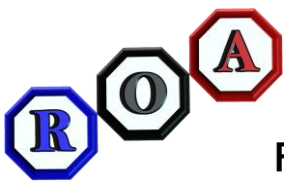




PowerApps 2026: Der ehrliche Kosten-Check und die Wahrheit über die Lernkurve

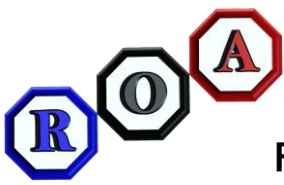
Vom Lizenz-Dschungel bis zur ersten eigenen App: Warum Low-Code kein Selbstläufer ist, aber für den Mittelstand 2026 zur existenziellen Abkürzung wird.

Ein Whitepaper von Volker Buntrock



Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	2
Einleitung: Butter bei die Fische.....	3
Die Kostenfrage: Investment vs. Ersparnis	4
Die Lernkurve: Das „Pro“ in Low-Code	6
Die vierte Säule: Das Subscription-Modell als Lösung	8
Fazit: Strategische Entscheidung statt technischer Experimente	10



Executive Summary

Problem: Die anfängliche Low-Code-Euphorie um Power Apps führt in vielen Unternehmen zu chaotischen App-Landschaften. Ohne Governance, Architekturdanken und klare Verantwortlichkeiten entstehen instabile Anwendungen, Schatten-IT, explodierende Lizenzkosten und technische Schulden.

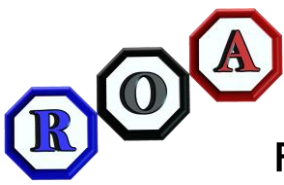
Ursachen: Fehlendes Verständnis für Skalierung, unkontrolliertes Citizen Development, ineffiziente Architektur, Missbrauch der Default-Umgebung, unklare DLP-Richtlinien, kein ALM, fehlendes Professional Development und mangelndes Bewusstsein für API- und Kostenbegrenzungen.

Lösung: Power Apps benötigen Enterprise-Strukturen:

- Governance & Center of Excellence
- DLP-Regeln und klare Konnektor-Policies
- Dev/Test/Prod-Umgebungen
- ALM-Pipelines
- wiederverwendbare Komponenten
- technisches Fehlerhandling
- Architekturprinzipien (Modularität, Standardisierung)

Mehrwert: Mit professioneller Struktur werden Power Apps stabil, sicher und skalierbar. Unternehmen reduzieren Risiken, senken langfristig Kosten und verwandeln Low-Code von einem Chaos-Experiment in eine echte strategische Plattform.

Risiko ohne Strategie: Apps brechen, Kosten laufen aus dem Ruder, Daten fließen unkontrolliert, Compliance-Risiken entstehen – und Unternehmen verlieren die Kontrolle über ihre gesamte Power-Platform-Landschaft

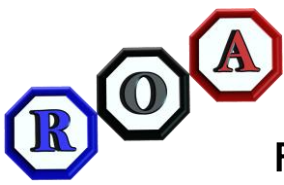


Einleitung: Butter bei die Fische

Reden wir Tacheles. Sobald das Thema **PowerApps** auf dem Tisch liegt, folgen der ersten Begeisterung meist zwei sehr konkrete und berechnete Fragen: „Was steht am Ende auf der Rechnung?“ und „Überfordern wir damit unsere Mannschaft?“

Wer Low-Code als reine Spielwiese verkauft, handelt fahrlässig. Die Plattform ist kein Spielzeug für Hobby-Entwickler, sondern ein hochpotentes Werkzeug, das bei falscher Planung entweder zum Lizenzgrab oder zum technischen Flickenteppich wird.

Wir schauen uns jetzt die Hürden an, die im Marketing gerne hinter schicken Dashboards verborgen werden. Nur wer die Kostenstruktur präzise antizipiert und die Lernkurve seines Teams realistisch einschätzt, transformiert **PowerApps** von einer bloßen Idee in einen echten, skalierbaren Wettbewerbsvorteil. Es geht nicht um „vielleicht“, sondern um die ungeschminkte Praxis.



Die Kostenfrage: Investment vs. Ersparnis

Die Preisgestaltung bei Microsoft wird im Mittelstand oft als undurchsichtiger Lizenz-Dschungel empfunden. Doch für Sie als Entscheider lässt sich diese Komplexität in eine klare logische Struktur übersetzen. Der größte Fehler wäre es, nur die nackten Lizenzgebühren pro Monat zu betrachten. Eine seriöse Kalkulation muss die vorhandene Infrastruktur ebenso einbeziehen wie die Opportunitätskosten, die entstehen, wenn Sie weiterhin auf manuelle Prozesse setzen.

Der „Sunk Cost“-Vorteil: Was Sie bereits besitzen

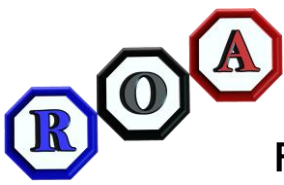
Ein wesentlicher strategischer Vorteil für Unternehmen, die bereits im Microsoft-Ökosystem arbeiten, ist der Umstand, dass ein beachtlicher Teil der PowerApps-Funktionalität bereits bezahlt ist. Wenn Ihr Team Microsoft 365 (ehemals Office 365) nutzt, verfügen Sie bereits über die Standard-Rechte für PowerApps.

Das bedeutet konkret: Sie können Apps erstellen, die auf Standard-Datenquellen wie SharePoint-Listen, OneDrive oder Excel basieren, ohne einen einzigen zusätzlichen Euro an Microsoft zu überweisen. Im Mittelstand ist dies oft der "Hidden Champion" der Digitalisierung. Sie nutzen Ressourcen, die ohnehin Teil Ihrer Fixkosten sind (Sunk Costs), um interne Abläufe zu automatisieren. Wer hier geschickt agiert, baut die ersten zehn oder zwanzig Business-Apps zum Nulltarif.

Die Premium-Schwelle: Wo das Investment beginnt

Wir müssen jedoch ehrlich sein: Wer echte Enterprise-Lösungen bauen will, kommt an den Premium-Lizenzen nicht vorbei. Der Übergang erfolgt oft genau an dem Punkt, an dem eine App nicht mehr nur Informationen anzeigt, sondern zum zentralen Nervensystem eines Prozesses wird.

Sobald Sie Daten aus professionellen Datenbanken wie SQL-Servern, SAP oder Salesforce ziehen wollen, verlangt Microsoft den Einsatz von Premium-Connectoren. Auch die Nutzung von Dataverse – der hochperformanten, sicheren und skalierbaren Datenbankumgebung der Power Platform – ist an diese Lizenzen gebunden.



Hier entscheidet sich die Rentabilität: Ein monatlicher Betrag pro Nutzer mag auf den ersten Blick abschreckend wirken, doch er erkaufte Ihnen eine Integrationsfähigkeit, für die Sie bei klassischer Softwareentwicklung Monate an Schnittstellen-Programmierung bezahlen würden.

Der ROI: Warum billig oft teuer wird

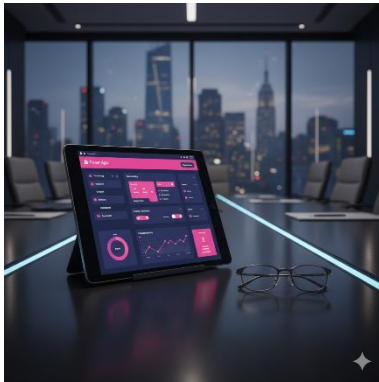
Die eigentliche Rechnung lautet nicht: „Was kostet die Lizenz?“, sondern: „Was kostet uns das Festhalten am Status quo?“

Stellen Sie sich einen Prozess vor, bei dem Außendienstmitarbeiter Daten händisch in Excel-Tabellen eintragen, die dann im Innendienst manuell in ein ERP-System übertragen werden.

Das Fehlerrisiko ist hoch, die Zeitverzögerung beträgt oft Tage. Wenn eine PowerApp diesen Prozess auf wenige Sekunden verkürzt und die Fehlerquote auf Null senkt, amortisieren sich selbst Premium-Lizenzen oft innerhalb des ersten Quartals.

Der Return on Investment (ROI) bei Low-Code-Projekten ist im Vergleich zu klassischer Individualsoftware phänomenal kurz – vorausgesetzt, man plant die Architektur von Anfang an skalierbar und verstrickt sich nicht in technischem Wildwuchs.

Die Lernkurve: Das „Pro“ in Low-Code



Das Marketing-Versprechen lautet oft: „Jeder kann Apps bauen.“ Technisch gesehen ist das nicht gelogen, doch für den geschäftskritischen Einsatz im Unternehmen erfordert diese Aussage eine massive Einordnung. Wer die Lernkurve unterschätzt, produziert keinen Mehrwert, sondern technischen Ballast, der die IT-Abteilung früher oder später teuer zu stehen kommt.

Der schnelle Einstieg: Das Excel-Phänomen

Die gute Nachricht zuerst: Die Einstiegshürde bei PowerApps ist bewusst niedrig gewählt. Wer in der Lage ist, komplexe Excel-Formeln (wie SVERWEISE oder verschachtelte WENN-Dann-Logiken) zu verstehen und anzuwenden, wird sich in der Grundlogik von PowerApps – der sogenannten Power Fx Sprache – sofort zu Hause fühlen.

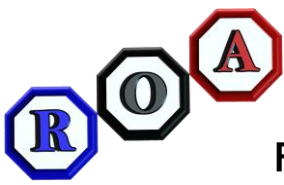
Erste funktionale Prototypen, die Daten anzeigen oder einfache Formulare erfassen, lassen sich tatsächlich innerhalb weniger Tage realisieren. Diese schnelle Erfolgserlebnisse sind psychologisch wichtig, um die Akzeptanz im Team zu fördern. Es ist die Demokratisierung der Softwareentwicklung: Fachabteilungen werden befähigt, ihre eigenen kleinen Probleme zu lösen, ohne monatelang auf ein Ticket aus der IT zu warten.

Die „Profi-Hürde“: Wo das DIY-Modell an seine Grenzen stößt

Die Gefahr lauert dort, wo aus einer netten kleinen Helfer-App eine unternehmensweite Lösung werden soll. Hier schlägt die Lernkurve gnadenlos zu. Eine App so zu bauen, dass sie auch bei 10.000 Datensätzen noch performant reagiert, erfordert tiefgreifendes Wissen über Delegation und Datenstrukturierung.

Reine Autodidakten scheitern oft an den folgenden drei Säulen:

1. **Sicherheit und Berechtigungen:** Es reicht nicht, dass die App funktioniert; sie muss auch sicherstellen, dass Nutzer nur das



sehen, was sie sehen dürfen – und zwar auf Datenbankebene, nicht nur durch das Ausblenden von Buttons.

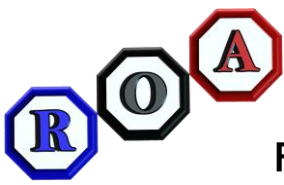
2. **Skalierbarkeit:** Eine App, die für drei Nutzer wunderbar läuft, kann unter der Last einer ganzen Abteilung zusammenbrechen, wenn die Logik dahinter unsauber programmiert wurde.
3. **Wartbarkeit:** Wenn der „Citizen Developer“ (der Fachanwender, der die App gebaut hat) das Unternehmen verlässt oder die Abteilung wechselt, muss die App so dokumentiert und strukturiert sein, dass sie nicht zum unbedienbaren „Legacy-Monster“ wird.

Die Lösung: Starten Sie klein, aber mit sauberer Architektur

Mein Rat für die Praxis im Mittelstand ist eindeutig: Ermutigen Sie Ihr Team zum Experimentieren, aber ziehen Sie Leitplanken ein. Man nennt das „Governance“.

Es ist absolut sinnvoll, wenn die Fachabteilung die Anforderungen definiert und die ersten Oberflächen (UI) selbst gestaltet. Doch für das Fundament – die Datenlogik und die Sicherheitsarchitektur – sollte von Anfang an Expertise hinzugezogen werden. Die steilste Lernkurve ist diejenige, die man nehmen muss, um Fehler auszubügeln, die bereits im Fundament verbaut wurden.

Wer Low-Code als professionelles Werkzeug begreift, investiert am Anfang in saubere Strukturen, um hintenraus die Geschwindigkeit der Plattform voll nutzen zu können.



Die vierte Säule: Das Subscription-Modell als Lösung

Software ist im Jahr 2026 kein Produkt mehr, das man einmal kauft, im Schrank verstaut und dann zehn Jahre unverändert nutzt. Software ist ein lebender Organismus. Wer versucht, Low-Code-Projekte über klassische, abgeschlossene Einmal-Budgets abzuwickeln, wird spätestens nach zwölf Monaten feststellen, dass er in eine Sackgasse gesteuert ist. Um die Lernkurve flach zu halten und Budgets für den Mittelstand wirklich planbar zu machen, ist ein modernes Abonnement-Modell (Subscription) oft der einzig kluge Weg.

Kontinuierliches Mentoring: Hilfe zur Selbsthilfe

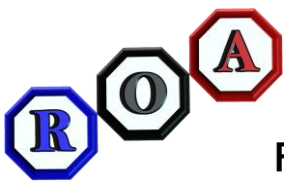
Der größte Fehler bei der Einführung von PowerApps ist das „Projekt-Ende“. Ein Team wird geschult, eine App wird gebaut – und dann wird die Mannschaft mit der Weiterentwicklung allein gelassen. In einem Subscription-Modell wandelt sich die Rolle des Experten vom reinen Umsetzer zum Mentor.

Ihre Mitarbeiter lernen „on the job“. Wenn ein komplexes Problem bei der Anbindung einer neuen Datenbank auftritt, steht ein Partner bereit, der nicht erst mühsam über neue Angebote und Beauftragungen ins Boot geholt werden muss. Dieses kontinuierliche Mentoring sorgt dafür, dass das Wissen im Unternehmen bleibt und stetig wächst. Es verhindert, dass Projekte bei der ersten technischen Hürde frustriert abgebrochen werden.

Updates inklusive: Die Angst vor dem „Breaking Change“

Die Cloud-Welt von Microsoft entwickelt sich in einem rasanten Tempo. Was heute der Goldstandard in der Power Platform ist, kann morgen schon durch eine effizientere Methode ersetzt werden. Im Rahmen eines Abos bleibt Ihre App technologisch immer auf dem neuesten Stand.

Ein professioneller Partner sorgt im Hintergrund dafür, dass Updates eingespielt werden und die App auch dann noch reibungslos funktioniert, wenn Microsoft im Backend Änderungen vornimmt. Sie kaufen sich damit eine Versicherung gegen technologische Veralterung. Ihre Anwendung bleibt Ende 2026 genauso performant und sicher wie am ersten Tag – ohne dass Sie jedes Mal ein neues Großprojekt budgetieren müssen.



Planbarkeit: Die Sprache des CFOs sprechen

Unvorhersehbare Projektkosten sind der natürliche Feind jeder Finanzabteilung. Klassische IT-Projekte neigen dazu, den Zeit- und Kostenrahmen zu sprengen („Scope Creep“). Ein Subscription-Modell bricht diese Dynamik auf.

Statt einer riesigen Investitionshürde (CapEx) wandeln Sie die Kosten in kalkulierbare, monatliche Betriebsausgaben (OpEx) um. Das schafft Sicherheit in der Liquiditätsplanung und sorgt für eine stetige, iterative Verbesserung Ihrer Prozesse. Ein fixer monatlicher Betrag für Betreuung, Hosting und Weiterentwicklung ist eine Sprache, die jeder CFO versteht und schätzt. Es macht Digitalisierung von einem riskanten Abenteuer zu einem stabilen Posten in der Bilanz.

Fazit: Strategische Entscheidung statt technischer Experimente



Der Umstieg auf PowerApps lohnt sich, aber nur mit einem realistischen Fahrplan. Die Plattform ist kein Zauberstab für schnelle „Gratis-Lösungen“, sondern ein hochprofessionelles Werkzeugset, dessen wirtschaftlicher Erfolg an drei Bedingungen geknüpft ist:

1. **Lizenz-Transparenz:** Nutzen Sie den „Sunk Cost“-Vorteil Ihrer vorhandenen Microsoft-Lizenzen für interne Prozesse, aber planen Sie das Budget für Premium-Funktionen dort ein, wo die Datenintegration den echten ROI generiert.
2. **Gesteuerte Lernkurve:** Akzeptieren Sie, dass DIY-Projekte wertvoll für den Einstieg sind, für geschäftskritische Anwendungen jedoch eine saubere Architektur und fachliche Begleitung benötigen, um nicht zur technischen Sackgasse zu werden.
3. **Langfristige Begleitung:** Betrachten Sie Software nicht als einmaliges Projekt, sondern als kontinuierlichen Prozess. Ein Subscription-Modell für Mentoring und Updates sichert Ihre Investition ab und macht die Digitalisierungskosten für den CFO planbar.

Wer diese drei Säulen beachtet, verkürzt die Lernkurve massiv und verwandelt technische Komplexität in einen uneinholbaren operativen Vorsprung.