

Lizenzkosten sind nur **40–60%** der tatsächlichen Kosten Ihres MarTech-Stacks.

Setup, Integration, Schulung, interne Betreuung, Vendor-Management und Exit. Die versteckten Kosten summieren sich. Dieser Check hilft Ihnen, die tatsächlichen Kosten sichtbar zu machen und finanzielle Risiken zu identifizieren, bevor sie zu Problemen werden.

22%

MARKETING-BUDGET
FLIESST IN
TECHNOLOGIE

33%

DER BEZAHLTEN
FUNKTIONEN GENUTZT

2–3×

ECHTE TCO VS.
LISTENPREIS

4%

JAHRESUMSATZ MAX.
DSGVO-BUSSGELD

1 Kostenübersicht: Was geben wir tatsächlich aus?

- ☐ **Kennen wir die Gesamt-Lizenzkosten aller Marketing-Tools pro Jahr?** €€€
Typisch Mid-Market: 150.000–500.000 €/Jahr für 30–60 Tools
- ☐ **Sind die internen Kosten kalkuliert: Admins, Customizing, Schulung?** €€€
Faustregel: 0,5–1 FTE pro 10 Tools für laufende Betreuung
- ☐ **Gibt es ungenutzte oder doppelte Lizenzen, und wurden sie quantifiziert?** €€€
Gartner: Durchschnittlich 25% der SaaS-Lizenzen sind shelfware.
- ☐ **Sind alle Tool-Kosten in einer Kostenstelle erfasst, oder verteilt über Abteilungen?** €€
Schatten-IT-Kosten tauchen oft in Marketing, IT und Fachabteilungen separat auf

2 Vertragsrisiken: Wo lauern versteckte Kosten?

- ☐ Welche Verträge haben Auto-Renewal-Klauseln, und wann ist die letzte Kündigungsfrist? RISIKO
Red Flag: Keine Fristenliste = automatische Verlängerung zu alten Konditionen.
- ☐ Gibt es Preiserhöhungsklauseln, und wurden sie bei der letzten Verlängerung geprüft? €€€
Typisch: 5–15% Erhöhung pro Jahr bei Nicht-Verhandlung
- ☐ Wie hoch sind die Exit-Kosten, wenn wir einen Anbieter wechseln wollen? €€
Datenmigration, Re-Training, Parallelbetrieb, verlorene Customizings
- ☐ Zahlen wir für Nutzer, die das Tool nicht mehr verwenden? €€
Prüfung: Lizenz-Count vs. aktive Nutzer der letzten 90 Tage
- ☐ Werden Mengenrabatte und Bündeloptionen bei Verlängerungen aktiv verhandelt? €€

3 Compliance: Welche regulatorischen Kosten drohen?

- ☐ Sind alle SaaS-Anbieter DSGVO-konform, mit gültigem AVV und EU-Hosting? RISIKO
Bußgeld bei Verstoß: bis 20 Mio € oder 4% des Jahresumsatzes.
- ☐ Erfüllen wir die NIS2-Anforderungen zur dokumentierten Lieferantenbewertung? RISIKO
Seit 10/2024 Pflicht. Bußgelder bis 10 Mio € oder 2% Umsatz.
- ☐ Haben wir eine Cyber-Versicherung, und deckt sie SaaS-Lieferantenrisiken ab? RISIKO
- ☐ Was kostet es uns, die Compliance-Dokumentation nachträglich aufzubauen? €€€
Typisch: 15.000–40.000 € für eine nachträgliche Vendor-Compliance-Prüfung aller Tools

4 ROI: Was bringt der Stack tatsächlich?

- ☐ Können wir für die Top-5-Tools nach Kosten einen messbaren Business Value benennen? €€€
Nicht "Produktivität", sondern: "Tool X spart Y Stunden/Monat, Wert Z €"
- ☐ Gibt es Tools, die >10.000 €/Jahr kosten, aber keine klaren KPIs haben? €€
Red Flag: "Das brauchen wir einfach" ist kein Business Case.
- ☐ Werden Konsolidierungspotenziale aktiv geprüft: weniger Tools, gleicher Output? €€€
Typisches Einsparpotenzial: 15–30% der Gesamtkosten durch Konsolidierung
- ☐ Wird bei Neuanschaffungen eine TCO-Berechnung über 3 Jahre verlangt, nicht nur der Jahrespreis? €€

5 Budget-Governance: Wer kontrolliert die Ausgaben?

- ☐ Gibt es eine zentrale Freigabe für SaaS-Ausgaben über einem definierten Schwellenwert? €€
Best Practice: Ab 5.000 €/Jahr → Einkauf + IT-Freigabe, ab 25.000 € → GF-Freigabe
- ☐ Werden SaaS-Kosten im Quartals-Reporting separat ausgewiesen? €€
- ☐ Gibt es ein jährliches Budget für den gesamten MarTech-Stack, oder wird ad hoc entschieden? €€
- ☐ Werden "kleine" Tools unter 5.000 €/Jahr überhaupt erfasst, oder laufen sie unter dem Radar? €€€
50 Tools à 3.000 € = 150.000 €/Jahr, oft unsichtbar im Budget

Schnell-Kalkulation: Ihre MarTech-TCO

Tragen Sie Ihre geschätzten Werte ein. Wenn Sie einzelne Posten nicht kennen. Das ist die Lücke.

A) Jährliche Lizenzkosten (alle Tools)

B) Interne Personalkosten (Admin, Customizing)

C) Externe Kosten (Agenturen, Berater, Implementierung)

D) Schulung & Onboarding pro Jahr

E) Geschätzte Kosten ungenutzter Lizenzen (25% von A)

F) Compliance-/Audit-Kosten

Tatsächliche TCO (A + B + C + D + E + F): _____ €/Jahr

Ihr Ergebnis

Zählen Sie die Fragen, die Ihr Finance- und Procurement-Team **konkret beantworten** konnte.

18–21

Kosten unter Kontrolle.
Optimierung möglich.

10–17

Lücken in der Kostentransparenz.
Audit empfohlen.

<10

Kosten unkontrolliert.
Sofortiger Handlungsbedarf.

Versteckte Kosten finden, bevor sie das Budget sprengen.

In einem Stack Assessment mache ich die tatsächlichen Kosten sichtbar, mit TCO-Berechnung, Redundanz-Analyse und einer priorisierten Quick-Win-Liste. Das Ergebnis: Ein klarer Report mit konkretem Einsparpotenzial, den Ihr Einkauf sofort umsetzen kann.

Kurz telefonieren →

oder schreiben Sie an stephan@martechhero.de