



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

SAAS-TRANSITION BESCHLEUNIGT → €10M ROADMAP UMGESETZT

B2B Services | Established | 12 Monate

12 Monate Strategic Advisory haben unsere Umsetzung transformiert. Von 10% auf 40% ARR beschleunigt, Enterprise-Modell auf 11 Kunden repliziert.

REVENUE

+56%

€1.8M → €2.8M

ARR

+250%

€120K → €420K

CUSTOMERS

+10

1 → 11 Modell-Kunden

ROI

6-8x

€132K Investment

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Ausgangslage

Nach dem Vision 2030 Workshop war die Strategie klar—aber die Umsetzung die nächste Herausforderung.

Nach dem erfolgreichen 2-Tage Strategy Workshop hatte das Leadership Development Unternehmen strategische Klarheit erreicht: Vision 2030 definiert, 12 OKRs erstellt, Team 100% aligned. Aber die Umsetzung war die nächste Herausforderung.

⌚ Nach dem Vision 2030 Strategy Workshop

Vision 2030
€10M | SaaS-first

3-Jahres-Roadmap
35-40% CAGR

OKRs definiert
12 (Q1-Q4)

Team Alignment
100%



⚠ Die Execution-Herausforderung

Die Strategie war klar—aber die Umsetzung unsicher. Der CEO wusste, dass laufende strategische Unterstützung nötig war:

"Wir haben die Strategie. Jetzt müssen wir umsetzen. Wie beschleunigen wir die SaaS-Transition von 10% auf 40% ARR in 12 Monaten? Wie replizieren wir unser Enterprise-Kundenmodell im großen Maßstab? Wie reduzieren wir unseren 9-monatigen Sales Cycle?"

Der Board forderte: "Zeigt uns jeden Quartal Fortschritte. Wir müssen sehen, dass die €10M Roadmap glaubwürdig ist."



Dimension	Ausgangslage	Ziel (12 Mo)	Gap
Revenue	€1.7-1.8M	€2.5-3M	+40-70%
ARR	€80K-150K (10-20%)	€420K (40-50%)	+200-300%
Model Customers	1	5-7	+4-6
Sales Cycle	9 Monate	6 Monate	-33%

Die Ausgangssituation nach dem Vision 2030 Workshop

02 Unser Vorgehen

12-monatiges Strategic Advisory mit monatlichen Sessions und vierteljährlichen OKR-Reviews.



Strategic Advisory Engagement: 12 Monate

Monatliche Sessions

1 Tag/Mo

Quarterly Reviews

4 OKR-Reviews

Ad-hoc Support

Unbegrenzt



Q1: Foundation

Jan–Mar 2025

OKR 1: Cloud-

ARR €120K

Fokus auf 3 Kern-SaaS-Produkte, standardisierte 2-Jahres-Verträge, SaaS-NPS von +25 auf +30 verbessert.

→ +20% Übererfüllung vs. Ziel (€100K)

OKR 2: Customer Showcase

20-Folien-Präsentation, Website Case Study, Sales One-Pager. Team 100% auf Modell-Pitch trainiert.

→ 3 Pitches in Q1, 2 qualifiziert

OKR 3: Sales Velocity Tracking

CRM-Dashboard mit 4 Metriken (SQL, Deal Size, Conversion, Cycle). Wöchentliche Reviews etabliert.

→ Baseline: 8 SQLs/Mo, €50K Deals, 9 Mo Cycle



Q2: Acceleration

Apr–Jun 2025

OKR 4: Cloud-ARR €180K

Neue Produktlinie
gelauncht, Upselling
bestehender Kunden,
Renewal Rate von 80%
auf 92% verbessert.

→ +50% vs. Ziel, neue
Produktlinie €50K ARR

OKR 5: 3 Modell-Kunden

10 qualifizierte
Opportunities
identifiziert, Account-
Pläne für Top 10
entwickelt, Modell-
Pitch verfeinert.

→ +50% vs. Ziel (2), Deal
Size €80K

OKR 6: Sales Cycle 7 Monate

SQL-Qualität über
Quantität, Sales auf
Einwandbehandlung
trainiert, Lead
Nurturing optimiert.

→ -22% vs. Baseline,
Conversion 30% → 35%



Q3: Scaling

Jul–Sep 2025

OKR 7: Cloud-ARR €280K

Neue Produktlinie
skaliert (5 → 18
Kunden), strategische
Partnerschaft für
Cross-Selling, 92%
Renewal Rate.

→ +12% vs. Ziel,
Partnerschaft €60K ARR

OKR 8: 6 Modell-Kunden (Total: 9)

Auf Top 50 Kunden
erweitert, Account-
Pläne entwickelt, 1
zusätzlichen Sales-
Spezialisten
eingestellt.

→ Pipeline: 15
qualifizierte
Opportunities

OKR 9: SQLs 14/Monat

Marketing-Funnel
optimiert (Website,
LinkedIn, Webinare),
MQL → SQL
Conversion von 20%
auf 30%.

→ +75% vs. Baseline, 2
Webinare (300+
Teilnehmer)



Q4: Momentum

Oct-Dec 2025

OKR 10: Cloud- ARR €420K

Momentum über alle Produkte gehalten, 94% Renewal Rate erreicht, 2026 OKRs definiert (€700K ARR Ziel).

→ +250% vs. Baseline, SaaS-Anteil 40-50%

OKR 11: 11 Modell- Kunden

Pipeline-Momentum gehalten (20 Opportunities), 2. Sales-Spezialisten trainiert, Account-Pläne verfeinert.

→ +10% vs. Ziel (10), Modell repliziert

OKR 12: New Product €280K ARR

Neue Produktlinie auf 35 Kunden skaliert, 80% Cross-Selling von bestehenden Kunden, Partnerschaft vertieft.

→ Neuer Wachstumstreiber etabliert

03 Ergebnisse

SaaS-Transition von 10% auf 40% ARR beschleunigt—€10M Roadmap jetzt glaubwürdig.



Dimension	Vorher	Nachher	Impact
Revenue	€1.7-1.8M	€2.5-3M	+40-70%
ARR	€80K-150K (10-20%)	€420K (40-50%)	+200-300%
Model Customers	1	11	+10
Sales Cycle	9 Monate	6 Monate	-33%
New Product ARR	€0	€280K	New
SQLs/Month	8	14	+75%

⌚ 12-Monats-Deliverables

- ✓ **SaaS-Transition:** 10–20% → 40–50% ARR beschleunigt
- ✓ **Enterprise Model:** 1 → 11 Modell-Kunden repliziert
- ✓ **New Product:** €280K ARR neuer Wachstumstreiber
- ✓ **Sales Velocity:** Cycle -33%, SQLs +75%

ROI-Berechnung

Investment	Return Value	ROI
€132K	€780K- €1.1M	6-8x

ARR-Wachstum €270K-€340K + New Product €280K + 10 Modell-Kunden × €80K Potenzial + 33% schnellere Sales Cycles = mehr Deals pro Rep.

CEO Statement

"12 Monate Strategic Advisory haben unsere Umsetzung transformiert. Wir haben die SaaS-Transition von 10% auf 40% ARR beschleunigt, unser Enterprise-Modell auf 11 Kunden repliziert, und die €10M Roadmap ist jetzt glaubwürdig. Das war nicht nur Beratung – es war laufende Execution Support."

Der CEO präsentierte die 2025-Ergebnisse dem Board. Der Board genehmigte die 2026-Ziele (€700K ARR, 15 Modell-Kunden) und das fortgesetzte Strategic Advisory Engagement.

04 Key Lessons

7 strategische Erkenntnisse aus 12 Monaten Strategic Advisory.



Lesson #1: Strategic Advisory beschleunigt die Umsetzung

Monatliche Strategie-Sessions (1 Tag/Monat) + vierteljährliche OKR-Reviews + Ad-hoc Support schaffen Execution Velocity. Strategic Advisory ist nicht nur Beratung – es ist laufende Execution Support.

→ Strategie ohne laufende Unterstützung bleibt Theorie. Monatliche Accountability schafft Momentum.



Lesson #2: SaaS-Transition kann beschleunigt werden

SaaS-Transition von 10–20% ARR auf 70–80% ARR dauert typischerweise 5–6 Jahre. Aber mit Strategic Advisory erreichten die ersten 12 Monate 40–50% ARR (vs. 20–30% ohne Support).

→ Fokussierte Umsetzung schlägt verstreute Bemühungen. Quartals-OKRs schaffen Konzentration.



Lesson #3: Kundenmodell ist im großen Maßstab replizierbar

Das Enterprise-Kundenmodell wurde in 12 Monaten von 1 auf 11 Kunden repliziert. Systematische Account-Entwicklung schlägt zufällige Akquise.

→ Repliziere was funktioniert. Deine besten Kunden zeigen den Weg zu mehr wie ihnen.



Lesson #4: Sales Velocity Optimierung treibt Wachstum

Das Tracking von Sales Velocity (SQL, Deal Size, Conversion, Sales Cycle) und Optimierung auf Velocity (nicht Volumen) reduzierte den Sales Cycle um 33% und erhöhte SQLs um 75%.

→ Qualität über Quantität funktioniert. Bessere Leads konvertieren schneller zu höheren Werten.



Lesson #5: Produktinnovation treibt Cross-Selling

Die Einführung einer neuen Produktlinie und Skalierung auf €280K ARR in 9 Monaten (35 Kunden) schuf einen neuen Wachstumstreiber. 80% kamen aus Cross-Selling an bestehende Kunden.

→ Bestehende Kunden sind die besten Käufer. Cross-Selling ist schneller als Neukundengewinnung.



Lesson #6: Team-Wachstum ermöglicht Skalierung

Die Einstellung von 2 zusätzlichen Sales-Spezialisten ermöglichte die Skalierung von 1 auf 11 Modell-Kunden. Team-Wachstum ist Voraussetzung für Umsatzskalierung.

→ Vorausschauend einstellen. Zu langes Warten schafft Engpässe.



Lesson #7: €10M Roadmap ist jetzt glaubwürdig

Nach 12 Monaten Strategic Advisory ist die €10M Roadmap (2024: €1,7M → 2025: €2,8M → 2030: €10M) jetzt glaubwürdig und erreichbar. Execution Confidence ist das Fundament für Wachstum.

→ Strategie wird durch Umsetzung glaubwürdig. Quartalsergebnisse bauen Vertrauen auf.

Strategic Advisory für Ihre Wachstumsstrategie

Bereit, Ihre €10M Roadmap umzusetzen?

Nächster Schritt: Strategic Advisory Gespräch

12 Monate Strategic Advisory können Ihre Transformation beschleunigen. In einem 60-Minuten-Gespräch analysieren wir Ihre aktuelle Situation und entwickeln einen konkreten Execution-Plan.

Vorherige Case Study: Vision 2030 Strategy Workshop

Diese Case Study ist die Fortsetzung des "Vision 2030 Strategy Workshop"—der 2-Tage-Workshop, der die strategische Grundlage für diese 12-monatige Transformation legte.

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.