



# **Growth Accelerator Check**

## **Anwendungsfall für HealthTech Innovator:innen**

---

**Strategy meets Leadership**

A Consulting Tandem by Matthias Winker & Roman Fleischhackl



## Ausgangssituation

Ein innovatives HealthTech-Unternehmen mit 85 Mitarbeitenden entwickelte eine KI-basierte Software zur Analyse genomischer Sequenzen für die personalisierte Krebsbehandlung.

Nach der Validierung der Plattform, erster klinischer Anwendung und dem erfolgreichen Abschluss einer Seed-Finanzierung in Höhe von 3 Mio. EUR stand das Unternehmen vor der Series-A-Runde – mit dem Ziel, die Kommerzialisierung zu skalieren und neue Anwendungsfelder zu erschließen.

Wie viele schnell wachsende HealthTech-Firmen bewegt sich auch dieses Unternehmen in einem anspruchsvollen, stark regulierten Umfeld – mit langen Verkaufszyklen, intensivem Wettbewerb und dem Druck, hochspezialisiertes Fachpersonal zu binden.



## Die Herausforderung

### Wenn Wachstum Schwachstellen aufdeckt

Trotz beeindruckender erster Erfolge – darunter ein Wachstum der Nutzerbasis um 200 % und mehrere Pilotprojekte – erreichte das Unternehmen einen kritischen Wendepunkt:

- Wachstum verliert an Dynamik: Der ARR (jährlich wiederkehrender Umsatz) stagnierte.
- Steigende Kosten und interne Reibungen: Operative Engpässe und eine Führungsebene im Dauer-Feuerwehrmodus blockierten strategische Initiativen.
- Talentverlust: Sinkende Mitarbeitermoral führte zum Abgang wertvoller Spezialist:innen.



Die Gründerin und CEO erkannte: Die bisherige Strategie, das operative Modell und der Führungsansatz reichten nicht aus, um weiteres Wachstum zu ermöglichen, die Series-A- Finanzierung zu sichern und das Team langfristig zu halten. Es brauchte einen objektiven, professionellen Blick von außen – für einen klaren Neustart auf stabiler Basis.





Direkt zur  
Checkliste

Genau hier setzt der Growth Accelerator Check an!

## Der Growth Accelerator Check

Ein strukturierter Weg zu mehr:

- ✓ strategischer Klarheit,
- ✓ Führungsfähigkeit und
- ✓ Investorenvertrauen.



Geschäftsmodell  
& Strategie



Führung  
& Teamfähigkeit



Organisations-  
modell & -strukturen



Investorenbereitschaft  
& Pitch-Coaching



Unser Prozess baut auf enge Zusammenarbeit, hohe Relevanz und Effizienz.

Er nutzt ein strategisches Diagnose-Tool zur Selbstreflexion.

Sie behalten die volle Kontrolle und legen selbst fest, die Priorität der Entwicklungsziele.





## Der Ablauf



### Discovery Session

(1.5-2h intensiver Workshop)

In einem moderierten Gespräch mit CEO & Gründer:in tauchen wir tief ein in:

- » Marktposition und Wettbewerbssituation
- » Strategische Ambitionen
- » Interne Herausforderungen & Engpässe



#### Best practice:

Binden Sie Führungskräfte aus allen Schlüsselbereichen frühzeitig ein. So stellen Sie sicher, dass unterschiedliche Perspektiven sichtbar werden, gemeinsame Verantwortung entsteht und Akzeptanz für Veränderung aufgebaut wird – in einem sicheren, offenen Raum.



### Growth Accelerator Diagnostik

(Selbstreflexion und Checkliste)

Wir stellen eine strukturierte Selbstbewertung mit 20 Fragen zu den vier Wachstumssäulen bereit:

- » **Strategie & Geschäftsmodell**
- » **Führungsfähigkeit**
- » **Organisationsstruktur**
- » **Investor:innenreife**

Die Bewertung (0–5 Skala) erfolgt durch CEO & Führungsteam.

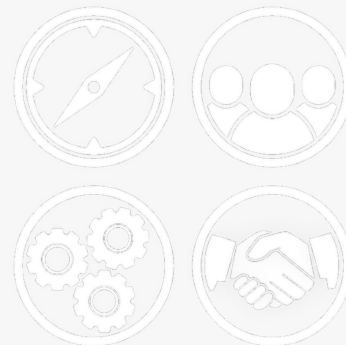
Wichtig: Ehrliche Selbsteinschätzung ist erfolgskritisch – niedrige Bewertungen sind keine Misserfolge, sondern gezielte Ansatzpunkte zur Verbesserung.

Sie bleiben an den Steuerhebeln – wir helfen, die entscheidenden Stellschrauben zu erkennen.



#### Best practice:

Wir empfehlen, dass alle Beteiligten (ggf. anonym) antworten. So entsteht ein konsolidiertes Growth Accelerator Visual, das Stärken und Schwachstellen über alle vier Säulen hinweg aufzeigt





## Accelerate Workshop

(Halbtägiger, interaktiver Workshop)

In vertraulichem Rahmen analysieren wir gemeinsam:

- » **Vertiefung & Validierung:**  
Diskussion der Bewertung, Kontext und konkrete Beispiele.
- » **Insight-Co-Creation:**  
Muster, Wechselwirkungen und Ursachen von Engpässen.
- » **Priorisierung:**  
Gemeinsame Auswahl von 2-3 Fokusthemen mit größtem Nutzen.



### Best practice:

Die wichtigsten Erkenntnisse und strategischen Prioritäten werden gemeinsam mit dem Gründer:innenteam erarbeitet. So wird sichergestellt, dass die Empfehlungen relevant sind, verstanden werden und von allen Beteiligten Unterstützung finden.

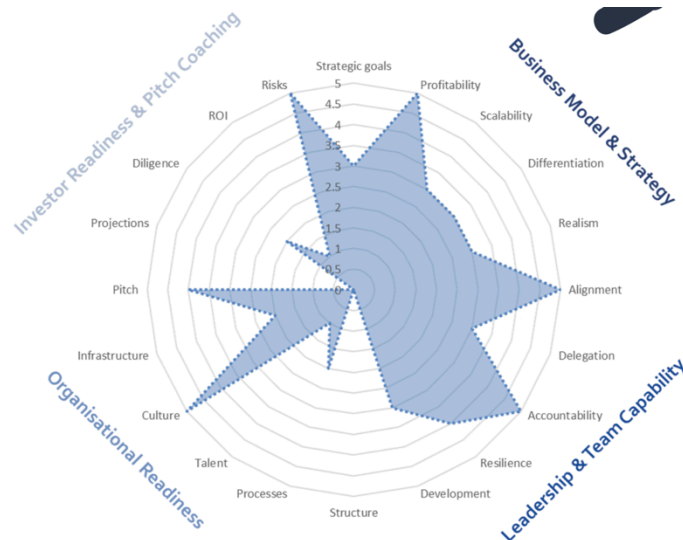


## Growth Accelerator Blueprint

(Bericht & Roadmap)

Ein kompakter, praxisorientierter Bericht mit:

- » Executive Summary & Zielsetzung
- » Visualisiertes Ergebnisprofil
- » Analyse pro Säule inkl. Ursachen & strategischer Implikationen
- » Konkrete Handlungsempfehlungen für die nächsten Schritte





Direkt zur  
Checkliste

## Was Sie von uns erhalten



Externe, strategische  
Perspektive



Growth Accelerator  
Tool mit klarer  
Auswertung



Bericht mit  
Empfehlungen &  
Priorisierung  
für nächste Schritte



Der Growth Accelerator Check als Katapult für Wachstum!



- ✓ **Strategische Klarheit & Ausrichtung:**  
Von Unklarheit zu einem klaren, priorisierten Wachstumsplan  
mit Senior Leadership Team-Buy-in
- ✓ **Operative Exzellenz & Skalierbarkeit:**  
Von Engpässen zu skalierbaren Prozessen & Compliance
- ✓ **Gestärkte Führung:**  
Von Mikromanagement zu wirksamer Delegation & Entscheidungskraft
- ✓ **Teambindung & Kultur:**  
Von Frustration zu klarer Kommunikation, Orientierung und höherer Motivation
- ✓ **Stärkeres Investorenvertrauen:**  
Von zögerlichem Pitch zu datenbasiertem, überzeugendem Investment Case





Direkt zur  
Checkliste



## Wie können wir Sie noch heute unterstützen?

Erkennen Sie sich in unserem Beispiel teilweise wieder?

Oder möchten Sie mehr über den Growth Accelerator erfahren?



Melden Sie sich gerne direkt bei uns!



**ROMAN FLEISCHHACKL**

*Executive Coach*

Der  
Mediziner &  
Führungs-  
ex-  
perte

**Leadership Coach  
und Experte für  
Organisationsentwicklung**  
mit mehr als 15 Jahren Erfahrung  
darin, Gründer, Führungskräfte  
und Teams zu befähigen,  
Wachstum, Komplexität und  
Hochdruckumgebungen mit  
Klarheit und Selbstvertrauen zu  
meistern.



**MATTHIAS WINKER**

*Strategieberater*

Der  
Strategie &  
Zahlen-  
menschen

**Healthcare-Strategie  
und Berater**  
mit mehr als 15 Jahren Erfahrung  
in der Entwicklung und  
Implementierung von Lösungen  
für Start-ups,  
Wachstumsunternehmen und  
multinationale Konzerne zur  
Steigerung von operativer  
Effizienz, Umsatzwachstum und  
strategischer Ausrichtung.

**Kombination von strategischer Klarheit und Führungskräfteentwicklung.**



**fleischhackl**

[success@fleischhackl.at](mailto:success@fleischhackl.at)

[www.fleischhackl.at](http://www.fleischhackl.at)

**Buoyancy Health Strategy**

Steady. Strategic. Scalable Healthcare Growth.

[matthias@buoyancyhealthstrategy.info](mailto:matthias@buoyancyhealthstrategy.info)

[www.buoyancyhealthstrategy.info](http://www.buoyancyhealthstrategy.info)

