

# Already Ready:

## Warum GenAI-Projekte oft scheitern – und wie wir es in DACH besser machen können

Sylwester Boldt  
Sales Engineer  
InterSystems





# Disclaimers

## This discussion and the content of these slides;

- 01 are commercially sensitive and confidential;
- 02 may disclose product capability, functionality and further content related to AI tools and functionality that is not yet generally available across all global markets;
- 03 do not constitute a formal offering of availability for an AI System or component thereof (e.g., in the context of the EU AI Act, UK MHRA or UK ICO guidelines);
- 04 are demonstrative and informational purposes of the technical capabilities that could be delivered by InterSystems but are subject to further technical and commercial discussion.
- 05 *If applicable: IntelliCare product pending EU & UK Medical Device CE marking. Not approved for sale or clinical use in EU/ UKI. No claims of safety or efficacy are made. Availability or use subject to regulatory approval (expected May 2026).*

**Where applicable, any clinical capabilities and features must undergo a complete clinical safety assessment before any formal development or deployment takes place.**

InterSystems operates a resilient global legal and compliance program where it is monitoring the evolving regulatory landscape for the field of SaMD, AIaMD and Artificial Intelligence generally, in order to ensure that any development and deployment of AI System(s) is conducted in a safe and compliant manner. Any AI offering will ultimately be subject to InterSystems' contractual documentation such as its Product Terms, End User License Agreement, AI Terms of Use, and any specific Order Form which take in to account local and applicable Laws related to the forgoing.

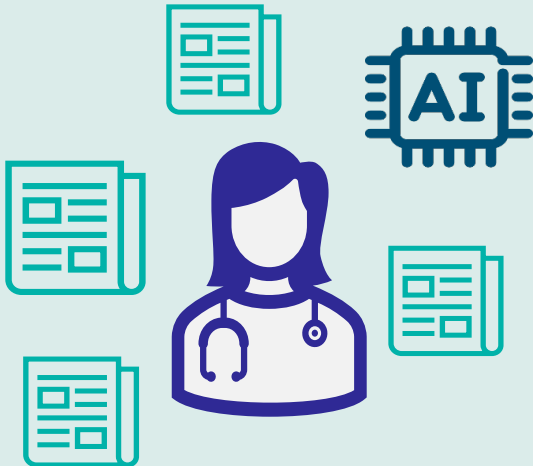
# Ein Tag in der Klinik



1



2



3



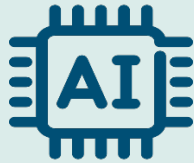
# Ein Tag in der Klinik



4



5



6



# Unrealistisches Szenario?



Arztbriefgenerator  
Patientenakte, LLM



Co-Pilot  
Regionale & Longitudinale  
Patientenakte, MCP



Intelligente Workflows  
Patientenportal, Ambient  
Listening

\*LLM = Large Language Model; MCP = Model Context Protocol



# Wie sich so ein Szenario umsetzen lässt

Morgen im Programm

## Überblick & Update: KI in InterSystems IRIS

09:05 – 10:35

Eine Tour durch die verschiedenen Möglichkeiten. Angefangen bei IntegratedML über Vektorisierung und Generative-KI bis Agentic KI. Orchestrierung der KI-Prozesse mit InterSystems IRIS Interoperability Produktionen und das Erstellen von zusammengesetzten Anwendungen, die sich über mehrere KI-Modelle und KI-Dienste erstrecken, unabhängig davon, wo diese ausgeführt werden.

Dejan Lunginovic, Saba Nagervadze & Sylwester Boldt | InterSystems

Raum Globe 1



## ChatFHIR: GenAI trifft FHIR, Agentenbasierter Datenzugriff mit MCP

14:45 – 15:30

FHIR-Daten strukturiert nutzen war gestern - heute sprechen wir mit ihnen. Diese Session stellt den MCP-Server als Brücke zwischen KI und FHIR vor. Ein MCP-Server eröffnet KI-Modellen über standardisierte Schnittstellen den Zugriff auf externe Quellen. Mit dem InterSystems FHIR SQL Builder werden bestehende FHIR-Repositories als Tools verfügbar gemacht. Die Teilnehmer erfahren, wie sich ein Agent erstellen lässt, der FHIR-Daten über MCP abrufen, strukturiert und verständlich nutzbar macht - und wie sich mit wenig Aufwand eigene Agenten bauen lassen. Ein praxisnaher Einstieg in agentenbasierte GenAI-Anwendungen im Gesundheitswesen.

Sylwester Boldt, Shubham Sumalya & Henning Siewert | InterSystems

Raum Globe 1



# Die Wertabschöpfung bleibt ein Flaschenhals bei der Einführung von GenAI

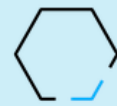


## The GenAI Divide STATE OF AI IN BUSINESS 2025

### Healthcare

#### 2 EXECUTIVE SUMMARY

Despite \$30–40 billion in enterprise investment into GenAI, this report uncovers a surprising result in that 95% of organizations are getting zero return. The outcomes are so starkly



QuantumBlack  
AI by McKinsey

## The state of AI: How organizations are rewiring to capture value

March 12, 2025 | Survey

Yet gen AI's reported effects on bottom-line impact are not yet material at the enterprise-wide level. More than 80 percent of respondents say their organizations aren't seeing a tangible impact on enterprise-level EBIT from their use of gen AI.<sup>[7]</sup>



## Where's the Value in AI?

October 2024

After all the hype over artificial intelligence (AI), the value is hard to find. CEOs have authorized investments, hired talent, and launched pilots—but only 22% of companies have advanced beyond the proof-of-concept stage to generate some value, and only 4% are creating substantial value, according to new BCG research.

# Eine Auswahl der Hürden



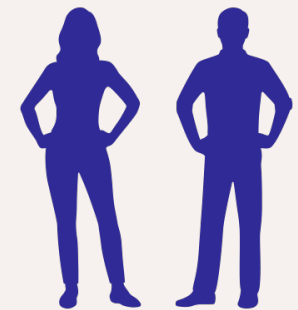
**Piloten Streufeuer:  
Use Cases ohne  
klaren ROI**



**Datensilos und  
mangelnde  
Integration mit  
Altsystemen hemmt  
Skalierung**

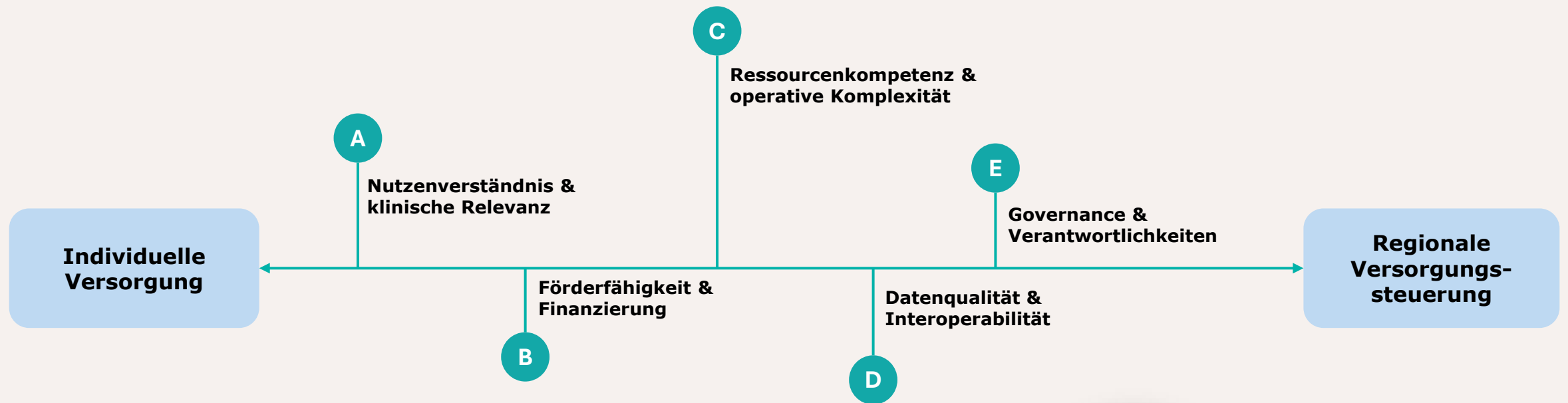


**Systeme ohne  
Gedächtnis, speichern  
kein Feedback und  
lernen nicht aus  
Prozessen**



**Schwere Adoption,  
Change-  
Management,  
fehlende Skills**

# Regionalisierung verschärft diese Probleme



**Timo Stöber**  
Sales Manager,  
*Globe 1 | 14:00 Uhr*



# **Boldt's GenAI Projekt Leitlinie**



- 01** Klein anfangen, dann den Markt dominieren

---

- 02** Messen, was zählt und darauf skalieren

---

- 03** Datengrundlage vorhanden?  
(ja, das hören wir ständig)

---

- 04** Ohne Feedback bleibt's beim Prototyp



# Klein anfangen, dann den Markt dominieren

- Use Case sorgfältig auswählen: eng, praktisch, messbar
- Fokus auf Automatisierung oder Entlastung
- Nicht "wir bauen etwas mit KI", sondern:  
"Welches Problem lösen wir und warum gerade GenAI?"
- **Buy, wenn**  
Use Case standardisierbar, Partner vorhanden  
→ **schnelle Wirkung kann erzielt werden**
- **Build, wenn**  
Proprietäre Daten/Prozesse & Erfahrenes Team und technische Basis für Betrieb  
→ **strategischer Differenzierungsvorteil**



# Klein anfangen, dann den Markt dominieren

- **Buy, wenn**

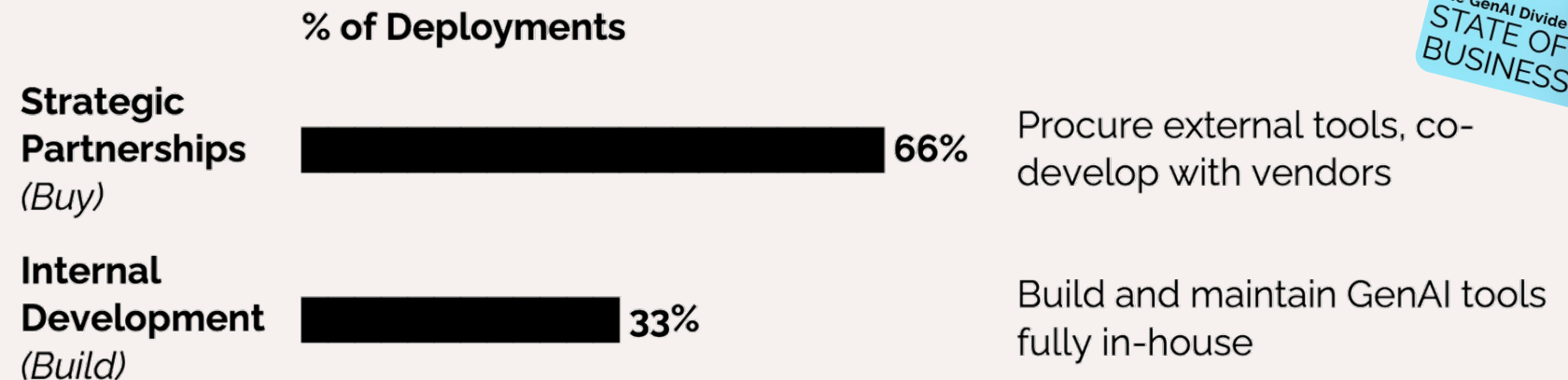
Use Case standardisierbar, Partner vorhanden

→ **schnelle Wirkung kann erzielt werden**

- **Build, wenn**

Proprietäre Daten/Prozesse & Erfahrenes Team und technische Basis für Betrieb

→ **strategischer Differenzierungsvorteil**



**“requires partnership, not just purchase”**



## Messen, was zählt und darauf skalieren

*"You can achieve incredible progress if you set a clear goal and find a measure that will drive progress toward that goal.*

*This may seem basic, but it is amazing how often it is not done."*

— **Bill Gates**

Wall Street Jour. 2013

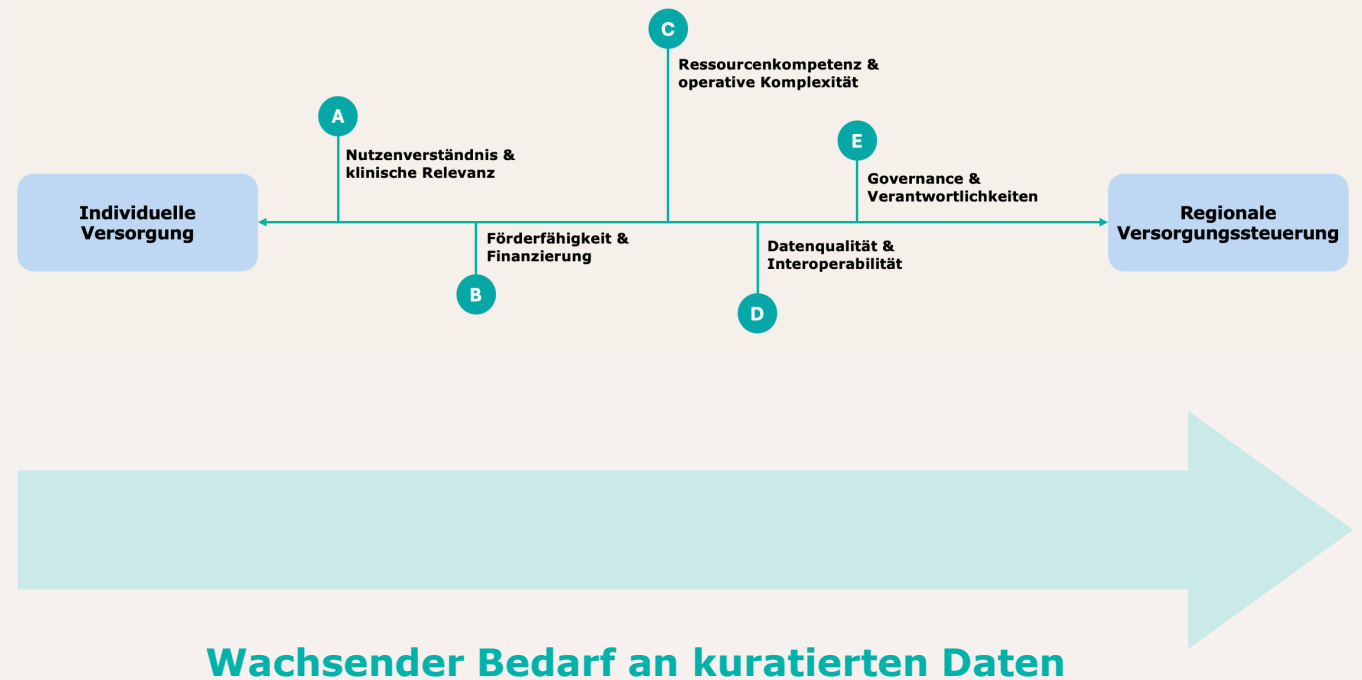
*"Every single nine is a constant amount of work."*

— **Andrej Karpathy**

Dwarkesh Podcast 2025

## Datengrundlage vorhanden?

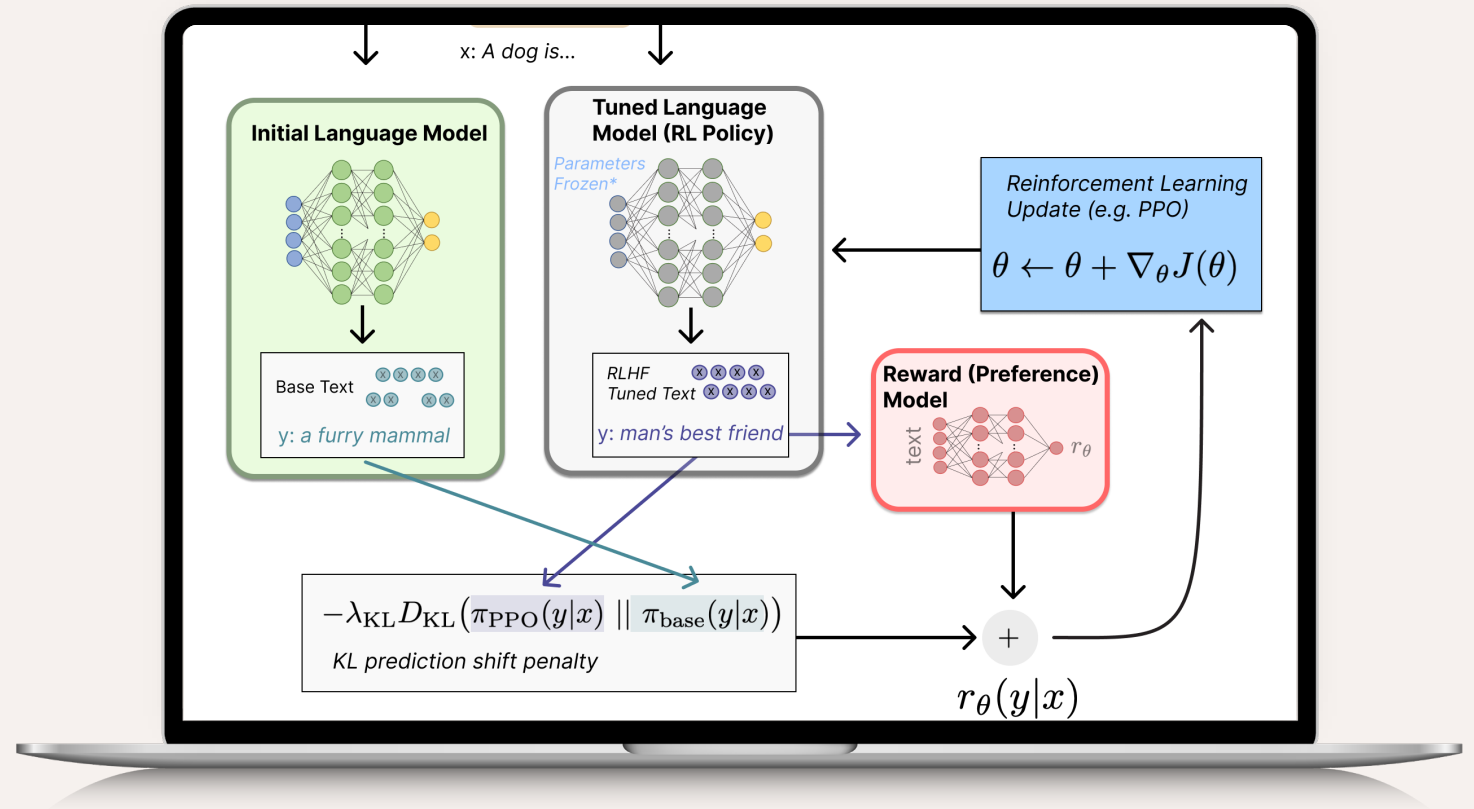
Der entscheidende Punkt ist nicht mehr, **ob** Daten gebraucht werden, sondern **welche** – und **wie** sie **kuratiert** werden.



# Ohne Feedback bleibt's beim Prototyp



- "It's useful the first week, but then it just repeats the same mistakes."  
— **State of AI in Business 2025 (MIT)**
- **Feedbackschleife:**  
System lernt mit der Realität.



# EMC Healthcare

Verkürzung der Dokumentationszeit durch Ambient Listening



## Hintergrund

- Versorger Netzwerk mit **acht Krankenhäusern** in Indonesien, inkl. Standorten in Tangerang, Bekasi, Jakarta
- Einführung von InterSystems IntelliCare mit Funktionen wie **Ambient Listening** (automatische Gesprächsmitschrift).



# EMC Healthcare

Verkürzung der Dokumentationszeit durch Ambient Listening



## GenAI Projekt Leitlinie

- **Problem:** Hoher Aufwand manueller Dokumentation des medizinischen Personals; Automatisierte Transkription von Arzt-Patient-Gesprächen
- **Kennzahl:** Technisches Ziel: Verbesserung der Speech-to-Text-Genauigkeit und Optimierung der Hardware
- **Kennzahl: Verkürzung** der Dokumentationszeit **von** durchschnittlich **8 Minuten auf 4 Minuten 40 Sekunden**
- **Daten:** Sprachdaten werden direkt im KIS erfasst und sowohl als Rohtexte sowie strukturiert gespeichert
- **Feedback: PoV** mit **15 Early-Adopter-Ärzten**; Ärzte können sich auf Patienten konzentrieren, statt auf den Computer



**“InterSystems IntelliCare AI improves the patient experience by enabling physicians to stay fully engaged with patients, communicate better, and increase trust”**

**Dr. Bella Desra Andae**

Chief Medical Informatics Officer, EMC Healthcare





# Already Ready

- 01 Klein anfangen, dann den Markt dominieren
- 02 Messen, was zählt und darauf skalieren
- 03 Datengrundlage vorhanden?
- 04 Ohne Feedback bleibt's beim Prototyp



**Rami Riman, MD**  
Director of Clinical and  
Business Improvements

# Let's chat!



**Sylwester Boldt**

Sylwester.Boldt@InterSystems.com

