



Growth Accelerator Check

Anwendungsfall für HealthTech Innovator:innen

Strategy meets Leadership

A Consulting Tandem by Matthias Winker & Roman Fleischhacker



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 Mitarbeitermorale 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.





Genau hier setzt der Growth Accelerator Check an!

Der Growth Accelerator Check

Ein strukturierter Weg zu mehr:

- strategischer Klarheit,
- Führungsfähigkeit und
- Investorenvertrauen.



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**

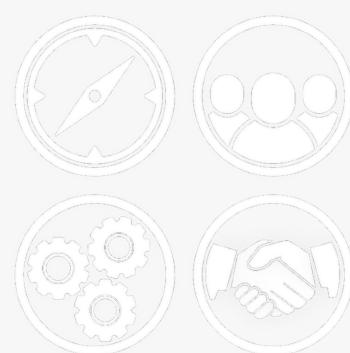
Die Bewertung (0–5 Skala) erfolgt durch CEO & Führungsteam.

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.

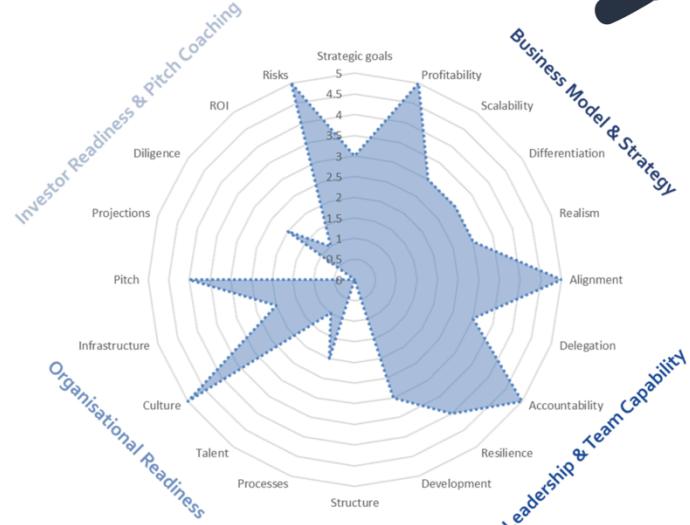


Growth Accelerator Blueprint

(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





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



ANWENDUNGSFALL

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



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



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

www.fleischhackl.at

Buoyancy Health Strategy

Steady. Strategic. Scalable Healthcare Growth.

matthias@buoyancyhealthstrategy.info

www.buoyancyhealthstrategy.info