure SQL, Azure Kubernetes)

MED-EL-seitig: - Michal Zaremba (Head of Applied AI) als technischer Sponsor - Dr. Peter Nopp (Signal Processing) als fachlicher Berater - 3–5 Audiologen fuer klinische Validierung - Zugang zur MAESTRO-Fitting-Datenbank (anonymisiert) - Regulatory-Einbindung fuer IEC 62304 und SaMD-Klassifizierung - MAESTRO-Entwicklungsteam fuer Plugin-Integration

Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
Regulatorische Verzögerung (SaMD CE/FDA)	Hoch	Fruehe Einbindung von Regulatory; IEC 62304 Safety Class B (nicht C) anstreben; inkrementelle Updates der bestehenden ARTFit-Funktion
Datenqualitaet in MAESTRO-Datenbank	Mittel	Umfangreiche Datenbereinigung in Phase 1; Zusammenarbeit mit Audiologen fuer Label-Qualitaet
Klinische Akzeptanz (Audiologen vertrauen KI nicht)	Mittel	Empfehlungs-Modus (nicht automatisch); Explainable AI (SHAP-Werte); Audiologe behaelt finale Kontrolle
MAESTRO-Integration technisch komplex	Niedrig	Plugin-Architektur minimiert Eingriff in Core-Software; API-basierte Kommunikation

Rang 5: ContentForge AI – Multilingual Marketing Content (Score: 4,00)

UC-Nr.: 7.3 | **Kategorie:** Quick Win | **Bereich:** Corporate Functions / Marketing

Warum #5

ContentForge AI ist neben ResearchRadar AI der schnellste realisierbare Use Case (1–3 Monate fuer MVP) und erfordert die geringste Investition aller 18 Use Cases. Fuer ein Unternehmen, das in 130+ Laendern aktiv ist und Marketing-Content in dutzenden Sprachen benoetigt, ist die Automatisierung der Content-Erstellung ein sofortiger Effizienzgewinn. Der Use Case nutzt die am weitesten ausgereifte LLM-Anwendung (Texterstellung und -uebersetzung) und hat minimale regulatorische Huerden.

Obwohl der Business Impact und die strategische Passung niedriger bewertet sind als bei den Top-4-Use-Cases, macht die Kombination aus extremer Schnelligkeit (TtV: 5), minimalem Ressourcenbedarf (RB: 5) und hoher technischer Machbarkeit (TM: 5) ContentForge AI zum perfekten Begleit-Quick-Win, der sofortigen Mehrwert demonstriert und Vertrauen aufbaut.

Erwarteter ROI und Business Impact

- **Content-Geschwindigkeit:** 60–70% schnellere Erstellung von Marketing-Materialien
- **Uebersetzungskosten:** 40–50% Reduktion der externen Uebersetzungskosten
- **Konsistenz:** Einheitliche Markenbotschaft und Terminologie ueber alle Maerkte
- **Skalierung:** Schnellere Erschliessung neuer Maerkte (Evercare) durch automatisierte Content-Lokalisierung
- **Compliance:** Integrierter Check gegen Medizinprodukt-Werbevorschriften (MDR, FDA Promotional Guidelines)

Geschaetzter ROI: 200–300% innerhalb von 6 Monaten (direkte Kostenersparnis bei Uebersetzung und Content-Erstellung)

Implementierungsansatz

1. **Azure OpenAI Setup:** Dedizierte Instanz mit MED-EL-spezifischem Prompt-Engineering (Markenstimme, Terminologie, Produktwissen)
2. **Brand Knowledge Base:** Indexierung von MED-EL-Markenrichtlinien, Produktdaten, Terminologie-Glossar
3. **Compliance-Layer:** Regelbasierte Pruefung gegen Medizinprodukt-Werbevorschriften

- 4. **CMS-Integration:** Anbindung an MED-ELs Content-Management-System fuer nahtlosen Workflow
- 5. **Human-in-the-Loop:** Review durch lokale Marketing-Teams und Regulatory als Quality Gate

Zeitraahmen und Meilensteine

Meilenstein	Zeitraahmen	Beschreibung
M1: MVP	Monat 1	Content-Erstellung fuer 5 Hauptspra-chen (DE, EN, FR, ES, PT)
M2: Compliance-Layer	Monat 1–2	Automatisierte Pruefung gegen Wer-bevorschriften
M3: CMS-Anbindung	Monat 2–3	Integration in bestehenden Content-Workflow
M4: Erweiterung	Monat 3–6	Ausweitung auf 15+ Sprachen, So-cial Media, Video-Skripte

Benoetigte Ressourcen

A1-seitig: - 1 ML Engineer (Prompt Engineering, LLM-Setup) - 1 Integrations-Entwickler (CMS-Anbin-dung) - Azure-Infrastruktur (Azure OpenAI, Azure AI Search)

MED-EL-seitig: - Marcus Schmidt (CMO) als Sponsor - Marketing-Team fuer Markenrichtlinien und Feedback - Lokale Marketing-Teams fuer Review in Zielsprachen - Regulatory fuer Compliance-Regeln bei Medizinprodukt-Werbung

Risiken und Mitigationsmassnahmen

Risiko	Wahrscheinlichkeit	Mitigation
Inkonsistente Markenstimme	Mittel	Umfangreiches Prompt-Engi-neering; Brand Voice Guide als System-Prompt; iteratives Fine-Tuning
Fehler in medizini-schen Aussagen	Mittel	Zwingender Human-in-the-Loop-Review; Regulatory-Check vor Veroeffentlichung
Uebersetzungs-qualitaet unzurei-chend	Niedrig	Kombination LLM + DeepL; Review durch Muttersprach-ler; Terminologie-Glossar

2. Quick Wins – Empfohlene Reihenfolge und Tueroeffner-Strategie

Priorisierte Implementierungsreihenfolge

Prio	Use Case	Start	Erster Mehrwert	Tueroeffner fuer
1	ResearchRadar AI	Woche 1	Monat 2	F&E-Fuehrung (Nopp, Jolly, Zaremba) – baut Vertrauen bei den technischen Entscheidern auf
2	ContentForge AI	Woche 1	Monat 1	Marketing (Schmidt) und globale Teams – demonstriert sofortigen Mehrwert breiter Organisation
3	RegDoc AI	Monat 1	Monat 3	Regulatory (Gfoeller) und GEO/CTO (Hochmair) – adressiert hoechste Dringlichkeit
4	CandidateAI	Monat 2	Monat 4	Clinical Teams, Vertrieb, Evercare – groesster strategischer Impact
5	AutoMAP	Monat 3	Monat 6	Applied AI Team (Zaremba), Signal Processing (Nopp) – technisch anspruchsvollster Quick Win

Warum diese Reihenfolge?

ResearchRadar AI und ContentForge AI starten parallel in Woche 1 – sie sind die schnellsten, risikoaermsten und kostenguenstigsten Use Cases. Innerhalb von 4–8 Wochen liefern sie sichtbaren Mehrwert und schaffen Vertrauen bei zwei unterschiedlichen Stakeholder-Gruppen: - ResearchRadar oeffnet die Tuer zur F&E-Fuehrung (Dr. Peter Nopp, Dr. Claude Jolly, Michal Zaremba) - ContentForge oeffnet die Tuer zur breiteren Organisation (Marketing, globale Teams)

RegDoc AI startet in Monat 1, wenn die erste Welle von Quick Wins sichtbar wird. Die MDR-Dringlichkeit sichert Executive Attention und bringt Elizabeth Gfoeller (Regulatory Gatekeeper) als Unterstuetzerin an Bord.

CandidateAI startet in Monat 2 – als strategisch wichtigster Use Case braucht er etwas mehr Vorlaufzeit fuer die Zusammenarbeit mit Audiologen. Bis dahin hat A1 bereits Vertrauen aufgebaut.

AutoMAP startet in Monat 3 – als technisch anspruchsvollster Quick Win mit SaMD-Implikationen braucht er die staerkste Basis an Vertrauen und regulatorischer Abstimmung.

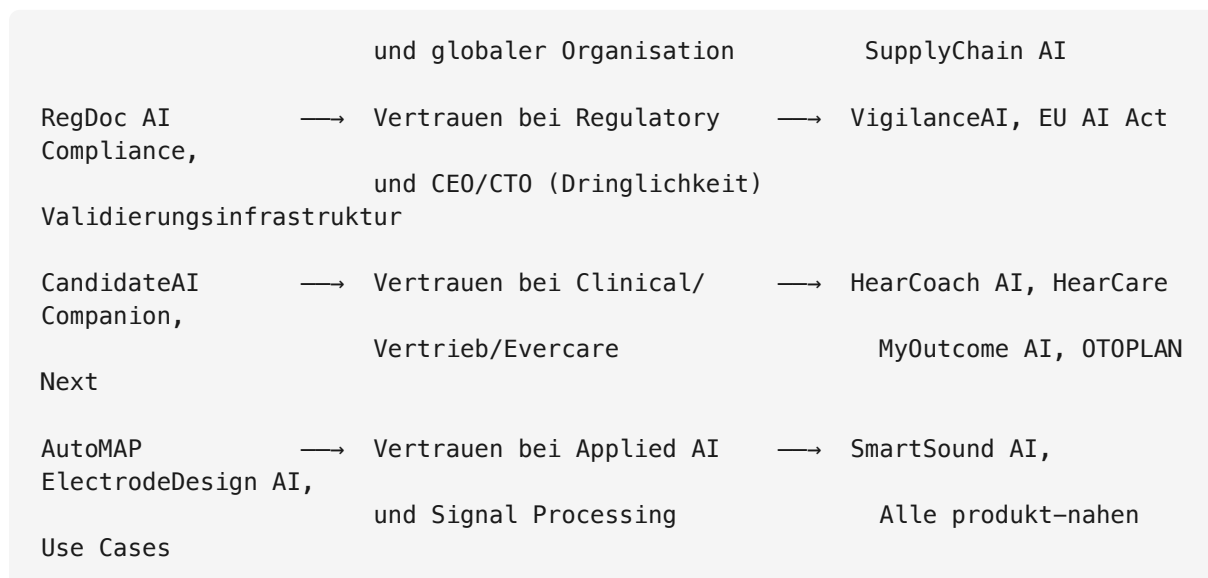
Wie Quick Wins als Tueroeffner dienen

ResearchRadar AI → Vertrauen bei F&E-Leitung → TICI BrainTune,
SmartSound AI,

CochleaTwin

(Langfrist-Projekte)

ContentForge AI → Vertrauen bei Marketing → BrainBase GenAI-
Wissensplattform,



3. Implementierungsroadmap

Phase 1: Quick Wins / Proof of Concept (0–3 Monate)

Ziel: Schneller, sichtbarer Mehrwert; Vertrauensaufbau; Demonstration der AI-KI-Kompetenz

Use Case	Score	Aktivitaeten	Ergebnis
ResearchRadar AI	4,30	LLM-Dashboard fuer Literatur/Patent-Monitoring aufbauen; API-Integrationen (PubMed, EPO)	Funktionsfaehiges Recherche-Tool fuer F&E-Leitung
ContentForge AI	4,00	Azure OpenAI Setup; Brand Voice Engineering; 5-Sprachen-MVP	Automatisierte Marketing-Content-Erstellung
RegDoc AI	4,10	Dokumenten-Corpus indexieren; RAG-MVP; Template-Engine	Entwurfs-Assistent fuer regulatorische Dokumente
CandidateAI	4,55	Indikationslogik mit Audiologen definieren; Web-Prototyp	Regelbasiertes Screening-Tool in Entwicklung

Geschaetztes Investitionsvolumen Phase 1: EUR 180.000–300.000

Kernteam: 4–6 Personen (A1-seitig), 3–5 fachliche Ansprechpartner (MED-EL-seitig)

Erfolgsmetriken: - ResearchRadar: 3 aktive Nutzer im F&E-Team, >50 Recherchen/Monat - ContentForge: 20+ Content-Stuecke/Monat generiert, >30% Zeiteinsparung - RegDoc: MVP deployed, erstes regulatorisches Dokument mit KI-Unterstuetzung erstellt - CandidateAI: Web-Prototyp mit validierter Indikationslogik fuer 4 Produktlinien

Phase 2: Strategische Prioritaeten (3–9 Monate)

Ziel: Skalierung der Quick Wins; Start der strategisch wichtigsten Projekte; Aufbau langfristiger Partnerschaft

Use Case	Score	Aktivitaeten	Ergebnis
AutoMAP	4,00	ML-Modell trainieren; MAESTRO-Plugin entwickeln; klinische Pilotierung starten	KI-Fitting-Empfehlung in MAESTRO als Pilot
CandidateAI (Ausbau)	4,55	ML-Erweiterung; klinische Validierung; Multi-Market-Launch	Web-basiertes Screening-Tool live in DACH
CleanRoom AI	3,75	IoT-Sensoren in einem Reinraum; LSTM-Modelle; Predictive Dashboard	Praediktive Wartung fuer einen Reinraum
VigilanceAI	3,75	NLP-Pipeline fuer MAUDE/BfArM/Literatur; Signal-Detection	PMS-Monitoring mit automatischer Signal-erkennung
BrainBase	3,75	M365 Copilot Pilotierung; RAG auf SharePoint/Teams	GenAI-Wissensplattform fuer eine Pilotabteilung
HearCoach AI	3,65	Konzeptstudie; ReDi-App-Erweiterung; Content-Generierung	Konzept fuer personalisierte Hoerrehabilitation
HearCare Companion	3,65	FAQ-Bot-Prototyp; Azure Bot Framework; HearCare-Integration	KI-Assistent-Prototyp fuer Remote Care

Geschaetztes Investitionsvolumen Phase 2: EUR 500.000–900.000

Erweitertes Team: 8–12 Personen (A1-seitig), dedizierte Projektteams (MED-EL-seitig)

Erfolgsmetriken: - AutoMAP: Retrospektive Validierung zeigt >80% Uebereinstimmung mit Experten-Fittings - CandidateAI: 500+ Screenings/Monat; 20% mehr identifizierte Kandidaten in Pilotkliniken - CleanRoom AI: 60% weniger ungeplante Reinraum-Ausfaelle im Pilot-Reinraum - BrainBase: 100+ aktive Nutzer, >40% weniger Informationssuchzeit

Phase 3: Transformative Projekte (9–18 Monate)

Ziel: Tiefe Integration in MED-ELs Kernprozesse; Aufbau differenzierender Faehigkeiten; Langfristiger Wettbewerbsvorteil

Use Case	Score	Aktivitaeten	Ergebnis
AutoMAP (klinisch)	4,00	Prospektive klinische Studie; IEC 62304 Compliance; CE/FDA Filing	SaMD-Zulassungsantrag eingereicht
OTOPLAN Next	3,35	KI-Erweiterung praeoperative Planung; 3D-Bildverarbeitung	KI-Features in OTOPLAN
MyOutcome AI	3,30	Explorative Datenanalyse auf Registerdaten; Prognose-Modell	Evidenzbasiertes Outcome-Prognose-Tool
SupplyChain AI	3,55	Demand Forecasting; Lieferantenrisiko-Analyse	Optimierte Bestandsplanung
ImplantVision	3,45	CV-Pilot fuer eine Inspektionsstation; Defektklassifikation	Computer Vision QA-System fuer Produktion
MigrationPilot AI	3,10	Datenqualitaetsanalyse NAV; Migrationsstrategie BC	Vorbereitete ERP-Migrationsbasis

Geschaetztes Investitionsvolumen Phase 3: EUR 700.000–1.200.000

Erfolgsmetriken: - AutoMAP: CE-Kennzeichnung beantragt; 20+ Pilotkliniken - OTOPLAN Next: Praeoperative KI-Features in Beta - SupplyChain AI: 15% Lagerreduktion in Pilotbereich - ImplantVision: 95%+ Detektionsrate bei einer Inspektionsstation

Phase 4: Langfristige Forschungspartnerschaften (18+ Monate)

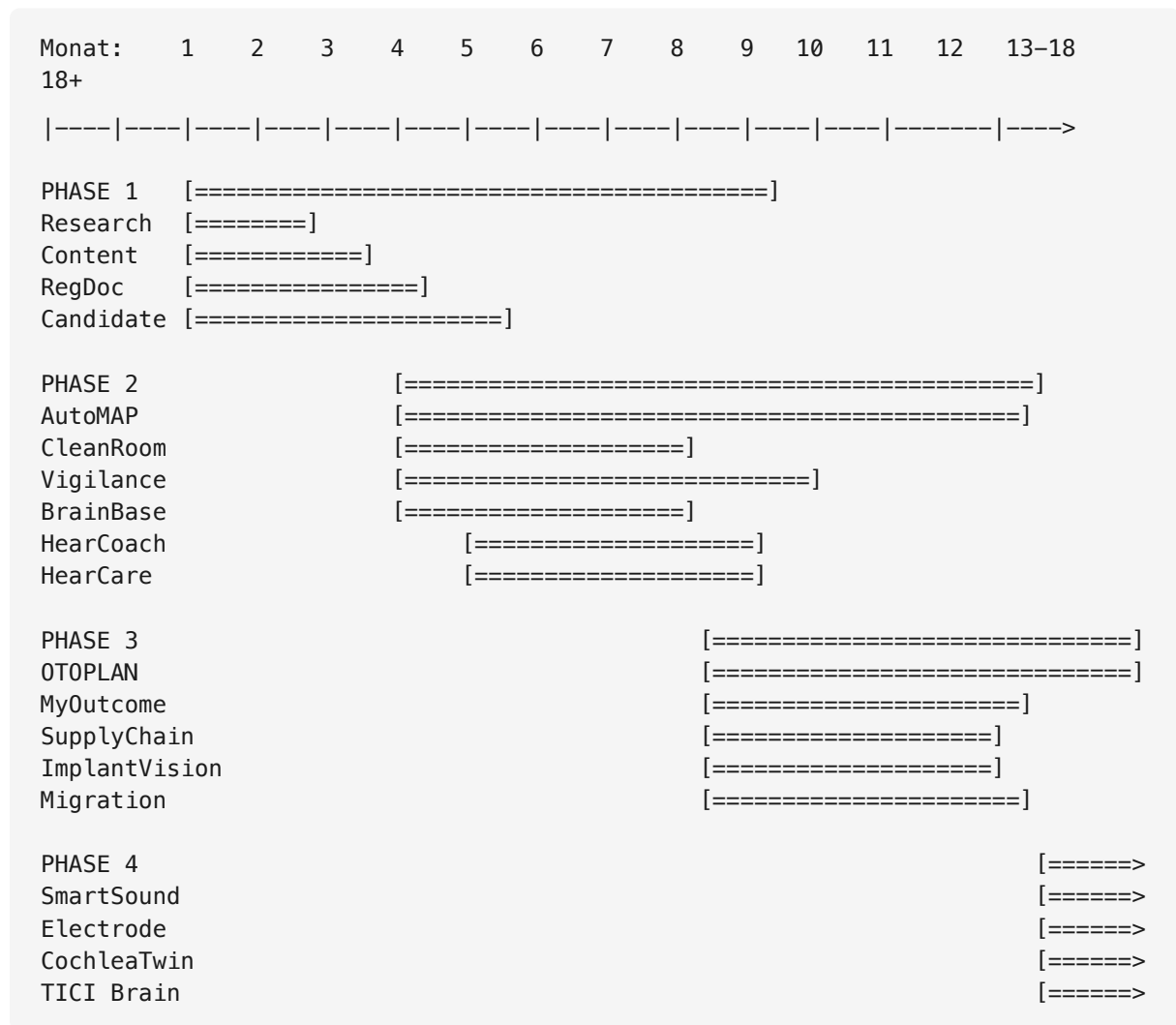
Ziel: Gemeinsame Forschung an disruptiven Technologien; Positionierung von A1 als langfristiger Innovationspartner

Use Case	Score	Aktivitaeten	Ergebnis
SmartSound AI	3,00	Feasibility-Studie On-Device ML; ASIC-Anforderungsanalyse	Machbarkeitsbewertung fuer naechste Prozessor-Generation
ElectrodeDesign AI	3,00	HPC-Infrastruktur-PoC; FEA-Simulation	Cloud-basierte Simulationsumgebung fuer Elektrodenforschung
CochleaTwin	3,10	Forschungskoooperation Med-Uni Innsbruck; 3D-Modellierung	Proof-of-Concept Digitaler Zwilling
TICI BrainTune	2,80	TinyML-Forschung; Energy Harvesting; Neural Architecture Search	Forschungsergebnisse fuer naechste TICI-Generation

Geschaetztes Investitionsvolumen Phase 4: EUR 400.000–800.000 (A1-Anteil; Co-finanziert mit MED-EL und akademischen Partnern)

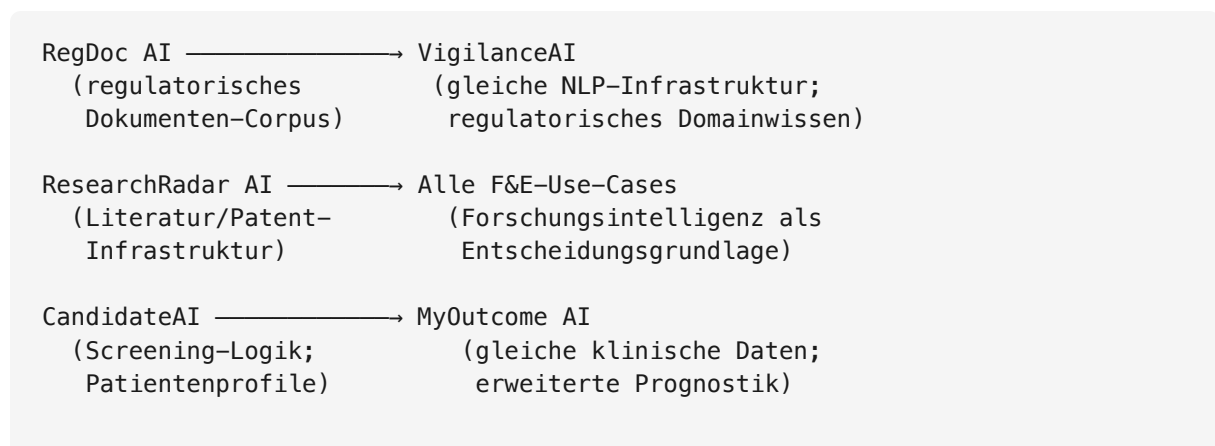
Erfolgsmetriken: - Gemeinsame Forschungsvertraege mit MED-EL - 2–3 Machbarkeitsstudien abgeschlossen - HPC-Infrastruktur fuer F&E produktiv im Einsatz - Langfristiger Rahmenvertrag fuer KI-Infrastruktur und Cloud

Roadmap-Visualisierung



4. Abhaengigkeiten und Voraussetzungen

Use-Case-Abhaengigkeiten



AutoMAP —————> SmartSound AI
(Fitting-Daten;
ML-Modelle;
SaMD-Erfahrung) (Signalverarbeitungs-
Optimierung nutzt
gleiche Datenbasis)

ContentForge AI —————> BrainBase GenAI
(LLM-Infrastruktur;
Prompt-Engineering) (gleiche RAG-Architektur;
skaliert auf Unternehmenswissen)

CleanRoom AI —————> ImplantVision
(IoT-Infrastruktur;
Produktionsdaten) (Produktions-KI-Plattform;
erweitert um Computer Vision)

BrainBase GenAI —————> MigrationPilot AI
(Dokumenten-Index;
M365-Integration) (Wissensmanagement
unterstützt ERP-Migration)

AutoMAP + OTOPLAN —————> CochleaTwin
(Fitting- und Planungs-
daten als Basis) (Digitaler Zwilling integriert
Fitting und chirurgische Planung)

Alle produkt-nahen —————> TICI BrainTune
Use Cases (langfristiges Konvergenzprojekt;
nutzt Erkenntnisse aller
vorherigen Use Cases)

Technische Voraussetzungen

Voraussetzung	Betrifft Use Cases	Status	Aktion
Azure-Tenant fuer MED-EL	Alle	Vorhanden (Microsoft-Partnerschaft)	A1 als Managed-Services-Partner einbinden
Azure OpenAI Zugang	RegDoc, ResearchRadar, ContentForge, BrainBase	Vermutlich vorhanden	Dedizierte Instanzen fuer sensible Daten klaeren
DSGVO-konforme Datenarchitektur	Alle	ISO 27001 vorhanden	Data Processing Agreement (DPA) mit A1 abschliessen
Zugang zu MAESTRO-Datenbank	AutoMAP	Intern bei MED-EL	Anonymisierungs-Pipeline mit IT/Regulatory abstimmen
Zugang zu regulatorischem Corpus	RegDoc, VigilanceAI	Intern bei MED-EL	SharePoint-Anbindung ueber Azure AI Search
IoT-Infrastruktur Reinraum	CleanRoom AI	Teilweise vorhanden	Sensor-Erweiterung und Cloud-Anbindung
IEC 62304 Know-how	AutoMAP, CandidateAI, HearCoach	Bei MED-EL vorhanden	A1-seitig SaMD-Expertise aufbauen oder Partner einbinden
HPC-Infrastruktur	CochleaTwin, ElectrodeDesign, SmartSound	Nicht vorhanden	Azure HPC oder dedizierte GPU-Cluster evaluieren

Organisatorische Voraussetzungen

Voraussetzung	Beschreibung	Verantwortlich
Executive Sponsorship	Dr. Ingeborg Hochmair muss strategische Partnerschaft unterstützen	Zugang ueber CIO und Head of Applied AI aufbauen
Data Governance Agreement	Regeln fuer Datenzugang, -nutzung und -schutz zwischen A1 und MED-EL	Hans-Juergen Seifen (CIO), Rechtsabteilung
Regulatory Framework	Klarheit ueber SaMD-Klassifizierung fuer produkt-nahe Use Cases	Elizabeth Gfoeller (Regulatory)
Dediziertes Projektteam MED-EL	Fachliche Ansprechpartner fuer jeden Use Case	Michal Zaremba koordiniert
Change Management	Schulung und Kommunikation fuer Tool-Adoption	Marketing (ContentForge), F&E (ResearchRadar), Regulatory (RegDoc)

5. Investitionsrahmen

Gesamtuebersicht nach Phasen

Phase	Zeitraum	Use Cases	Investition (EUR)	Kumuliert
Phase 1	0–3 Monate	ResearchRadar, ContentForge, RegDoc, CandidateAI (Start)	180.000–300.000	180.000–300.000
Phase 2	3–9 Monate	AutoMAP, CandidateAI (Ausbau), CleanRoom, VigilanceAI, BrainBase, HearCoach, HearCare	500.000–900.000	680.000–1.200.000
Phase 3	9–18 Monate	AutoMAP (klinisch), OTOPLAN Next, MyOutcome, SupplyChain, ImplantVision, MigrationPilot	700.000–1.200.000	1.380.000–2.400.000
Phase 4	18+ Monate	SmartSound, ElectrodeDesign, CochleaTwin, TICI BrainTune	400.000–800.000	1.780.000–3.200.000

Gesamtinvestitionsrahmen: EUR 1,8–3,2 Mio. ueber 24+ Monate

Aufschuesselung Phase 1 (detailliert)

Kostenkategorie	ResearchRa- dar	ContentFor- ge	Reg- Doc	CandidateAI	Summe
Personal (A1)	30.000	20.000	40.000	35.000	125.000
Azure-Infrastruk- tur	5.000	3.000	8.000	5.000	21.000
Lizenzen/APIs	3.000	2.000	5.000	2.000	12.000
Projektmanage- ment	5.000	3.000	7.000	5.000	20.000
Summe pro UC	43.000	28.000	60.000	47.000	178.000

Hinweis: Preise auf 3-Monatsbasis. Angaben als Richtwerte fuer die initiale Planung.

ROI-Erwartung Gesamtprogramm

Kennzahl	Wert
Gesamtinvestition (24 Monate)	EUR 1,8–3,2 Mio.
Erwarteter jaehrlicher Nutzen (ab Jahr 2)	EUR 2,0–5,0 Mio.
Payback-Zeitraum	12–18 Monate
ROI (3-Jahres-Betrachtung)	200–400%

Der ROI setzt sich zusammen aus: - Direkte Kosteneinsparungen (Uebersetzung, Dokumentation, Recherche): EUR 300.000–600.000/Jahr - Effizienzgewinne (Fitting, Screening, PMS): EUR 500.000–1.000.000/Jahr - Umsatzsteigerung (CandidateAI, AutoMAP): EUR 1.000.000–3.000.000/Jahr - Risiko-vermeidung (MDR-Compliance, Produktionssicherheit): EUR 200.000–400.000/Jahr

6. Empfehlung fuer den Ersttermin

Kontextueller Rahmen

Basierend auf der Stakeholder-Analyse werden im Ersttermin wahrscheinlich folgende Personen anwesend sein:

- **Hans-Juergen Seifen (CIO)** – primaerer Ansprechpartner, IT-Entscheider
- **Michal Zaremba (Head of Applied AI)** – technischer KI-Experte, interner Champion
- Moeglicherweise: **Dr. Peter Nopp (Signal Processing)** oder ein Vertreter des Applied AI Teams

Dr. Ingeborg Hochmair (CEO/CTO) wird im Ersttermin voraussichtlich NICHT dabei sein – der Zugang zu ihr wird ueber CIO und Head of Applied AI aufgebaut.

Die drei Use Cases fuer den Ersttermin

Lead mit diesen drei Use Cases – in dieser Reihenfolge:

1. ResearchRadar AI – Der Tueroeffner

Warum fuehren wir damit? - Spricht Michal Zaremba (Head of Applied AI) und Dr. Peter Nopp (Signal Processing) direkt an – beide haben taeglichen Bedarf an Forschungsintelligenz - Schnellster Mehrwert: 2 Monate bis zum MVP, kein regulatorisches Risiko - Demonstriert A1s KI-Kompetenz (LLM, NLP, RAG) ohne sensible Unternehmensdaten zu benoetigen - Niedrige Einstiegshuerden bauen Vertrauen auf

Kernbotschaft: „In 8 Wochen hat Ihr F&E-Team ein KI-gestuetztes Fruehwarnsystem, das Cochlear-Patente, Gentherapie-Fortschritte und relevante Publikationen automatisch erkennt und priorisiert – damit Dr. Nopp und Ihr Applied-AI-Team ihre Zeit fuer Innovation statt Recherche nutzen koennen.“

Was resoniert mit wem: - Zaremba: KI-Infrastruktur, RAG-Architektur, Azure-Integration - Seifen: Geringer IT-Aufwand, Cloud-native, DSGVO-konform - Nopp: Direkter fachlicher Nutzen, Gentherapie-Monitoring

2. RegDoc AI – Die Dringlichkeit

Warum als zweites? - MDR-Deadline Mai 2026 schafft natuerliche Dringlichkeit – Elizabeth Gfoellers Team steht unter Druck - Seifen als CIO versteht die IT-Compliance-Dimension (GxP, Audit-Trail) - Demonstriert, dass A1 die regulatorischen Anforderungen der Medizintechnik versteht - Oeffnet die Tuer zu Regulatory Affairs – einem entscheidenden Gatekeeper im Buying Center

Kernbotschaft: „Die MDR-Deadline rueckt naeher. Wir koennen innerhalb von 3 Monaten ein RAG-System aufbauen, das Ihrem Regulatory-Team ermoeeglicht, regulatorische Dokumente 40–60% schneller zu erstellen – auf Ihrer bestehenden Azure-Infrastruktur, mit vollstaendigem Audit-Trail und Human-in-the-Loop.“

Was resoniert mit wem: - Seifen: Azure-Integration, Datensicherheit, IT-Architektur - Zaremba: RAG-Technologie, LLM-Einsatz in reguliertem Umfeld - (Gfoeller, wenn eingeladen: Direkte Entlastung ihres Teams)

3. CandidateAI – Die Vision

Warum als drittes? - Hoechster Gesamtscore (4,55), groesster strategischer Impact - Nutzt MED-ELs einzigartiges Alleinstellungsmerkmal (breitestes Portfolio) - Verbindet AI mit Umsatzwachstum – das spricht die Geschaefsfuehrung an - Positioniert A1 als strategischen Partner, nicht nur als IT-Dienstleister - Wenn Seifen und Zaremba begeistert sind, tragen sie CandidateAI zu Dr. Hochmair

Kernbotschaft: „MED-EL ist der einzige Hersteller, der fuer JEDE Art von Hoerverlust eine Loesung bietet. CandidateAI uebersetzt dieses Alleinstellungsmerkmal in ein KI-gestuetztes Screening-Tool fuer HNO-Aerzte weltweit – und adressiert damit die groesste Marktchance: die 90% nicht-implantierten Kandidaten. In 6 Monaten koennen wir einen Prototyp in DACH live haben.“

Was resoniert mit wem: - Zaremba: ML-Modelle, Clinical Decision Support, technische Architektur - Seifen: Web-Technologie, Azure-Backend, Skalierbarkeit fuer 130+ Laender - (Hochmair, wenn Zaremba/Seifen es weiterleiten: Direkter Bezug zur Mission „Hoerverlust als Barriere eliminieren“)

Ersttermin-Strategie: Dos and Don'ts

Do: - Technische Tiefe zeigen – Zaremba und Seifen sind Ingenieure, kein Verkaeufersprech - MED-ELs Mission referenzieren („Hoerverlust als Kommunikationsbarriere eliminieren“) - Oesterreichische Partnerschaft betonen – A1 als lokaler, vertrauenswuerdiger Partner - Microsoft-Partnerschaft als gemeinsame Basis nutzen (Azure, M365) - Konkrete naechste Schritte vorschlagen (ResearchRadar-Pilot in 2 Wochen starten) - Sich als Infrastruktur-Enabler positionieren, der MED-ELs eigene KI-Kompetenz ergaenzt

Don't: - Keinen reinen Sales-Pitch halten – Hochmair-Kultur ist technisch und missionsorientiert - Nicht suggerieren, dass MED-EL KI-Hilfe „braucht“ – sie haben ein Applied-AI-Team - Keine unrealistischen Zeitplaene versprechen – Medizintechnik erfordert Sorgfalt - Nicht alle 18 Use Cases auf einmal praesentieren – Fokus auf die drei staerksten - Nicht ueber produkt-nahe Use Cases (AutoMAP, SmartSound) fuehren – regulatorische Komplexitaet schreckt im Erstgespraeche ab

Idealer Ablauf des Erstermins (60 Minuten)

Minute	Thema	Ziel
0–5	Vorstellung, Agenda	Ton setzen: Partnerschaft, nicht Verkauf
5–15	MED-EL Discovery	Zuhoeren: Aktuelle Herausforderungen, KI-Initiativen, Prioritaeten
15–25	ResearchRadar AI	Quick Win demonstrieren; konkreten Mehrwert in 8 Wochen
25–35	RegDoc AI	Dringlichkeit adressieren; regulatorische Kompetenz zeigen
35–45	CandidateAI	Strategische Vision; Portfolio-Differenzierung durch KI
45–55	Diskussion und Fragen	Dialog, nicht Monolog; auf Bedenken eingehen
55–60	Naechste Schritte	Konkreter Pilot-Vorschlag (ResearchRadar in 2 Wochen); Follow-up-Termin

Anhang: Vollstaendiges Ranking aller 18 Use Cases

Rang	UC-Nr.	Titel	Score	Kategorie	Phase
1	6.2	Candidate-AI – CI-Kandidaten-Screening	4,55	Quick Win	1–2
2	5.3	Research-Radar AI – Literatur-/ Patentintelligenz	4,30	Quick Win	1
3	3.1	RegDoc AI – Regulatorische Dokumentation	4,10	Quick Win	1
4	1.2	AutoMAP – KI-gestütztes Automatisches Fitting	4,00	Quick Win	2
5	7.3	ContentForge AI – Multilingual Marketing	4,00	Quick Win	1
6	2.2	Clean-Room AI – Praediktive Reinraum-Wartung	3,75	Strategic Priority	2
7	3.2	VigilanceAI – Post-Market-Surveillance	3,75	Strategic Priority	2
8	7.1	MED-EL BrainBase – GenAI-Wissensplattform	3,75	Strategic Priority	2
9	4.1	HearCoach AI – Personalisierte Höerrehabilitation	3,65	Strategic Priority	2
10	4.2	HearCare Companion – KI-Assistent Remote Care	3,65	Strategic Priority	2
11	7.2	Supply-	3,55	Strategic Priority	3

18

5.3

Chain – AI – Lieferketten-Optimierung
 – KI-gestütztes Supply-Management

3,00

Strategic Priority

3

Erstellt im Rahmen der A1 AI Analysis fuer MED-EL Medical Electronics GmbH. Alle Bewertungen basieren auf oeffentlich zugaelichen Informationen, Branchenanalysen und dem 6-Dimensionen-Scoring der Use Case Bewertung.

Dokument erstellt: 2026-03-09 Version: 1.0 Analyse-Task: MEDEL-A3