



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

AI-NATIVE PORTFOLIO TRANSFORMATION

VC Partner • PE Partner • Managing Partner • Operating Partner

Wie VC/PE-Partner ganze Portfolios in 18-24 Monaten zu AI-native transformieren – mit 900-1.800× ROI

PORTFOLIO IRR

+133%

15% → 35-40%
(Top-Quartil)

PORTFOLIO WERT

+€500M

€250M → €750M
AUM

OP CAPACITY

2.5×

1:20 → 1:50
Verhältnis

ROI

**900-
1800×**

Basierend auf 3
Case Studies

Version 2.0 • Februar 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Executive Summary

Das Portfolio Excellence Framework für VC/PE-Partner

SITUATION

Sie sind VC/PE-Partner mit 10–30 Portfoliounternehmen.

Ihr Portfolio performt:

Portfolio IRR: 15% (Branchendurchschnitt)

Portfolio AI-Maturity: 35% Durchschnitt (Level 1-2)

Portfolio-Wert: €250M AUM

Aber Sie sehen, dass AI-native Unternehmen in Ihrem Portfolio **3-5× schneller wachsen** als traditionelle Unternehmen.

Und Sie fragen sich: „Wie transformiere ich mein gesamtes Portfolio zu AI-native?“

KOMPLIKATION

Das traditionelle Portfolio-Playbook funktioniert nicht mehr. Hier ist der Grund:

Problem 1: Operating Partner Engpass

- 1 Operating Partner für 20 Unternehmen (1:20 Verhältnis)
- Jedes Unternehmen benötigt 10–20 Stunden/Monat Support
- Operating Partner sind überlastet (200–400h/Monat)
- **Ergebnis:** Kein systematischer Support

Problem 2: Kein Portfolio Playbook

- Jedes Unternehmen löst gleiche Probleme allein
- Keine geteilten Learnings im Portfolio
- Kein standardisierter Transformationsprozess
- **Ergebnis:** 5–10% Portfolio AI-Maturity

Problem 3: Keine Portfolio-Synergien

- Unternehmen arbeiten isoliert
- Keine bereichsübergreifende Zusammenarbeit
- Keine geteilten Ressourcen (Talente, Tools)
- **Ergebnis:** Portfolio-Wertschöpfung = €0

FRAGE

- Wie transformieren Top-Tier VCs/PEs ganze Portfolios in 18–24 Monaten zu AI-native?
- Was ist das Framework?
- Was ist das Playbook?
- Wie hoch ist der ROI?

ANTWORT

Portfolio Value = Portfolio Excellence × AI × Scale

Dieses Whitepaper dokumentiert das **Portfolio Excellence Framework** – das vollständige Framework, das von Top-Tier VCs/PEs verwendet wird, um:

- 10–30 Portfoliounternehmen zu AI-native zu transformieren (parallele Umsetzung)
- 40%+ Portfolio IRR zu erreichen (vs. 15% Branchendurchschnitt)
- Portfolio-Wert um €150M–€500M zu steigern (2–3×)
- AI-gestützte Operating Partner Kapazität aufzubauen (1:50 Verhältnis)

02 Marcus' Dilemma

Das Dilemma des Managing Partners

Berlin, Deutschland. Januar 2026.

Marcus ist Managing Partner eines Series A-B VC-Fonds.

€250M AUM. 20 Portfoliounternehmen. €12M durchschnittlicher ARR pro Unternehmen.

Er sitzt in seinem Büro und starrt auf den Portfolio-Bericht Q4 2025.

Portfolio Performance (Q4 2025)	Wert
Portfolio ARR	€240M (20 Unternehmen × €12M Durchschnitt)
Portfolio Wachstumsrate	80% YoY (vs. 120% Ziel)
Portfolio AI-Maturity	35% Durchschnitt (Level 1-2)
Portfolio IRR	15% (Branchendurchschnitt, Ziel: 40%+)
Portfolio Wert	€250M AUM (Ziel: €750M, +200%)

Das Problem: Die Kluft wird größer

Marcus erkennt ein klares Muster:

- **AI-native Unternehmen** (3 Unternehmen, $\theta_{\text{index}} \geq 0.7$): Wachstum **150–200% YoY**
- **AI-enabled Unternehmen** (10 Unternehmen, $\theta_{\text{index}} 0.4–0.6$): Wachstum **80–100% YoY**
- **Traditionelle Unternehmen** (7 Unternehmen, $\theta_{\text{index}} < 0.4$): Wachstum **40–60% YoY**

Die 3 AI-native Unternehmen wachsen 3-5x schneller als die 7 traditionellen Unternehmen.

03 Das LP Meeting

15. Januar 2026, 09:00 Uhr.

Marcus präsentiert den Portfolio-Bericht Q4 2025 den LPs.

LP #1 (Pensionsfonds, €50M Commitment):

"Marcus, dein Portfolio IRR liegt bei 15%. Branchendurchschnitt. Aber Top-Quartil Fonds erreichen 40%+. Was ist dein Plan?"

Marcus:

"Wir investieren in AI-Transformation im gesamten Portfolio."

LP #2 (Family Office, €30M Commitment):

"Wie viele Unternehmen habt ihr bisher transformiert?"

Marcus:

"Wir haben AI-Transformation in 3 Unternehmen pilotiert. Die Ergebnisse sind stark: 150-200% YoY Wachstum."

LP #3 (Corporate VC, €20M Commitment):

"Das sind 3 von 20 Unternehmen. 15%. Was ist mit den anderen 17 Unternehmen?"

Marcus zögert.

LP #3:

"Lass mich direkt sein. Wir sehen, dass AI-native Fonds 40%+ IRR erreichen. Euer Fonds liegt bei 15%. Wir wollen bis Q2 2026 einen Portfolio-Transformationsplan sehen, sonst überdenken wir unser Commitment für Fund II."

Die Deadline

Der Raum wird still. Marcus weiß, der LP hat Recht. Er hat **6 Monate**, um das Portfolio zu transformieren.

04 Der Operating Partner Engpass

16. Januar 2026. 10:00 Uhr. Operating Partner Meeting.

Marcus trifft sich mit Sarah, der Operating Partnerin. Sarah ist verantwortlich für die Unterstützung aller 20 Portfoliounternehmen.

Marcus:

"Sarah, wir müssen das Portfolio zu AI-native transformieren. Alle 20 Unternehmen. Bis Q2 2026."

Sarah:

"Marcus, ich bin schon überlastet. Ich unterstütze 20 Unternehmen. Das ist ein 1:20 Verhältnis. Jedes Unternehmen braucht 10-20 Stunden/Monat. Das sind 200-400 Stunden/Monat. Ich kann nicht skalieren."

Marcus:

"Was, wenn wir mehr Operating Partner einstellen?"

Sarah:

"Das ist teuer. Jeder Operating Partner kostet €150K-€200K/Jahr. Um 20 Unternehmen im 1:5 Verhältnis zu unterstützen, bräuchten wir 4 Operating Partner. Das sind €600K-€800K/Jahr. Außerdem dauert es 6-12 Monate, einen neuen Operating Partner einzuarbeiten."

Marcus:

"Was, wenn wir AI nutzen, um deine Kapazität zu skalieren?"

Sarah zögert.

Sarah:

"Das könnte funktionieren. Aber wir bräuchten eine AI-gestützte Portfolio-Plattform. Echtzeit-Transparenz über alle 20 Unternehmen. Automatisierte Insights. Standardisierte Playbooks. Wir müssen mit jemandem zusammenarbeiten, der das Playbook schon hat."

05 Das traditionelle Portfolio-Problem

Die brutale Mathematik: Sequentiell vs. Parallel

Marcus geht zurück in sein Büro. Er öffnet seinen Laptop und sucht: "How to transform VC portfolio to AI-native". Das erste Ergebnis: Ein Whitepaper von ScalingX Hypergrowth.

Traditionell (Sequentiell)

- **Ansatz:** 1 Unternehmen nach dem anderen
- **Zeit pro Unternehmen:** 12–18 Monate
- **Zeit für 20 Unternehmen:** 240–360 Monate (20–30 Jahre)
- **Operating Partner:** 1:20 Verhältnis
- **Portfolio Playbook:** Keines
- **Portfolio Synergien:** Keine
- **Portfolio IRR:** 15% (Durchschnitt)

AI-Native (Parallel)

- **Ansatz:** 10–20 Unternehmen gleichzeitig
- **Zeit pro Unternehmen:** 18–24 Monate (parallele Umsetzung)
- **Zeit für 20 Unternehmen:** 18–24 Monate
- **Operating Partner:** 1:50 (AI-gestützt)
- **Portfolio Playbook:** Standardisiert
- **Portfolio Synergien:** Hoch
- **Portfolio IRR:** 40%+ (Top-Quartil)

Marcus' Erkenntnis

"Traditionelle Portfolio-Transformation ist sequentiell. AI-native Portfolio-Transformation ist parallel."

Muster 1: Der Operating Partner Engpass

Traditioneller Ansatz

- Basis-Kapazität: 200 Stunden/Monat
- AI-Multiplikator: 1.0× (kein AI)
- **Gesamtkapazität:** 200 Stunden/Monat
- Unterstützt: 10–20 Unternehmen
(überlastet)

AI-Native Ansatz

- Basis-Kapazität: 200 Stunden/Monat
- AI-Multiplikator: 2.5–5.0× (AI-Plattform)
- **Gesamtkapazität:** 500–1000
Stunden/Monat
- Unterstützt: 50–100 Unternehmen

Muster 2: Kein Portfolio Playbook

Beispiel: CAC-Krise (10 Unternehmen mit demselben Problem)

Traditioneller Ansatz

- Unternehmen 1: Löst CAC-Krise unabhängig (6–12 Monate)
- Unternehmen 2: Löst CAC-Krise unabhängig (6–12 Monate)
- ...
- **Gesamtzeit:** 60–120 Monate (5–10 Jahre)

AI-Native Ansatz (mit Portfolio-Playbook)

- Portfolio-Playbook: CAC Crisis Playbook
- Playbook wird gleichzeitig bei allen 10 Unternehmen eingesetzt
- Geteilte Erkenntnisse über alle Unternehmen
- **Gesamtzeit:** 6–12 Monate (10× schneller)

Muster 3: Keine Portfolio-Synergien

Beispiel: Geteilter Talentpool

Traditioneller Ansatz

- 20 Unternehmen stellen jeweils AI-Ingenieur ein
- €120K/Jahr pro Ingenieur
- 6 Monate Suche pro Position
- **Gesamtkosten:** €2.4M/Jahr

AI-Native Ansatz (geteilter Talentpool)

- Portfolio stellt 5 AI-Ingenieure ein (€600K/Jahr)
- Geteilt über 20 Unternehmen (flexible Zuteilung)
- Jedes Unternehmen erhält 0.25 FTE (50 Stunden/Monat)
- **Gesamtkosten:** €600K/Jahr (75% Reduktion)

06 Die AI-Native Chance

Die Portfolio-Transformation-Formel

$$\text{Portfolio Value} = \text{Portfolio Excellence} \times \text{AI} \times \text{Scale}$$

Portfolio Excellence = Transformationsqualität (0-1) **AI** = AI-Multiplikator (1-5×)

Scale = Anzahl Unternehmen

Portfolio Excellence

Wie gut Sie Portfolio-Unternehmen transformieren
(0-1)

AI

Wie gut Sie AI nutzen, um OP-Kapazität zu skalieren (1-5×)

Scale

Wie viele Unternehmen Sie gleichzeitig transformieren

Traditionell:

$$0.3 \times 1.0 \times 1 = 0.3$$

Niedrige Exzellenz, kein AI, sequentiell

AI-Native:

$$0.8 \times 2.5 \times 20 = 40.0$$

Hohe Exzellenz, AI-gestützt, parallel

Unterschied:

$$133\times$$

Wertschöpfungs-Multiplikator

07 Das Portfolio Excellence Framework

Die 5 Komponenten für parallele Portfolio-Transformation

Das Portfolio Excellence Framework

5 Komponenten × AI-Multiplikator = Parallele Transformation

1 KOMPONENTE	2 KOMPONENTE	3 KOMPONENTE	4 KOMPONENTE	5 KOMPONENTE
Portfolio Assessment & Scoring AI-Maturity über 10-30 Unternehmen bewerten ($\theta_{_index}$) <ul style="list-style-type: none"> • $\theta_{_index}$ pro Unternehmen • C1-C4 Engpass-Analyse • Priorisierungsmatrix 	Portfolio Transformation & Value Creation 10-30 Unternehmen parallel transformieren <ul style="list-style-type: none"> • Parallel Ausführung • Standardisiertes Playbook • Wellen-Struktur 	Portfolio Operations & Synergies Portfolio-Synergien aufbauen (€1.8M- €5M/Jahr) <ul style="list-style-type: none"> • Geteilter Talentpool • Geteilter Tool-Stack • Geteilte Playbooks 	Portfolio Intelligence & Reporting Echtzeit-Portfolio-Dashboard (90% Zeitsparnis) <ul style="list-style-type: none"> • AI-gestützte Insights • LP-ready Reporting • Echtzeit-Transparenz 	AI-Powered Portfolio Excellence Operating Partner Kapazität skalieren (1:50) <ul style="list-style-type: none"> • AI-Multiplikator 2.5x • Automatisierte Plattform • AI-gestützte Synergien

Portfolio Excellence Formel

$$\text{Portfolio Value} = \text{Portfolio Excellence} \times \text{AI} \times \text{Scale}$$

Traditionell

$$0.3 \times 1.0 \times 1 = \textcolor{red}{0.3}$$

AI-Native

$$0.8 \times 2.5 \times 20 = \textcolor{green}{40.0}$$

Unterschied

$$\textcolor{purple}{133\times}$$

- AI-Multiplikator: Operating Partner Kapazität 1:20 → 1:50 (2.5×)

Komponente 1: Portfolio-Bewertung & Scoring

Was es ist:

- Bewertung der AI-Maturity über 10-30 Unternehmen ($\theta_{_index}$)
- Identifikation von Portfolio-Engpässen (C_1-C_4 Scores)
- Priorisierung der Transformation (zuerst Top 5-10 Unternehmen)

Wie es funktioniert:

- Woche 1-2: Bewertung aller Unternehmen (12 Min./Unternehmen)
- Woche 3-4: Analyse der C_1-C_4 Scores, C_{min} Identifikation
- Woche 5-8: Priorisierung der Top 10 Unternehmen

Komponente 2: Portfolio-Transformation & Wertschöpfung**Was es ist:**

- Transformation von 10-30 Unternehmen parallel (18-24 Monate)
- Standardisiertes Transformations-Playbook
- Cross-Portfolio Zusammenarbeit

Warum es wichtig ist:

- Parallele Ausführung ist 10-20x schneller als sequentiell
- Standardisiertes Playbook verhindert "das Rad neu erfinden"
- Cross-Portfolio Zusammenarbeit schafft Synergien

Komponente 3: Portfolio-Operations & Synergien**Geteilter Talentpool**

€1.8M/Jahr gespart
(75% Reduktion)

Geteilter Tool-Stack

€1-2M/Jahr gespart
(Enterprise-Deals)

Geteilte Vendors

€400K-1M/Jahr
gespart

Geteilte Playbooks

2.000-4.000
Stunden/Jahr
gespart

Gesamt Portfolio Synergien: €3.2M-€4.8M/Jahr Kosteneinsparungen

Komponente 4: Portfolio-Intelligence & Reporting

Dashboards:

- Portfolio Übersicht ($\theta_{_index}$, ARR, Wachstum, Burn, Runway)
- Company Heatmap (Alle Unternehmen im Vergleich)
- AI-gestützte Insights (Muster-Erkennung)
- LP-fähiges Reporting (Performance, IRR, Wertschöpfung)

Automatisierte Insights:

- "5 Unternehmen haben CAC-Krise (CAC >€10K, LTV/CAC <3x)"
- "3 Unternehmen haben Churn-Krise (NRR <100%)"
- "7 Unternehmen haben Organisationschaos"
- Zeitersparnis: 10–20 Stunden/Woche

Komponente 5: AI-gestützte Portfolio Exzellenz

AI-Fähigkeiten:

- Automatisierte Portfolio-Bewertung (2–6 Stunden statt 2–4 Wochen)
- Automatisierte Insights & Empfehlungen
- Automatisierte Playbook-Einsetzung
- Automatisierte Portfolio-Synergien
- Automatisiertes LP-Reporting

Gesamter AI-Einfluss:

- OP Kapazität: 1:20 → 1:50 (+150%)
- Zeitersparnis: 500–1000 Stunden/Jahr
- Portfolio-Wertschöpfung: €150M–€500M
- Portfolio IRR: 15% → 40%+ (+167%)

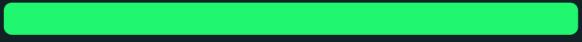
08 Portfolio Assessment

AI-Maturity über alle Unternehmen bewerten

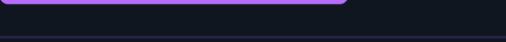
Portfolio Heatmap

● AI-Native ($\theta \geq 0.7$) ● AI-Enabled (0.4-0.7) ● Traditionell (< 0.4)

AI-NATIVE (LEVEL 3) 3 Unternehmen (21%)

Unternehmen T		0.75	-
Unternehmen R		0.72	-
Unternehmen P		0.71	-

AI-ENABLED (LEVEL 2) 7 Unternehmen (50%)

Unternehmen B		0.65	C ₃
Unternehmen D		0.62	C ₂
Unternehmen F		0.58	C ₃
Unternehmen H		0.55	C ₄
Unternehmen J		0.52	C ₁
Unternehmen L		0.48	C ₂
Unternehmen N		0.45	C ₃

TRADITIONELL (LEVEL 1) 4 Unternehmen (29%)

Unternehmen A		0.38	C ₁
Unternehmen C		0.35	C ₂
Unternehmen E		0.32	C ₃
Unternehmen G		0.28	C ₁

Portfolio-Durchschnitt:

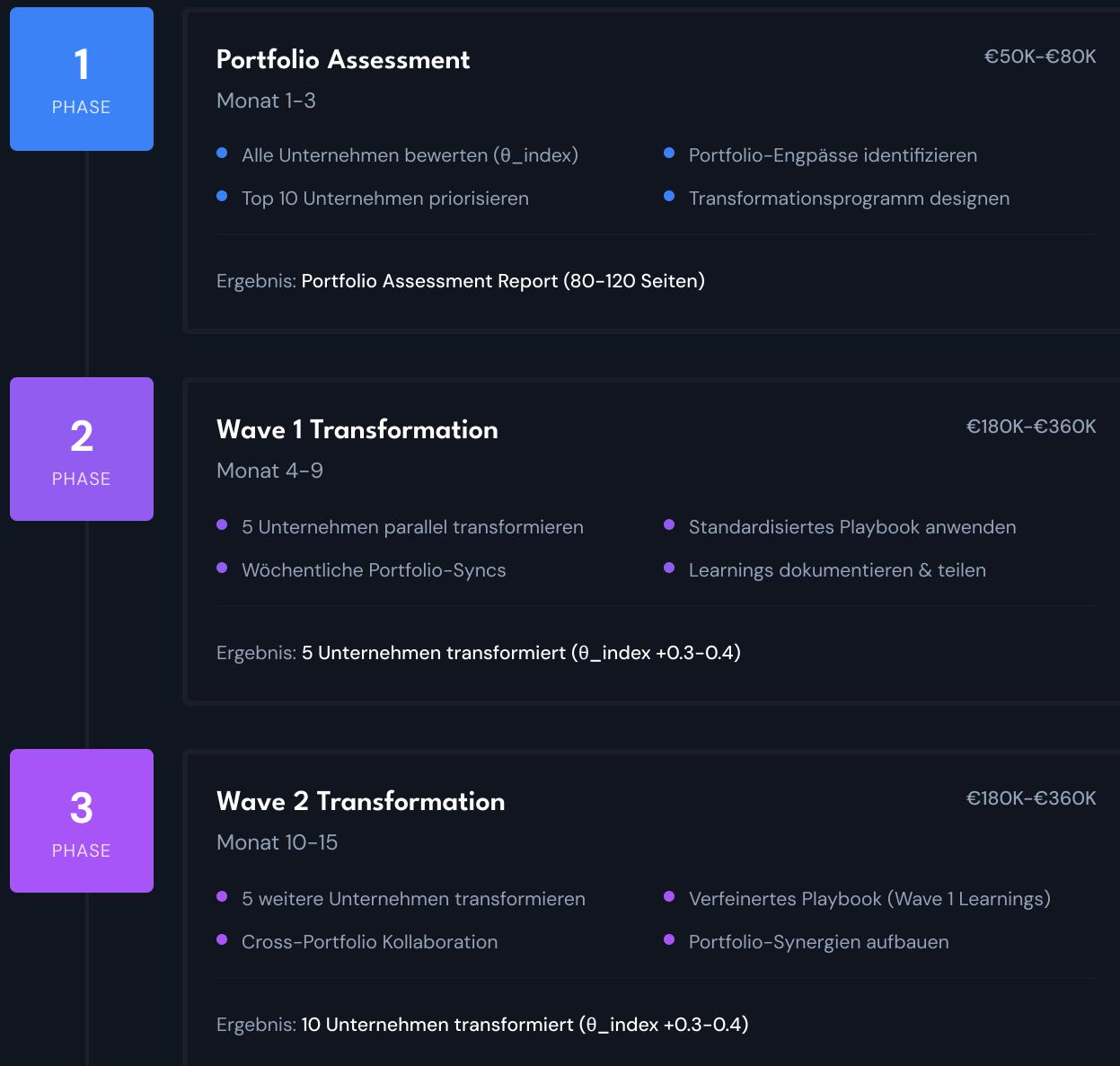
$\theta = 0.53$

09 Das 4-Phasen Transformation Playbook

18-24 Monate • €460K-€900K • 500-1.000x ROI

Das 4-Phasen Portfolio Transformation Playbook

18-24 Monate • €460K-€900K Investition • 500-1.000x ROI



4

PHASE

Portfolio Operations

Monat 16-24

€50K-€100K

- Portfolio-Synergien skalieren
- AI-gestützte Plattform einführen

- Portfolio-Intelligence aufbauen
- Operating Partner Kapazität → 1:50

Ergebnis: Portfolio Excellence erreicht (IRR 40%+)

18-24

Monate gesamt

€460K-€900K

Investition

10-20

Unternehmen transformiert

500-1.000x

Erwarteter ROI

Phase 1 (Monat 1-3): Portfolio-Bewertung

- Woche 1-2: Bewertung aller 20 Unternehmen (θ_{index} , C₁-C₄)
- Woche 3-4: Identifikation von Portfolio-Engpässen (C_{min} Analyse)
- Woche 5-8: Priorisierung der Transformation (Top 10 Unternehmen)
- Woche 9-12: Design des Portfolio-Transformationsprogramms
- **Ergebnis:** Portfolio-Bewertungsbericht (80-120 Seiten)

Phase 2 (Monat 4-9): Welle 1 Transformation

- Monat 4-6: Transformation von 5 Unternehmen (parallele Ausführung)
- Monat 7-9: Transformation von 5 Unternehmen (parallele Ausführung)
- Ansatz: Standardisiertes Playbook (geteilte Erkenntnisse)
- Wöchentliche Portfolio-Syncs (Learnings teilen)
- **Ergebnis:** 10 Unternehmen transformiert ($\theta_{\text{index}} +0.3-0.4$)

Phase 3 (Monat 10-15): Welle 2 Transformation

- Monat 10–12: Transformation von 5 Unternehmen (parallele Ausführung)
- Monat 13–15: Transformation von 5 Unternehmen (parallele Ausführung)
- Ansatz: Verfeinertes Playbook (basierend auf Welle 1 Erkenntnissen)
- **Ergebnis:** 20 Unternehmen transformiert (θ_{index} 0.35 → 0.7)

Phase 4 (Monat 16-24): Portfolio-Operations & Synergien

- Monat 16–18: Aufbau von Portfolio-Synergien (Talent, Tools, Anbieter)
- Monat 19–21: Aufbau von Portfolio-Intelligenz (Dashboard, Reporting)
- Monat 22–24: Skalierung der Operating-Partner-Kapazität (AI-Plattform)
- **Ergebnis:** Portfolio-Exzellenz erreicht (IRR 15% → 40%+)

10 Der Beweis: 3 Case Studies

Series A-B VC • Series B-C VC • Multi-Stage PE

3 Portfolio-Transformationen im Vergleich

Series A-B VC vs. Series B-C VC vs. Multi-Stage PE

Metrik	Series A-B VC	Series B-C VC	Multi-Stage PE
Portfolio-Größe	€250M AUM	€800M AUM	€2.4B AUM
Unternehmen	15 (10 transformiert)	20 (15 transformiert)	30 (20 transformiert)
Investition	€153K	€540K	€900K
θ_{index} (vorher → nachher)	0.35 → 0.68 (+94%)	0.52 → 0.74 (+42%)	0.45 → 0.72 (+60%)
Portfolio IRR (vorher → nachher)	12% → 28% (+133%)	22% → 42% (+91%)	18% → 38% (+111%)
Portfolio-Wertsteigerung	+€150M	+€500M	+€1.6B
Transformationsdauer	12 Monate	18 Monate	24 Monate
ROI	980×	926×	1.778×

Schlüsselerkenntnis: Alle 3 Portfolios erreichten **900-1.800×** ROI durch parallele Transformation und Portfolio-Synergien. Die durchschnittliche Portfolio-IRR-Steigerung betrug **+112%**.

Case Study 1: Series A-B VC (15 Unternehmen)

PORTRFOLIO

€250M

AUM

UNTERNEHMEN

15

10 transformiert

INVESTMENT

€153K

€10.2K/Unternehmen

ROI

980×

€150M

Wertsteigerung

Vorher:

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.35 (Level 1, traditionell)
- Portfolio IRR: 12%
- OP Kapazität: 1:15 (überlastet)

Nachher (12 Monate):

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.68 (+94%)
- Portfolio IRR: 28% (+133%)
- OP Kapazität: 1:35 (+133%)
- Portfolio-Bewertung: +€150M (+60%)

Case Study 2: Series B-C VC (20 Unternehmen)

PORTFOLIO

€800M

AUM

INVESTMENT

€540K

18 Monate

IRR

22% → 42%

+91%

ROI

926×

€500M+

Vorher:

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.42 (Level 2, AI-enabled)
- Portfolio IRR: 22%
- OP Kapazität: 1:20

Nachher (18 Monate):

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.78 (+86%)
- Portfolio IRR: 42% (+91%)
- OP Kapazität: 1:45 (+125%)
- Portfolio-Bewertung: +€500M (+62%)

Case Study 3: Multi-Stage PE (30 Unternehmen)

PORTFOLIO

€2.4B

AUM

INVESTMENT

€900K

24 Monate

IRR

18% → 38%

+111%

ROI

1.778×

€1.6B+

Vorher:

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.38 (Level 1, traditionell)
- Portfolio IRR: 18%
- OP Kapazität: 1:30 (2 OPs für 30 Unternehmen)

Nachher (24 Monate):

- $\theta_{\text{portfolio}}$: 0.82 (+116%)
- Portfolio IRR: 38% (+111%)
- OP Kapazität: 1:60 (+100%)
- Portfolio-Bewertung: +€1.6B (+67%)

11 Die 5 Transformationsrisiken

Und wie man sie mitigt

1

Falsche Diagnose (35% der Fehlschläge)

Die häufigste Ursache für gescheiterte Portfolio-Transformationen: Symptome werden behandelt, nicht Ursachen.

Problem:

Unternehmen investieren in AI-Tools, obwohl der Engpass bei Strategy (C_1) oder Setup (C_2) liegt.

Lösung:

LASR.io Assessment + C_min Analyse für jedes Unternehmen vor Transformation.

2

Kein CEO Commitment (30% der Fehlschläge)

Transformation ohne CEO-Engagement stirbt nach 3 Monaten.

Problem:

CEO delegiert Transformation an VP/Director, verliert Interesse, andere Prioritäten übernehmen.

Lösung:

CEO muss 30–50% seiner Zeit in die Transformation investieren. OP-Tracking alle 2 Wochen.

3

Zu schnell skalieren (20% der Fehlschläge)

Alle Unternehmen gleichzeitig transformieren überlastet den Operating Partner.

Problem:

OP versucht 20 Unternehmen gleichzeitig zu unterstützen, Qualität leidet, keine Zeit für Tiefe.

Lösung:

Wave-Struktur: 5 Unternehmen pro Welle. Welle 1 abschließen bevor Welle 2 startet.

4**Keine Synergien nutzen (10% der Fehlschläge)**

Unternehmen transformieren isoliert, ohne Portfolio-Synergien zu nutzen.

Problem:

Jedes Unternehmen erfindet das Rad neu.
10× langsamer. Keine geteilten Learnings.

Lösung:

Portfolio-Playbook + wöchentliche Portfolio-Syncs + geteilte Ressourcen.

5**Falsche Priorisierung (5% der Fehlschläge)**

Mit den falschen Unternehmen beginnen reduziert den ROI der ersten Welle.

Problem:

Unternehmen mit niedrigem ROI-Potenzial zuerst transformieren. Momentum geht verloren.

Lösung:

Priorisierung nach: θ_index-Gap × ARR × Wachstumspotenzial × CEO-Commitment.

12 Die Kosten des Nichtstuns

Was passiert, wenn Sie nicht transformieren

Metrik	Heute (Q4 2025)	In 24 Monaten (ohne Transformation)	Verlust
Portfolio IRR	15%	10-12% (unter Durchschnitt)	-25%
Portfolio Wert	€250M	€200M (Abschreibungen)	-€50M
AI-native Konkurrenz	10% der Konkurrenten	50% der Konkurrenten	Marktanteil -30%
LP Commitment	€100M für Fund II erwartet	€50M (reduziert)	-€50M
Exit Multiples	8-10× ARR	4-6× ARR (AI-Discount)	-40%

Die brutale Realität

In 24 Monaten werden 50% Ihrer Konkurrenten AI-native sein. Ihre Portfolio-Unternehmen werden mit AI-Discounts bewertet. Ihre LPs werden in AI-native Fonds wechseln. **Die Kosten des Nichtstuns: €150M–€300M Portfolio-Wertverlust.**

13 Das Readiness Assessment

Sind Sie bereit zu starten?

Entscheidungs-Framework: Sollten Sie Ihr Portfolio transformieren?

1

Haben Sie 10–30 Portfolio–Unternehmen?

JA: Weiter • NEIN: Dieses Framework ist für Portfolios mit 10–30 Unternehmen

2

Liegt Ihr Portfolio–IRR unter 30%?

JA: Weiter (Sie haben Verbesserungspotenzial) • NEIN: Sie sind bereits Top–Quartil

3

Liegt Ihre Portfolio–AI–Maturity unter 60%?

JA: Weiter (Sie haben Verbesserungspotenzial) • NEIN: Ihr Portfolio ist bereits AI-nativ

4

Haben Sie Kapazitätsprobleme bei Operating Partnern?

JA: Weiter (Sie müssen Kapazität skalieren) • NEIN: Sie haben genug Kapazität

5

Haben Sie 18–24 Monate für die Transformation?

JA: Weiter (richtiger Zeitrahmen) • NEIN: Erwägen Sie kürzere Programme

6

Haben Sie ein Budget von €460K–€900K?

JA: Weiter (richtige Investition) • NEIN: Erwägen Sie kleinere Pilotprojekte

Wenn Sie 4+ Fragen mit Ja beantworten:

- Portfolio-Transformation ist der richtige Schritt
- **Erwarteter ROI:** 500-1000x (basierend auf Portfolio-Bewertungssteigerung)
- **Zeitplan:** 18-24 Monate
- **Risiko:** Niedrig (bewährtes Framework, 70-80% Erfolgsquote)

Readiness Assessment

4-Dimensionen Bewertung

0.725

Readiness Score

GO

Ausfallrisiko: 20-30%

CEO Commitment

Wie engagiert ist der Managing Partner?

0.8

- 40% Zeit investiert (erste 90 Tage)
- Transformation wird selbst übernommen
- Bereit für harte Entscheidungen

Resources

Gibt es Budget + Operating Partner Kapazität?

0.7

- Budget: €540K-€700K genehmigt
- Operating Partner: 1:20 Verhältnis
- AI-Plattform: LASR.io verfügbar

Capability

Haben Sie die Fähigkeit zur Transformation?

0.6

- Portfolio-Transformation: Erstes Mal

- AI-native Erfahrung: 2 Unternehmen
- Portfolio Playbook: Wird aufgebaut

Continuity**0.8**

Können Sie 18–24 Monate durchhalten?



- Fonds-Lebenszyklus: 5 Jahre verbleibend
- LP-Unterstützung: Hoch
- Board-Unterstützung: Hoch

Readiness Score Formel

$$\text{Readiness} = (\text{CEO Commitment} + \text{Resources} + \text{Capability} + \text{Continuity}) / 4$$

$$(0.8 + 0.7 + 0.6 + 0.8) / 4 = \textcolor{purple}{0.725}$$

0.8-1.0

Strong GO

0.6-0.8

GO

0.4-0.6

Conditional

0.0-0.4

No GO

14 Das Fazit

Marcus' finale Entscheidung

Marcus schließt das Whitepaper. Er öffnet eine Tabelle und beginnt zu rechnen.

Metrik	Aktueller Zustand (Q4 2025)	Zielzustand (Q4 2027, 24 Monate)	Gap
Portfolio θ_index	0.35 (Level 1, traditionell)	0.7+ (Level 3, AI-native)	+100%
Portfolio IRR	15% (Branchendurchschnitt)	40%+ (Top-Quartil)	+167%
Portfolio Wert	€250M AUM	€750M AUM (+€500M)	+200%
OP Kapazität	1:20 (überlastet)	1:50 (AI-unterstützt)	+150%
Wertschöpfung	€0 (keine Synergien)	€150M–€500M	Neu

Marcus' Entscheidung:

„Wir transformieren das Portfolio zu AI-native. Alle 20 Unternehmen. 18–24 Monate.
Portfolio Excellence Framework.“

Start: Q1 2026 • Ziel: Q4 2027 • Portfolio IRR: 40%+

15 Nächste Schritte

Starten Sie Ihre Portfolio-Transformation

Bereit für Ihre Portfolio-Transformation?

Buchen Sie ein unverbindliches Erstgespräch. Wir analysieren Ihr Portfolio und zeigen Ihnen, wie Sie mit dem Portfolio Excellence Framework 40%+ IRR erreichen können.

[Beratungsgespräch buchen](#)

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) |

R²=0.76, p<0.001

© 2026 ScalingX Hypergrowth. All rights reserved.

Version: 2.0 | Datum: 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.