

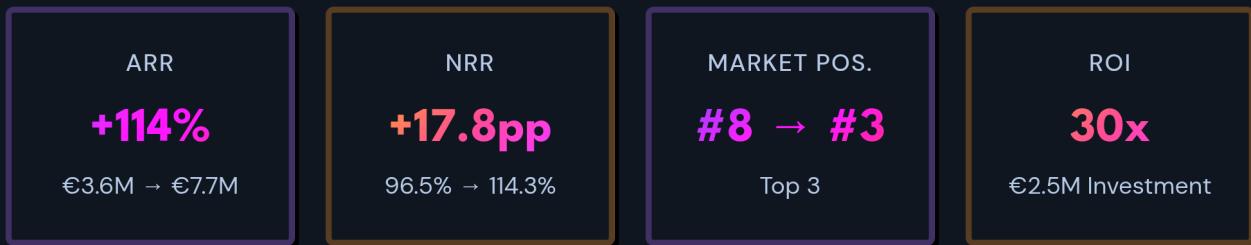


GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

STRATEGISCHE TRANSFORMATION → MARKTFÜHRERSCHAFT

B2B SaaS | Series B | 24 Monate

Von Überlebensmodus zu Top 3 Marktposition. Die umfassendste Transformation aller ScalingX Cases.



Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Ausgangslage

Eine No-Code SaaS Plattform für den B2B-Markt stand vor einer existenziellen Krise.

Eine Series B No-Code SaaS Plattform für den B2B-Markt. €3.6M ARR, 45 Mitarbeiter, €8M Series B vor 18 Monaten. Das Gründerteam hatte ein starkes Produkt gebaut, aber die organisatorische Bereitschaft war niedrig.

Kein VP Sales, kein VP Marketing, keine formale GTM-Strategie. Das Unternehmen wuchs organisch durch Word-of-Mouth und Inbound—bis es nicht mehr funktionierte.



Die Board-Konfrontation

Mitte 2022 zeigten sich die Risse: ARR-Wachstum sank von 150% auf 80% YoY, NRR fiel unter 100%, 5 Hierarchieebenen verursachten 50+ Meetings pro Woche.

Der Board verlor die Geduld:

"Behebe es in 12 Monaten oder wir holen einen neuen CEO. Die Zahlen erzählen eine klare Geschichte: Ihr könnt nicht skalieren, weil eure Organisation nicht bereit ist."

Der CEO wusste: Das war keine leere Drohung. Das Unternehmen brauchte eine vollständige Transformation—nicht kosmetische Änderungen.

● Leadership

- Kein VP Sales, VP Marketing, VP CS
- Gründer machten alles selbst
- Keine Delegation, kein Empowerment

● GTM

- Keine definierte Sales Motion
- Marketing = Content ohne Strategie
- Churn bei 15% (Benchmark: 8%)

● Product & Tech

- Monolith-Architektur, nicht skalierbar
- 1 Release pro Quartal (Benchmark: 2/Monat)
- Keine Produkt-Vision, nur Feature-Requests

Metrik	Ist-Zustand	Ziel	Gap
ARR Growth	80% YoY	150% YoY	-47%
NRR	96.5%	115%+	-16%
Churn	15%	8%	+87%
Market Position	#8	Top 3	-5 Plätze
Decision Meetings	50+/Woche	15/Woche	+233%

Die Ausgangssituation vs. Ziel-Werte

02 Unser Vorgehen

5 parallele Workstreams über 24 Monate—die umfassendste Transformation in der ScalingX Geschichte.

Workstream-Übersicht

WS1

Org Readiness
Mo 1-12

WS2

R&D/Tech
Mo 3-18

WS3

GTM Engine
Mo 6-24

WS4

Positioning
Mo 12-24

WS5

AI Innovation
Mo 18-24



WS1: Organizational Readiness & HR Build-Up

Months 1-12

Leadership Team aufbauen

4 VPs eingestellt: VP Sales, VP Marketing, VP Customer Success, VP Engineering. Jeder brachte 10+ Jahre Erfahrung aus Kategorie-Leadern mit.

→ 4 VPs hired, Leadership Offsite, 90-Day Onboarding Plans

Organisation flachen

Hierarchie von 5 auf 3 Ebenen reduziert. Decision Playbook erstellt: Wer entscheidet was, bis wann. Meetings von 50+/Woche auf 15/Woche reduziert.

→ Org Design, Decision Playbook, Meeting Audit



WS2: R&D Strategy & Technical Transformation

Months 3-18

Produkt-Vision & OKRs

3-Jahres-Produkt-Vision entwickelt, in Quarterly OKRs übersetzt. Product Council etabliert für Priorisierung. Feature Velocity: 1/Quartal → 2/Monat (8x).

→ Product Vision Doc, OKR Framework, Product Council

Monolith → Microservices

Technische Schulden abgebaut. Monolith schrittweise in Microservices migriert. Deployment-Frequenz erhöht, Downtime reduziert.

→ Architecture Redesign, Migration Plan, CI/CD Pipeline



WS3: Scaling the GTM Engine

Months 6-24

Sales Motion definieren

3 Sales Motions aufgebaut: SME (Self-Serve), Mid-Market (Inside Sales), Enterprise (Field Sales). Win Rate stieg von 20% auf 35% (+75%).

→ Sales Playbooks, ICP Definition, Lead Scoring

Customer Success aufbauen

CS-Funktion mit 5 CSMs etabliert. Customer Health Scoring implementiert. Churn von 15% auf 8% reduziert. NRR von 96.5% auf 114.3% gesteigert.

→ CS Playbook, Health Score, Renewal Process



WS4: Positioning, Awareness & Ecosystem

Months 12–24

Repositionierung

Von "No-Code Tool" zu "AI-Powered No-Code Platform" repositioniert. Neue Messaging-Architektur, neue Website, neues Sales Deck.

→ Positioning Statement, Messaging Framework, Website Redesign

Demand Generation

Brand Awareness von 15% auf 45% gesteigert (+200%). Inbound Leads von 50 auf 200/Monat erhöht (+300%). Content-Engine aufgebaut.

→ Content Strategy, SEO, Paid Campaigns, Events



WS5: Strategic Innovation Bet: AI Integration

Months 18–24

AI-Features launchen

5 AI-Features in 6 Monaten launched:
Auto-Generation, Smart Suggestions,
Predictive Analytics, Natural Language
Queries, AI Assistants.

→ AI Product Roadmap, Feature Specs, Beta
Program

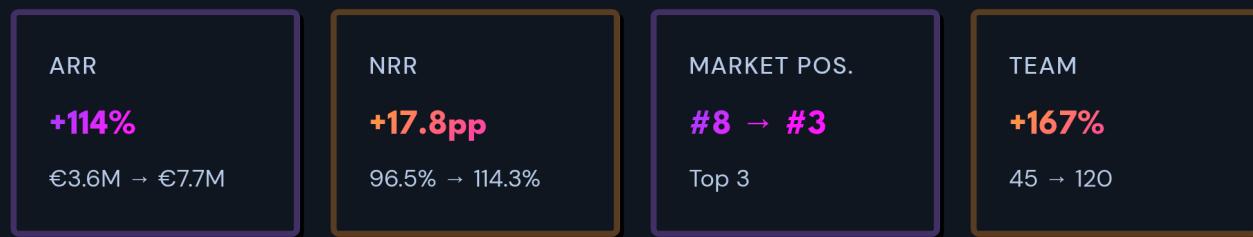
Premium AI-Tier

Neues Premium AI-Tier mit ACV €20K+ eingeführt. 30% aller Neukunden wählten AI-Tier = €1.2M neues ARR im ersten Jahr.

→ Pricing Strategy, Tier Structure, Upsell
Playbook

03 Ergebnisse

Von Überlebensmodus zu Marktführerschaft in 24 Monaten.



Metrik	Vorher	Nachher	Impact
ARR	€3.6M	€7.7M	+114%
NRR	96.5%	114.3%	+17.8pp
ACV	€13K	€15K	+15.3%
Market Position	#8	#3	Top 3
Team Size	45	120	+167%
ARR/Employee	€80K	€148K	+85%
Churn	15%	8%	-47%
Win Rate	20%	35%	+75%

ROI-Berechnung

Investment	Value Created	ROI
€2.5M	€75M	30x

- ARR-Steigerung: €4.1M zusätzlicher ARR
- Valuation-Steigerung: €25M → €100M (+300%)
- Series C closed: €25M bei 4x höherer Valuation
- Total Value Created: €75M (Valuation Increase)

CEO Statement

"Wir gingen von Überlebensmodus zu Marktführerschaft in 24 Monaten. Diese Transformation rettete das Unternehmen. Der Schlüssel war, zuerst organisatorische Bereitschaft aufzubauen, dann 5 Workstreams parallel auszuführen und strategische Innovationswetten auf AI zu setzen."

Der CEO präsentierte die Ergebnisse dem Board. Die Reaktion: "Das ist nicht das gleiche Unternehmen. Ihr habt es geschafft." Series C wurde 6 Monate später bei 4x höherer Valuation geschlossen.

04 Key Lessons

Was wir gelernt haben—und was andere Unternehmen daraus lernen können.



Lesson #1: Organizational Readiness First

Man kann eine kaputte Organisation nicht skalieren. Bevor GTM, Product oder Innovation Priorität haben, muss die Organisationsstruktur stimmen. Leadership Team, Hierarchie, Decision-Making—das Fundament muss stabil sein.

Key Insight: 70% aller Scale-Up-Probleme sind Organisationsprobleme, nicht Strategie- oder Produktprobleme. Repariere erst das Fundament.

Was wir anders machen würden: Noch früher mit Org-Readiness beginnen (nicht Monat 1, sondern schon vor der Series B).



Lesson #2: Multi-Workstream Execution

Marktführerschaft ist keine einzelne Initiative—es ist eine mehrdimensionale Transformation. 5 parallele Workstreams, 24 Monate, 100+ Milestones. Sequential Execution hätte 5+ Jahre gedauert.

Key Insight: Speed-to-Market ist kritisch. Wer 5 Jahre für eine Transformation braucht, verliert den Markt an schnellere Wettbewerber.

Was wir anders machen würden: Noch aggressivere Parallelisierung, aber mit stärkerer Cross-Workstream-Koordination.



Lesson #3: Strategic Innovation Bets

Die AI-Integration war ein kalkuliertes Risiko. €500K Investment in 6 Monaten, ohne Garantie auf Erfolg. Aber genau dieses Bet schuf Kategorieführerschaft und differenzierte das Produkt von allen Wettbewerbern.

Key Insight: Marktführer spielen nicht nur besser—sie spielen ein anderes Spiel. AI-Integration war der Game-Changer.

Was wir anders machen würden: AI-Bet noch früher setzen (Monat 12 statt 18). Der Early-Mover-Advantage wäre noch größer gewesen.

Bereit für Ihre Transformation?

Ob Organizational Readiness, GTM-Skalierung oder AI-Innovation—wir haben die Methodik, um Ihre Transformation zu beschleunigen.

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

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: 1.0 | Datum: 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.