



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

# DATA/TECH

CTOs, VPs Engineering, CDOs • Series B-C • €15M-€50M ARR

Der vollständige Rahmen für AI-native Daten- & Technologie-Exzellenz – Wie man Data/Tech-Systeme 4-10x schneller skaliert

DATENQUALITÄT

**+130%**

40% → 92%

TOOLS

**-40%**

25 → 15 Tools

AI ADOPTION

**+275%**

20% → 75%

ROI

**21x**

€220k → €4,66M

Version 1.0 • 4. Februar 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

## 01 Executive Summary

Das Problem, die Lösung, die Ergebnisse

### Die Situation

Die meisten Series B-C Unternehmen (€15M–€50M ARR) verfügen über fragmentierte Dateninfrastruktur und aufgeblähte Tech Stacks:



### Das Ergebnis

Langsame Entscheidungsfindung, hohe Kosten und Unfähigkeit, AI zu implementieren.

### Die Komplikation

Traditionelle Ansätze zur Daten-/Tech-Optimierung ermöglichen keine AI-Adoption:

**1. Data Warehouses ohne AI-Schicht:** Saubere Daten, aber nicht AI-ready

**2. Tech Stack Konsolidierung ohne Integration:** Weniger Tools, aber weiterhin fragmentiert

**3. ML Ops ohne einheitliche Datenplattform:** AI-Modelle, aber keine Trainingsdaten

## Die Lücke

Traditionelle Daten-/Tech-Infrastruktur ist für Menschen optimiert (Dashboards, Reports), nicht für AI (Embeddings, Echtzeit-Inferenz, Modelltraining).

### ENTSCHEIDUNGEN

**3 Wochen**

vs. 1 Tag bei AI-native

### DATENQUALITÄT

**45%**

vs. 92% bei AI-native

### AI-ADOPTION

**20%**

vs. 80% bei AI-native

## Die Frage

Wie können Series B-C Unternehmen ihre Daten-/Tech-Infrastruktur innerhalb von 12-18 Monaten von traditionell (Level 1) zu AI-native (Level 3) transformieren?

## Die Antwort

$$\theta_{\text{data/tech}} = (C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4 \times C_5) \times \theta_{\text{AI}}$$

**C<sub>1</sub>** = Unified Data Platform    **C<sub>2</sub>** = Modern Tech Stack    **C<sub>3</sub>** = AI Infrastructure

**C<sub>4</sub>** = AI-Powered Analytics    **C<sub>5</sub>** = Data/Tech Measurement

**θ<sub>AI</sub>** = AI Maturity Score (0.0-1.0)

### Phase 1

Data Platform (W1-8)

### Phase 2

Tech Stack (W9-20)

### Phase 3

AI Infra (W21-32)

### Phase 4-5

Analytics +  
Measurement

**Die Ergebnisse (12-18 Monate):**

DATENQUALITÄT  
**+130%**

40% → 92%

ENTSCHEIDUNGEN  
**+10x**

3 Wochen →  
2 Tage

AI-ADOPTION  
**+275%**

20% → 75%

Θ\_DATA/TECH  
**+183%**

0.24 → 0.68

ROI  
**21x**

€220k →  
€4,66M

## 02 Die Data/Tech Krise

Das Problem im Detail

### 2.1 Die Symptome

Alex ist CTO eines Series B SaaS Unternehmens (€25M ARR, 120 Mitarbeiter). Seine Daten-/Tech-Infrastruktur ist kaputt:

#### Dateninfrastruktur

- Datenquellen:** 12+ Systeme (Salesforce, HubSpot, Stripe, etc.)
- Integration:** Manuell (CSV-Upserts, Copy-Paste)
- Datenqualität:** 40% (Duplikate, veraltet, fehlend)
- Single Source of Truth:** Nein (konfliktierende Metriken)
- AI-Ready:** Nein (Daten zu unordentlich)

#### Tech Stack

- Toolanzahl:** 25 Tools (fragmentiert)
- Integration:** Manuell (keine API-Verbindungen)
- Tech Debt:** 60% (Legacy-Systeme)
- Kosten:** €15k/Monat (40% ungenutzt)
- AI-Schicht:** Nein (Tools teilen keine Daten)

#### Die Auswirkungen

- Langsame Entscheidungen:** Vorstand fragt „Was ist unser CAC?“ – 3 Wochen bis zur Antwort
- Hohe Kosten:** €15k/Monat für 25 Tools, €6k/Monat verschwendet
- Keine AI-Adoption:** AI-Tools existieren, aber kein Zugriff auf saubere Daten – 20% Adoption

### 2.2 Die 3 tödlichen Muster

#### Muster 1: Datenfragmentierung

**Das Problem:**

- 12+ Datenquellen (Salesforce, HubSpot, Stripe, Mixpanel, Zendesk, etc.)
- Keine Integration (manuelle CSV-Uploads, Copy-Paste)
- Konfliktierende Metriken (Sales sagt CAC = €800, Marketing sagt CAC = €1.200)

**Symptom:** „Was ist unser CAC?“ – Sales: €800, Marketing: €1.200, Finance: €1.000 → 3 Wochen zur Datenabstimmung, keine Entscheidung

**✗ Muster 2: Tech Stack Fragmentierung****Das Problem:**

- 25 Tools (3 Marketing-Tools, 2 Sales-Tools, 4 Analytics-Tools, etc.)
- Keine Integration (Tools kommunizieren nicht miteinander)
- 40% ungenutzt (10 Tools haben <30% Adoption)

Team	Tool	Kosten	Nutzung
Marketing	HubSpot	€2k/Mo.	80%
Marketing	Mailchimp	€500/Mo.	20%
Sales	Salesforce	€3k/Mo.	90%
Sales	SalesLoft	€1k/Mo.	15%

**✗ Muster 3: Keine AI-Infrastruktur****Das Problem:**

- Kein ML Ops (manuelle Modellauslieferung)

- Keine AI APIs (keine OpenAI, Anthropic Integration)
- Keine Custom Models (kein Fine-Tuning, keine Embeddings)

**Ergebnis:** 20% AI Adoption insgesamt (isolierte Tools, keine Integration)

## 2.3 Die Kosten des Nichtstuns

Alex kalkuliert die Kosten:

### Direkte Kosten

- Datenqualitätsprobleme: **€500k/Jahr**
- Tech Stack Verschwendungen: **€72k/Jahr**
- Langsame Entscheidungen: **€300k/Jahr**
- Geringe AI Adoption: **€800k/Jahr**

**Gesamt: €1,67M/Jahr**

### Opportunitätskosten

- ARR Wachstum: 80% YoY (vs. 200% bei AI-native)
- ARR/Mitarbeiter: €208k (vs. €500k bei AI-native)

**Gesamt: €3M/Jahr**

### Gesamtkosten des Nichtstuns

**€4,67M/Jahr**

## 03 Das AI-Native Data/Tech Framework

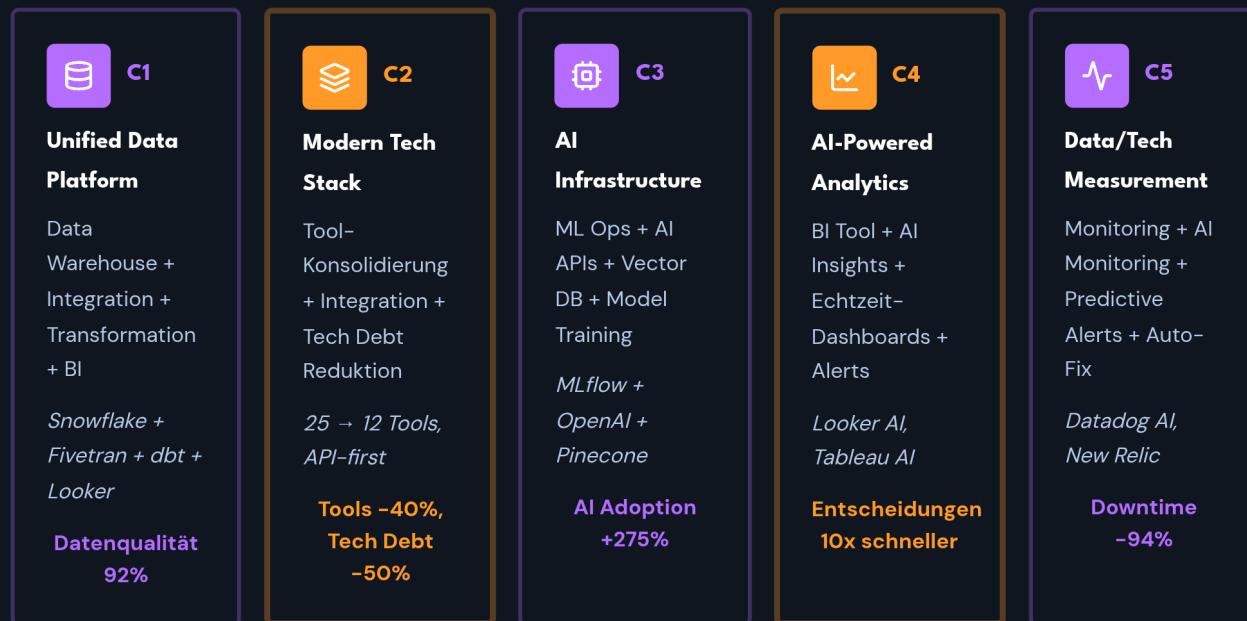
Die Lösung

### 3.1 Die Formel

Alex entdeckt das AI-Native Data/Tech Framework:

$$\theta_{\text{data/tech}} = (C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4 \times C_5) \times \theta_{\text{AI}}$$

Multiplikativ: Die schwächste Komponente wird zum Engpass



### 3.2 Warum multiplikativ (nicht additiv)

Alex fragt: Warum multiplizieren wir die Komponenten?

**✗ Additiv (Falsch)**

$$\theta = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5$$

Beispiel:  $0.8 + 0.7 + 0.2 + 0.6 + 0.5 = 2.8$

Ergebnis: Bedeutungslos – verbirgt die Schwachstelle

**✓ Multiplikativ (Richtig)**

$$\theta = C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4 \times C_5$$

Beispiel:  $0.8 \times 0.7 \times 0.2 \times 0.6 \times 0.5 = 0.034$

Ergebnis: Zeigt den Engpass ( $C_3 = 0.2$ )

**Die Erkenntnis**

Die schwächste Komponente wird zum Engpass. Man kann keine AI-native Data/Tech mit 20% AI Infrastruktur haben.

### 3.3 Die 5 Komponenten (Deep Dive)

**C<sub>1</sub>****Unified Data Platform**

Data Warehouse + Integration + Transformation + BI

**Was sie misst:**

- **Data Warehouse:** Hast du eine Single Source of Truth? (Snowflake, BigQuery, Redshift)
- **Data Integration:** Sind alle Datenquellen verbunden? (Fivetran, Airbyte)
- **Data Transformation:** Sind die Daten sauber, validiert, angereichert? (dbt)
- **Business Intelligence:** Nutzen alle Teams dieselben Daten? (Looker, Tableau)

**C<sub>2</sub>****Modern Tech Stack**

Konsolidierung + Integration + Tech Debt Reduktion

**Was sie misst:**

- **Tool Consolidation:** Hast du die Anzahl der Tools reduziert? (25 → 12 Tools)
- **Integration:** Sind die Tools verbunden? (API-first, Echtzeit-Sync)
- **Tech Debt:** Hast du technische Schulden reduziert? (60% → 15%)
- **Kostenoptimierung:** Hast du Kosten gesenkt? (€15k → €8k/Monat)

**C3****AI Infrastructure**

ML Ops + AI APIs + Vector DB + Model Training

**Was sie misst:**

- **ML Ops:** Hast du automatisiertes Model Deployment? (MLflow, W&B)
- **AI APIs:** Sind AI APIs integriert? (OpenAI, Anthropic)
- **Vector Database:** Hast du Embeddings-Speicher? (Pinecone, Weaviate)
- **Model Training:** Kannst du eigene Modelle trainieren? (SageMaker, Vertex AI)

**C4****AI-Powered Analytics**

BI Tool + AI Insights + Echtzeit-Dashboards + Alerts

**Was sie misst:**

- **BI Tool:** Hast du Echtzeit-Dashboards? (Looker, Tableau)
- **AI Insights:** Analysiert AI die Daten? (Looker AI, Tableau AI)
- **Echtzeit-Dashboards:** Haben alle Teams Zugriff? (Sales, Marketing, CS, Product)
- **Proaktive Alerts:** Warnt AI bei Metrikabfällen? (automatisiert)

**C5****Data/Tech Measurement**

Monitoring + AI Monitoring + Predictive Alerts + Auto-Fix

**Was sie misst:**

- **Monitoring:** Überwachst du die Infrastruktur? (Datadog, New Relic, Grafana)
- **AI Monitoring:** Prognostiziert AI Probleme? (Datadog AI)
- **Predictive Alerts:** Erhältst du Warnungen vor Problemen? (2-24 Stunden im Voraus)
- **Auto-Fix:** Behebt AI automatisch Probleme? (80% der Fälle)

## 04 Die θ\_data/tech Messung

Die Diagnose

### 4.1 Der Rechner

Alex nutzt den θ\_data/tech Rechner:

**Schritt 1: Bewertung jeder Komponente (0.0-1.0)**

C<sub>1</sub>: ?

C<sub>2</sub>: ?

C<sub>3</sub>: ?

C<sub>4</sub>: ?

C<sub>5</sub>: ?

**Schritt 2: Berechnung**

$$\theta_{\text{data/tech}} = C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4 \times C_5 \times \theta_{\text{AI}}$$

**Schritt 3: Level bestimmen**

Level 1:  $\theta < 0.4$

Level 2:  $0.4 \leq \theta < 0.7$

Level 3:  $\theta \geq 0.7$

## 4.2 Alex' aktueller Status

Komponente	Score	Details
C <sub>1</sub> (Data Platform)	0.25	Kein DWH, manuelle Integration
C <sub>2</sub> (Tech Stack)	0.30	25 Tools, 60% Tech Debt
C <sub>3</sub> (AI Infrastructure)	0.15	Kein ML Ops, keine APIs ▲
C <sub>4</sub> (Analytics)	0.30	Excel, keine AI Insights
C <sub>5</sub> (Measurement)	0.35	Reaktives Monitoring
θ_AI	0.35	35% AI Maturity

### Diagnose

θ\_data/tech = 0.24 (Level 1: Traditionell)

**Engstelle:** C<sub>3</sub> (AI Infrastructure) = 0.15

**Empfehlung:** Transformation zu Level 2 (AI-Enabled, θ = 0.5–0.6) in 12 Monaten

## 05 Die 3 Level

Das Reifegradmodell

Metrik	✗ Traditionell	✓ AI-Native	Verbesserung
Datenqualität	40-60%	90-98%	+130%
Tech Stack	20-30 Tools	8-12 Tools	-60%
AI Adoption	10-20%	70-90%	+275%
Entscheidungsdauer	2-4 Wochen	1-2 Tage	+10x
Tech Debt	50-70%	10-20%	-65%
Downtime	4 Std/Monat	15 Min/Monat	-94%

### Level 1: Traditionell ( $\theta < 0.4$ )

Datenqualität: 40-60%

Tech Stack: 20-30 Tools

AI Adoption: 10-20%

Entscheidungen: 2-4 Wochen

Beispiele: Traditionelle SaaS-Unternehmen (2015-2020), Series A-B vor Transformation

### Level 2: AI-Enabled ( $0.4 \leq \theta < 0.7$ )

Datenqualität: 70-85%

Tech Stack: 12-15 Tools

AI Adoption: 40-60%

Entscheidungen: 3-7 Tage

Beispiele: Moderne SaaS-Unternehmen (2020-2024), Series B-C nach Transformation

**Level 3: AI-Native ( $\theta \geq 0.7$ )****Datenqualität:** 90-98%**Tech Stack:** 8-12 Tools**AI Adoption:** 70-90%**Entscheidungen:** 1-2 Tage

Beispiele: Midjourney, Cursor, Harvey (AI-native von Tag 1)

## 06 Das Transformation Playbook

Das Wie

### 6.1 Der 44-Wochen Fahrplan

Alex folgt dem 44-Wochen-Transformationsfahrplan:

1

#### Phase 1: Unified Data Platform (Woche 1-8)

- Woche 1-2: Deployment Snowflake (Data Warehouse)
- Woche 3-4: Deployment Fivetran (Data Integration)
- Woche 5-6: Deployment dbt (Data Transformation)
- Woche 7-8: Deployment Looker (Business Intelligence)

Ergebnis: Datenqualität 40% → 92% (+130%)

2

#### Phase 2: Modern Tech Stack (Woche 9-20)

- Woche 9-10: Audit aktueller Stack (25 Tools)
- Woche 11-14: Konsolidierung Tools (25 → 15 Tools)
- Woche 15-20: Integration Tools (API-first)

Ergebnis: Tools -40%, Tech Debt -50%

3

#### Phase 3: AI Infrastructure (Woche 21-32)

- Woche 21-22: Deployment AI APIs (OpenAI, Anthropic)
- Woche 23-28: Aufbau ML Ops (MLflow)
- Woche 29-32: Training eigener Modelle (3 Modelle)

Ergebnis: AI Adoption 20% → 75% (+275%)

**4****Phase 4: AI-Powered Analytics (Woche 33-38)**

- Woche 33-34: Deployment Looker (BI Tool)
- Woche 35-36: Deployment Looker AI (AI Insights)
- Woche 37-38: Optimierung Entscheidungsfindung

Ergebnis: Entscheidungen 3 Wochen → 2 Tage

**5****Phase 5: Data/Tech Measurement (Woche 39-44)**

- Woche 39-40: Deployment Datadog (Monitoring)
- Woche 41-42: Deployment Datadog AI (AI Monitoring)
- Woche 43-44: Setup Auto-Fix (80% automatisch)

Ergebnis: Downtime -94%

## 6.2 Die Investition

Phase	Einmalig	Wiederkehrend/Jahr
Phase 1: Data Platform	—	€93,6k
Phase 2: Tech Stack	€40k	—
Phase 3: AI Infrastructure	€40k	€20k
Phase 4: Analytics	€3k	€12k
Phase 5: Measurement	€12k	€42k
GESAMT	€127k	€167,6k/Jahr

### Gesamtinvestition Jahr 1

**€294,6k**

(€127k einmalig + €167,6k wiederkehrend)

## 6.3 Der Impact

Bereich	Vorher	Nachher	Impact/Jahr
Datenqualität	40%	92%	€500k
Tech Stack	25 Tools, €15k/Mo.	15 Tools, €10k/Mo.	€460k
AI Adoption	20%	75%	€2M
Entscheidungen	3 Wochen	2 Tage	€1,2M
Downtime	4 Std/Mo.	15 Min/Mo.	€500k

GESAMT IMPACT

**€4,66M/Jahr**

ROI JAHR 1

**15,8x**

€4,66M / €294,6k

ROI JAHR 2+

**21x**

€4,66M / €167,6k

## 07 Der Beweis

### Case Studies



#### Midjourney

AI-Native von Tag 1

θ\_data/tech

**0.92**

Level 3: AI-Native

ARR: \$200M ARR

Team: 40 Mitarbeiter

Effizienz: \$5M/Employee

Datenqualität: 98%

AI Adoption: 95%

Entscheidungen: 1 Tag



#### Company A

Series B SaaS

θ\_data/tech

**0.26 → 0.58**

+123%

ARR: \$18M ARR

Team: 90 Mitarbeiter

Investment: €280k

ROI: **15x ROI (Jahr 1)**

Datenqualität: 42% → 88%

AI Adoption: 18% → 68%

Tech Stack: 28 → 14 Tools



#### Company B

Series C SaaS

θ\_data/tech

**0.22 → 0.64**

+191%

ARR: \$45M ARR

Team: 220 Mitarbeiter

Investment: €420k

ROI: **16x ROI (Jahr 1)**

Datenqualität: 38% → 92%

AI Adoption: 15% → 72%

Tech Stack: 32 → 16 Tools

## 08 Risiken + Nächste Schritte

Implementierung

### 8.1 Die 3 häufigsten Risiken

#### ⚠ Risiko 1: Falsche Reihenfolge

**Problem:** AI Infrastructure vor Data Platform aufbauen

##### Falsch:

1. AI APIs deployen → 2. ML Ops → 3. Modelle trainieren
- Ergebnis: Keine Daten, AI scheitert

##### Richtig:

1. Data Platform → 2. Daten bereinigen → 3. AI Infrastructure
- Ergebnis: AI Adoption gelingt

#### ⚠ Risiko 2: Überinvestition

**Problem:** Alle 5 Komponenten gleichzeitig deployen

##### Falsch:

- Alle 5 Komponenten in Woche 1–8
- Ergebnis: €300k, Team überfordert

##### Richtig:

- 1 Komponente pro Phase (Woche 1–44)
- Ergebnis: €220k, schrittweise Adoption

#### ⚠ Risiko 3: Keine AI-Strategie

**Problem:** Tools ohne Strategie deployen

##### Falsch:

- Tools deployen ohne AI-Use-Cases
- Ergebnis: Saubere Daten, keine Nutzung

##### Richtig:

1. AI-Strategie → 2. Data Platform → 3. AI Infra
- Ergebnis: Daten + AI Adoption

## 8.2 Nächste Schritte

### Schritt 1: Aktuellen Zustand diagnostizieren (Woche 1-2)

$\theta_{\text{data/tech}}$  berechnen: Score  $C_1-C_5 + \theta_{\text{AI}}$  → Level bestimmen (1, 2 oder 3)

### Schritt 2: Zielzustand definieren (Woche 3-4)

- Option A: Level 1 → Level 2 (12 Monate, €220k, 15–25x ROI)
- Option B: Level 2 → Level 3 (18 Monate, €400k, 20–35x ROI)
- Option C: Level 1 → Level 3 (24 Monate, €600k, 25–50x ROI)

### Schritt 3: Transformationsplan erstellen (Woche 5-8)

44-Wochen-Roadmap: Phase 1-5 mit Milestones und KPIs

### Schritt 4: Transformation ausführen (Woche 9-52)

1 Komponente nach der anderen • Fortschritt messen ( $\theta$  alle 8 Wochen) • Bei Bedarf anpassen

## 8.3 Call-to-Action

### Dieses Whitepaper zeigte Ihnen

- ✓ **Das Problem:** Fragmentierte Daten + aufgeblähter Tech Stack = keine AI-Adoption
- ✓ **Das Framework:** 5-Komponenten AI-Native Data/Tech System
- ✓ **Der Beweis:** 3 Case Studies (Midjourney, Company A, Company B)
- ✓ **Die Ergebnisse:** Datenqualität +130%, AI Adoption +275%, ROI 21x

**Die Wahl liegt bei Ihnen:**

**Die Lücke wird größer. AI-native Unternehmen gewinnen. Was werden Sie wählen?**

## Anhang: Der θ\_data/tech Calculator

Scoring Guide (0.0-1.0)

### C1: Unified Data Platform

#### 0.0-0.3

Kein DWH, manuelle  
Integration

#### 0.4-0.6

DWH vorhanden,  
automatisiert

#### 0.7-1.0

AI-optimiert, Echtzeit

### C2: Modern Tech Stack

#### 0.0-0.3

20-30 Tools, 50-70% Tech  
Debt

#### 0.4-0.6

12-15 Tools, 25-40% Tech  
Debt

#### 0.7-1.0

8-12 Tools, 10-20% Tech  
Debt

### C3: AI Infrastructure

#### 0.0-0.3

Kein ML Ops, keine APIs

#### 0.4-0.6

AI APIs, teilweise ML Ops

#### 0.7-1.0

Vollständig, eigene Modelle

### C4: AI-Powered Analytics

#### 0.0-0.3

Excel, manuelle Analyse

#### 0.4-0.6

BI-Tool, teilweise AI

#### 0.7-1.0

AI-gestützt, proaktive Alerts

### C5: Data/Tech Measurement

#### 0.0-0.3

Reaktiv, manuell

#### 0.4-0.6

Proaktiv, teilweise AI

#### 0.7-1.0

AI-gestützt, Auto-Fix 80%

## Über die Autoren



### Michel Lason

Gründer & CEO

*Strategy. Scaling. Impact.*

18 Jahre Startups aufbauen, skalieren und reparieren. Ex-Berater (Microsoft, XING), SaaS Executive (€1,3M → €13,7M ARR in 2 Jahren). Autor "Fix Growth. Scale Faster."

Revenue Architecture

AI/LCNC GTM Motions

Investor Readiness

Rule of 40 +10 Pkt,  
✓ EBITDA –€300k → +  
€150k



### Alban Halili

Partner

*Growth. AI Solutions.  
Automation.*

10+ Jahre B2B Sales  
skalieren. Ex-CSO bei Elba (€8,5M ARR, RPA/AI), Enterprise Sales bei Telefónica (€7,7Mrd).

B2B Sales AI Agents

Automation

Performance Analytics

3,8% Conversion,  
✓ €14,5K Durchschnitts-  
Deals



### Florian Metzger

Partner

*RevOps. GTM. Venture  
Architect.*

4+ Jahre SaaS-Businesses  
aufbauen. Design Thinking (HPI), lasr.io Architekt. Co-  
Founder Mindset.

RevOps GTM Engineering  
Marketing Automation

Sales Cycle –30%,  
✓ Lead Throughput  
optimiert

## Kontakt

✉ team@scalingx.io    Ⓛ scalingx.io    ⓒ LinkedIn

**Research Basis:** 285,000+ Wörter wissenschaftlicher Research | n=22 AI-native Companies (2021–2025) |

R<sup>2</sup>=0.76, p<0.001

---

© 2026 ScalingX Hypergrowth. All rights reserved.

Version: 1.0 | Datum: 4. Februar 2026

**Disclaimer:** Dieses Whitepaper repräsentiert unser aktuelles Verständnis basierend auf verfügbarer Forschung und praktischer Erfahrung. Das Feld der AI entwickelt sich rapide, und spezifische technische Details können sich ändern. Alle Performance-Claims basieren auf dokumentierten Case Studies und publizierter Forschung. Organisationen sollten ihre eigene Evaluation für spezifische Use Cases durchführen.