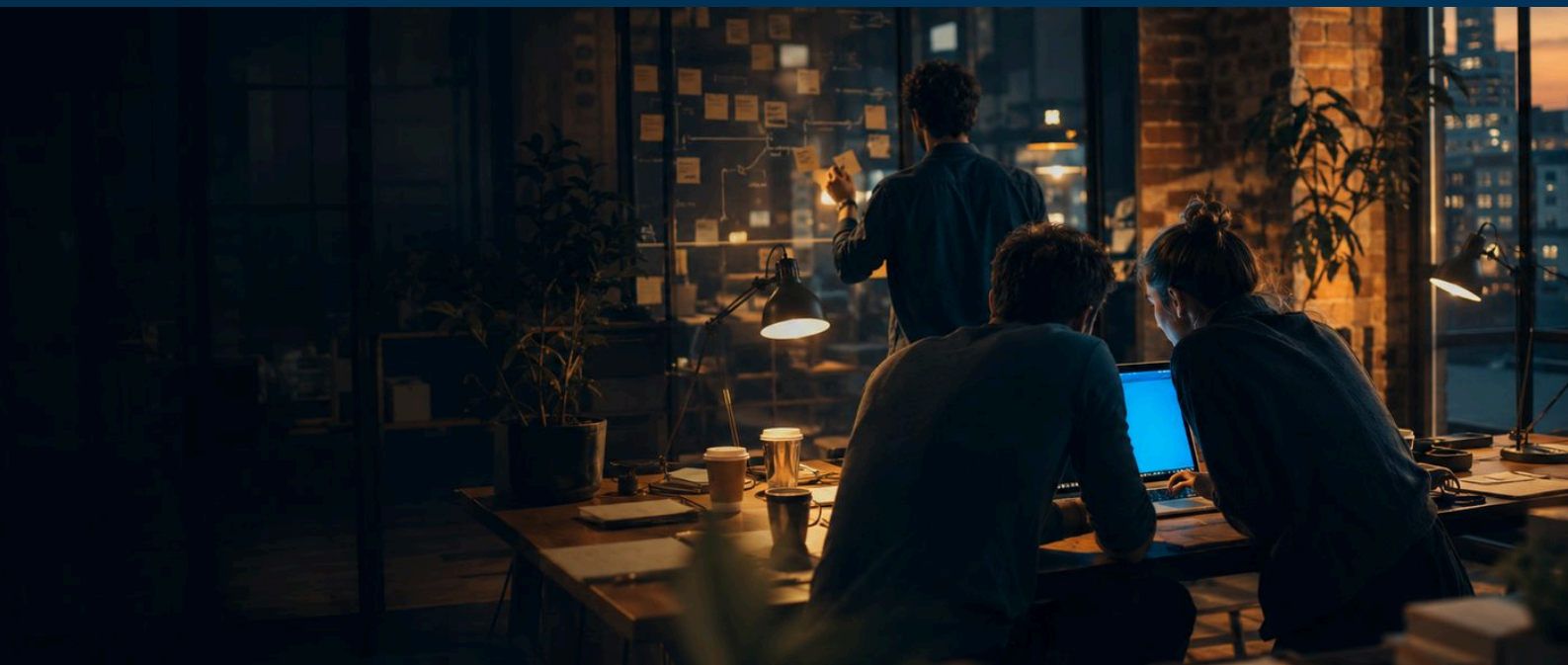




WHITE PAPER · SCALE-UP-DELIVERY

Asteyo Velocity

Die Delivery-Engine für Scale-ups: die nächsten zwei Quartale Roadmap ausliefern, ohne Team, Kultur oder Runway zu zerlegen.



Tempo ist die knappe Ressource

Für ein finanziertes Start-up jenseits des Product-Market-Fit hat sich die entscheidende Engstelle verschoben. Ideen sind validiert, Geld ist da; schwierig wird, schnell genug auszuliefern, ohne die Organisation gegen die Wand zu skalieren.

Die Datenlage ist eindeutig: Auslieferungstempo gehört zu den stärksten Prädiktoren für Geschäftserfolg, doch die meisten skalierenden Teams verlieren das Rennen gegen Einstellungsverzögerung, Founder-Engpässe und wachsende technische Schuld. Klassisches Nearshore konkurriert über Kosten, während die knappe Ressource Zeit ist. Dieses White Paper beschreibt ein speed-first Delivery-Modell, einen dreistufigen Weg vom einzelnen Senior-Engineer bis zum eigenen Joint Venture, und beantwortet die wichtigsten Einwände gegen verteilte Delivery.

4-5x

schnelleres Umsatzwachstum bei Top-Quartil-Unternehmen der Developer Velocity ggü. dem unteren Quartil¹

~70%

der gescheiterten Start-ups traf Premature Scaling: Personal vor den Kunden aufgebaut²

~13,5h

einer ~41-Stunden-Woche gehen schon für technische Schuld und Wartung verloren³

~196k

IT-Spezialisten in Rumänien, die 4.-größte Tech-Workforce Europas⁵

Was dieses Paper vertritt

- Über Verfügbarkeit, Fokus und Überlappung gewinnen statt über den Stundensatz.
- Founder Mode durch Subtraktion schützen: Founder entlasten statt Köpfe hinzufügen.
- Klein und flexibel starten, um die Premature-Scaling-Falle zu vermeiden, dann zur eigenen Delivery-Organisation wachsen.

Wenn die Engstelle Zeit ist, nicht Geld

Ein finanziertes Start-up, gerade jenseits des Product-Market-Fit, mit einer anderen Engstelle als zuvor.

Die Nachfrage ist real, die Roadmap explodiert, und die Lücke zwischen dem, was Sie Investoren versprochen haben, und dem, was das Team ausliefern kann, wird mit jedem Sprint größer. Die Engstelle ist die Auslieferungskapazität, und zwar jetzt.

Klassisches Nearshore wird über Kosten verkauft. An der Scale-up-Schwelle ist die knappe Ressource **Zeit**: Zeit zum Einstellen, zum Onboarding, zum Ausliefern, bevor das Fenster schließt oder ein Wettbewerber zuerst da ist. Geld geht aus zählt verlässlich zu den häufigsten Gründen, warum Start-ups scheitern⁴, also verbrennt jede Woche Verzögerung das eine Gut, das Sie nicht refinanzieren können: Runway. Kosten zählen hier vor allem, weil sie mehr davon kaufen.

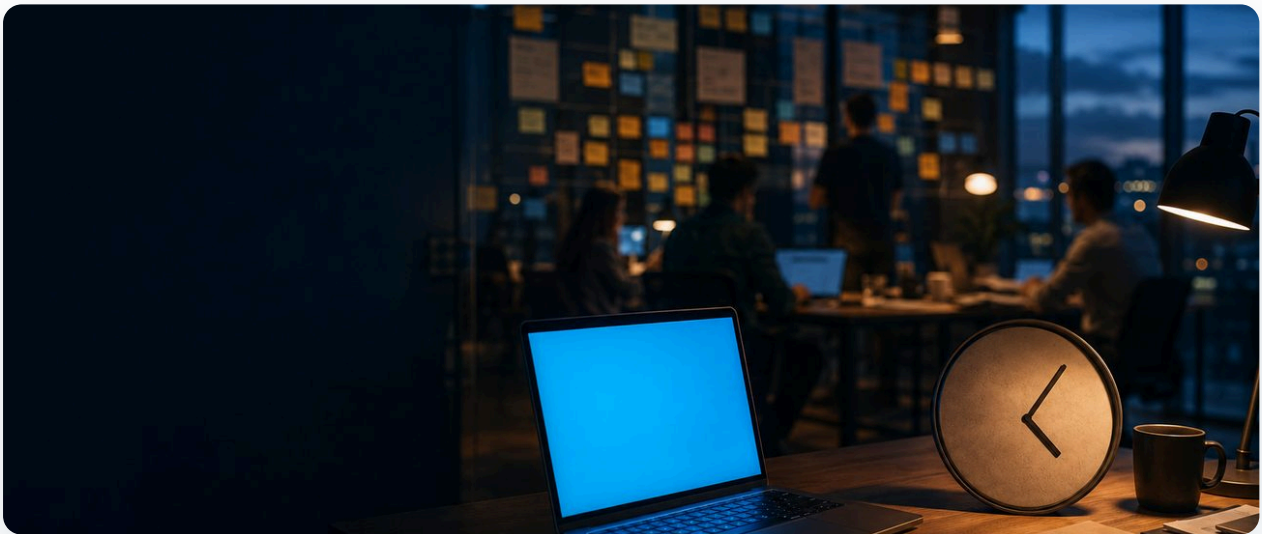


Die Nachfrage ist real und das Team ist schon voll: die Klemme, die jedes skalierende Start-up spürt.

Tempo, nicht Kosten

Fünf Kräfte bestimmen die Scale-up-Klemme, und keine davon ist der Stundensatz.

- **Einstellungen halten mit der Roadmap nicht Schritt.** Senior-Engineers brauchen in westlichen Märkten zwei bis drei Monate bis zur Einstellung und bewerben sich selten von selbst¹⁰; die Roadmap braucht sie jetzt.
- **Die Founder sind der Engpass.** Wer neue Engineers onboarden könnte, ist dieselbe Person, die verkauft, Kapital einsammelt und baut.
- **Der Fokus zerfasert.** Jedes neue Feature, jeder Kunde, jede Integration zieht das kleine Kernteam in eine andere Richtung.
- **Qualitätsschuld kumuliert.** Teams verlieren bereits rund ein Drittel jeder Entwicklerwoche an technische Schuld und Wartung³; Tempo ohne Disziplin verschärft das.
- **Der Wettbewerber ist die Uhr.** Finanzierungsrunden, Enterprise-Piloten und Marktfenster haben alle ein Datum.



Der Wettbewerber ist die Uhr: Time-to-ship geht zuerst aus.



Die Scale-up-Frage lautet nicht „wie bekommen wir billigere Engineers?“, sondern „wie liefern wir die nächsten zwei Quartale Roadmap aus, ohne Team oder Kultur zu zerlegen?“

DIE ASTEYO-VELOCITY-THESE

Auslieferungstempo zeigt sich in den Zahlen

Drei Befunde verbinden Auslieferungstempo direkt mit Umsatz, Rendite und Risiko.

Tempo summiert sich zu Wachstum. McKinseys Developer Velocity Index, auf 440 Unternehmen aufgebaut, fand: Top-Quartil-Performer wuchsen **vier- bis fünfmal schneller** im Umsatz als das untere Quartil, mit 60% höherer Aktionärsrendite und 20% höherer operativer Marge.¹ Das sind Umsatz, Rendite und Marge, also Zahlen, die ein Board ohnehin verfolgt.

Das teure Problem ist Reibung. Stripes Untersuchung beziffert die durch Wartung und schlechten Code verlorene Entwicklerzeit auf rund **300 Mrd. \$** globaler Wertschöpfung pro Jahr.³ Billigere Hände in einem reibungsstarken System bringen wenig; Senior-Leute und leichtgewichtige Disziplin erhöhen den Durchsatz.

Der Markt stimmt ab. Der Staff-Augmentation-Markt, rund **300 Mrd. \$ in 2024**, wächst zweistellig, mit Nearshore als schnellstem Segment, weil Käufer Echtzeit-Zusammenarbeit über reine Offshore-Kosten stellen.⁷

+60%

höhere Aktionärsrendite, Top-Quartil
Developer Velocity¹

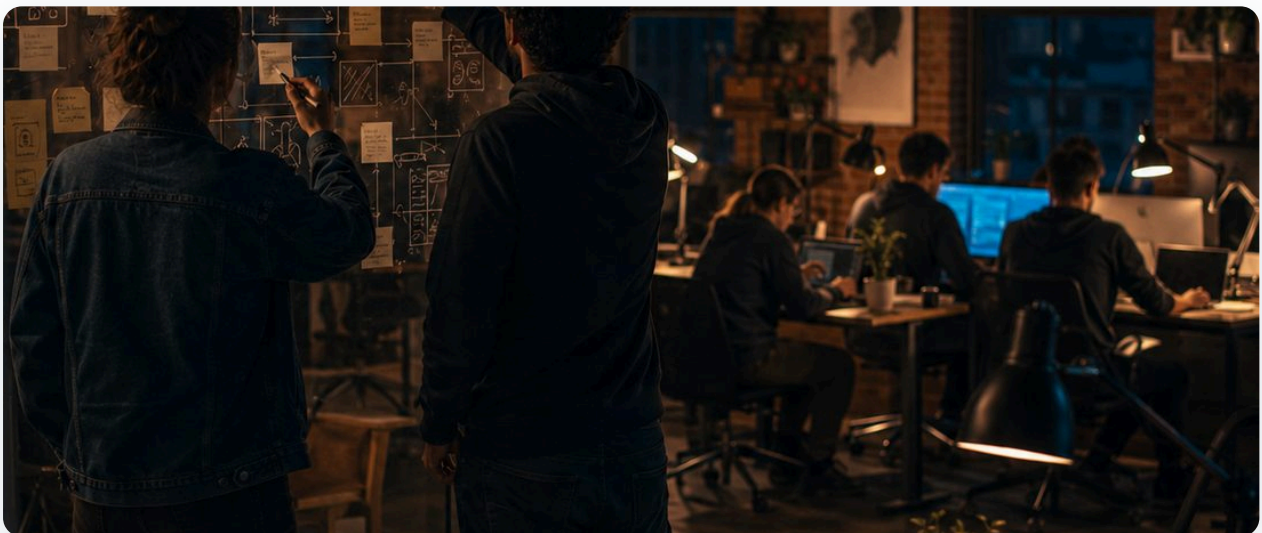
~\$300_B

globale Wertschöpfung, die jährlich an
technische Schuld & Wartung verloren
geht³

Wir ersetzen Founder Mode nicht, wir schützen ihn

Founder glauben, Tempo entstehe nur, wenn alle in einem Raum sitzen und Pizza und Mate in Code verwandeln. Das abzutun verliert den Raum, also tun wir es nicht. Wir geben Ihnen mehr davon.

- **Founder Mode skaliert durch Subtraktion.** Wir nehmen alles vom Tisch, was nicht der einzigartige Beitrag der Founder ist.
- **Tempo entsteht durch Verfügbarkeit, Ownership und Überlappung** statt durch eine gemeinsame Postleitzahl. Ein Senior-Squad in Ihrer Zeitzone schlägt ein halb eingestelltes lokales Team, für das Sie noch Interviews führen.
- **Wir arbeiten als ein Team mit Ihnen.** Ihr Slack, Ihr Board, Ihr Standup, Ihre Definition of Done. Founder fühlen sich verstärkt, Teil derselben Anstrengung.
- **Wir haben es gelebt.** Asteyo selbst wurde start-up-mäßig gebaut; Tempo, Ambiguität und Kultur sind auch unsere.



Founder bleiben im Flow bei dem, was nur sie können, während der Squad die Umsetzung leise erledigt.

Auf Tempo gebaut

Sechs Prinzipien, die einen Scale-up-Delivery-Partner von kostenorientiertem Nearshore unterscheiden.

1

Verfügbarkeit

Senior-Engineers live, keine Pipeline. Start in Wochen, Echtzeit-Überlappung, Founder-Zugang.

2

Fokus

Ein dediziertes Squad, das nur für Sie arbeitet, Ergebnisse verantwortet und nicht über Kunden zerteilt wird.

3

Cultural Fit

Wir verstehen Start-ups: Bias to Action, Umgang mit Ambiguität, ship-learn-iterate.

4

Senior ab Tag eins

Leute, die schon ausgeliefert haben, keine Junior-Bank auf Ihrer Runway.

5

Qualität, die das Tempo überlebt

Leichtgewichtig, aber echt: Code-Review, CI/CD und automatisierte Tests, damit Tempo nie zu Schuld wird.

6

Wächst mit Ihnen

Heute ein Spezialist, nächstes Quartal ein Squad, später Ihr eigenes JV, wenn es strategisch wird.

Ein tempo-optimiertes 3-Stufen-Modell

Derselbe bewährte Asteyo-Weg, auf Scale-up-Tempo getrimmt. Sie starten, wo es passt, und sehen immer den ganzen Weg.



1 · Spezialist

Ein bis zwei Senior-Engineers eingebettet. Der schnellste, risikoärmste Start.



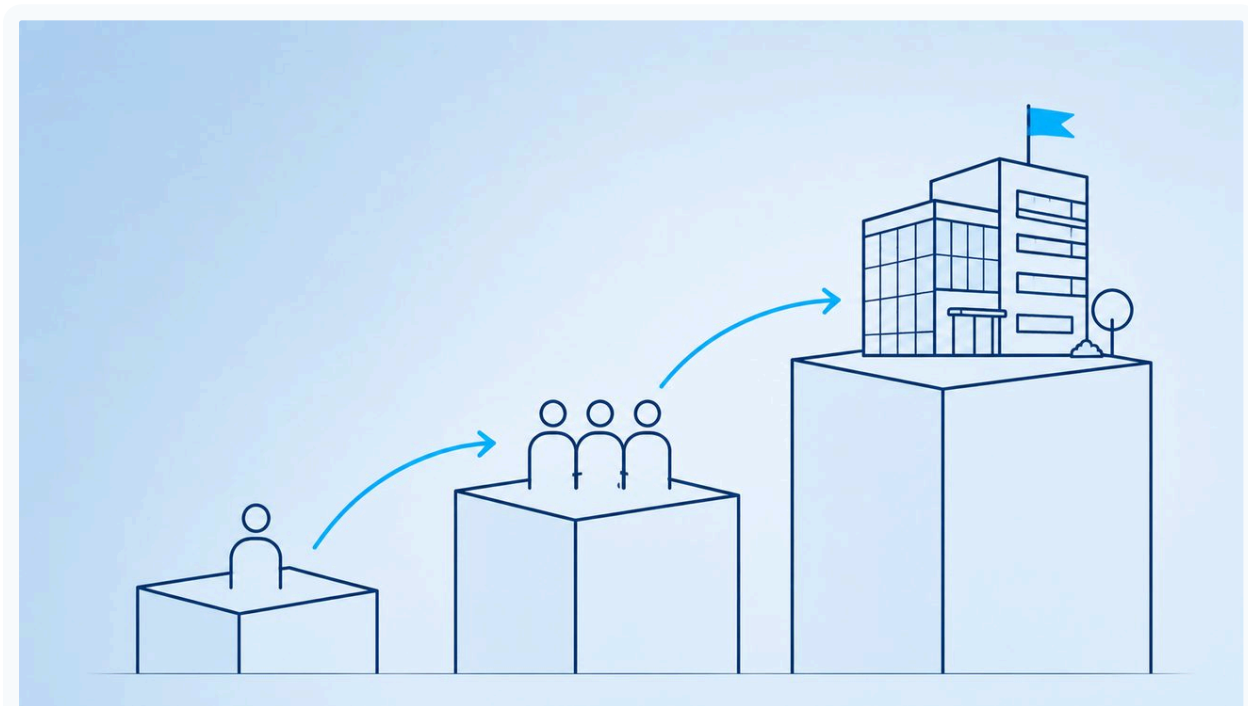
2 · Velocity Squad

Ein dediziertes Squad, das eine Produktfläche verantwortet. Durchsatz ohne Einstellungsverzug.



3 · Eigenes Joint Venture

Ihre Cluj-Delivery-Organisation per Build-Operate-Transfer. Wir bauen sie, dann übertragen wir das Eigentum.



Von einem Spezialisten über ein dediziertes Squad bis zur eigenen Firma. Volles Eigentum ist von Tag eins Teil des Plans, damit das Modell ein Asset bleibt, das Sie kontrollieren.

Von Wochen zum eigenen Zentrum

2–3 Wo.

Spezialist

Erster Senior-Engineer
typischerweise produktiv

6–8 Wo.

Velocity Squad

Ein Squad aus 3–5 Personen
aufgestellt und im Onboarding

Ihr Zeitplan

JV / BOT

Sobald der Squad sich bewährt
hat und Rumänien strategisch
ist

Richtwerte des Modells, kein vertragliches SLA. Wir bestätigen sie an der aktuellen Recruiting-Kapazität vor jeder Zusage. Zum Vergleich: einen einzelnen Senior-Engineer intern einzustellen dauert typischerweise zwei bis drei Monate.¹⁰

Eine Erweiterung Ihres Teams

Ein Team, Ihre Rituale

Ihr Slack/Teams, Board,
Standup und Ihre Definition
of Done.

Echtzeit-Überlappung

Gleiche Zeitzone, ein kurzer
Call statt einer
Nachtschicht.

Founder-Zugang

Direkte Leitung zu den
Leuten, die die Arbeit
machen, keine Account-
Manager-Wand.

Outcome-Ownership

Squads verantworten
Features und Ergebnisse
end to end.

Leichtgewichtige Qualität

Code-Review, CI/CD und
Tests im Maß eines Start-
ups, keine Bürokratie.

Zwei Städte, ein Team

Deutsch-rumänisch,
gleiches Tempo, derselbe
Start-up-Spirit.

Wo verteilte Delivery zu Recht angezweifelt wird

Die ehrlichen Einwände gegen dieses Modell, und wie wir sie beantworten.

“Mehr Leute auf ein verspätetes Projekt machen es noch später.”

Brooks' Law stimmt, für Junior-Kräfte, die mit viel Onboarding an einen monolithischen Aufwand gehängt werden. Wir machen das Gegenteil: **Senior-Engineers, die einen abgegrenzten Bereich verantworten** und den Foundern Nicht-Kern-Last abnehmen, statt den kritischen Pfad zu verlängern. Was wächst, ist der Durchsatz auf einer Fläche, die der Squad end to end besitzt.

“Jede vierte Outsourcing-Beziehung scheitert.”

Ein berechtigter Einwand. Deloitte's Untersuchung führt Misserfolge auf verlorene Sichtbarkeit, schwache Governance, versteckte Kosten und den falschen Partner zurück.⁸ Wir haben das Modell genau um diese Fehlerquellen herum gebaut: **Ihre Tools und Rituale (Sichtbarkeit), Outcome-Ownership (Governance), transparente Monatspreise (keine versteckten Kosten), operator-geführte Delivery (der richtige Partner).**

“Verteilte Teams sind langsamer als ein Raum.”

Distanz schmerzt nur, wenn sich die Arbeitszeiten nicht überlappen. Bei ~1h zur DACH-Region teilen wir einen **vollen Arbeitstag**, anders als Far-Shore. All-Remote-Firmen wie GitLab zeigen, dass verteilte Delivery skaliert, wenn Ownership und ein schriftliches Betriebsmodell die Flur-Koordination ersetzen, genau so arbeiten wir.

Kosten, Lock-in und die Skalierungsfalle

“Ist ein externes Squad nicht selbst **Premature Scaling**?”

Im Gegenteil. **Premature Scaling**, der größte vermeidbare Start-up-Killer², heißt **fixe** Köpfe und Overhead vor validierter Nachfrage festzulegen. Unser Modell ist bewusst **commitment-arm und flexibel**: mit einem Spezialisten starten, mit Traktion skalieren, herunterfahren, wenn die Roadmap sich dreht. Sie kaufen Delivery-Kapazität, ohne Personalüberhang.

“Cluj wird teuer und der Talentpool ist eng.”

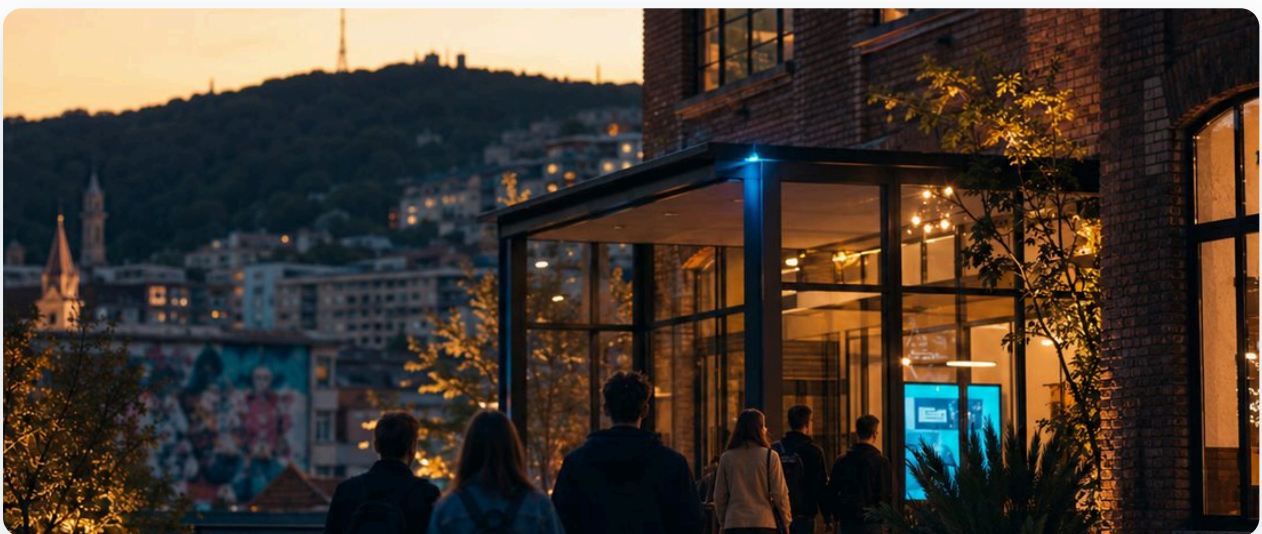
Berechtigt. Senior-Gehälter in Rumänien sind um mehr als 10% gestiegen und die Inflation ist hoch⁹; Rumänien ist nicht mehr die billigste Option, und wir tun nicht so. **Hier geht es um Tempo; der Kostenvorteil ist ein Bonus obendrauf.** Mischsätze liegen weiterhin deutlich unter Polen und der DACH-Region bei einem pauschalen 10%-Steuersatz⁹ und ein ~196k starker, erneuerbarer Talentpool⁵ sichert eine Verfügbarkeit, mit der günstigere, aber dünnere Märkte schwer mithalten.

“Wir geraten in **Vendor-Lock-in**.”

Der Ausstieg ist von Tag eins eingeplant. Der Build-Operate-Transfer-Weg gibt Ihnen einen **vorab vereinbarten Pfad zum vollen Eigentum** Ihrer Cluj-Delivery-Organisation. Eigentum ist das geplante Ziel, in Ihrem Tempo.

Warum Cluj für Scale-ups funktioniert

- **Ein tiefer, erneuerbarer Pool.** ~196.000 IT-Spezialisten, die 4.-größte Tech-Workforce Europas, in einer Branche mit über 17,7 Mrd. € Umsatz.⁵
- **Sprache & Nähe.** Rumänien liegt in Europas High-Proficiency-Band für Englisch (~Platz 12 von 116),⁶ rund 1h von der DACH-Region mit voll überlappenden Stunden.
- **Mehr Runway pro Euro.** Senior-Engineers bei rund 40–50k € im Jahr, Mischsätze unter Polen und dem Baltikum, bei pauschalen 10% Steuer.⁹
- **Bereits im Maßstab bewährt.** Viele Konzerne betreiben Delivery längst in Cluj, Sie wären also nicht der Pionier.



Cluj-Napoca: ein EU-Start-up-Talent-Hub mit vollem Arbeitstag-Overlap.

Risikoarm starten, auf Tempo bepreist

Commitment-ärmer Start

Mit einem Spezialisten oder kleinen Squad beginnen; mit Traktion skalieren.

Transparent und flexibel

Monatlich, hoch- oder runterskalieren mit Ihrer Roadmap und Ihrem Runway.

Auf Tempo bepreist

Senior, verfügbar und fokussiert, bepreist für Wert und Tempo.

Pfad zum Eigentum

Ein klarer, vorab vereinbarter Weg zum eigenen JV, wenn und sobald es strategisch ist.

12 · NÄCHSTER SCHRITT

Lassen Sie uns Ihren Engpass kartieren

Ein 30-minütiger Call, um Ihre Roadmap, Ihren Engpass und Ihre Kultur zu kartieren und den schnellsten risikoarmen ersten Schritt zu vereinbaren, meist ein Senior-Engineer auf Ihrem echten Backlog innerhalb von Wochen.

hello@asteyo.com · asteyo.com

Asteyo — Reliability · People · Partnerships. We get things done.

QUELLEN

Quellen & Hinweise

Zahlen sind ihren primären oder bestverfügbaren öffentlichen Quellen zugeordnet. Marktgröße, Gehälter und Time-to-hire sind indikative Branchenschätzungen und variieren je nach Quelle und Methodik.

- 1 **McKinsey & Company**, "Developer Velocity: How software excellence fuels business performance," 2020. mckinsey.com/.../developer-velocity-how-software-excellence-fuels-business-performance
- 2 **Startup Genome**, "Startup Genome Report Extra: Premature Scaling," 2011/2012 (3,200+ start-ups). startupgenome.com
- 3 **Stripe & Harris Poll**, "The Developer Coefficient," 2018. stripe.com/reports/developer-coefficient-2018
- 4 **CB Insights**, "The Top Reasons Startups Fail," 2021/2024. cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top
- 5 **ANIS**, "The Impact of the IT Industry on the Romanian Economy," 2024. anis.ro/it-industry-study-2024
- 6 **EF Education First**, "EF English Proficiency Index 2024" (Romania, high-proficiency band). ef.com/epi
- 7 **Verified Market Research**, "IT Staff Augmentation Service Market," 2024 (size & CAGR). verifiedmarketresearch.com
- 8 **Deloitte**, "Global Outsourcing Survey," 2024 (outsourcing failure modes). deloitte.com/.../global-outsourcing-survey.html
- 9 **Index.dev / regional salary trackers**, "Eastern Europe Developer Salary Trends," 2025; Romania flat 10% CIT/PIT. index.dev/blog/average-developer-salaries-eastern-europe
- 10 **Industry recruiting data** on time-to-hire for senior software engineers (60–90+ days), 2024. paraform.com/blog/average-time-to-hire-software-engineer

© 2026 Asteyo SRL, Cluj-Napoca. Zu Diskussionszwecken, kein Angebot. Tempo-Angaben sind Modellrichtwerte, keine vertraglichen Zusagen.