



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

BOARD READINESS ERREICHT → SERIES B GESICHERT

B2B SaaS | Series A → B | 6 Wochen

Board-Materialien nicht investor-grade (6/10), DD Readiness 40%, VCs sagten 'kommt wieder wenn ihr bereit seid'. €8M ARR Unternehmen mit Risiko eines gescheiterten Fundraisings.

BOARD
MATERIALS
+50%
6/10 → 9/10

DD READINESS
+137%
40% → 95%

TERM SHEETS
+3
0 → 3

ROI
1,224x
€9.8K Investment

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Situation

Ein B2B SaaS-Unternehmen mit €8M ARR stand kurz vor einem gescheiterten Fundraising.

Das Unternehmen

Ein B2B SaaS-Unternehmen (Sales Enablement Platform) mit €8M ARR, 45 Mitarbeiter, DACH-basiert. Series A vor 18 Monaten geraisetz (€5M). Schnelles Wachstum (+60% ARR) aber nicht vorbereitet für Series B Due Diligence.



Die Krise

Das Pitch Deck sah beeindruckend aus. €8M ARR, 60% Wachstum, starke Product-Market Fit Signale. Aber als VCs mit ersten Due Diligence Gesprächen begannen, zeigten sich die Risse.

"Kommt wieder, wenn ihr bereit seid" – das war das Feedback von 2 der 4 interessierten VCs nach Review der Board-Materialien.

Das Board Deck war veraltet (Copy-Paste von Series A). Das Financial Model hatte inkonsistente Unit Economics, die nicht aufgingen. Der Data Room war leer. Und auf die Frage nach Wettbewerbspositionierung gaben CEO, CFO und Board Chair drei verschiedene Antworten.

Mit VCs, die in 6–8 Wochen formale Due Diligence starten würden und 12 Monaten Runway, steuerte das Unternehmen auf ein gescheitertes Fundraising oder eine schmerzhafte Down-Round zu. Die Mathematik war brutal: nicht bereit = nicht fundable.

Das Problem

Das Unternehmen hatte starke Fundamentaldaten (€8M ARR, 60% Wachstum) aber Präsentations- und Vorbereitungslücken schufen ein Glaubwürdigkeitsproblem. Ohne investor-grade Materialien und DD Readiness würde kein seriöser VC Kapital committen.

● 1. Board-Materialien

- Board Deck: 6/10 Qualität (nicht investor-grade)
- Veralteter Inhalt (Copy-Paste von Series A)
- Metriken inkonsistent (ARR, CAC, LTV stimmen nicht überein)
- Growth Story unklar (keine überzeugende Narrative)

● 2. Financial Model

- Unit Economics unordentlich (inkonsistente Berechnungen)
- Projektionen nicht VC-ready (Annahmen nicht dokumentiert)
- Kohorten-Analyse fehlt
- Szenario-Analyse nicht enthalten

● 3. Due Diligence Readiness

- Data Room: leer (keine Struktur, keine Dokumente)
- DD Readiness: 40% (60% Lücken identifiziert)
- Schlüsseldokumente fehlen (Verträge, IP, Compliance)
- Q&A Vorbereitung: keine

● 4. Team Alignment

- CEO, CFO, Board hatten verschiedene Narratives
- Key Messages nicht abgestimmt
- Wettbewerbspositionierung: 3 verschiedene Versionen
- Einwandbehandlung nicht vorbereitet

BOARD MATERIALS

6/10

nicht investor-grade

DD READINESS

40%

60% Lücken

TEAM ALIGNMENT

3 versions

inkonsistent

TIME PRESSURE

6-8 weeks

bis DD Start

02 Was wir gemacht haben

6-Wochen Board Readiness Sprint + Due Diligence Preparation Programm.

Wir führten ein 6-wöchiges Board Readiness Sprint + Due Diligence Preparation Programm durch.
Woche 1-2: Board-Materialien-Überarbeitung. Woche 3-4: Due Diligence Vorbereitung. Woche 5-6:
Team Alignment und Pitch Rehearsal. Das Ziel: "nicht bereit" in "best-prepared Series A, die wir
gesehen haben" verwandeln.

1

Board-Materialien-Überarbeitung Week 1-2

2

Due Diligence Vorbereitung Week 3-4

3

Team Alignment + Rehearsal Week 5-6



Phase 1: Board-Materialien-Überarbeitung

Week 1-2

Board Deck Transformation

Komplette Überarbeitung des Board Decks von 6/10 auf 9/10 investor-grade Qualität. Narrative neu entwickelt, Metriken aligned, Growth Story klar formuliert.

→ Investor-grade Board Deck, Konsistente Metriken, Klare Growth Narrative

Financial Model Bereinigung

Unit Economics neu berechnet und dokumentiert. Kohorten-Analyse hinzugefügt. Szenario-Modelling (Base/Bull/Bear) mit dokumentierten Annahmen.

→ VC-ready Financial Model, Kohorten-Daten, 3 Szenarien



Phase 2: Due Diligence Vorbereitung

Week 3-4

Data Room Aufbau

Strukturierter Data Room mit allen notwendigen Dokumenten: Verträge, IP, Compliance, Financials, HR. Von 0 auf professionellen Standard in 2 Wochen.

→ Strukturierter Data Room, 95% DD-ready, Alle Schlüsseldokumente

DD Gap-Analyse

Systematische Identifikation und Schließung aller DD-Lücken. Priorisierung nach VC-Relevanz. Red Flags identifiziert und Mitigationspläne erstellt.

→ DD Readiness 40% → 95%, Red Flags mitisiert, Q&A-Katalog vorbereitet



Phase 3: Team Alignment + Rehearsal

Week 5-6

Key Messages Alignment

CEO, CFO und Board auf eine konsistente Narrative aligned. Wettbewerbspositionierung vereinheitlicht. Talking Points dokumentiert.

→ Eine Stimme, Konsistente Narrative, Klare Wettbewerbspositionierung

Pitch Rehearsal

Intensive Pitch-Vorbereitung mit Mock-DD-Sessions. Einwandbehandlung trainiert. Q&A-Katalog mit 50+ häufigen VC-Fragen durchgespielt.

→ Mock-DD-Sessions, 50+ Q&A vorbereitet, Einwandbehandlung geübt

03 Die Ergebnisse

Von 'nicht bereit' zu 'best-prepared Series A' in 6 Wochen.

6 WEEKS SPÄTER

Metrik	Vorher	Nachher	Impact
Board Materials	6/10	9/10	+50%
DD Readiness	40%	95%	+137%
VC Feedback	"Not ready"	"Best-prepared"	Complete turnaround
Term Sheets	0	3	+3 in 8 weeks
Fundraising Time	12–18 months expected	8 weeks actual	-67-83%
Valuation	€50–60M expected	€72M achieved	+20-44%
Funding Secured	€0	€18M	Series B closed

ROI Berechnung

Investment

€9.8K

Return

€18M Series B

ROI

1,224x

- Board Readiness Sprint: €5,9K (4 Wochen)
- Due Diligence Prep: €3,9K (2 Wochen)

- Bewertungs-Premium: €12M–€22M (€72M vs. €50–60M erwartet)
- ROI auf Bewertungs-Premium: 1.224–2.245x
- Verwässerung gespart: 5–10% Eigentum = €3,6M–€7,2M Wert

CEO Statement

"Das war das beste Investment, das wir in unseren Series B Prozess gemacht haben. Wir gingen von 'nicht bereit' zu 'best-prepared Series A, die wir gesehen haben' in 6 Wochen. Das Board Deck, Financial Model und Data Room waren investor-grade—VCs sagten, es war das professionellste Paket, das sie gesehen haben. Wir sicherten 3 Term Sheets in 8 Wochen und schlossen €18M bei €72M Bewertung ab, 20–44% höher als erwartet. Der ROI war über 1.000x. Wenn du fundraist, starte hier."

— CEO, Series A → Series B B2B SaaS (anonymisiert)

Geteilt 3 Monate nach Close, nachdem das Unternehmen erfolgreich ihre Series B abgeschlossen und begonnen hatte, Operationen mit dem neuen Kapital zu skalieren.

04 Wichtigste Learnings

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



Früh starten—12 Wochen vor Fundraise, nicht 2

Wir starteten 6 Wochen vor dem Fundraise und haben es geschafft, aber der Druck war intensiv. 12 Wochen früher zu starten hätte mehr Iteration, mehr VC-Feedback-Runden und weniger Stress für das Team ermöglicht.

Key Insight: Board Readiness ist kein 2-Wochen-Sprint. Es ist ein kontinuierlicher Prozess, der am Tag nach dem Close der vorherigen Runde beginnen sollte.

Was wir anders machen würden: Board Readiness in den vierteljährlichen Business-Rhythmus einbauen. Board-Materialien jedes Quartals aktualisieren, nicht nur vor dem Fundraising.



Investor-grade Standards—interne Metriken ≠ Investor-Metriken

Der CFO hatte alles korrekt intern getrackt, aber die Präsentation entsprach nicht den VC-Erwartungen. ARR-Recognition, Kohorten-Analyse, Unit Economics Definitionen—all dies musste darauf abgestimmt sein, wie VCs denken.

Key Insight: Lass 2–3 befreundete VCs deine Materialien reviewen, bevor du Ziel-Investoren pitchst. Ihr Feedback ist Gold—and kostenlos.

Was wir anders machen würden: Baue eine VC-Advisory-Beziehung auf, bevor du sie brauchst. Jährlicher Kaffee mit 3–5 relevanten VCs hält dich kalibriert.



Due Diligence ist Wettbewerbsvorteil—95% ready = schnellerer Close + höhere Bewertung

VCs sagten uns: "Das ist die am besten vorbereitete Series A, die wir gesehen haben." Diese Glaubwürdigkeit übersetzte sich direkt in Wettbewerbsspannung (3 Term Sheets), schnelleren Close (8 Wochen vs. 12–18 Monate) und höhere Bewertung (+20–44%).

Key Insight: DD Readiness geht nicht darum, Probleme zu verstecken. Es geht darum, deine Probleme zu kennen, Mitigationspläne zu haben und sie professionell zu präsentieren.

Was wir anders machen würden: DD-Vorbereitung als Deal-Optimierung behandeln, nicht als Compliance. Jedes Dokument, das du vorbereitest, ist eine Gelegenheit, die Narrative zu stärken.

05 Bereit für ähnliche Ergebnisse?

Ähnliche Transformation für Ihr Unternehmen?

Wir helfen SaaS-Unternehmen, ihre Board Readiness zu erreichen und erfolgreiche Fundraising-Runden abzuschließen.

30 Min, kostenlos • Unverbindlich • Konkrete nächste Schritte

80+ Unternehmen skaliert

€2.5B+ Valuation managed

92% Erfolgsrate

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.