



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

EXIT READINESS ACHIEVED → SERIES C READY

B2B SaaS | Series B | 17 Monate

Wie ein Series B SaaS-Unternehmen in 17 Monaten investortaugliche KPIs erreichte und strategische Optionalität gewann

ARR

+53%

€6.6M → €10.1M

RULE OF 40

+11.4pp

18.2% → 29.6%

BOARD CONF.

+45pp

40% → 85–95%

ROI

8.6x

€132K Investment

Version 1.0 • Februar 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Ausgangslage

Ein Series B-Unternehmen mit investortauglichkeitskritischen KPI-Lücken

Das Unternehmen

- B2B SaaS Platform für Workforce Management
- €6.6M ARR, 102 Mitarbeiter
- Series B vor 18 Monaten abgeschlossen (€15M)
- Wachsend aber ineffizient (+35% YoY Growth)

Die Krise

- Rule of 40: 18.2% (Benchmark: 40%+)
- ARR pro FTE: €64.9k (Benchmark: €100k+)
- Burn Multiple: 2.8x (Benchmark: <2.0x)
- Board Confidence: 40–50%

Das Board-Ultimatum

"Entweder wir erreichen investortaugliche KPIs in 18 Monaten, oder wir suchen einen neuen CEO."

Weder Series C noch strategischer Exit waren ohne komplette Transformation möglich. Das Unternehmen stand vor der Wahl: Transformation oder Stillstand.

Was nicht funktionierte

Capital Efficiency

Zu hoher Burn für ARR-Wachstum

Board Confidence

Keine klare Strategic Narrative

GTM Strategy

Keine skalierbaren Growth Motions

Financial Discipline

Keine Szenario-Planung

02 Unser Vorgehen

4 parallele Workstreams über 17 Monate für Exit Readiness

Workstream 1 Capital Efficiency & Operational Excellence (Monate 1-12)

Maßnahmen

- 40% Meeting-Reduktion (Coordination Cost -80%)
- RACI-Framework für klare Verantwortlichkeiten
- 30+ Workflow-Automationen (AI-powered)
- Operational Debt systematisch abgebaut

Ergebnisse

ARR/FTE
+48%
€64.9k → €96.1k

COORD. COST
-80%
Meetings reduziert

Workstream 2 Financial Management & Scenario Planning (Monate 3-12)

Maßnahmen

- 3-Szenario-Finanzmodell (Base, Upside, Downside)
- 13-Wochen Cash Flow Forecasting
- Unit Economics Dashboard (LTV, CAC, Payback)
- Monatliche Board-Reports mit KPI-Tracking

Ergebnisse

BURN MULTIPLE
-32%
2.8x → 1.9x

RULE OF 40
+11.4pp
18.2% → 29.6%

Workstream 3 GTM Strategy Overhaul (Monate 6-17)

Maßnahmen

- 3 Growth Motions definiert (Direct, Partner, PLG)
- Marketing Engine aufgebaut (Performance, Content, Enablement)
- Sales Playbooks für Mid-Market & Enterprise
- Partner Channel mit 12 aktiven Partnern

Ergebnisse

ACV
+45%
€8.5k → €12.3k

ACQUISITION
+60%
Neue Kunden

Workstream 4 Strategic Narrative & Investor Pipeline (Monate 12-17)**Maßnahmen**

- Vision & Competitive Moats klar definiert
- 3-Jahres-Roadmap mit Meilensteinen erstellt
- Investor-Grade Pitch Deck (20 Folien)
- Data Room für Due Diligence vorbereitet

Ergebnisse

PIPELINE

15

Investor Targets

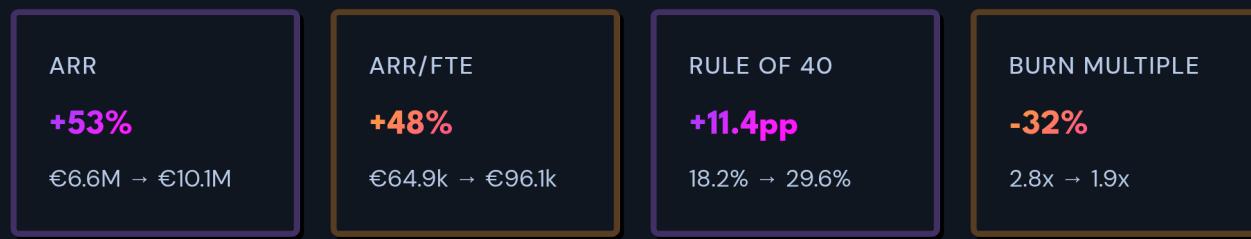
BOARD CONF.

+45pp

40% → 85-95%

03 Ergebnisse

Investortaugliche KPIs und strategische Optionalität in 17 Monaten



KPI	Vorher	Nachher	Veränderung
ARR	€6.6M	€10.1M	+53%
ARR pro FTE	€64.9k	€96.1k	+48%
Rule of 40	18.2%	29.6%	+11.4pp
Burn Multiple	2.8x	1.9x	-32%
Board Confidence	40-50%	85-95%	+45pp
ACV	€8.5k	€12.3k	+45%
Customer Acquisition	Baseline	+60%	+60%
Investor Pipeline	0	15 Targets	10 Series C + 5 Strategic

Transformation im Detail

CEO Quote

"Wir gingen in 17 Monaten von 'wachsend aber ineffizient' zu 'exit-ready'. Die Transformation ging nicht nur um Metriken – es ging darum, die Grundlage für strategische Optionalität zu schaffen. Jetzt können wir wählen: Series C oder Exit. Das ist Macht."

— CEO, Series B SaaS Platform

Strategische Optionalität erreicht**Series C Path**

- 10 Series C VCs in aktiver Pipeline
- Investor-Grade Metriken erreicht
- Data Room bereit für Due Diligence

Strategic Exit Path

- 5 strategische Käufer identifiziert
- Premium Multiple durch Capital Efficiency
- Klare Competitive Moats definiert

04 Key Lessons

5 strategische Erkenntnisse für Exit Readiness

01 Capital Efficiency ist ein Bewertungsmultiplikator

Rule of 40 bei 30% erzielt 2-3x höhere Bewertung als bei 15%. Effizienz schlägt reines Wachstum bei der Bewertung.

02 Exit Readiness beginnt 18-24 Monate vorher

Es dauert Zeit, KPIs, Operations und Narrative zu transformieren. Wer zu spät startet, hat keine echte Wahlmöglichkeit.

03 Investor-Grade KPIs ermöglichen strategische Optionalität

Ohne investortaugliche Metriken keine echte Wahl zwischen Series C und Exit. Die Zahlen müssen stimmen, bevor Gespräche starten.

04 Operative Effizienz ist Exit-Versicherung

Niedriger Operational Debt = Premium Multiple. Käufer zahlen mehr für saubere, skalierbare Operations.

05 Die besten Exits werden gebaut, nicht gefunden

Proaktiv Exit Readiness aufbauen statt auf den perfekten Moment zu warten. Vorbereitung schafft Optionen.

Investment & ROI

Investment
€132K

Wertschöpfung
€1.1M+

ROI
8.6x

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: 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.