



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

CAC-KRISE ABGEWENDET → ZURÜCK AUF WACHSTUMSKURS

B2B SaaS | Series B | 12 Wochen

CAC explodierte von €5k auf €12k in 6 Monaten. Der Board forderte eine Lösung—oder einen neuen CEO.

CAC

-58%

€12k → €5k

WIN RATE

+122%

18% → 40%

ARR

+87%

€15M → €28M

ROI

5x

€120k Investment

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Ausgangslage

Eine Sales-Tech-Plattform für den Mittelstand mit €15M ARR stand vor dem Abgrund.

Eine Sales-Tech-Plattform für den Mittelstand. €15M ARR, 80 Mitarbeiter, €20M Series B vor 12 Monaten. Starker Product-Market Fit, aber das Wachstum verlangsamte sich.



Die Board-Konfrontation

Der CEO betrat das Board Meeting voller Zuversicht. ARR wuchs (+30% YoY), das Team lieferte, Kunden waren zufrieden.

Aber der Lead Investor eröffnete mit einer Frage, die alles veränderte:

"Euer CAC hat sich in 6 Monaten verdoppelt. Von €5k auf €12k. Wenn das so weitergeht, ist in 9 Monaten das Geld alle. Was ist euer Plan?"

Der CEO hatte keine Antwort. Die Zahlen waren brutal: Aktueller CAC €12k (Benchmark: €5k, +140%). Aktuelle Runway: 18 Monate. Runway bei aktuellem CAC-Trend: 9 Monate.

• Vertriebsprozess

- Vertriebsmitarbeiter erfanden das Rad bei jedem Deal neu
- Niemand wusste, welche Leads Priorität haben
- Salesforce wurde gekauft, aber nie implementiert

• Marketing

- Marketing generierte 200+ Leads/Monat
- Aber nur 10% waren qualifiziert
- Vertrieb verschwendete Zeit mit schlechten Leads

Metrik	Ist-Zustand	Ziel	Gap
CAC	€12k	€5k	+140%
Win Rate	18%	40%	-55%
Sales Cycle	8–14 Wochen	2–4 Wochen	+200%
LTV/CAC	2.5x	5x	-50%

Die Ausgangssituation vs. Benchmark-Werte

02 Unser Vorgehen

12-Wochen-Sprint: Problem diagnostizieren, Engpässe beheben, Ergebnisse beweisen.



Phase 1: Problem diagnostizieren

Week 1-4

Vertriebsprozess analysieren

Wir interviewten 10 Vertriebler, prüften 50 Deals und analysierten die Daten. Das Problem war klar: kein wiederholbarer Prozess, keine Lead-Qualifizierung, keine Daten.

→ Prozess-Audit-Bericht, Deal Win/Loss-Analyse, Datenqualitäts-Assessment

ICP definieren

Wir analysierten die Top 20% der Kunden (höchster LTV, schnellster Abschluss). Alle hatten das gleiche Profil: 100–500 Mitarbeiter, €50k+ ACV, spezifischer Use Case.

→ ICP-Definition, Lead-Scoring-Modell, Disqualifikationskriterien



Phase 2: Infrastruktur reparieren

Week 5–8

CRM implementieren

Wir konfigurierten Salesforce in 2 Wochen (nicht 6 Monate). Fokus auf die 20% der Features, die 80% des Werts liefern: Pipeline-Tracking, Aktivitäts-Logging, Reporting.

→ Salesforce-Konfiguration, Vertriebstraining, Dashboard-Setup

Sales Playbook erstellen

Wir dokumentierten den erfolgreichen Prozess basierend auf Top-Performern. Schritt für Schritt: Discovery-Call-Struktur, Demo-Flow, Einwand-Behandlung, Proposal-Format.

→ Sales Playbook-Dokument, Gesprächsleitfäden, Trainingsmaterialien



Phase 3: Ergebnisse beweisen

Week 9-12

Pilot mit 3 Reps durchführen

Wir testeten den neuen Prozess mit 3 Vertriebfern für 4 Wochen. Verglichen ihre Ergebnisse mit der Kontrollgruppe (gleicher Zeitraum, alter Prozess).

→ A/B-Test-Ergebnisse, CAC-Vergleich, Win Rate-Vergleich

Rollout für gesamtes Team

Basierend auf dem Pilot-Erfolg rollten wir für alle 10 Reps aus. Wöchentliche Coaching-Sessions, Echtzeit-Feedback, kontinuierliche Optimierung.

→ Vollständiger Team-Rollout, Wöchentliches Metriken-Tracking

03 Ergebnisse

Von Board-Druck zu Board-Zuversicht in 12 Wochen.



Metrik	Vorher	Nachher	Impact
CAC	€12k	€5k	-58%
Win Rate	18%	40%	+122%
Sales Cycle	8-14 Wochen	2-4 Wochen	-67%
ARR (12 Monate)	€15M	€28M	+87%

ROI-Berechnung

Investment
€120k

Return Value
€600k

ROI
5x

- CAC-Reduktion: €7k pro Kunde × 50 Kunden = €350k gespart
- Win Rate-Steigerung: 20 zusätzliche Deals × €50k ACV = €1M ARR
- 12-Monats-Wert: €600k

CEO Statement

"Wir gingen in 12 Wochen von Board-Druck zu Board-Zuversicht. CAC sank um 58%, Win Rate verdoppelte sich, und wir sind zurück auf Hypergrowth. Das war der Reset, den wir brauchten."

Der CEO präsentierte die Ergebnisse im nächsten Board Meeting. Der Board genehmigte den Plan, das Sales-Team von 10 auf 30 Reps zu skalieren.

04 Key Lessons

Was wir gelernt haben—und was wir beim nächsten Mal anders machen würden.



Lesson #1: Prozess reparieren, bevor das Team skaliert wird

Das Unternehmen hatte aggressiv eingestellt ($5 \rightarrow 10$ Reps in 6 Monaten). Aber ohne wiederholbaren Prozess machte jeder neue Mitarbeiter das Problem schlimmer. CAC stieg, anstatt zu fallen.

Key Insight: Einen defekten Prozess zu skalieren macht ihn nur schneller kaputt. Erst den Prozess reparieren, dann das Team skalieren.

Was wir anders machen würden: Einstellung früher pausieren (bei 5 Reps, nicht 10 Reps). Das hätte die CAC-Krise verhindert.



Lesson #2: Daten schlagen Intuition

Der CEO dachte, er kennt das ICP. Aber als wir die Daten analysierten, war das echte ICP anders. Die Top 20% der Kunden hatten ein völlig anderes Profil als der CEO dachte.

Key Insight: Ihre Intuition liegt oft falsch. Daten sagen die Wahrheit.

Was wir anders machen würden: Daten-Infrastruktur früher aufbauen (Monat 1, nicht Monat 6). Das hätte den CAC-Trend früher erkannt.



Lesson #3: Geschwindigkeit zählt

Wir führten einen 12-Wochen-Sprint durch (keine 6-Monats-Transformation). Das zwang uns, uns auf die wirkungsvollsten Maßnahmen zu konzentrieren und alles andere zu ignorieren.

Key Insight: Einschränkungen erzwingen Fokus. Eine 12-Wochen-Deadline eliminiert alle "nice to have"-Projekte.

Was wir anders machen würden: Nichts. 12 Wochen war der richtige Zeitrahmen.

Ähnliche Herausforderung?

Wenn Ihr CAC außer Kontrolle gerät oder der Board Druck macht, können wir helfen. Wir haben es schon dutzende Male gemacht.

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: 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.