Wenn man im DACH-Raum den CAFM-Markt betrachtet, zeigt sich oft ein kurioses Bild: Auf Hochglanzbroschüren fliegen Drohnen durch virtuelle BIM-Modelle, Algorithmen sagen den Verschleiß der Kältemaschine auf die Minute genau voraus, und das alles passiert natürlich „in der Cloud“. Doch wenn Sie dann im Heizungskeller eines öffentlichen Gebäudes stehen, kein Mobilfunknetz haben und das lokale ERP-System nur CSV-Dateien aus den späten 90ern schluckt, holt einen die Realität schnell ein.

Als jemand, der seit über 20 Jahren in der CAFM-Branche von der Entwicklung über den Vertrieb bis zur Geschäftsführung so ziemlich alles gesehen hat, weiß ich: Die Software-Architektur bestimmt maßgeblich den Einsatzzweck, die Total Cost of Ownership (TCO) und – im DACH-Raum das Maß aller Dinge – die GEFMA-Konformität.

Die Entscheidung zwischen Cloud (SaaS) und On-Premise ist keine philosophische Grundsatzfrage mehr. Es ist eine harte, betriebswirtschaftliche Kalkulation. Schauen wir uns an, wie sich der Markt bis 2032 entwickelt, welche Branchen auf welches Pferd setzen und was das am Ende für Ihr IT-Budget bedeutet.

Der CAFM-Markt: Eine Branche im Wandel

Der globale Markt für CAFM-Software und Facility-Management-Dienstleistungen wächst dynamisch. Wir sprechen hier von einer Softwarebranche, die 2025 auf etwa 4,2 Milliarden US-Dollar geschätzt wird und bis 2032 voraussichtlich auf über 6,5 Milliarden US-Dollar anwachsen soll (und ja, sorry, besser belegte Zahlen gibt´s hier nicht, es ist wohl ein nicht unerheblicher Teil an unspezifischen FM-Dienstleistungen nicht sauber abgetrennt enthalten – aber sei´s drum). Dieses Wachstum wird maßgeblich durch Cloud-Technologien, IoT-Datenintegration und steigende ESG-Anforderungen (Stichwort: *EU-Taxonomie*) getrieben.

Interessant ist dabei die Verschiebung der Bereitstellungsmodelle. Cloud-basierte CAFM-Lösungen dominieren das Neugeschäft und hielten 2025 bereits einen Marktanteil von gut 72%. Doch bevor wir jetzt alle Server aus den Kellern reißen: Die restlichen 28% sind keine Nostalgiker. Es sind hochkritische Infrastrukturen, bei denen On-Premise weiterhin die einzige valide Antwort ist. Oder wo Datenschutz vor Flexibilität geht.

On-Premise: Die Bastion der kritischen Infrastruktur

Wer heute noch On-Premise fordert, wird von jungen Kollegen im Consulting oft mitleidig belächelt. Völlig zu Unrecht, meine ich. On-Premise-Lösungen behaupten sich im DACH-Raum extrem stark, insbesondere bei Kunden, die absolute Datenhoheit fordern.

Primär nutzt der öffentliche Sektor (Ministerien, Justizvollzugsanstalten) dieses “veraltete” Modell, aber auch Banken, Kliniken und hochspezialisierte Fertigungsunternehmen. Wenn Sie den Grundriss eines Hochsicherheitslabors oder die Wartungspläne der Notstromaggregate eines Rechenzentrums verwalten, wollen Sie diese Daten vielleicht nicht auf einem AWS-Server in Frankfurt liegen haben – selbst wenn dort ein „Made in Germany“-Schild klebt (Sie wissen ja, mindestens die offiziellen Agenturen der USA haben jederzeit Zugriff auf diese Daten; und Sie bekommen davon nicht einmal etwas mit…).

Der größte Vorteil ist die volle Kontrolle. Sie haben die Hoheit über die Datenbanken, können das System problemlos in lokale Firewalls einbinden und ältere ERP- oder Gebäudeleitsysteme anbinden, ohne dass diese das Internet jemals sehen müssen. Zudem gibt es keinen Vendor Lock-in bei der Datenhaltung. Klassische Schwergewichte wie RIB FM oder Waveware haben ihre Wurzeln in dieser Welt und spielen hier ihre ganzen Stärken aus.

Die Kehrseite der Medaille ist schmerzhaft. Hohe Initialkosten (CapEx) beim Lizenzkauf, immenser interner IT-Aufwand für Serverwartung, SQL-Lizenzen, Backups und Patch-Management. Release-Wechsel sind oft langwierige IT-Projekte, bei denen wochenlang getestet wird. Und das größte Problem heute: Die Anbindung externer Dienstleister. Wenn der externe Wartungstechniker per App vor Ort den Auftrag quittieren soll, scheitert dies bei On-Premise-Systemen oft an komplexen VPN-Tunneln und rigiden Firewall-Regeln.

Cloud (SaaS): Der de-facto Standard für

das Neugeschäft

Auf der anderen Seite steht die Cloud. Sie ist der Wachstumsmotor und dominiert, wie erwähnt, mit über 72% Marktanteil das Neugeschäft. Und: Eigentlich alle anderen nutzen die Cloud. Vom Einzelhandel mit Multi-Site-Management über Logistiker bis hin zu modernen Büroimmobilien-Betreibern. Wenn Geschwindigkeit, Skalierbarkeit und standortübergreifendes Benchmarking gefragt sind, führt an SaaS kein Weg vorbei.

Die Stärken liegen auf der Hand: Ein reibungsloser Rollout (der Browser reicht), native Mobile-Apps für Techniker vor Ort, und – was in Zeiten von IoT und BIM extrem wichtig wird – eine API-first Architektur. Moderne Cloud-Systeme lassen sich via REST-API in Minuten an Energie-Monitoring-Tools oder Sensorik anbinden. Automatische Updates sorgen dafür, dass Sie immer die neueste Version nutzen. Internationale Player wie Planon oder extrem mobile, cloud-native Lösungen wie PlanRadar machen hier das Rennen.

Doch auch die Cloud ist kein Allheilmittel. Sie tauschen CapEx gegen OpEx – Sie mieten die Software, solange Sie sie brauchen. Das bedeutet laufende Subscription-Kosten, die bei wachsender Nutzerzahl schnell explodieren können. Sie sind komplett abhängig von der Verfügbarkeit des Anbieters. Wenn das Rechenzentrum steht, können Sie keine Arbeitsaufträge mehr disponieren. Zudem erfordern Cloud-Lösungen im DACH-Raum extrem strikte Prüfungen zur DSGVO-Konformität. Der Serverstandort Deutschland ist hier meist ein hartes K.O.-Kriterium.

Branchenspezifische Anforderungen im Detail

Es ist faszinierend zu sehen, wie unterschiedlich verschiedene Industrien CAFM nutzen. Die Software ist oft dieselbe, aber der Einsatzbereich könnte unterschiedlicher nicht sein.

1. Fertigung: Hier liegt der Fokus voll auf Predictive Maintenance und IoT-Sensorik. Das Ziel ist die Minimierung von Ausfallzeiten bei Produktionsanlagen. Eine Stunde Stillstand am Band kostet mehr als die CAFM-Lizenz für zehn Jahre.

2. Einzelhandel: Das Stichwort heißt Multi-Site-Management. Es geht um Standardisierung über hunderte Filialen hinweg und schnelles Benchmarking. Wer wechselt wo die Leuchtmittel am günstigsten?

3. Bildung & Kommunen: Hier dreht sich alles um Raum- und Flächenmanagement sowie effiziente Wartung bei extrem hoher, zyklischer Nutzung. Oft kombiniert mit starren Budgets.

4. Gesundheitswesen: Der Fokus liegt auf Hard Services und 24/7-Ausfallsicherheit. Hinzu kommt das Asset-Tracking für teure Medizinprodukte und die Einhaltung extrem strenger Hygiene- und Wartungszyklen.

5. Hospitality & Chemie: Hier rückt zunehmend das Energiemanagement in den Fokus. Die systematische Reduzierung des CO2-Fußabdrucks und das Reporting nach ISO-Standards (ISO 50001) sind die Treiber. Ohne saubere CAFM-Daten gibt es keine belastbaren ESG-Berichte.

Die hybride DACH-Realität und die GEFMA

Was wir 2025/2026 im DACH-Markt ganz stark beobachten, ist der Wunsch nach dem „Best of Both Worlds“. Kunden fordern die Agilität und die mobilen Apps einer Cloud-Lösung, wollen die Daten aber in einer Private Cloud oder bei einem zertifizierten deutschen Hoster liegen haben.

Ein weiterer, extrem wichtiger Punkt: Die Zertifizierung. Im DACH-Raum ist die GEFMA-Zertifizierung (z.B. nach GEFMA 444) oft das Zünglein an der Waage. Internationale Cloud-Anbieter haben teils fantastische, hochmoderne Oberflächen, scheitern aber krachend, wenn es um deutsche Besonderheiten bei der Betreiberverantwortung oder detaillierte Anforderungen an den TGA-Wartungsplan nach hiesigen Normen geht. Etablierte Anbieter aus Deutschland haben diese Anforderungen traditionell tief in ihrer DNA.

Total Cost of Ownership (TCO): Der 5-Jahres-Vergleich

Kommen wir zum wichtigsten Teil für Ihre Budgetplanung. Wenn wir On-Premise mit Cloud vergleichen, vergleichen wir oft Äpfel mit Birnen. On-Premise wirkt nach dem ersten Jahr günstig, verschlingt aber versteckte Ressourcen. Die Cloud wirkt anfangs günstig, skaliert aber bei den Kosten über die Jahre munter nach oben.

Hier ist eine beispielhafte, aber realistische TCO-Gegenüberstellung über 5 Jahre für ein mittelständisches Unternehmen (ca. 50 Concurrent User, 200 mobile Techniker).

Kostenblock (Gegenüberstellung über 5 Jahre)	On-Premise (CapEx lastig)	Cloud / SaaS (OpEx lastig)	Anmerkung
Initialkosten (Lizenzen / Setup)	Sehr hoch (Kauf von Kauflizenzen)	Gering (nur Onboarding/Setup)	Bei On-Premise erwerben Sie das Eigentum an der Lizenz.
Server-Hardware & IT-Infrastruktur	Hoch (Eigene Server, Storage, Backup)	Null	Bei On-Premise müssen Hardware-Zyklen (alle 3-5 Jahre) beachtet werden.
Dritt-Lizenzen (SQL, Windows Server)	Mittel bis Hoch	Null	Die Cloud inkludiert die Datenbanken im Preis.
Softwarepflege / Subscription (jährlich)	Mittel (ca. 18-22% des Listenpreises)	Hoch (vollständige Miete pro User/Jahr)	Die SaaS-Miete summiert sich über 5 Jahre massiv.

Kostenblock (Gegenüberstellung über 5 Jahre)	On-Premise (CapEx lastig)	Cloud / SaaS (OpEx lastig)	Anmerkung
Interne IT-Ressourcen (Personal)	Hoch (Patching, Backup, Monitoring)	Gering (nur User-Management)	Der oft vergessene Block: Wer pflegt den On-Premise-Server?
Release-Wechsel & Upgrades	Mittel (oft externe Beratung nötig)	Null (automatisch vom Anbieter)	SaaS hat keine klassischen, schmerzhaften Release-Wechsel mehr.
Mobile Anbindung (VPN etc.)	Mittel (Zusatzaufwand für sicheren Zugriff)	Null (nativ im Web/App)	Externe Dienstleister lassen sich in der Cloud viel leichter einbinden.
Gesamtkosten (TCO) nach 5 Jahren	Vergleichsweise ähnlich, oft leicht höher	Vergleichsweise ähnlich, exakt planbar	Der Break-even Punkt liegt meist zwischen Jahr 4 und 6.

Fazit zur TCO

Wenn Sie die internen Personalkosten für die Serverbetreuung ehrlich einrechnen, ist On-Premise heute fast immer teurer als eine SaaS-Lösung. Der „Break-even“, ab dem die On-Premise-Kauflizenz angeblich günstiger wird als die Cloud-Miete, verschiebt sich immer weiter nach hinten (oft auf Jahr 6 oder 7), da die Komplexität der IT-Sicherheit (Ransomware-Schutz, Backups) vor Ort massiv zunimmt.

Fazit: Wer billig kauft, kauft zweimal

Die Auswahl der richtigen CAFM-Lösung ist kein reines IT-Projekt. Es ist die Entscheidung über das zentrale Nervensystem Ihres Gebäudebetriebs.

Ohne klare, messbare Ziele wird die Auswahl der Software zum Flickenteppich. Wer Metadaten, Exporte (insbesondere bei BIM) und mobile Workflows schon in der Auswahlphase sauber an realen Use-Cases prüft, vermeidet die typischen Integrationsfehler vor dem Produktivstart. Bestehen Sie in Ausschreibungen auf verifizierbaren Artefakten – nicht auf Hochglanzversprechen. Nur gezeigte Exporte und funktionierende Mobile-Tests unter schlechten Netzbedingungen machen eine CAFM-Software für das Facility Management wirklich brauchbar.

Am Ende des Tages entscheidet nicht die Frage „Cloud oder On-Premise“ über den Erfolg. Es entscheidet, ob der Kollege im Heizungskeller mit schmutzigen Händen und ohne Brille den Wartungsauftrag auf seinem Tablet intuitiv abschließen kann. Wenn das nicht klappt, nützt Ihnen das beste Rechenzentrum der Welt nichts.

Wie hilfreich war dieser Beitrag?

Klicke auf die Sterne um zu bewerten!

Bewertung Abschicken
Durchschnittliche Bewertung / 5. Anzahl Bewertungen:

Top-Schlagwörter: vergleich, Software, wartung, betreiberverantwortung, cloud, cafm, kosten, anbieter, erfolg, sicherheit

Verwandte Artikel

- CAFM-Software: Alles was Sie als Dummie wissen sollten ;-)
- Sind cloudbasierte CAFM-Lösungen wirklich sicher?
- Gebäudemanagement-Software: Was moderne Lösungen leisten müssen