

30 Jahre MED-EL Deutschland

Ein Gespräch über drei Jahrzehnte Firmengeschichte und die Zukunft der modernen Medizintechnik



Der Mann der ersten Stunde Dr. Eckhard Schulz (li.) und MED-EL Deutschland Geschäftsführer Gregor Dittrich (re.) über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft © MED-EL

Starnberg, 19.05.2022 (ag): Es ist die Erfolgsgeschichte eines „Hidden Champions“: Als am 26.05.1992 mit MED-EL Deutschland die erste Tochter des österreichischen Medizintechnik-Unternehmens im bayerischen Starnberg gegründet wurde, waren Hörimplantate weder Experten noch Laien ein Begriff. Echte Pionierarbeit war am deutschen Standort gefragt, die sich auszahlte. Heute, genau 30 Jahre später, ist MED-EL nicht nur einer der führenden Anbieter von implantierbaren und implantationsfreien Hörlösungen. Seine Produkte gehören längst in das gängige

Behandlungsspektrum der Hals-Nasen-Ohrenheilkunde und helfen Menschen auf der ganzen Welt dabei, auch dann hören zu können, wenn konventionelle Hörgeräte nicht (mehr) ausreichen. Grund genug also, sich anlässlich des 30-jährigen Firmenjubiläums gemeinsam mit dem Mann der ersten Stunde, Dr. Eckhard Schulz, und MED-EL Deutschland Geschäftsführer Gregor Dittrich auf Zeitreise zu begeben – in die Vergangenheit und selbstverständlich auch in die Zukunft.

Großes, das im Kleinen entsteht. So könnte man die Geschichte von MED-EL Deutschland treffend zusammenfassen. Wie fing alles an?

Schulz: Es fing buchstäblich ganz klein an. Mit einer winzigen Stellenanzeige, die ich 1992 in der Süddeutschen Zeitung entdeckte und einem Mini-Dachgeschossbüro in Starnberg, das ich in Folge meiner Einstellung zum Geschäftsführer der neu gegründeten MED-EL Deutschland GmbH mietete. Ich war der erste Mitarbeiter der deutschen Niederlassung und in der Anfangszeit auch der einzige. Mein Anrufbeantworter und ich bildeten das Team. Schnell wurde jedoch klar, dass dies nicht reichen würde, da ich den Vertrieb in neun Ländern übernahm. Neben Deutschland betreute ich auch die Märkte Finnland, Schweden, Norwegen, Schweiz, Luxemburg, Belgien, Niederlande und Dänemark. Ich war praktisch nur unterwegs. Mein armer Anrufbeantworter, kam da schnell an seine Kapazitätsgrenze und ich stellte meine erste Sekretärin ein, die mir alle administrativen Aufgaben abnahm, während ich den Kontakt mit den damals rund 50 Kliniken in meinen Kernmärkten aufnahm und durch die Länder reiste, um MED-EL Produkte vorzustellen und Kliniken für unsere Hörlösungen zu gewinnen. Eine meiner ersten Partner in diesem Bereich war die Uniklinik Würzburg, schon damals führend im Bereich der Cochlea-Implantation. Das war ein toller Erfolg. Gleichzeitig habe ich Verbindungen zu den Selbsthilfegruppen der Gehörlosenverbände aufgebaut und Veranstaltungen mit Kliniken für diese Betroffenen organisiert.

Das klingt nach echter Basis- und Pionierarbeit.

Schulz: Das war es auch. Heutzutage sind moderne Hörimplantate natürlich gängige Praxis, aber damals Anfang der 1990-er Jahre war es noch eine unbekannte Weltneuheit, der viele skeptisch begegneten. Die Gehörlosen-Verbände organisierten Demonstrationen und auch innerhalb der Branche herrschte noch viel Unwissenheit. In diesem Spannungsfeld das Produkt zu platzieren, war eine echte Herausforderung.

Wie ist es Ihnen dennoch gelungen?

Schulz: Indem ich Vertrauen aufbaute, Brücken schlug und mit Vorurteilen aufräumte. Aber das konnte ich dann natürlich nicht mehr alleine. Die Aufgaben wuchsen, da brauchte es einfach mehr Mitarbeiter. Ich stellte die ersten Clinical Engineers ein. Denn anders als heute waren die Hersteller von Hörimplantaten damals auch für die Voruntersuchungen, die postoperative Einstellung der Audioprozessoren und die Nachsorge verantwortlich.

1998 stießen Sie dann, Herr Dittrich, zur MED-EL Deutschland-Familie. Wie kam es dazu?

Dittrich: Ich kam gerade frisch aus dem Physik-Studium mit Physiologie im Nebenfach und hatte mein Diplom gerade erst in der Tasche. Man könnte sicher sagen, dass ich noch ziemlich grün hinter den Ohren war. Auch hatte ich bis zu meinem Vorsprechen nie von einem Cochlea-Implantat gehört. Kein Wunder, war es bis dato ein absolutes Nischenprodukt. Das Vorstellungsgespräch bei Herrn Dr. Schulz überzeugte mich jedoch sofort. Ich war fasziniert von den Möglichkeiten der modernen Medizintechnik. Ich sah einen Job mit Sinnstiftung und eine Chance mit einer zukunftsfähigen Firma zu wachsen – und so stieg ich als Clinical Engineer ein.

Was waren Ihre ganz persönlichen Meilensteine in der MED-EL Deutschland Firmengeschichte?

Dittrich: Die Übernahme der Verantwortung für die Vibrant Soundbridge, dem ersten aktiven Mittelohrimplantat, war auf jeden Fall ein ganz besonderes Highlight. Im Jahre 2005 gab es eine entscheidende Indikationserweiterung für die Vibrant Soundbridge, die den Bereich der Hörimplantate revolutionierte. Denn erstmals konnten wir auch Menschen mit einer kombinierten Hörstörung eine Lösung anbieten, für die es bisher keine zufriedenstellenden Optionen gab. Meine erste Aufgabe war es, das Produkt im deutschen und Schweizer Markt bekannt zu machen. Für mich war es eine unglaublich befriedigende Arbeit. Zu sehen, wie vielen Betroffenen wir helfen konnten, gab meinem Tun einen Sinn. Ein weiterer ganz persönlicher Meilenstein war für mich die Expansion der Firma nach Australien 2007. Man hatte mir die Aufgabe übertragen, dort den Markt zu erschließen und ein Büro zu eröffnen. Auch hier war Dr. Schulz mein Mentor und Vorbild. Denn von ihm hatte ich gelernt, wie man eine Niederlassung erfolgreich aufbaut und wie man mit Kunden, Mitarbeitern sowie Patienten achtsam und sozialkompetent umgeht. Das alles wurde mir durch Dr. Schulz vorgelebt – und das was sicher ein Schlüssel zum Erfolg.

Apropos Schlüssel zum Erfolg. Was macht aus Ihrer Sicht MED-EL Deutschland besonders aus und unterscheidet es von anderen Standorten?

Schulz: Den entscheidenden Unterschied machen unsere Mitarbeiter*innen. Denn natürlich sind wir –und das gilt selbstverständlich für MED-EL insgesamt – ein Hersteller mit exzellenten Produkten und tollen Ergebnissen. Doch, dass dies so ist, haben wir unseren Mitarbeitenden zu verdanken. Viele von Ihnen sind Kolleg*innen der ersten

Stunde, die diesen Standort sowie diese Firmenkultur mitaufgebaut haben und diesen ganz besonderen MED-EL Spirit (vor)leben. Einige von ihnen sind sogar selbst mit einem Hörimplantat versorgt.

Der MED-EL-Spirit – was macht ihn aus?

Schulz: Unsere hohe Serviceorientierung. Unsere Mitarbeiter nehmen sich Zeit und sind kompetente Ansprechpartner, die mit viel Herzblut und persönlichem Engagement bei der Sache sind. Schon damals haben wir beispielsweise unseren Nutzer*innen einen Over-Night-Service garantiert. Heutzutage ist so etwas natürlich normal, aber damals war es ein absolutes Novum. Nicht selten bin ich zum Bahnhof gefahren und habe einen Ersatzprozessor dem IC-Kurier übergeben, damit ein*e Nutzer*in am nächsten Tag wieder ein funktionierendes Gerät hatte, was am nächstgelegenen Bahnhof abgeholt werden konnte. Diesen Servicegedanken haben wir uns bis heute erhalten. Freilich transportieren wir heute nichts mehr mit der Deutschen Bahn, sondern schicken in solchen Fällen einen Eilkurier direkt zu unseren Kunden nach Hause.

Dittrich: Unser Anspruch war und ist es stets nah an unseren Nutzer*innen zu sein. Wir möchten wissen, was sie bewegt und wie wir ihnen bestmöglich helfen können. In der logischen Konsequenz haben wir daher vor zehn Jahren unseren Kundenservice mit der Schaffung unserer acht Care Center, die sich in unmittelbarer Nähe zu den großen CI-Zentren in Deutschland befinden, dezentralisiert. Darüber hinaus haben wir ein großes Netzwerk an Servicepartnern aufgebaut und bis heute über 400 Hörakustiker durch spezielle Schulungsangebote zu kompetenten Berater*innen in Bezug auf Hörimplantate ausgebildet. So erhalten alle unsere Nutzer*innen relativ ortsnah zu ihrem eigenen Wohnsitz Hilfe. Das macht unseren Standort auch ein Stück weit einzigartig, denn die Care Center gibt es so in keinem anderen Land. Auf der anderen Seite versuchen wir auch die Kliniken zu unterstützen, wo es geht. Als kompetenter Ansprechpartner begegnen wir ihnen fachlich wie menschlich auf Augenhöhe und bieten echte Lösungen für reale Probleme. Das stärkt das Vertrauen und macht die Beziehungen zu all unseren Kund*innen belastbar. Ohne diese, würde nichts gehen.

Nicht nur im Bereich Kundenservice ist gerne MED-EL einen Schritt voraus. Doch wie lässt sich die Tradition als Branchenpionier mit der Rolle als Innovationstreiber vereinen?

Dittrich: Im Bereich der Hörimplantologie waren wir immer ganz vorne mit dabei. Das Ehepaar Hochmair, die späteren Gründer von MED-EL, waren die Ersten, die ein mikroelektronisches Mehrkanal-Cochlea-Implantat entwickelt haben, das auch eingesetzt wurde. Das war damals 1977 der wissenschaftliche Durchbruch und eine medizintechnische Revolution. Und an diesen Meilenstein haben sich seither eine Reihe von Weltneuheiten angeschlossen. Zum Beispiel entwickelten wir den ersten Audioprozessor, der so klein war, dass man ihm hinter dem Ohr tragen konnte. Dieser kam 1991 auf den Markt und ermöglichte seinen Nutzer*innen ein bis zu diesem Zeitpunkt einzigartiges Sprachverständnis. Einige Jahre später brachten wir den ersten Single-Unit-Prozessor heraus, der nur noch per Magnetkraft mit dem Implantat verbunden ist. Auch setzten wir früh auf die Entwicklung von speziellen Elektroden, deren Länge individuell auf den Patienten angepasst werden kann. 2003 verstärkte Geoffrey Ball, Erfinder des weltweit ersten aktiven Mittelohrimplantats VIBRANT SOUND BRIDGE (VSB) unser Team. 2005 brachten wir das SYNCHRONY EAS auf den Markt, ein Implantat-System für Menschen mit partiellem Hörverlust. 2012 folgt die BONEBRIDGE, ein aktives Knochenleitungsimplantat-System für Betroffene mit einem bleibenden Hörverlust nach Mittelohroperationen, bei Fehlbildungen oder allgemein bei Schallleitungshörverlust

und kombiniertem Hörverlust – um nur einige Beispiele zu nennen. Viele unserer Produkte haben bis heute ein Alleinstellungsmerkmal am Markt. Daher sind wir heute auch der einzige Anbieter, der für jede Art von Hörverlust, eine passende Lösung anbietet, wenn Hörgeräte nicht mehr helfen. Doch wir ruhen uns nicht auf unseren Lorbeeren aus und entwickeln unsere Produkte in alle Richtungen weiter. Insofern sind wir natürlich Pioniere und Innovationstreiber in Personalunion.

Wenn wir schon über Innovationen sprechen. Lassen Sie uns einen Blick in die Zukunft werfen: An was forscht MED-EL derzeit ganz konkret?

Dittrich: Derzeit laufen die ersten Studien zu unserem ersten vollimplantierbaren Cochlea-Implantat-System, einer Technologie, die von außen völlig unsichtbar ist, da man auf den äußerlich getragenen Audioprozessor verzichten kann. Das klingt jetzt vielleicht trivial, aber für unsere Nutzer*innen bedeutet dies einen weiteren Schritt zu noch mehr Lebensqualität. Ein Vollimplantat erlaubt ihnen nämlich ein 24/7-Hören, das heute so noch nicht möglich ist – dazu frei von der immer noch weit verbreiteten Stigmatisierung, die eine sichtbare Hörhilfe mit sich bringt. Parallel forschen wir auch an einer Kombination aus Medizintechnik und Pharmakologie. Ziel ist es, mit pharmakologischen Produkten die Reizfähigkeit der Nerven zu verbessern, damit ein Implantat die Nerven noch besser stimulieren kann, das in der Folge unseren Nutzer*innen ein noch besseres Hörergebnis bieten wird. Dazu führen wir zum Beispiel an der Medizinischen Hochschule in Hannover große Projekte durch. Auch hier laufen die ersten Vorstudien.

Was ist mit der Weiterentwicklung bestehender Produkte?

Dittrich: Das Implantat in all seinen Aspekten zu optimieren, ist und bleibt einer der wichtigsten Forschungsbereiche für uns. Derzeit arbeiten wir beispielsweise daran, die Unterschiede der menschlichen Cochlea aufzulösen. Früher ist man davon ausgegangen, dass die Cochlea bei jedem Menschen ungefähr ähnlich ist und die Unterschiede nicht relevant seien. Heute weiß man, die Unterschiede sind relativ gesehen riesig und müssen bei einer Hörimplantat-Versorgung berücksichtigt werden, wenn wir optimale Ergebnisse erzielen wollen. Aus diesem Grund bringen wir in diesem Jahr auch ein Update unseres OTOPLAN-Tools auf den Markt, das die Chirurg*innen bei der Vermessung der Cochlea noch besser unterstützen wird. Ganz simpel ausgedrückt: Der Chirurg, die Chirurgin spielt die CT- oder MRT-Daten in unsere Software ein. Mittels künstlicher Intelligenz (KI) misst OTOPLAN automatisch die Größe der Cochlea aus und macht einen Vorschlag für die passende Elektrode. Da sind wir derzeit einzigartig am Markt, da wir im Gegensatz zu anderen Herstellern individuelle Elektrodenlängen anbieten.

Doch auch in anderen Bereichen laufen spannende Forschungsprojekte.

Dittrich: Das ist richtig. Wir nutzen unsere Kernexpertise, das Bauen von stabilen und langlebigen Implantaten und unser Know-how in der Elektrostimulation, auch für Forschungen in anderen Bereichen außerhalb des Ohres. So sind wir jetzt schon seit einigen Jahren in der Entwicklung eines Implantats für Menschen, denen auf beiden Seiten Gleichgewichtsorgane ausgefallen sind, etwa durch eine Krankheit oder Virusinfektionen. Auch im Bereich der beidseitigen Stimmbandlähmung forschen wir. Die Lösung für Betroffene könnte ein sogenannter Larynxstimulator sein, der mittels Elektrostimulation die Bewegung der Stimmlippen unterstützt, sodass beim

Atmen sich die Stimmlippen öffnen und der Patient dennoch sprechen kann. Unsere Mission der vergangenen 30 Jahre war es, die Lebensqualität mit Hilfe innovativer Produkte zu verbessern – und das gilt genauso für die nächsten 30. Dafür geben wir jeden Tag unser Bestes. Hier am deutschen Standort sowie an allen anderen weltweit.

Honorarfreie Bilder und Infografiken finden Sie zum kostenfreien Download im Bildarchiv unter:

<http://www.comeo.de/pr/kunden/med-el/bildarchiv.html>

Über MED-EL

MED-EL Medical Electronics, führender Hersteller von implantierbaren Hörlösungen, hat es sich zum vorrangigen Ziel gesetzt, Hörverlust als Kommunikationsbarriere zu überwinden. Das österreichische Familienunternehmen wurde von den Branchenpionieren Ingeborg und Erwin Hochmair gegründet, deren richtungsweisende Forschung zur Entwicklung des ersten mikroelektronischen, mehrkanaligen Cochlea-Implantats (CI) führte, das 1977 implantiert wurde und die Basis für das moderne CI von heute bildet. Damit war der Grundstein für das erfolgreiche Unternehmen gelegt, das 1990 die ersten Mitarbeiter aufnahm. Heute beschäftigt MED-EL weltweit mehr als 2.300 Personen aus rund 80 Nationen in 30 Niederlassungen. Das Unternehmen bietet die größte Produktpalette an implantierbaren und implantationsfreien Lösungen zur Behandlung aller Arten von Hörverlust; Menschen in 134 Ländern hören mithilfe eines Produkts von MED-EL. Zu den Hörlösungen von MED-EL zählen CI- und Mittelohrimplantat-Systeme, ein System zur Elektrisch Akustischen Stimulation, Hirnstammimplantate sowie implantierbare und operationsfreie Knochenleitungsgeräte. www.medel.com

MED-EL Elektromedizinische Geräte Deutschland GmbH

Die MED-EL Elektromedizinische Geräte Deutschland GmbH wurde 1992 als erste Tochterfirma des Innsbrucker Medizintechnik-Unternehmens MED-EL Medical Electronics in Starnberg gegründet. Über 150 MitarbeiterInnen sind für Nutzer von MED-EL Hörimplantat-Systemen tätig und betreuen Kliniker, Audiologen, Techniker, Hörakustiker und Verantwortliche im Vertriebsgebiet Deutschland, Niederlande, Finnland, Luxemburg und den ABC Inseln in den Niederländischen Antillen. Mehr Informationen unter www.medel.de

MED-EL Care & Competence Center GmbH

Die MED-EL Care & Competence Center GmbH mit Sitz in Starnberg ist hundertprozentiges Tochterunternehmen der MED-EL Elektromedizinische Geräte Deutschland GmbH. Geschäftsführer der MED-EL Care & Competence Center™ GmbH und der MED-EL Elektromedizinische Geräte Deutschland GmbH ist Gregor Dittrich. Mit den MED-EL Care Centern™ in Berlin, Bochum, Dresden, Frankfurt am Main, Hannover, München und Tübingen, sowie in Helsinki und dem niederländischen Utrecht erfüllt das Unternehmen den Anspruch eines lokalen Kompetenzzentrums und bietet Informationen rund um das Thema MED-EL Hörimplantat-Lösungen und Nachsorge. Speziell geschulte Experten bieten umfassenden Service und Informationen für Menschen, die bereits ein Hörimplantat nutzen sowie Menschen mit Hörverlust. Zudem unterstützt das Unternehmen durch die enge Zusammenarbeit mit Kliniken sowie durch qualitativ hochwertige Fort- und Weiterbildungsprogramme den gesamten Versorgungs- und Nachsorgeprozess. Öffnungszeiten der MED-EL Care Center™ und weitere Informationen zur MED-EL Care & Competence Center GmbH unter www.medel.de

Weitere Presseinformationen und Bildmaterial bei:

Anna Greiner
COMEEO Communications
Hofmannstr. 7A
81379 München
Tel: +49 (0)89 74 88 82 20
E-Mail: greiner@comeo.de
Internet: www.comeo.de/medel

Julia Kujawa
MED-EL Elektromedizinische Geräte Deutschland GmbH
Moosstraße 7 / 2.OG
82319 Starnberg
Tel: +49 (0)8151 77 03 73
E-Mail: Julia.Kujawa@medel.de
Internet: www.medel.de