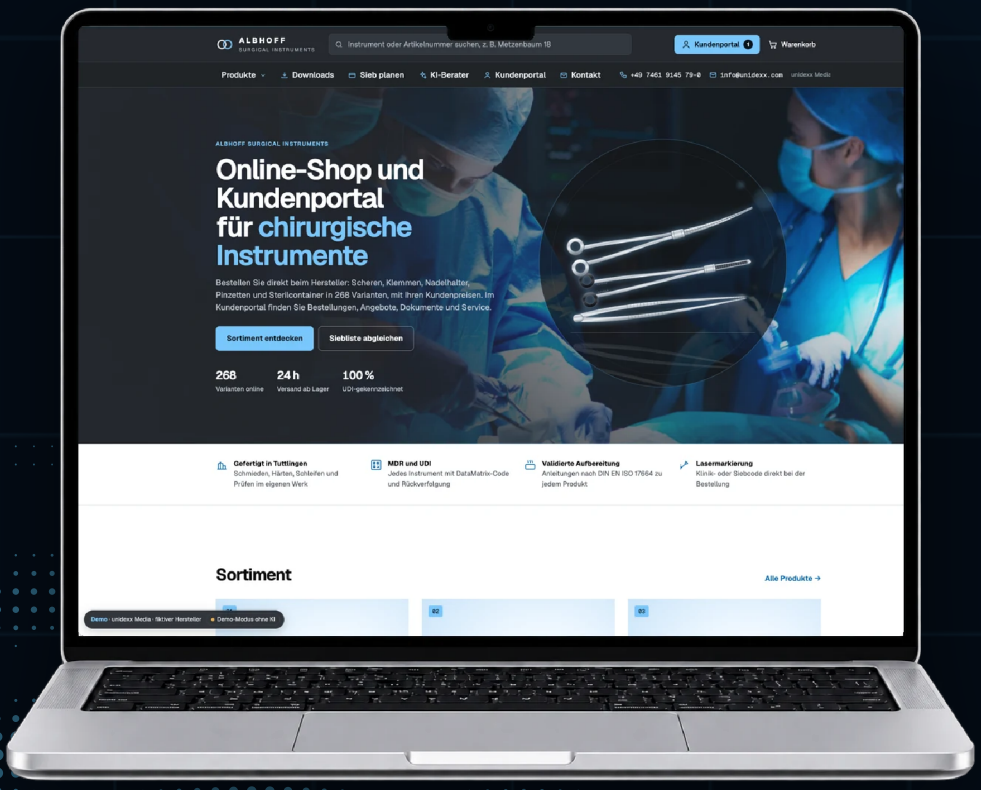
UNIDEXX MEDIA · DIGITALER VERTRIEB FÜR DIE MEDIZINTECHNIK

Bestellen, konfigurieren, nachfragen – rund um die Uhr.

Online-Shop, Kundenportal und KI-gestützter Produktkonfigurator für Hersteller von Medizinprodukten – geplant und umgesetzt von unidexx Media.

- 01 ONLINE-SHOP
- 02 KONFIGURATOR
- 03 KUNDENPORTAL
- 04 KI-ASSISTENZ



UNIDEXX UNIQUE DIGITAL EXPERIENCES

WARUM JETZT

Der Einkauf hat sich verändert. Ihr Vertrieb sollte mitziehen.

B2B-Einkäufer recherchieren und vergleichen heute überwiegend digital – zwei Drittel kaufen am liebsten ganz ohne Vertriebskontakt. Das betrifft auch Kliniken, Aufbereitungsabteilungen und Fachhändler als Kunden der Medizintechnik.

Das betrifft nicht nur Neukunden. Gerade die tägliche Routine – Nachbestellungen, Lieferstatus, Zertifikate, Gebrauchsanweisungen, Reparaturen – läuft bei vielen Herstellern noch über Telefon und E-Mail. Das kostet auf beiden Seiten Zeit.

Ein Online-Shop mit Kundenportal und Konfigurator nimmt diese Routine auf. Und mit KI lassen sich Aufgaben übernehmen, die bisher nur Ihr Innendienst lösen konnte: fremde Artikelbezeichnungen zuordnen, Anfragen vorprüfen, Fragen aus der Gebrauchsanweisung beantworten.

67%

der B2B-Einkäufer kaufen am liebsten ohne Vertriebskontakt.

Ob ein Produkt wirklich passt, klären Einkäufer laut einer früheren Gartner-Umfrage aber lieber mit dem Vertrieb.

QUELLE: GARTNER, 646 EINKÄUFER, AUG.–SEP. 2025 · GARTNER 06/2025, 632 EINKÄUFER

45%

haben bei einem kürzlichen Kauf KI genutzt.

Wer seine Produkte maschinenlesbar anbietet, hat bessere Chancen, in diesen Antworten vorzukommen.

QUELLE: GARTNER, 646 EINKÄUFER, AUG.–SEP. 2025

71%

der B2B-Unternehmen bieten E-Commerce an.

Sie erzielen rund ein Drittel ihres Umsatzes über digitale Kanäle. KI-Tools zählen zu den fünf wichtigsten Kanälen im Kaufprozess.

QUELLE: MCKINSEY, GLOBAL B2B PULSE 2026, KNAPP 4.000 ENTSCHEIDER

59%

der befragten B2B-Hersteller und -Großhändler bieten ein Kundenportal an.

Etwa ein Drittel plant es konkret. Meistgenannter Nutzen: Kosten- und Zeitersparnis.

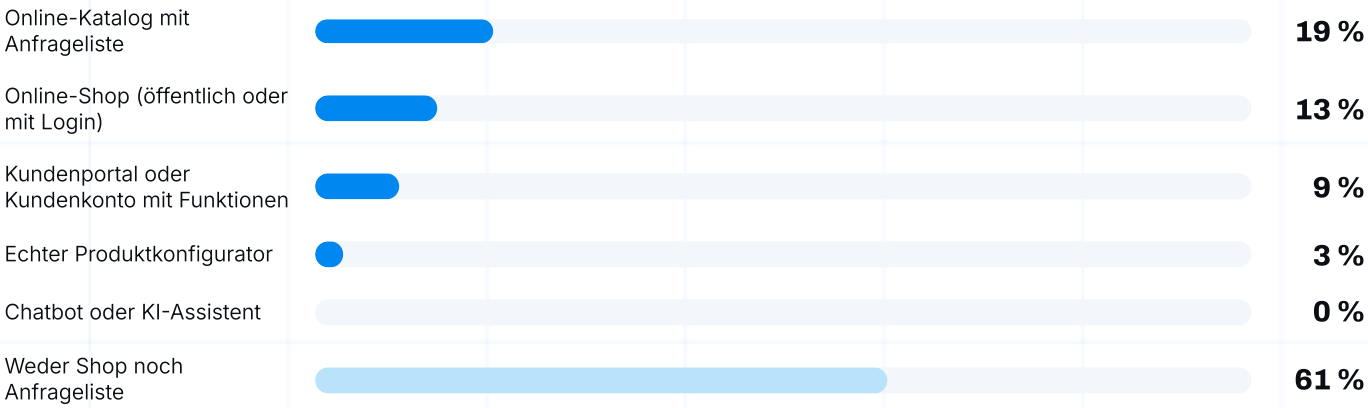
QUELLE: ECC KÖLN / B4B SOLUTIONS, MÄRZ 2022, 259 UNTERNEHMEN

EIGENE AUSWERTUNG · ÜBER 120 HERSTELLER

Und in der Medizintechnik? Viel Potenzial, wenig Angebot.

Wir prüfen derzeit die Websites von über 120 Herstellern, überwiegend aus der Region Tuttlingen. Die ersten 70 Auswertungen zeigen: Shops, Portale und Konfiguratoren sind die Ausnahme – und einen KI-Assistenten auf der Website hat bisher keiner.

ERGEBNIS DER ERSTEN 70 AUSWERTUNGEN



QUELLE: UNIDEXX MEDIA, ERSTE 70 AUSGEWERTETE WEBSITES, AUSSENSICHT OHNE LOGIN, STAND 09.11.2026

Gezählt wurde, was von außen sichtbar ist: ein Shop mit oder ohne Kundenlogin, ein Portal mit echten Funktionen wie Bestellungen und Dokumenten, ein Konfigurator, ein Chatbot oder KI-Assistent. Darunter sind auch Lohnfertiger ohne eigenes Sortiment. Wer heute startet, ist in seinem Segment früh dran.

Was das für Sie heißt

- B2B-Einkäufer erwarten zunehmend digitale Bestell- und Servicewege – das gilt auch für Instrumente.
- Ein Portal entlastet Ihren Innendienst von Status-, Dokumenten- und Preisanfragen.
- Saubere Produktdaten verbessern die Chance, auch in KI-Assistenten wie ChatGPT genannt zu werden.



NEU SEIT 16.07.2025

Elektronische Gebrauchsanweisung für alle Profi-Produkte

Mit der Durchführungsverordnung (EU) 2025/1234 dürfen Hersteller die Gebrauchsanweisung für alle Medizinprodukte für professionelle Anwender elektronisch bereitstellen – unter Auflagen wie einer Risikobewertung und Papierfassung auf Anfrage. Frühere Fassungen müssen abrufbar bleiben. Das Kundenportal ist dafür der richtige Ort.



PILOTPROJEKT MEDIZINTECHNIK

Präzision im OP.
Präzision im Vertrieb.

Im OP zählt jedes Detail. Im Vertrieb auch: Wie Shop, Konfigurator und Kundenportal zusammenspielen, zeigt unser Pilotprojekt.

UNSER PILOTPROJEKT

Albhoff Surgical: Shop und Portal in einem.

Um zu zeigen, was heute möglich ist, hat unidexx Media für einen fiktiven Hersteller chirurgischer Instrumente einen vollständigen Online-Shop mit Kundenportal gebaut – mit echter Variantenlogik, Sieb-Konfigurator und KI-Assistenz.

Der Pilot bildet typische Abläufe ab: Kliniken arbeiten mit Sieben und Sieblisten, die Aufbereitung braucht Gebrauchsanweisungen und Nachschliff, Einkäufer wollen Rahmenpreise und Lieferstatus sehen. Alles läuft in einer Oberfläche, die sich über einen Headless-Ansatz in eine bestehende Website einfügen lässt.

268
Varianten aus 19 Produkten in 9 Kategorien

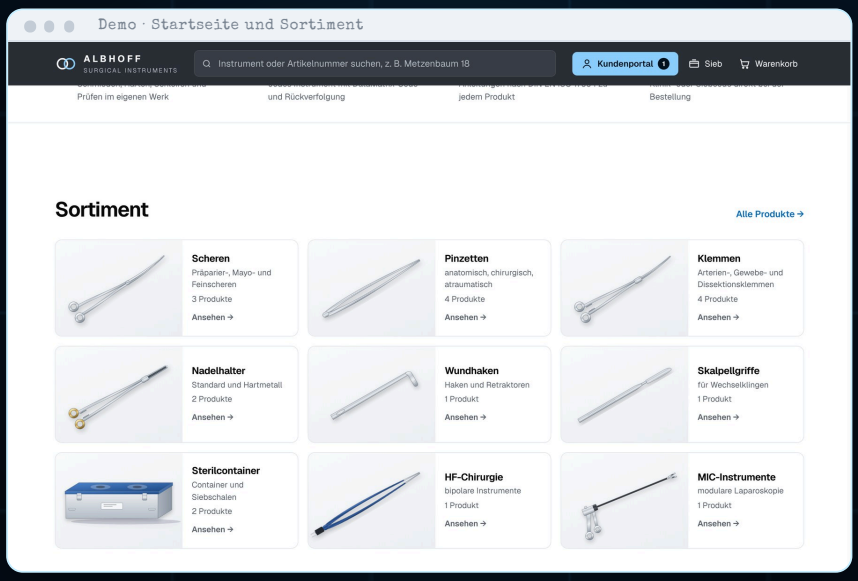
1
Sieb-Konfigurator mit Regelwerk und Gewichtsprüfung

7
Bereiche im Kundenportal, von Bestellungen bis eIFU

9
Einsatzstellen für KI im Shop und im Portal

Albhoff Surgical ist ein erfundener Hersteller. Produkte, Preise, Kunden und Bestellungen sind Demo-Daten. Gerne zeigen wir Ihnen den klickbaren Piloten live.





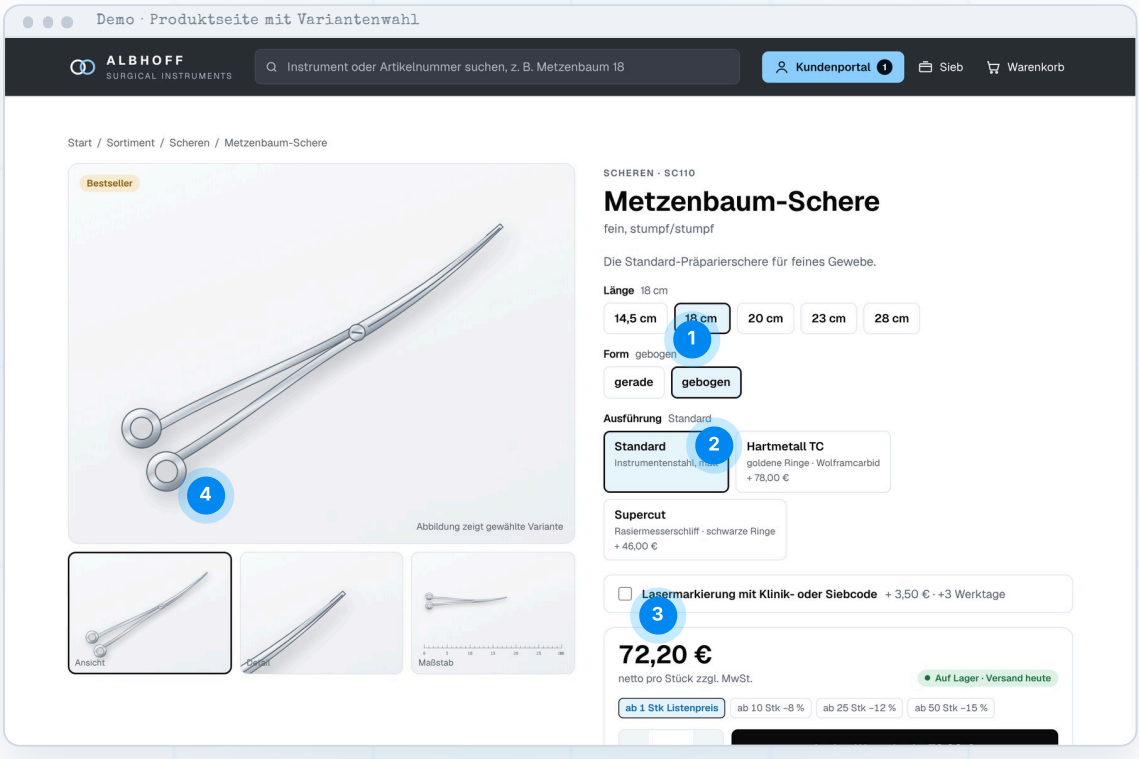
ONLINE-SHOP

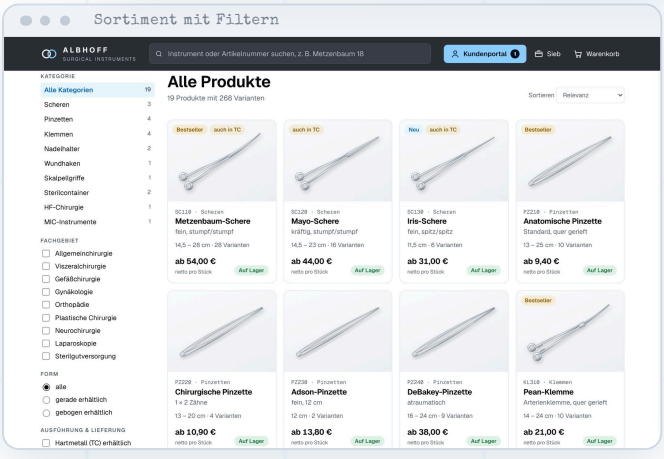
Ein Shop, der Varianten versteht.

Eine Metzenbaum-Schere gibt es in vielen Längen, Formen und Ausführungen. Der Shop führt den Kunden Schritt für Schritt zur richtigen Variante – und zeigt nur Kombinationen, die es auch wirklich gibt.

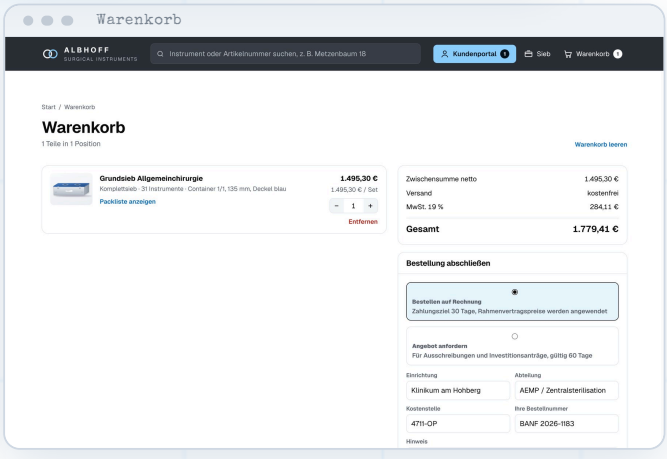
In der Umsetzung kommen Preise, Staffeln, Rahmenvertragskonditionen und Lieferbarkeit aus Ihrem ERP. Aus jeder Auswahl entsteht automatisch die richtige Artikelnummer. Optionen wie eine Lasermarkierung werden direkt mitbestellt.

1. **Variantenwahl** – Länge, Form und Ausführung, ungültige Kombinationen sind gesperrt.
2. **Optionen** – Hartmetall-Einsätze, Lasermarkierung, Sonderwünsche.
3. **Preis & Staffel** – Kundenpreis, Mengenstaffel und Lieferstatus.
4. **Bildwelt** – Bildergalerie je Produkt, in der Umsetzung aus Ihrem DAM.





Sortiment: Filter nach Fachgebiet, Form, Länge und Lieferbarkeit.



Bestellung: Kostenstelle, Bestellnummer, Lieferhinweis – oder Angebot anfordern.

PRODUKTKONFIGURATOR

Vom Einzelinstrument zum kompletten Sieb.

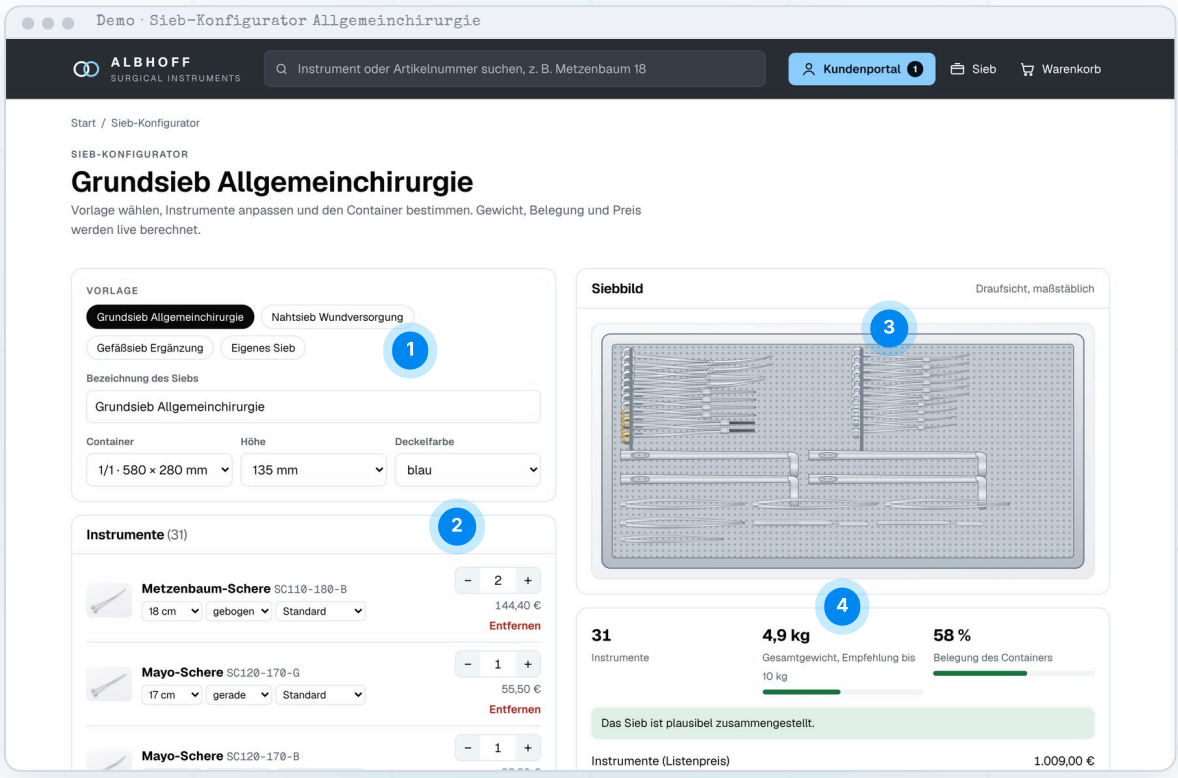
Kliniken kaufen einzelne Instrumente – etwa als Ersatz – und komplette Siebe, zum Beispiel für eine Neuausstattung. Für Siebe stellt der Konfigurator aus Vorlage, Instrumenten und Container ein vollständiges Sieb zusammen – mit Gewicht, Belegung und Preis.

Welcher Container passt zu welchen Instrumenten? Wie schwer darf das Sieb werden? Welche Varianten sind kombinierbar? Das fertige Sieb lässt sich komplett bestellen, als Sonderanfrage senden oder nur mit den Instrumenten einzeln bestellen.

Die Regel entscheidet, nicht der Zufall

Hinter dem Konfigurator steht ein Regelwerk, das Sie zentral mit den Produktdaten pflegen. Die KI hilft, einen Bedarf in eine Auswahl zu übersetzen – ob eine Kombination zulässig ist, entscheidet immer das Regelwerk.





1. **Vorlage wählen** – Grundsieb oder eigene Siebe.
2. **Instrumente anpassen** – Variante und Menge je Position.
3. **Container & Belegung** – Vorschau und passende Größe.
4. **Prüfwerte** – Gewicht und Belegung laufend geprüft.

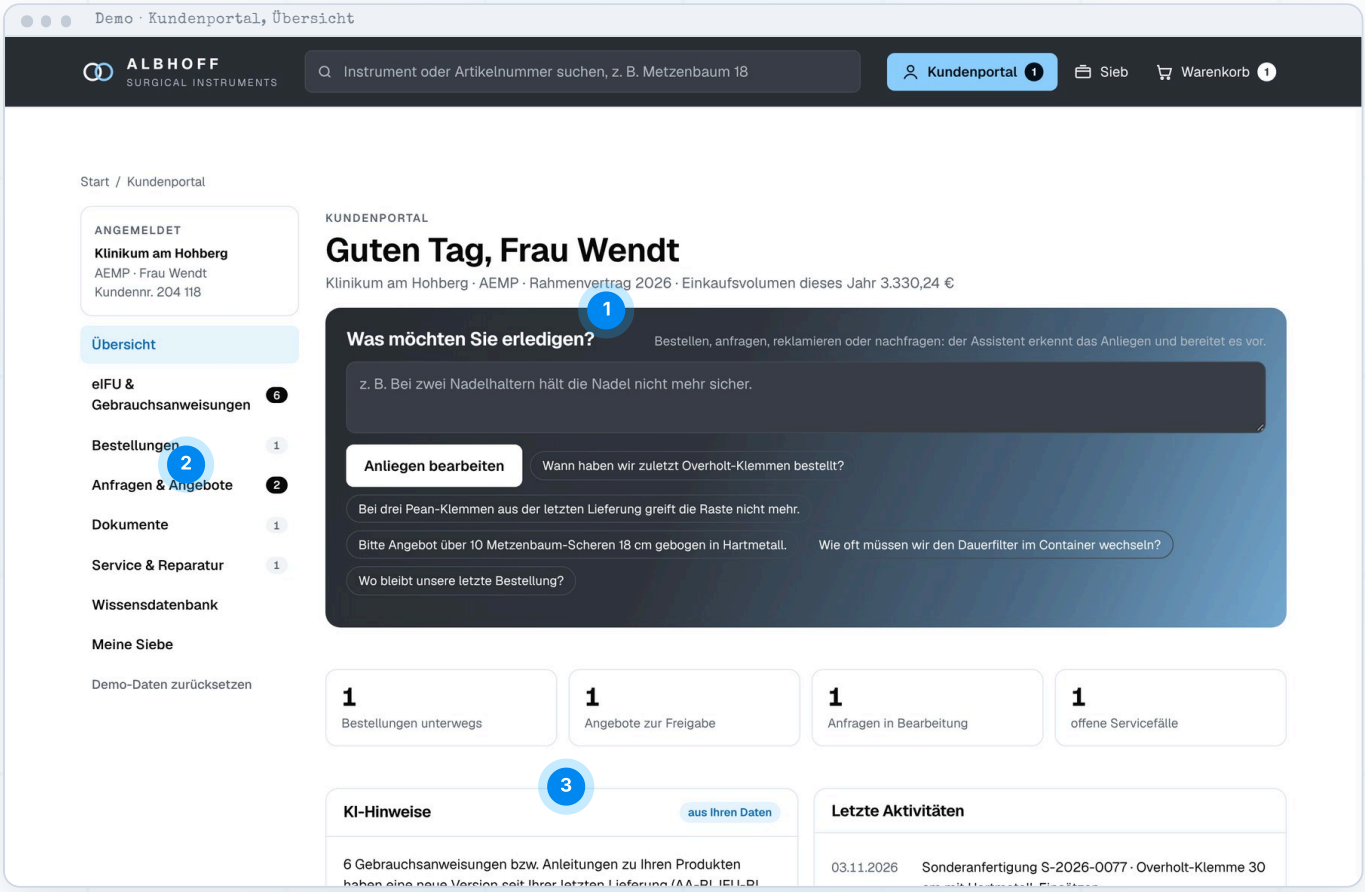
KUNDENPORTAL

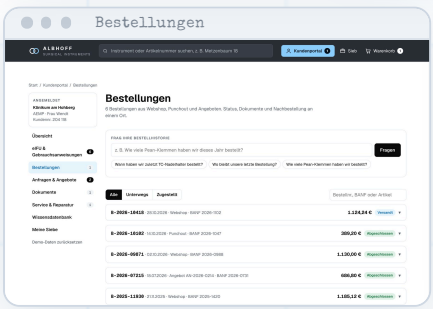
Ein Ort für alles, was nach dem Kauf kommt.

Im Portal sieht Ihr Kunde Bestellungen, Angebote, Dokumente und Servicefälle. Er bestellt mit einem Klick nach und findet jede Gebrauchsanweisung in der gültigen Fassung.

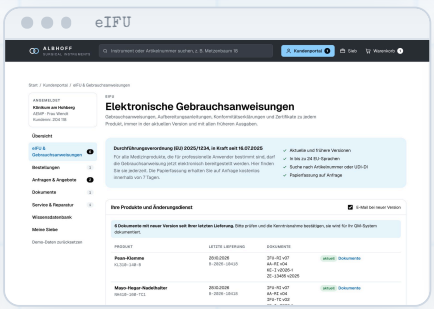
Der Pilot zeigt das Portal aus Sicht einer Aufbereitungsabteilung: Gebrauchsanweisungen, Nachschliff, Bestellungen und Angebote. In der Umsetzung lassen sich Ansichten je Rolle zuschneiden, etwa für Aufbereitung und Einkauf.

1. **Assistent** – Anliegen in eigenen Worten, die KI bereitet es vor.
2. **Navigation nach Aufgaben** – Bestellungen, Anfragen, Dokumente, Service, Wissen.
3. **Auf einen Blick** – offene Lieferungen, Angebote und Servicefälle.

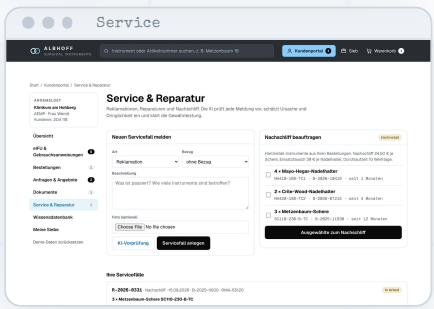




Bestellungen: Status, Belege, Nachbestellen.



eIFU: Versionen und Kenntnisnahme.



Service: Reparatur und Nachschliff.



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

KI bringt Licht in jede Anfrage.

Sieblisten, Freitext-Anfragen, Fragen zur Aufbereitung: Die KI ordnet zu, prüft vor und bereitet vor – Ihr Team entscheidet.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

KI, die Arbeit abnimmt – und bei Ihren Daten bleibt.

Die KI im Piloten übernimmt Aufgaben, für die bisher jemand im Innendienst nachschlagen, vergleichen und abtippen musste Sie ist darauf ausgelegt, nur mit Ihrem Sortiment und Ihren freigegebenen Dokumenten zu arbeiten.

Ein Beispiel aus dem Piloten: Eine Siebliste mit eigenen Bezeichnungen wie „2x Metzenbaum Schere gebogen 18cm“. Die KI ordnet jede Zeile einer Variante zu, bewertet die Treffersicherheit und übernimmt die Auswahl per Klick in den Warenkorb. Geprüft werden nur noch die unsicheren Treffer.

Anfragen vorprüfen

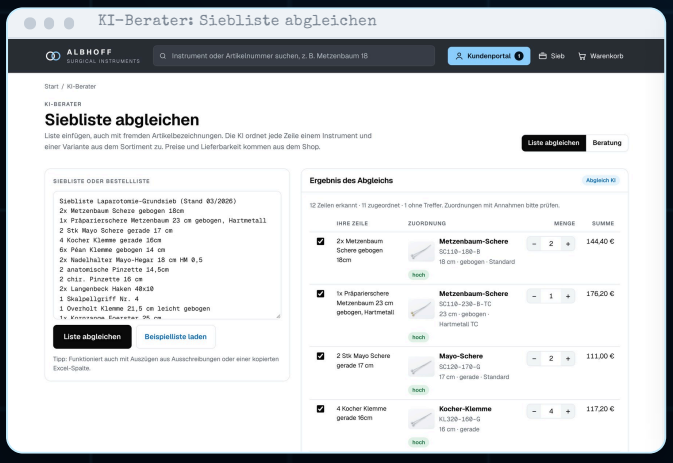
Positionen erkennen, fehlende Angaben nachfragen, richtig weiterleiten.

Dokumente auslesen

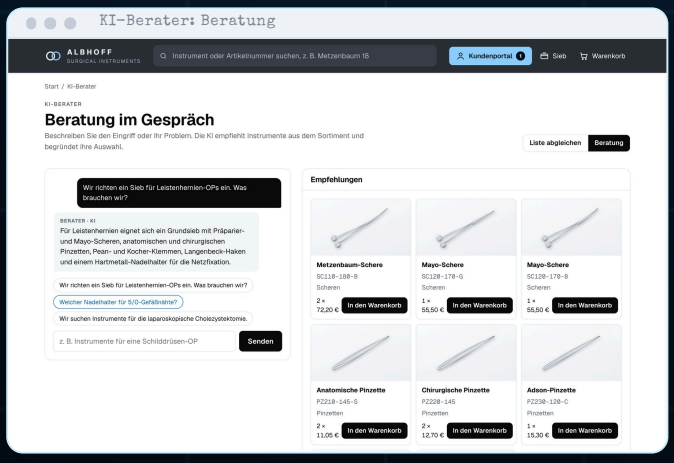
Leistungsverzeichnisse und Sieblisten auslesen, Positionen zuordnen, nächsten Schritt vorschlagen.

Antworten mit Quelle

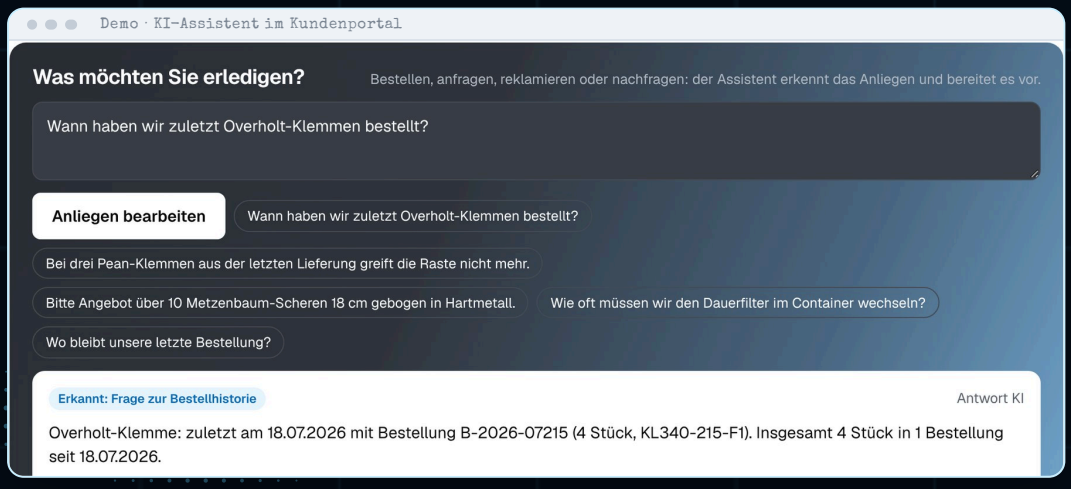
Fragen zur Aufbereitung aus der freigegebenen Gebrauchsanweisung.



Siebliste abgleichen: fremde Bezeichnungen, Ihre Artikel – mit Trefferqualität.



Beratung: Eingriff beschreiben, passende Instrumente mit Begründung.



Portal-Assistent: Die KI erkennt, ob es um Bestellung, Angebot, Reklamation oder Frage geht, und bereitet den nächsten Schritt vor.

WAS KI KONKRET BRINGT

Mehr Zeit für Beratung. Weniger Zeit für Routine.

Womit Sie rechnen können

Ein Kontakt über Self-Service kostet laut Gartner (02/2024) im Median **1,84 US-Dollar**, ein Kontakt über Telefon, Chat oder E-Mail **13,50 US-Dollar**. Für generative KI im Kundenservice schätzt McKinsey (2023) ein Produktivitätspotenzial von 30 bis 45 Prozent der heutigen Kosten.

Beispielrechnung: Angenommen, vier Personen im Innendienst kosten je rund 65.000 Euro, zusammen 260.000 Euro im Jahr. Übernimmt das Portal 15 bis 25 Prozent der Routine, entspricht das **39.000 bis 65.000 Euro** im Jahr – ohne den Mehrumsatz durch schnellere Angebote und Nachbestellungen.

QUELLE: GARTNER CUSTOMER SERVICE BENCHMARKS · MCKINSEY 2023 · BEISPIELRECHNUNG MIT ANNAHMEN

Unser Vorschlag: erst messen, dann rechnen

Zwei Wochen lang erfasst Ihr Innendienst, wie viele Anrufe und E-Mails Status, Nachbestellung, Dokumente oder Preise betreffen. Daraus entsteht Ihre eigene Ersparnisrechnung.

Für Ihre Kunden

- Bestellen und nachfragen rund um die Uhr.
- Sieblisten in eigener Sprache einreichen.
- Sofortige Antworten zu Status und Aufbereitung.
- Jede Gebrauchsanweisung in gültiger Fassung.

Für Ihr Team

- Weniger Status-, Dokumenten- und Preisanfragen.
- Weniger Fehler bei Varianten und Preisen.
- Anfragen kommen vollständig und vorsortiert an.
- Wissen liegt im System, nicht in einzelnen Köpfen.

LEITPLANKEN

Das Regelwerk entscheidet, der Mensch verantwortet.

- Keine klinischen Empfehlungen und keine Aussagen außerhalb der Zweckbestimmung.
- Antworten nur aus freigegebenen Daten, mit Quellenangabe.
- KI-Antworten sind als solche gekennzeichnet.
- Angebote und Freigaben bleiben beim Innendienst.



TECHNISCHE UMSETZUNG

Gute Technik arbeitet im Hintergrund.

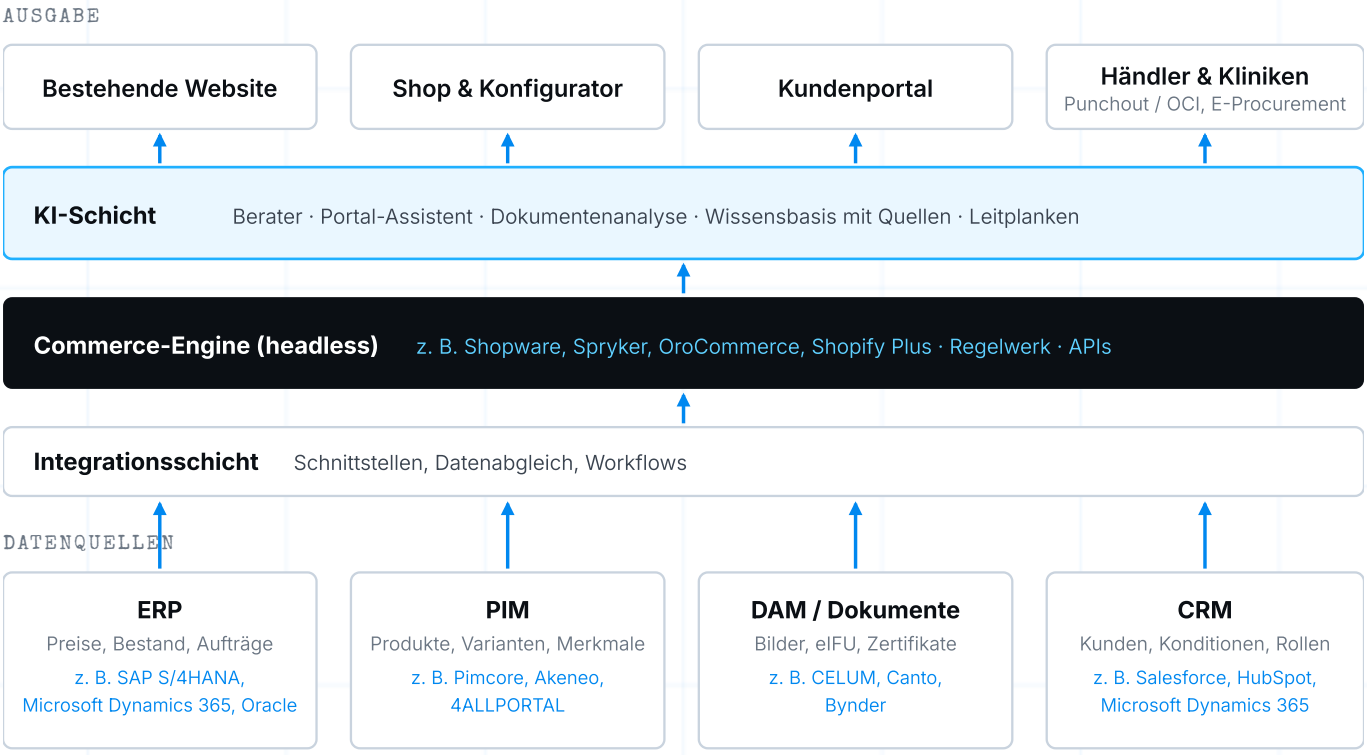
Saubere Produktdaten, offene Schnittstellen zum ERP und eine Oberfläche, die sich nahtlos in Ihre bestehende Website einfügt.

ARCHITEKTUR

Saubere Daten, offene Schnittstellen, eingebunden in Ihre Website.

Shop, Konfigurator und Portal laufen „headless“: Im Hintergrund arbeitet eine bewährte Commerce-Engine, die Oberfläche fügt sich nahtlos in Ihre bestehende Website ein – ohne Relaunch.

Die wichtigste Grundlage sind gepflegte Produktdaten. Erst wenn Varianten, Merkmale und Dokumente sauber strukturiert sind, funktionieren Konfigurator, Suche und KI zuverlässig. Deshalb beginnt jedes Projekt mit der Datenarchitektur.



Einwandfreie Datenstruktur

Grundartikel, Varianten und Merkmale in einem klaren Produktmodell. Eine Artikelnummernlogik für jede Auswahl. Klassifikation, UDI-Daten und Mehrsprachigkeit von Anfang an.

Anbindung an Ihr ERP

Kundenpreise, Rahmenverträge, Bestände und Aufträge kommen aus dem ERP und fließen zurück. Lieferscheine, Rechnungen und Status erscheinen automatisch im Portal.

Headless für bestehende Websites

Die Commerce-Engine liefert Daten über Schnittstellen, die Oberfläche gestalten wir passend zu Ihrem Auftritt. Ihre Website bleibt, wie sie ist.

Sicherheit & Compliance

Hosting in der EU, Rollen und Rechte je Kunde und Protokollierung von Freigaben sind vorgesehen. Gebrauchsanweisungen mit allen früheren Fassungen, wie es die eIFU-Verordnung verlangt.

UNIDEXX MEDIA · AUS EINER HAND

Von den Daten bis zur KI – alles aus einer Hand.

unidexx Media begleitet Sie vom ersten Audit bis zum laufenden Betrieb – mit einem Ansprechpartner, der Ihre Branche und die Technik kennt.

Weil ein Shop nur so gut ist wie seine Daten, gehören Datenarchitektur, PIM und DAM für uns fest dazu. Und weil KI nur mit sauberen Daten verlässlich arbeitet, bauen wir beides gemeinsam auf.

01

Audit & Prozessaufnahme

Sortiment, Systeme und Abläufe im Innendienst aufnehmen und den Aufwand messen.

02

Datenarchitektur & PIM

Produktmodell, Variantenlogik und Datenmigration in ein PIM wie Akeneo.

03

DAM & Dokumente

Bilder, Gebrauchsanweisungen und Zertifikate zentral und versioniert.

04

Shop & Kundenportal

Konzept, UX- und UI-Design und Umsetzung, headless in Ihrer Website.

05

Konfigurator & Regelwerk

Abhängigkeiten Ihrer Produkte als pflegbares Regelwerk.

06

KI-Enablement

Berater, Portal-Assistent und Dokumentenanalyse mit klaren Leitplanken.

07

ERP- & Systemintegration

ERP, CRM und E-Procurement der Kliniken, mit erfahrenen Technologiepartnern.

08

Betrieb & Ausbau

Schulung, laufende Betreuung, Auswertung und schrittweiser Ausbau.

01 · Audit
Sortiment, Daten, Systeme und Aufwand im Innendienst aufnehmen.

02 · Pilot
Klickbarer Prototyp mit Ihren echten Produktdaten.

03 · Umsetzung
Datenarchitektur, Shop, Portal und Anbindungen bis zum Live-Gang.

04 · Betrieb
Schulung, Betreuung und Ausbau Schritt für Schritt.



NÄCHSTER SCHRITT

Der erste Schritt ist kleiner, als Sie denken.

Ein Pilot mit Ihren echten Produktdaten zeigt, wie Shop, Kundenportal und KI-Konfigurator für Ihr Unternehmen aussehen.



Scannen & Termin anfragen

unidexx.com/kontakt

• NÄCHSTER SCHRITT

Lassen Sie uns sprechen.

Wir zeigen Ihnen den Piloten live und besprechen, wie Shop, Kundenportal und KI-Konfigurator mit Ihren Produkten aussehen würden. Auf Wunsch bauen wir einen ersten Prototyp mit Ihren echten Daten.

IHR ANSPRECHPARTNER

Lars O. Kroehn

Founder unidexx Media · Experte Medizintechnik

+49 (0)7461 9145 79-0

l.kroehn@unidexx.com

unidexx.com/medizintechnik

unidexx Media
Take-off Gewerbepark 84
78579 Neuhausen ob Eck

unidexx Media
Am Neuburger Weg 9
86673 Unterstall/Bergheim

Quellen: Gartner, Pressemitteilung vom 09.03.2026 (Umfrage Aug.–Sep. 2025, n = 646) · McKinsey, Global B2B Pulse 2026 · Gartner, Pressemitteilung vom 25.06.2025 (n = 632) · ECC Köln / B4B Solutions, Kunden- und Serviceportale im B2B Commerce, März 2022 (n = 259, Hersteller und Großhändler) · Gartner, Benchmarks to Assess Your Customer Service Costs, 02/2024 · McKinsey, The economic potential of generative AI (2023) · Durchführungsverordnung (EU) 2025/1234 · unidexx Media, Auswertung von 70 Hersteller-Websites, Stand 09.11.2026. Albhoff Surgical ist ein Demo-Hersteller; alle Produkt- und Kundendaten im Piloten sind fiktiv.