

30% Ihrer SaaS-Kosten bezahlen Sie dafür, dass die Software nicht passt.

Das steht in keiner Entscheidungsvorlage. Es wird trotzdem bezahlt. Und es ist der eigentliche Grund, warum Build-or-Buy neu bewertet werden muss.

2026-04-15

(english below)

Deutsch

Gartner hat nachgerechnet: Unternehmen geben im Schnitt **30% ihrer SaaS-Lizenzkosten** nochmals aus — für Anpassungen, Integrationen und Middleware. Also dafür, dass das gekaufte Produkt überhaupt in ihren Betrieb passt.

Wer für Software 100.000 Euro ausgibt, zahlt weitere 30.000 dafür, dass sie funktioniert. Das erscheint in keiner Entscheidungsvorlage unter „Kaufkosten“. Es wird trotzdem bezahlt — nur verteilt auf IT-Stunden, Beratungsmandate und stille Workarounds.

Build-or-Buy war nie eine offene Frage. Bauen war schlicht zu teuer. Das ändert sich gerade.

Warum "kaufen" so lange dominierte

Der Build-or-Buy-Entscheid war nie wirklich eine offene Frage. Die Entwicklung einer maßgeschneiderten Enterprise-Applikation kostete nach Schätzungen von McKinsey im Jahr 2020 typischerweise rund 500.000 Euro — und das für eine grundlegende Workflow-Anwendung, ohne die Wartungskosten der Folgejahre einzurechnen.

Standardsoftware deckt im Schnitt nur **60–70% der tatsächlichen Prozessanforderungen** eines Unternehmens ab (Forrester, 2024). Der Rest wird durch Customizing, Middleware und manuelle Workarounds überbrückt — Kosten, die selten sauber ausgewiesen werden. Gartner schätzt, dass Unternehmen durchschnittlich **30% ihrer SaaS-Lizenzkosten** nochmals für Anpassungen und Integrationen ausgeben.

Diese versteckten Kosten hat niemand dem Kaufen zugerechnet. Sie wurden einfach akzeptiert.

Was sich ändert

McKinsey schätzt, dass KI-gestützte Softwareentwicklung die Kosten für typische Enterprise-Applikationen um **bis zu 85%** reduziert hat — von rund 500.000 Euro auf 50.000 bis 80.000 Euro.

Das ist keine Effizienzverbesserung. Das ist eine Größenordnung.

Damit verschiebt sich die ökonomische Logik fundamental. Die Frage ist nicht mehr: *"Können wir uns Maßarbeit leisten?"* Die Frage ist: *"Können wir uns weiterhin leisten, mit 70% Passgenauigkeit zu arbeiten?"*

Für einfache Standardprozesse bleibt die Antwort oft: ja. Für alles, was Wettbewerbsvorteil, proprietäres Wissen oder spezifische Regulatorik berührt, lautet die ehrliche Antwort zunehmend: nein.

Die neue Entscheidungslogik

Der entscheidende Wandel ist nicht technischer, sondern ökonomischer Natur. Drei Parameter haben sich verändert:

Erstens: Die Einstiegskosten. Maßgeschneiderte Software ist nicht mehr per se teurer als eine Enterprise-Lizenz mit mehrjährigem Commitment.

Zweitens: Die Anpassungskosten. Standardsoftware passt sich nicht an veränderte Prozesse an — sie zwingt Prozesse, sich an sie anzupassen. Diese Umkehrung hat immer Kosten erzeugt. Sie waren nur schwer sichtbar.

Drittens: Die strategische Kontrolle. Wer auf eigenem Code sitzt, behält Kontrolle über Weiterentwicklung, Datenhaltung und Integration. Wer eine Lizenz kauft, delegiert diese Kontrolle.

Das bedeutet nicht, dass Standardsoftware verschwindet. Für Buchhaltung, HR oder CRM mag der Kaufentscheid weiterhin rational sein. Aber für Kernprozesse, die wettbewerbsdifferenzierend sind, hat sich die Rechnung verändert.

Die Frage ist nicht mehr „kaufen oder bauen?“ — sondern „wo macht welches Modell heute noch Sinn?“

*Hashtags: #AI #KI #BuildOrBuy #SaaS #DigitaleTransformation #Mittelstand
#Softwarestrategie #EnterpriseIT*

English

Gartner did the math: companies spend an average of **30% of their SaaS license costs** again — on customization, integrations, and middleware. In other words: to make the product they bought actually fit their operations.

Whoever spends €100,000 on software pays another €30,000 for it to work. That doesn't appear in any business case under "purchase costs." It still gets paid — distributed across IT hours, consulting fees, and silent workarounds.

Build-or-buy was never really an open question. Building was simply too expensive. That is changing.

Why "buy" dominated for so long

The build-or-buy decision was never really an open question. Developing a custom enterprise application cost an estimated €500,000 in 2020 for a basic workflow tool — without accounting for years of subsequent maintenance (McKinsey, 2024).

Standard software covers only **60–70% of a company's actual process requirements** on average (Forrester, 2024). The rest is bridged through customization, middleware, and manual workarounds — costs that are rarely clearly reported. Gartner estimates that companies spend an average of **30% of their SaaS license costs** again on adaptations and integrations.

These hidden costs were never attributed to the "buy" decision. They were simply absorbed.

What has changed

McKinsey estimates that AI-assisted software development has reduced the cost of typical enterprise applications by **up to 85%** — from roughly €500,000 to €50,000–80,000.

That isn't an efficiency improvement. That's an order of magnitude.

This fundamentally shifts the economic logic. The question is no longer: *"Can we afford custom software?"* The question is: *"Can we still afford to operate at 70% fit?"*

For simple, standardized processes, the answer is often still yes. For anything that touches competitive advantage, proprietary knowledge, or specific regulatory requirements, the honest answer is increasingly: no.

The new decision logic

The decisive shift is not technical — it's economic. Three parameters have changed:

First: entry costs. Custom software is no longer inherently more expensive than a multi-year enterprise license commitment.

Second: adaptation costs. Standard software doesn't adapt to changing processes — it forces processes to adapt to it. That inversion has always generated costs. They were just hard to see.

Third: strategic control. Those who own their code retain control over development, data ownership, and integration. Those who buy a license delegate that control.

This doesn't mean standard software disappears. For accounting, HR, or CRM, the buy decision may still be rational. But for core processes that are competitively differentiating, the calculation has changed.

The question is no longer "build or buy?" — but "where does each model still make sense today?"

Hashtags: #AI #BuildOrBuy #SaaS #DigitalTransformation #Mittelstand
#SoftwareStrategy #EnterpriseIT