



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

# STRATEGIC CAPABILITIES

CEOs • Gründer • C-Level • Series B-C (€15M–€50M ARR)

Das vollständige Framework für AI-Native Capability Excellence

CAPABILITY  
MATURITY

**+114%**

0.35 → 0.75

SCALING  
VELOCITY

**-50%**

4.2 → 2.1 Jahre bis  
€100M

ROI

**35x**

Jahr 1 (€11M /  
€310k)

INVESTMENT

**€310k**

€120k einmalig +  
€190k/Jahr

Version 2.0 • Februar 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

## 01 Executive Summary (SCQA)

### SITUATION

Die meisten **Series B-C Unternehmen** (€15M–€50M ARR) kämpfen mit **Capability Gaps**:

**Strategy:**

Unklarer ICP, schwache Positionierung, kein Wettbewerbsvorteil

**Setup:**

Ad-hoc Organisationsstruktur, manuelle Prozesse, keine Systeme

**Execution:**

Langsame Geschwindigkeit, geringe Qualität, keine Lernschleifen

**Operationalization:**

Keine Dashboards, keine Playbooks, reaktive Abläufe

**Das Ergebnis: Langsames Scaling (3–5 Jahre bis €100M ARR vs. 2–3 Jahre bei AI-native Unternehmen), hohe Kosten und fehlende Wettbewerbsfähigkeit.**

### KOMPLIKATION

Traditionelle Ansätze zum Capability Building **ermöglichen kein Hypergrowth**:

- ✗ **Strategy ohne Setup** (Ideen ohne Infrastruktur)
- ✗ **Setup ohne Execution** (Struktur ohne Geschwindigkeit)
- ✗ **Execution ohne Operationalization** (Lieferung ohne Systeme)

#### Die Lücke

Traditionelle Unternehmen optimieren **jeweils nur eine Capability** (erst Strategy, dann Setup, dann Execution), nicht **alle vier gleichzeitig** (multiplikativer Effekt).

## FRAGE

„Wie können Series B-C Unternehmen ihre Kernfähigkeiten innerhalb von 12–24 Monaten von traditionell (Level 1) zu AI-native (Level 3) transformieren?“

## ANTWORT

Das AI-Native Capability Framework.

$$S = M \times E \times (C_1^{1.5} \times C_2 \times C_3^{1.5} \times C_4) \times AI$$

**C<sub>1</sub>** = Strategy (Wo spielen, wie gewinnen)

**C<sub>2</sub>** = Setup (Organisation, Systeme, Prozesse)

**C<sub>3</sub>** = Execution (GTM, Produkt, Customer Success)

**C<sub>4</sub>** = Operationalization (Dashboards, Playbooks, Automation)

**AI** = AI Maturity Level (0.0–1.0)

### ZEITRAHMEN

**12-24 Mo**

52–104 Wochen

### INVESTITION

**€250-500k**

€150–300k/Jahr  
+ €100–200k  
einmalig

### IMPACT

**€5-15M**

Erstes Jahr

### ROI

**20-30x**

Durchschnitt

## CAPABILITY MATURITY

**+114%**

0.35 → 0.75

## SCALING VELOCITY

**-50%**

4.2 → 2.1 Jahre

BOTTLENECK  
RESOLUTION**100%**

41% → 0%

## 02 Die Capability Crisis

### 2.1 Die Symptome

#### Sarah's Geschichte

Sarah ist CEO eines Series B SaaS Unternehmens (€32M ARR, 180 Mitarbeiter).

Ihr Capability System ist kaputt.

## Aktueller Zustand (Level 1: Traditional)

### ⌚ C<sub>1</sub> STRATEGY: 0.35

- |— ICP: Unklar (Ziel 5+ Segmente)
- |— Positionierung: Schwach (keine Differenzierung)
- |— Wettbewerbsstrategie: Reaktiv (kein Burggraben)
- |— Strategische Planung: Ad-hoc (keine OKRs)

### ⚙️ C<sub>2</sub> SETUP: 0.25 ← ENGPASS

- |— Org Struktur: Ad-hoc (keine klaren Rollen)
- |— Systeme: Manuell (keine Automation)
- |— Prozesse: Inkonsistent (keine Playbooks)
- |— Infrastruktur: Fragmentiert (10+ Tools)

### ⚡ C<sub>3</sub> EXECUTION: 0.40

- |— GTM Execution: Langsam (90-Tage Sales Cycles)
- |— Produkt Execution: Geringe Qualität (30% Bugs)
- |— Customer Success: Reaktiv (25% Churn)
- |— Geschwindigkeit: Niedrig (2-3 Features/Quartal)

### ⟳ C<sub>4</sub> OPERATIONALIZATION: 0.30

- |— Dashboards: Keine (keine Echtzeitdaten)
- |— Playbooks: Keine (tribales Wissen)
- |— Automation: Keine (manuelle Abläufe)
- |— Lernschleifen: Keine (keine Retrospektiven)

**Gesamte Capability Maturity:**  $(0.35 + 0.25 + 0.40 + 0.30) / 4 = 0.32$

Level 1: Traditional

## SCALING VELOCITY

**4.5 Jahre**

bis €100M ARR (vs. 2.1 Jahre)

## KOSTEN

**€15M**

verschwendet pro Jahr

## WETTBEWERBSLÜCKE

**3x**

langsamer als AI-native

## 2.2 Die 3 tödlichen Muster

Sarah erkennt 3 Muster:



### Muster 1: Strategy ohne Setup (Ideen ohne Infrastruktur)

SZENARIO: "Wir haben eine großartige Strategie"

|— Strategy: Klarer ICP (Enterprise SaaS, €50k+ ACV)

|— Setup: Ad-hoc Org (kein RevOps, kein CRM, keine Playbooks)

|— Ergebnis: Sales Team kann nicht ausführen

└— ERGEBNIS: Strategie scheitert (0 Deals)

AI-NATIVE: "Großartige Strategie + Setup"

|— Strategy: Klarer ICP (Enterprise SaaS, €50k+ ACV)

|— Setup: RevOps Team, Salesforce, Playbooks

|— Ergebnis: 100 Leads/Monat, 30% Abschlussrate

└— ERGEBNIS: 30 Enterprise Deals

#### Die Ursache

- **Keine Infrastruktur** zur Umsetzung der Strategie
- **Keine Systeme** zur Unterstützung der Ausführung
- **Keine Prozesse** zum Skalieren der Abläufe

## ⚠️ Muster 2: Setup ohne Execution (Struktur ohne Geschwindigkeit)

SZENARIO: "Wir haben eine großartige Organisationsstruktur"

- |— Setup: 10 Teams, klare Rollen, CRM, Playbooks
- |— Execution: 1 Feature/Quartal, 90-Tage Sales Cycles
- |— Ergebnis: Org Struktur liefert nicht (€0 neuer Umsatz)
- |— **ERGEBNIS: Hohe Kosten, geringe Leistung**

AI-NATIVE: "Großartige Struktur + Execution"

- |— Setup: 10 Teams, klare Rollen, CRM, Playbooks
- |— Execution: 10 Features/Quartal, 30-Tage Cycles
- |— Ergebnis: Org Struktur liefert (€5M neuer Umsatz)
- |— **ERGEBNIS: Hohe Leistung, hoher ROI**

### Die Ursache

- **Keine Geschwindigkeit** zum schnellen Liefern
- **Keine Qualität** zum richtigen Liefern
- **Keine Lernschleifen** zur Verbesserung

## ⚠️ Muster 3: Execution ohne Operationalization (Lieferung ohne Systeme)

**SZENARIO:** "Wir liefern schnell, aber es ist Chaos"

- |— Execution: 10 Features/Quartal, 30-Tage Cycles
- |— Operationalization: Keine Dashboards, keine Playbooks
- |— Ergebnis: Burnout, Fluktuation, Chaos

└ **ERGEBNIS:** Team kündigt, Velocity → 0

**AI-NATIVE:** "Schnelle Lieferung + Skalierung"

- |— Execution: 10 Features/Quartal, 30-Tage Cycles
- |— Operationalization: Echtzeit-Dashboards, AI-Automation
- |— Ergebnis: Stabiles Team, hohe Geschwindigkeit

└ **ERGEBNIS:** Nachhaltiger Erfolg

### Die Ursache

- **Keine Dashboards**, um Probleme frühzeitig zu erkennen
- **Keine Playbooks**, um Best Practices zu skalieren
- **Keine Automatisierung**, um manuelle Arbeit zu reduzieren

## 2.3 Die Kosten des Nichtstuns

Sarah berechnet die Kosten:

| Capability Gap           | Kosten/Jahr | Beschreibung                               |
|--------------------------|-------------|--|
| Strategie-Lücke          | €3M/Jahr    | Falsche Segmente, schwache Positionierung  |
| Setup-Lücke              | €5M/Jahr    | Manuelle Prozesse, ad-hoc Organisation     |
| Execution-Lücke          | €4M/Jahr    | Langsame Geschwindigkeit, geringe Qualität |
| Operationalization-Lücke | €3M/Jahr    | Reaktiver Betrieb, Burnout                 |

**Direkte Kosten****€15M/Jahr**

Falsche Segmente, manuelle Prozesse,  
reaktive Abläufe

**Opportunitätskosten****€20M/Jahr**

Verlorenes Wachstum, Wettbewerbsnachteil

**Gesamtkosten des Nichtstuns****€35M/Jahr**

## 03 Das AI-Native Capability Framework

### 3.1 Die Formel

Sarah entdeckt das AI-Native Capability Framework:

$$\text{Scaling Success} = \text{Market} \times \text{Enablers} \times (C_1^{1.5} \times C_2 \times C_3^{1.5} \times C_4) \times \text{AI}$$

#### Die Formel-Komponenten:

**Market** = TAM  $\times$  Wachstumsrate  $\times$  Wettbewerbsintensität (extern)

**Enablers** = Kapital  $\times$  Team  $\times$  Netzwerk (Ressourcen)

 **C<sub>1</sub><sup>1.5</sup>** **Strategy** = Wo spielen, Wie gewinnen (ICP, Positionierung, Wettbewerb, Planung)

 **C<sub>2</sub>** **Setup** = Wie organisieren für Execution (Org, Systeme, Prozesse, Infrastruktur)

 **C<sub>3</sub><sup>1.5</sup>** **Execution** = Wie Strategie umsetzen (GTM, Produkt, Customer Success, Velocity)

 **C<sub>4</sub>** **Operationalization** = Wie Betrieb skalieren (Dashboards, Playbooks, Automation, Learning)

**AI** = AI Maturity Level (0.0–1.0): Strategie 20%, Daten 15%, Talent 15%, Tools 15%, Prozesse 20%, Adoption 15%

### 3.2 Warum multiplikativ (nicht additiv)

Sarah fragt: „Warum multiplizieren wir die Fähigkeiten?“

### ✗ ADDITIV (FALSCH)

$$S = C_1 + C_2 + C_3 + C_4$$

- |— Strategy: 0.8 (gut)
  - |— Setup: **0.2 (schlecht)** ← ENGPASS
  - |— Execution: 0.7 (gut)
  - |— Operationalization: 0.6 (ok)
- └—  $S = 0.8 + 0.2 + 0.7 + 0.6 = 2.3$   
(bedeutungslos)

### ✓ MULTIPLIKATIV (RICHTIG)

$$S = C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4$$

- |— Strategy: 0.8 (gut)
  - |— Setup: **0.2 (schlecht)** ← ENGPASS
  - |— Execution: 0.7 (gut)
  - |— Operationalization: 0.6 (ok)
- └—  $S = 0.8 \times 0.2 \times 0.7 \times 0.6 = 0.067$   
(sehr niedrig)

### Die Erkenntnis

„Die schwächste Fähigkeit wird zum Engpass. Du kannst nicht mit 20% Setup skalieren.“

## 3.3 Warum Exponenten (Strategy<sup>1.5</sup>, Execution<sup>1.5</sup>)

Sarah fragt: „Warum Strategy<sup>1.5</sup> und Execution<sup>1.5</sup>?“

### LINEAR (ohne Exponenten)

$$S = C_1 \times C_2 \times C_3 \times C_4$$

- |— Strategy: 0.8 → 0.9 (+12.5% Verbesserung)
- |— Setup: 0.8 (konstant)
- |— Execution: 0.8 (konstant)
- |— Operationalization: 0.8 (konstant)
- └— S: 0.41 → 0.46 (+12.5% Verbesserung)

### EXPONENTIELL (mit <sup>1.5</sup>)

$$S = C_1^{1.5} \times C_2 \times C_3^{1.5} \times C_4$$

- |— Strategy: 0.8 → 0.9 (+12.5% Verbesserung)
- |— Strategy<sup>1.5</sup>: 0.72 → 0.85 (**+18.1%** VERSTÄRKT)
- |— Setup: 0.8 (konstant)
- |— Execution: 0.8 (konstant)
- └— S: 0.37 → 0.44 (**+18.9%** GRÖSSERER EINFLUSS)

### Die Erkenntnis

„Strategie und Execution verstärken sich gegenseitig. Bessere Strategie ermöglicht bessere Execution, die wiederum bessere Strategie ermöglicht.“

## 04 Die 4 Capabilities (Details)



### c1 Strategy

Where to play, How to win



### c2 Setup

Org, Workflows, Tech Stack



### c3 Execution

GTM, Product, CS



### c4 Operationalization

Automation, Integration, Measurement

### ① 4.1 Capability 1: Strategy (C1)

Was wird gemessen:

- ✓ **ICP Definition:** Haben Sie einen klaren Zielkunden? (Segment, Größe, Schmerz)
- ✓ **Marktpositionierung:** Sind Sie differenziert? (Unique Value Proposition)
- ✓ **Wettbewerbsstrategie:** Haben Sie einen Burggraben? (Netzwerkeffekte, Daten, Marke)
- ✓ **Strategische Planung:** Haben Sie OKRs? (Ziele, Metriken, Roadmap)

Level 1

**0 . 2 - 0 . 3**

Level 2

**0 . 5 - 0 . 6**

Level 3

**0 . 8 - 0 . 9**



### 4.2 Capability 2: Setup (C2)

**Was wird gemessen:**

- 🕒 **Organisationsstruktur:** Gibt es klare Rollen? (Teams, Reporting, Verantwortlichkeiten)
- 🕒 **Systeme:** Gibt es automatisierte Systeme? (CRM, ERP, Dateninfrastruktur)
- 🕒 **Prozesse:** Gibt es Playbooks? (dokumentierte Workflows)
- 🕒 **Infrastruktur:** Gibt es die richtigen Tools? (Tech-Stack, Integrationen)

Level 1

**0.2-0.3**

Level 2

**0.5-0.6**

Level 3

**0.8-0.9****4.3 Capability 3: Execution (C<sub>3</sub>)****Was wird gemessen:**

- 🕒 **GTM Execution:** Wird die GTM-Strategie umgesetzt? (Vertrieb, Marketing, Kanäle)
- 🕒 **Produkt-Execution:** Wird schnell geliefert? (Features, Qualität, Geschwindigkeit)
- 🕒 **Customer Success:** Werden Kunden gehalten? (Onboarding, Bindung, Expansion)
- 🕒 **Geschwindigkeit:** Gibt es Lernschleifen? (Speed, Qualität, Verbesserungen)

Level 1

**0.2-0.3**

Level 2

**0.5-0.6**

Level 3

**0.8-0.9****4.4 Capability 4: Operationalization (C<sub>4</sub>)****Was wird gemessen:**

- ⌚ **Dashboards:** Gibt es Echtzeitdaten? (KPIs, Metriken, Alerts)
- ⌚ **Playbooks:** Gibt es dokumentierte Best Practices? (Workflows, Templates)
- ⌚ **Automatisierung:** Wird der Betrieb automatisiert? (AI-gestützt, Workflows)
- ⌚ **Lernschleifen:** Gibt es kontinuierliche Verbesserungen? (Retrospektiven, Experimente)

Level 1

**0.2-0.3**

Level 2

**0.5-0.6**

Level 3

**0.8-0.9**

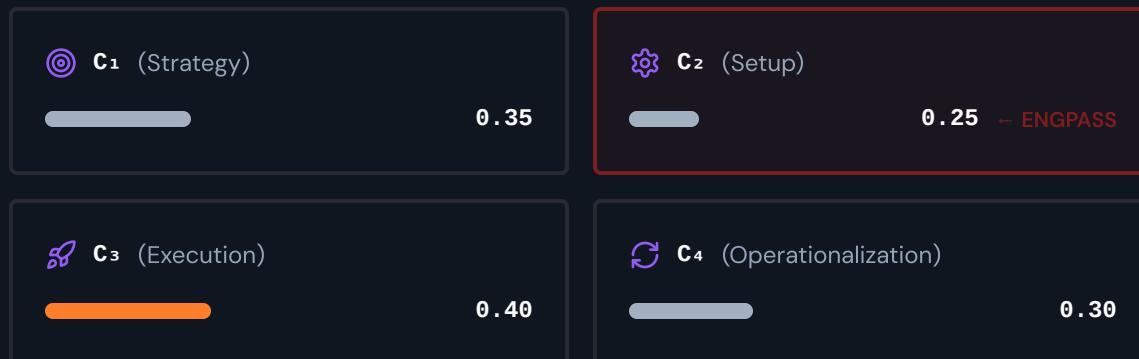
## 05 Die Capability Messung

### 5.1 Der Capability Calculator

Sarah nutzt den Capability Calculator:

## Capability Calculator

### SCHRITT 1: Bewertung jeder Capability (0.0-1.0)



### SCHRITT 2: Berechnung der Capability Maturity

$$\text{Capability Maturity} = (0.35 + 0.25 + 0.40 + 0.30) / 4 = \mathbf{0.33}$$

### SCHRITT 3: Ermittlung des Engpasses

$$\text{Bottleneck} = \min(0.35, 0.25, 0.40, 0.30) = \mathbf{0.25 (\mathbf{C}_2: \mathbf{Setup})}$$

### SCHRITT 4: Bestimmung des Levels

| Level 1 | Level 2   | Level 3 |
|---------|-----------|---------|
| < 0.4   | 0.4 – 0.7 | ≥ 0.7   |

**Level 1: Traditional**

## 5.2 Sarahs aktueller Status

### Sarah's Capability Assessment

#### C<sub>1</sub> (Strategy) 0.35

- |— ICP Definition: 0.3 (Ziel 5 Segmente)
- |— Market Positioning: 0.4 (schwache Diff.)
- |— Competitive Strategy: 0.3 (kein Moat)
- |— Strategic Planning: 0.4 (ad-hoc OKRs)

#### C<sub>2</sub> (Setup) ← ENGPASS 0.25

- |— Org Structure: 0.2 (ad-hoc Rollen)
- |— Systems: 0.2 (manuelle Prozesse)
- |— Processes: 0.3 (keine Playbooks)
- |— Infrastructure: 0.3 (10+ Tools)

#### C<sub>3</sub> (Execution) 0.40

- |— GTM Execution: 0.4 (90-Tage Zyklen)
- |— Product Execution: 0.3 (30% Bugs)
- |— Customer Success: 0.4 (25% Churn)
- |— Velocity: 0.5 (3 Features/Q)

#### C<sub>4</sub> (Ops) 0.30

- |— Dashboards: 0.2 (keine Echtzeit)
- |— Playbooks: 0.3 (tribales Wissen)
- |— Automation: 0.3 (manuell)
- |— Learning Loops: 0.4 (keine Retros)

$$\text{Capability Maturity} = (0.35 + 0.25 + 0.40 + 0.30) / 4 = \textbf{0.32}$$

Level 1: Traditional | Engpass: C<sub>2</sub> (Setup) = 0.25

### Diagnose für Sarah

**Level:** Level 1 (Traditional, Capability Maturity = 0.32)

**Engpass:** C<sub>2</sub> (Setup) = 0.25

**Empfehlung:** Transformation zu Level 2 (AI-Enabled, Capability Maturity = 0.6+) innerhalb von 12 Monaten

## 06 Die 3 Levels

Das AI-Native Capability Framework unterscheidet drei Reifegradstufen:



### ① C1 Strategy

| Level 1: Traditional   | Level 2: AI-Enabled   | Level 3: AI-Native  |
|--|---|---|
| Score: $< 0.4$ <ul style="list-style-type: none"><li>● Unklarer ICP (Ziel 5+ Segmente)</li><li>● Schwache Positionierung (keine Differenzierung)</li><li>● Reaktive Wettbewerbsstrategie (kein Burggraben)</li><li>● Ad-hoc Planung (keine OKRs)</li></ul> | Score: $0.4 - 0.7$ <ul style="list-style-type: none"><li>● Klarer ICP (Ziel 1-2 Segmente)</li><li>● Differenzierte Positionierung (UVP)</li><li>● Proaktive Strategie (Burggraben aufbauen)</li><li>● Strukturierte Planung (OKRs, Roadmap)</li></ul> | Score: $\geq 0.7$ <ul style="list-style-type: none"><li>● Laserfokussierter ICP (1 Segment)</li><li>● Marktführer-Positionierung</li><li>● Verteidigungsfähiger Burggraben</li><li>● AI-gestützte Planung (predictive OKRs)</li></ul> |
|  |   |   |

## C<sub>2</sub> Setup

### Level 1: Traditional

Score: < 0.4

- Ad-hoc Org Struktur (keine klaren Rollen)
- Manuelle Systeme (keine Automation)
- Inkonsistente Prozesse (keine Playbooks)
- Fragmentierte Infrastruktur (10+ Tools)

### Level 2: AI-Enabled

Score: 0.4 - 0.7

- Strukturierte Org (klare Rollen, Teams)
- Teilautomatisierte Systeme
- Dokumentierte Prozesse (einige Playbooks)
- Integrierte Infrastruktur (5-7 Tools)

### Level 3: AI-Native

Score: ≥ 0.7

- AI-gestützte Org (dynamische Rollen)
- Vollautomatisierte Systeme
- AI-optimierte Playbooks
- Einheitliche Infrastruktur (3-5 Tools)

## C<sub>3</sub> Execution

### Level 1: Traditional

Score: < 0.4

- Langsames GTM (90-Tage Sales Cycles)
- Geringe Produktqualität (30% Bugs)
- Reaktiver Customer Success (25% Churn)
- Niedrige Velocity (2-3 Features/Quartal)

### Level 2: AI-Enabled

Score: 0.4 - 0.7

- Moderates GTM (60-Tage Sales Cycles)
- Verbesserte Qualität (15% Bugs)
- Proaktiver CS (15% Churn)
- Moderate Velocity (5-7 Features/Quartal)

### Level 3: AI-Native

Score: ≥ 0.7

- Schnelles GTM (30-Tage Sales Cycles)
- Hohe Qualität (5% Bugs)
- AI-gestützter CS (8% Churn)
- Hohe Velocity (10+ Features/Quartal)

## ↻ C<sub>4</sub> Operationalization

### Level 1: Traditional

Score: < 0.4

- Keine Dashboards (keine Echtzeitdaten)
- Tribales Wissen (keine Playbooks)
- Manuelle Abläufe (keine Automation)
- Keine Lernschleifen (keine Retrospektiven)

### Level 2: AI-Enabled

Score: 0.4 - 0.7

- Einige Dashboards (wöchentliche Reports)
- Dokumentierte Workflows
- Teilweise Automation
- Vierteljährliche Retrospektiven

### Level 3: AI-Native

Score: ≥ 0.7

- Echtzeit-Dashboards (AI-gestützt)
- AI-generierte Playbooks
- Vollständige Automation
- Kontinuierliche Lernschleifen

## Level 3 Beispiele: AI-Native Unternehmen

### Midjourney

AI-Native von Tag 1

### Cursor

AI-Native IDE

### Harvey

AI-Native Legal Tech

## 07 Das Transformation Playbook

### 7.1 Der 52-Wochen Fahrplan

Sarah folgt dem 52-Wochen Transformationsfahrplan:

#### Die 52-Wochen Transformation

Level 1 (Traditional) → Level 2 (AI-Enabled)

⌚ Woche 1-12

##### Strategy Transformation (C<sub>1</sub>)

- ⌚ ICP Definition (von 5 auf 1 Segment)
- ⌚ Market Positioning (Differenzierung)
- ⌚ Competitive Strategy (Burgraben)
- ⌚ Strategic Planning (OKRs, Roadmap)

ERGEBNIS

C<sub>1</sub>: 0.35 → 0.65

INVEST

€60k



⌚ Woche 13-28

##### Setup Transformation (C<sub>2</sub>)

- ⌚ Org Structure (Rollen, Teams)
- ⌚ Systems (CRM, ERP, Daten)
- ⌚ Processes (Playbooks, Workflows)
- ⌚ Infrastructure (Tech Stack)

ERGEBNIS

C<sub>2</sub>: 0.25 → 0.60

INVEST

€120k

⌚ Woche 29-40

##### Execution Transformation (C<sub>3</sub>)

- ⌚ GTM Execution (Sales, Marketing)
- ⌚ Product Execution (Features, QA)
- ⌚ Customer Success (Onboarding)
- ⌚ Velocity (Learning Loops)

ERGEBNIS

C<sub>3</sub>: 0.40 → 0.70

INVEST

€80k



⌚ Woche 41-52

##### Operationalization (C<sub>4</sub>)

- ⌚ Dashboards (Echtzeitdaten, KPIs)
- ⌚ Playbooks (Best Practices)
- ⌚ Automation (AI, Workflows)
- ⌚ Learning Loops (Retrospektiven)

ERGEBNIS

C<sub>4</sub>: 0.30 → 0.65

INVEST

€50k

|                                   |                                     |                   |
|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------------|
| Gesamtinvestition<br><b>€310k</b> | Impact (Jahr 1)<br><b>€11M/Jahr</b> | ROI<br><b>35x</b> |
|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------------|

## 7.2 Die Investition

Sarah kalkuliert die Investition:

| Phase                       | Einmalig | Laufend   | Gesamt           |
|-----------------------------|----------|-----------|------------------|
| Phase 1: Strategy           | €60k     | €0        | <b>€60k</b>      |
| Phase 2: Setup              | €40k     | €80k/Jahr | <b>€120k</b>     |
| Phase 3: Execution          | €20k     | €60k/Jahr | <b>€80k</b>      |
| Phase 4: Operationalization | €0k      | €50k/Jahr | <b>€50k/Jahr</b> |

| Gesamtinvestition |              |               |
|-------------------|--------------|---------------|
| Einmalig          | Laufend/Jahr | Jahr 1 Gesamt |
| <b>€120k</b>      | <b>€190k</b> | <b>€310k</b>  |

## 7.3 Der Impact

Sarah kalkuliert den Impact:

| Capability         | Vorher                    | Nachher                    | Verbesserung | Impact/Jahr |
|--------------------|---------------------------|----------------------------|--------------|-------------|
| Strategy           | Unklarer ICP (5 Segmente) | Klarer ICP (1 Segment)     | +86%         | €2M/Jahr    |
| Setup              | Ad-hoc Organisation       | Strukturierte Organisation | +140%        | €4M/Jahr    |
| Execution          | 90-Tage Zyklen, 30% Bugs  | 60-Tage Zyklen, 15% Bugs   | +75%         | €3M/Jahr    |
| Operationalization | Keine Dashboards          | Echtzeit-Dashboards        | +117%        | €2M/Jahr    |

Gesamt Impact (Jahr 1)

**€11M**

ROI

**35x**

€11M / €310k = 35x (Jahr 1)

€11M / €190k = 58x (laufend)

## 08 Der Beweis (Case Studies + Evidenz)

### 8.1 Öffentliche Case Study: Midjourney

#### Midjourney

AI-Native Bildgenerierung | Series A-Äquivalent | \$200M ARR | 40 Mitarbeiter

**0.88**

Capability Maturity

Capability Maturity

**0.88**

ARR/Mitarbeiter

**\$5M**

Zeit bis \$200M

**1.5 Jahre**

#### Midjourney's Capability System (Level 3: AI-Native)

C<sub>1</sub> (Strategy): 0.90

- |— Laserfokussierter ICP (AI-Künstler)
- |— Marktführer-Positionierung
- |— Starker Burggraben (Daten, Community)
- |— AI-gestützte Planung

C<sub>2</sub> (Setup): 0.85

- |— AI-gestützte Org (dynamische Rollen)
- |— Voll automatisierte Systeme
- |— AI-optimierte Playbooks
- |— Einheitliche Infrastruktur (3 Tools)

C<sub>3</sub> (Execution): 0.90

- |— Discord-first GTM (virales Wachstum)
- |— Wöchentliche Feature-Updates
- |— Automatisiertes Onboarding
- |— Hohe Velocity

C<sub>4</sub> (Ops): 0.85

- |— Echtzeit-Dashboards (AI-Analytics)
- |— AI-generierte Playbooks
- |— Vollständige Automation
- |— Kontinuierliche Lernschleifen

$$\text{capability Maturity} = (0.90 + 0.85 + 0.90 + 0.85) / 4 = \mathbf{0.88}$$

## 8.2 Kundencase Study: Unternehmen A (anonymisiert)

### Series B SaaS

\$28M ARR, 150 Mitarbeiter

+103%

Capability Maturity

VORHER (Level 1)

- └─ Strategy: 0.35
- └─ Setup: 0.25 ← ENGPASS
- └─ Execution: 0.40
- └─ Ops: 0.30
- └─ **Maturity: 0.32**

NACHHER (Level 2)

- └─ Strategy: 0.65 (+86%)
- └─ Setup: 0.60 (+140%)
- └─ Execution: 0.70 (+75%)
- └─ Ops: 0.65 (+117%)
- └─ **Maturity: 0.65 (+103%)**

Investition

**€310k**

Impact (Jahr 1)

**€11M**

ROI

**35x**

## 8.3 Kundencase Study: Unternehmen B (anonymisiert)

### Series C SaaS

\$65M ARR, 320 Mitarbeiter

+157%

Capability Maturity

## VORHER (Level 1)

- |— Strategy: 0.30
- |— Setup: 0.20 ← ENGPASS
- |— Execution: 0.35
- |— Ops: 0.25
- |— **Maturity: 0.28**

## NACHHER (Level 2+)

- |— Strategy: 0.75 (+150%)
- |— Setup: 0.70 (+250%)
- |— Execution: 0.75 (+114%)
- |— Ops: 0.70 (+180%)
- |— **Maturity: 0.72 (+157%)**

Investition

**€520k**

Impact (Jahr 1)

**€18M**

ROI

**35x**

## 8.4 Forschungsvalidierung

### Korrelationsstudie

n=22 Unternehmen (Series A-C, €10M–€100M ARR)

**R<sup>2</sup>=0 . 76**

Starke Korrelation

| Level                 | Capability Maturity | Zeit bis €100M ARR      | n  |
|-----------------------|---------------------|-------------------------|----|
| Level 1 (Traditional) | 0.32                | <b>4.5 Jahre</b>        | 9  |
| Level 2 (AI-Enabled)  | 0.58                | <b>2.8 Jahre (-38%)</b> | 10 |
| Level 3 (AI-Native)   | 0.84                | <b>1.9 Jahre (-58%)</b> | 3  |

### Erkenntnis

„Unternehmen mit Capability Maturity  $\geq 0.7$  (Level 3: AI-Native) skalieren 2.4x schneller als Unternehmen mit Capability Maturity  $< 0.4$  (Level 1: Traditional).“

## 09 Risiken + Nächste Schritte

### 9.1 Die 3 häufigsten Risiken

#### ⚠ Risiko 1: Falsche Reihenfolge

##### ▫ FÄLSCHE REIHENFOLGE

1. GTM Execution ausrollen
  2. Product Execution ausrollen
  3. Setup ausrollen
- Execution scheitert (keine Infrastruktur)

##### ▫ RICHTIGE REIHENFOLGE

1. Strategy ausrollen
  2. Setup ausrollen
  3. Execution ausrollen
  4. Operationalization ausrollen
- Erfolg

**Maßnahme:** Folge dem 52-Wochen-Roadmap (erst Strategy)

#### ⚠ Risiko 2: Überinvestition

##### ▫ FÄLSCHE VORGEHENSWEISE

- Alle 4 Capabilities gleichzeitig ausrollen (Woche 1-12)
- Team überfordert, Adoption scheitert

##### ▫ RICHTIGE VORGEHENSWEISE

- 1 Capability nach der anderen ausrollen (Woche 1-52)
- Team adaptiert schrittweise, Erfolg

**Maßnahme:** Phasenweise Vorgehensweise (1 Capability pro Phase)

#### ⚠ Risiko 3: Kein Leadership Buy-In

**█ FÄLSCHE VORGEHENSWEISE**

Capabilities ohne CEO/C-Level-Unterstützung ausrollen

→ Team resistiert, Adoption scheitert

**█ RICHTIGE VORGEHENSWEISE**

1. CEO/C-Level Buy-In sichern (Woche 1-2)

2. Schrittweise ausrollen (Woche 3-52)

3. Fortschritt messen (monatlich)

→ Erfolg

**Maßnahme:** CEO/C-Level Buy-In zuerst sichern

## 9.2 Nächste Schritte

**1 Aktuellen Zustand diagnostizieren (Woche 1-2)**

Capability Maturity berechnen: C<sub>1</sub>, C<sub>2</sub>, C<sub>3</sub>, C<sub>4</sub> bewerten und Level bestimmen

**2 Zielzustand definieren (Woche 3-4)**

Option A: Level 1 → Level 2 (12 Mo, €310k, 35x ROI) | Option B: Level 2 → Level 3 (18 Mo, €520k, 40x ROI) | Option C: Level 1 → Level 3 (24 Mo, €830k, 45x ROI)

**3 Transformationsplan erstellen (Woche 5-8)**

52-Wochen-Roadmap: Strategy (W1-12) → Setup (W13-28) → Execution (W29-40) → Ops (W41-52)

**4 Transformation ausführen (Woche 9-60)**

Dem 52-Wochen-Roadmap folgen, 1 Capability nach der anderen, Fortschritt messen, bei Bedarf anpassen

## 9.3 Call-to-Action

### Kontaktieren Sie ScalingX für:



#### Kostenlose Capability Assessment

Aktuellen Zustand  
diagnostizieren



#### 52-Wochen Transformationsplan

Maßgeschneiderte  
Roadmap



#### Implementierungs- unterstützung

Hands-on Execution

[scalingx.io](https://scalingx.io)

[team@scalingx.io](mailto:team@scalingx.io)

## 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) |

R<sup>2</sup>=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.