



Case Study aus meiner Executive-Laufbahn - Case Study ENG from my executive career

Case Study – Commercial Acceleration | Transformation & Scale-up (DACH)

Ausgangssituation

Ein internationaler Medizintechnik-Scale-up mit rund 1.200 Mitarbeitern weltweit bereitete den Markteintritt seiner robotischen Plattform in der DACH-Region vor. Ziel war es, eine komplett neue kommerzielle und Service-Organisation aufzubauen, Marktanteile zu gewinnen und die Region als strategischen Hub in Europa zu etablieren.

Mein Beitrag

Als **General Manager DACH (Robotic Surgery)** verantwortete ich den vollständigen Aufbau und die Leitung der Organisation in der Region.

- Aufbau und Führung einer **cross-funktionalen Organisation** für Vertrieb & Service
- Definition von **Markteintritts- und Go-to-Market-Strategien**
- Verantwortung für **Budgetierung, Hiring & Forecasting**
- Entwicklung von **KOL- und Account-Frameworks**
- Einrichtung von **Hamburg als zentraleuropäischem Hub**

Ergebnisse & Wirkung

- **+80 % Umsatzsteigerung** in der DACH-Region
- **+50 % Marktdurchdringung** im ersten Jahr
- **-33 % regionale Kosten** innerhalb von 12 Monaten

Umfang / Verantwortungsbereich

- Volle P&L-Verantwortung für die DACH-Region (~100 Mio. € globaler Umsatzkontext)
- Leitung eines Teams von 20 Mitarbeitenden (5 direkte Reports)
- Aufbauorganisation in einem schnell wachsenden Scale-up-Umfeld

Schlüsselkompetenzen

- Commercial Acceleration
- Scale-up Leadership
- Go-to-Market Strategy & Execution
- Organisationsaufbau in MedTech (Robotic Surgery)

Hinweis: Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

Disclaimer: This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.

CCC Interim Leadership | Kai Künstler

FÜHRUNG AUF ZEIT. WIRKUNG MIT WEITBLICK
LEADERSHIP ON DEMAND. IMPACT WITH FORESIGHT



Case Study – Commercial Acceleration | Transformation & Scale-up (DACH)

Situation

A global MedTech scale-up with approx. 1,200 employees worldwide was preparing the market entry of its robotic surgery platform in the DACH region. The objective was to build a greenfield commercial and service organization, gain market share, and establish the region as a strategic hub in Central Europe.

My Contribution

As **General Manager DACH (Robotic Surgery)**, I was responsible for the full build-up and leadership of the regional organization.

- Built and led a **cross-functional commercial & service organization**
- Defined **market entry and go-to-market strategies**
- Oversaw **budgeting, hiring, and forecasting**
- Developed **KOL and account frameworks**
- Established **Hamburg as the Central EU Hub**

Results & Impact

- **+80% revenue growth** in the DACH region
- **+50% market penetration** within the first year
- **–33% regional cost reduction** within 12 months

Scale / Scope

- Full P&L responsibility for the DACH region (~€100M global revenue context)
- Led a team of 20 employees (5 direct reports)
- Built an entirely new regional organization in a fast-paced scale-up environment

Key Competencies

- Commercial Acceleration
- Scale-up Leadership
- Go-to-Market Strategy & Execution
- Organizational Build-up in MedTech (Robotic Surgery)

Hinweis: Dieses Dokument dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben ohne Gewähr.

Disclaimer: This document is for general informational purposes only and does not constitute a binding offer. All information provided without liability.