

# VISION 2030 DEFINIERT → 3-JAHRES-ROADMAP ERSTELLT

B2B Services | Established | 2 Tage Workshop

Ohne Vision 2030 führten wir auf mehreren Fronten aus—ohne Fokus. In 2 Tagen haben wir erreicht, wofür 6 Monate interne Diskussionen nötig gewesen wären.

CLARITY

**100%**

0% → 100%

ALIGNMENT

**100%**

Fragmented →  
Unified

OKRS

**12**

0 → 12 (Q1-Q4)

ROI

**11.6x**

€12.9K Investment

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

## 01 Die Ausgangslage

Ein erfolgreiches Leadership-Development-Unternehmen stand an einem strategischen Scheideweg.

Ein B2B-Services-Unternehmen im Leadership Development mit €1.7-1.8M Umsatz und 4-8 Mitarbeitern. Starkes Academy-Wachstum, erste SaaS-Umsätze, aber keine klare strategische Richtung für die Zukunft.



### Der strategische Scheideweg

Nach einem erfolgreichen Jahr mit starkem Academy-Wachstum und ersten SaaS-Umsätzen stand das Führungsteam vor fundamentalen Fragen:

*"Wie sieht Erfolg 2030 aus? €10M Umsatz? Marktführerschaft? SaaS-first?"*

Das Team hatte mehrere strategische Optionen—aber keine klare Richtung. Jedes Teammitglied hatte ein anderes Verständnis der Prioritäten. OKRs für das neue Jahr waren nicht definiert.

**Der CEO erkannte: Ohne strategische Klarheit führen wir auf mehreren Fronten aus, ohne Fokus.**

#### • Strategic Clarity

- Keine Vision 2030 definiert
- SaaS-Transition unklar (wann? wie schnell?)
- Multiple strategische Optionen ohne Priorisierung

#### • Team Alignment

- Jedes Teammitglied hatte andere Prioritäten
- Fragmentierte Strategie-Diskussionen
- Keine gemeinsame Roadmap

#### • Growth Engine

- OKRs für 2025 nicht definiert
- Sales Cycle zu lang (12-24 Monate)
- Keine klaren Wachstumshebel identifiziert

| Dimension         | Ist-Zustand     | Ziel-Zustand      | Gap      |
|-------------------|-----------------|-------------------|----------|
| Vision 2030       | Nicht definiert | Klar & documented | 0%       |
| Team Alignment    | Fragmentiert    | 100% aligned      | Critical |
| OKRs 2025         | 0 definiert     | 12 OKRs           | Missing  |
| Strategic Roadmap | Keine           | 3-Jahres-Plan     | None     |

*Die strategische Ausgangssituation*

## 02 Unser Vorgehen

2-Tage-Workshop: Vision definieren, Strategie entwickeln, Roadmap erstellen.

### **Workshop-Format: 2 Tage intensiv**

Gesamtdauer

**16 Stunden**

Teilnehmer

**Führungsteam**



### **Tag 1: Foundation & Vision 2030**

8 Stunden intensiv

#### **Performance 2024 & Assets**

Review des vergangenen Jahres:  
Was hat funktioniert?  
Welche Assets haben wir aufgebaut? Wo liegen unsere Stärken?

→ Performance-  
Dashboard, Asset-  
Inventar, Stärken-  
Analyse

#### **Learnings 2024 Extraktion**

Systematische Extraktion der wichtigsten Erkenntnisse aus dem vergangenen Jahr.  
Was haben wir gelernt? Was würden wir anders machen?

→ 24 Key Learnings dokumentiert und priorisiert

#### **Vision 2030 Definition**

Gemeinsame Definition des Nordsterns: Wo wollen wir 2030 stehen?  
€10M Umsatz, SaaS-first, Marktführerschaft im DACH-Raum.

→ Vision 2030 dokumentiert: €10M, SaaS-first, Marktführer



## Tag 2: Strategy 2025 & Roadmap

8 Stunden intensiv

### Growth Strategy Options

Bewertung von 3 strategischen Optionen: SaaS-First (aggressive Tech-Fokussierung), Academy-First (Service-Exzellenz), Balanced (hybride Wachstumsstrategie).

→ Strategiebewertung, Risiko-Analyse, Entscheidungsmatrix

### Strategy 2025 Priorities

Definition der 5 strategischen Prioritäten für 2025 mit 15 konkreten Initiativen. Klare Ownership und Deadlines für jede Initiative.

→ 5 Priorities, 15 Initiativen, Owner & Deadlines

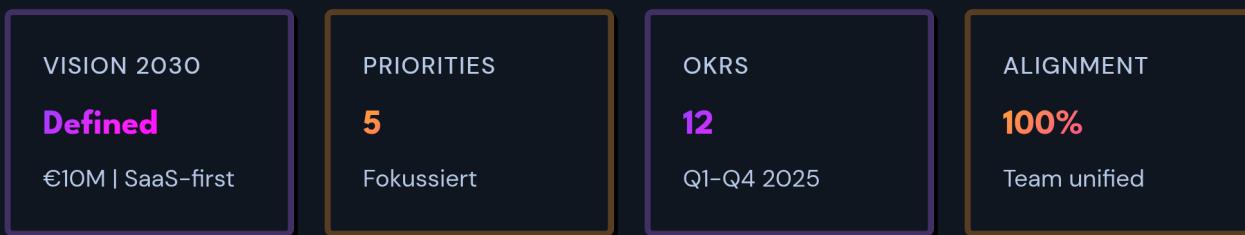
### OKRs 2025 (Q1-Q4)

Erstellung von 12 OKRs für alle 4 Quartale. Messbare Key Results, die die Strategie in konkrete Umsetzung übersetzen.

→ 12 OKRs, 36 Key Results, Quarterly Reviews geplant

## 03 Ergebnisse

Von fragmentierter Strategie zu 100% Team Alignment in 2 Tagen.



| Dimension         | Vorher       | Nachher | Impact      |
|-------------------|--------------|---------|-------------|
| Strategic Clarity | 0%           | 100%    | Achieved    |
| Team Alignment    | Fragmentiert | 100%    | Unified     |
| OKRs definiert    | 0            | 12      | Actionable  |
| Roadmap           | Keine        | 3-Year  | €10M Target |

## Workshop Deliverables

- ✓ **Vision 2030 Document:** €10M Umsatz, SaaS-first, Marktführer DACH
- ✓ **Strategy 2025:** 5 Priorities, 15 Initiativen mit Owner & Deadlines
- ✓ **OKRs 2025:** 12 OKRs (Q1-Q4) mit 36 messbaren Key Results
- ✓ **Learnings Library:** 24 dokumentierte Key Learnings aus 2024

## ROI-Berechnung

| Investment | Time Saved | ROI   |
|------------|------------|-------|
| €12.9K     | 6 Monate   | 11.6x |

Externe Moderation ermöglichte in 2 Tagen, was intern 6 Monate gedauert hätte. Der ROI berücksichtigt eingesparte Opportunitätskosten und beschleunigte Umsetzung.

## CEO Statement

*"In 2 Tagen haben wir erreicht, wofür wir 6 Monate interne Diskussionen gebraucht hätten. Vision 2030 ist klar, das Team ist aligned, und wir haben eine konkrete Roadmap. Dieser Workshop war der Katalysator, den wir brauchten."*

Das Führungsteam verließ den Workshop mit einer klaren Vision, definierten Prioritäten und messbaren OKRs. Die erste Quarterly Review nach 3 Monaten zeigte: 9 von 12 Key Results waren on track.

## 04 Key Lessons

5 strategische Erkenntnisse aus dem Vision 2030 Workshop.



### **Lesson #1: Strategische Klarheit erfordert strukturierte Moderation**

Interne Strategiemeetings drehen sich oft im Kreis. Jeder hat eine Meinung, aber niemand hat das Mandat, Entscheidungen zu treffen. Externe Moderation bringt Objektivität und Struktur.

**Key Insight:** Ein neutraler Moderator kann in 2 Tagen erreichen, was intern 6 Monate dauert—weil er keine politischen Interessen hat.



### **Lesson #2: Vision 2030 ist der Nordstern**

Ohne eine klare langfristige Vision fragmentiert die Strategie. Jedes Teammitglied optimiert für seinen Bereich, aber das Gesamtbild geht verloren. Die Vision 2030 gibt allen die gleiche Richtung.

**Key Insight:** Wenn jemand fragt "Sollen wir X oder Y machen?", ist die Antwort immer: "Was bringt uns näher an Vision 2030?"



### Lesson #3: OKRs übersetzen Strategie in Umsetzung

Eine Vision ohne OKRs bleibt abstrakt. OKRs machen die Strategie messbar und actionable. Jedes Quartal weiß das Team genau, was zu tun ist und wie Erfolg gemessen wird.

**Key Insight:** Strategie ohne OKRs = Wunschdenken. OKRs ohne Strategie = Aktionismus. Beides zusammen = fokussierte Umsetzung.



### Lesson #4: SaaS-Transition ist eine mehrjährige Reise

Der Wechsel von Service-Business zu SaaS dauert 5–6 Jahre (von 10–20% zu 70–80% wiederkehrenden Umsätzen). Diese Erkenntnis nahm den Druck und ermöglichte realistische Meilensteine.

**Key Insight:** SaaS-Transition ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Wer zu schnell rennt, verbrennt Cash. Wer zu langsam geht, verliert den Markt.



### Lesson #5: Kundenentwicklung schlägt Neukundengewinnung

Die Analyse der Top-Kunden zeigte: Der größte Hebel liegt in der Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen, nicht in der Jagd nach Neukunden. Repliziere was funktioniert, statt ständig Neues zu erfinden.

**Key Insight:** 80% des Wachstums kommt von 20% der Kunden. Identifiziere diese 20% und gib ihnen mehr von dem, was sie lieben.

## Bereit für Ihren Strategy Workshop?

In 2 Tagen können Sie erreichen, wofür interne Diskussionen 6 Monate dauern. Definieren Sie Ihre Vision 2030, entwickeln Sie Ihre Strategie 2025 und erstellen Sie actionable OKRs—with externer Moderation und bewährter Methodik.

Workshop anfragen → [Mehr erfahren](#)

**2 Tage**

Workshop

**6 Monate**

Zeit gespart

**11.6x**

ROI

## 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: 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.