



Report

# Wie Development-Teams ihre SaaS-Dienste beziehen



okta

## Überblick

Die erste Auflage dieses Reports wurde im Oktober 2020 von Auth0 veröffentlicht. Eine der zentralen Erkenntnisse des Reports war, wie ungemein wichtig Software-as-a-Service-Komponenten (SaaS) von Drittanbietern (etwa Twilio im Bereich Messaging, Stripe bei der Zahlungsabwicklung oder Okta bei der Authentisierung) für Anwendungsentwickler sind.

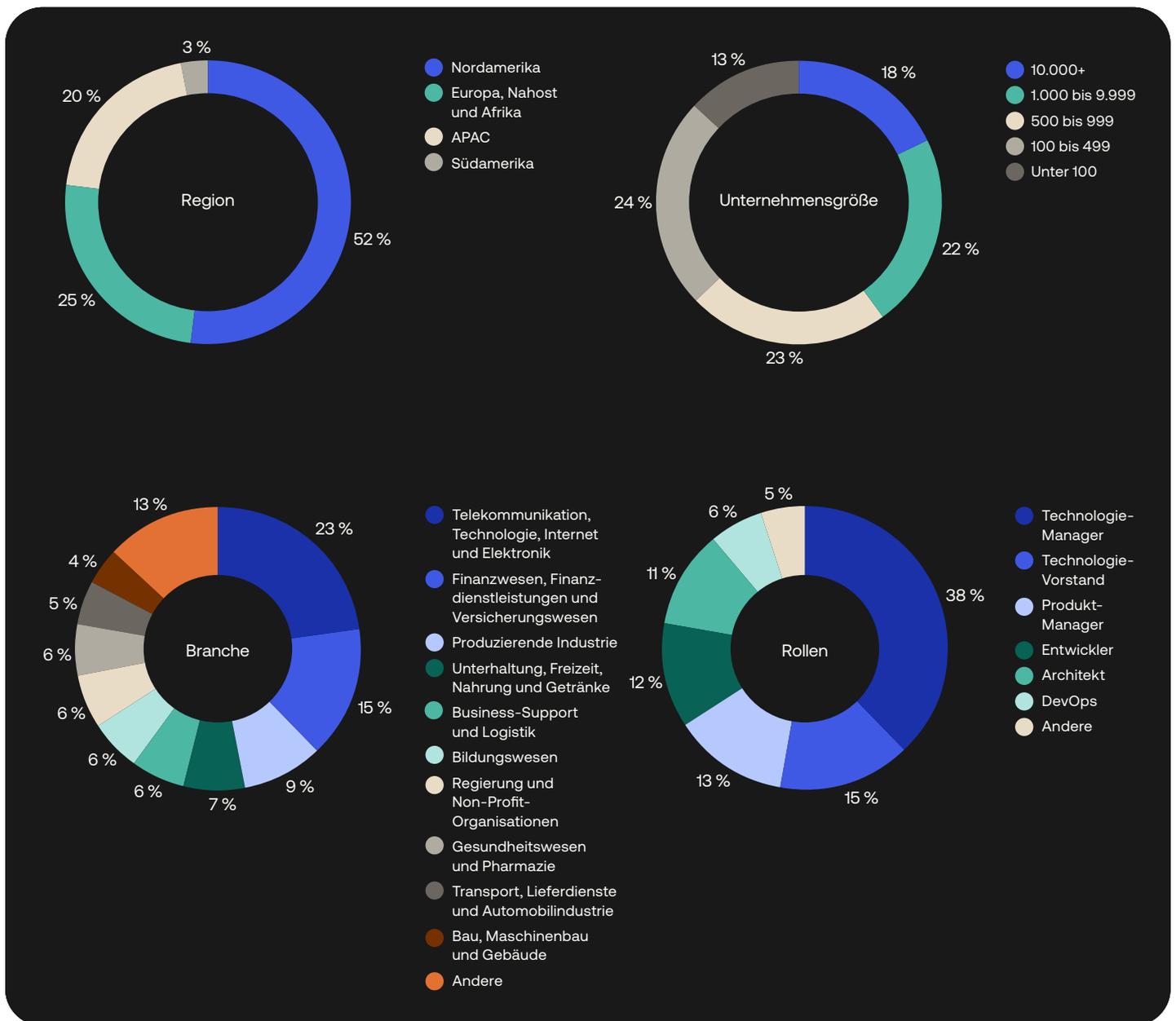
Seit der ersten Auflage ist viel passiert – unter anderem wurde Auth0 von Okta übernommen. Wir haben uns seither viele Fragen gestellt – zum Beispiel:

- Wie steht es eigentlich heute um die Nutzung von Third-Party-SaaS-Komponenten?
- Was bewegt Unternehmen dazu, diese Komponenten in ihre Anwendungen zu integrieren? Und von welchen Vorteilen profitieren sie?
- Wie wird sich dieser Bereich in absehbarer Zukunft entwickeln – auch mit Blick auf die Rolle der Künstlichen Intelligenz (KI)?

Um diese Fragen zu beantworten, haben wir erneut zusammen mit SD-Times hunderte von Entwicklern, Managern und Vorständen auf der ganzen Welt befragt – mit klarem Fokus auf die Entwicklungsabteilungen der Unternehmen.

# Methodologie

Dieser Report basiert auf einer von SD Times im Auftrag von Okta online durchgeführten Blind-Befragung (die „Befragung“). Die weltweite Befragung richtete sich an die Anwendungsentwicklungsteams und wurde von 675 Experten in 56 Ländern beantwortet. Alle Daten in diesem Report basieren – sofern nicht anders angegeben – auf der Befragung.

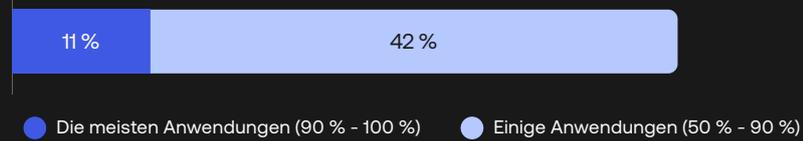


## Wichtige Erkenntnisse

53 %

der Befragten verwenden im Großteil ihrer Anwendungen bereits Third-Party-SaaS-Komponenten.

Welcher Prozentanteil Ihrer Anwendungen verwendet Third-Party-SaaS-Komponenten?



68 %

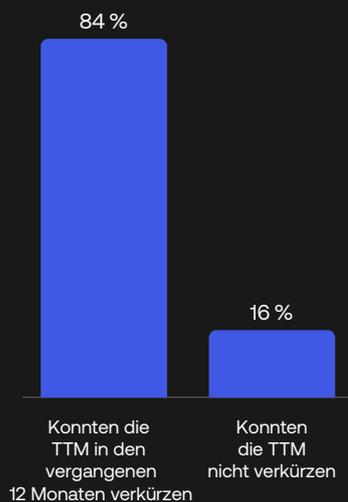
der Befragten gehen davon aus, dass im nächsten Jahr neue Third-Party-SaaS-Komponenten dazukommen werden.

Gehen Sie davon aus, dass Sie im kommenden Jahr neue Third-Party-SaaS-Komponenten einführen werden?



Unternehmen, die Third-Party-SaaS-Komponenten verwenden, verkürzen ihre Time-to-Market und ihre Release-Zyklen.

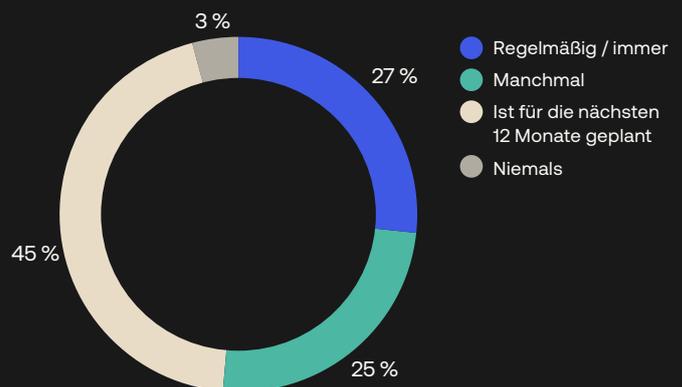
Unternehmen, die eine oder mehrere Third-Party-SaaS-Komponenten verwendet haben:



97 %

der Produktentwicklungsteams gehen davon aus, dass sie in den nächsten 12 Monaten KI-Tools einsetzen werden.

Verwendet Ihr Development-Team strategische KI-Tools von Drittanbietern, oder ist geplant, diese einzuführen?



Unternehmen profitieren davon, ihre Anwendungsentwicklungsteams in die Beschaffung von SaaS-Komponenten einzubeziehen.

92 %

der Befragten geben an, dass sie produktiver arbeiten, wenn sie ihre bevorzugten SaaS-Komponenten verwenden können.

90 %

der Befragten empfinden ihre Arbeit als zufriedenstellender, wenn sie mit ihren bevorzugten SaaS-Komponenten arbeiten können.

# Inhalt

- 5 Das große Ganze
- Schon heute werden Third-Party-SaaS-Komponenten in großem Umfang verwendet, und die Nutzung nimmt weiter zu — mit innovationsstarken Unternehmen als Speerspitze.
- 10 Beweggründe und Vorzüge
- Möchten Sie Ihre Time-to-Market verkürzen? Third-Party-SaaS-Komponenten können dabei (und in vielen anderen Bereichen) helfen.
- 14 SaaS-Komponenten unter die Lupe genommen
- DevOps- und Automatisierungs-Tools stehen bei der Einführung von Third-Party-SaaS-Komponenten an der Spitze, aber Authentisierung hat die größte Tragweite.
- 19 Der Beschaffungsprozess
- In den innovativsten Unternehmen ist die Beschaffung neuer Third-Party-SaaS-Komponenten stets eine Teamaufgabe.
- 25 Der wertvolle Input der Anwendungsentwickler
- Möchten Sie sich vom Wettbewerb absetzen, schnellere Einkaufsentscheidungen treffen und Talente dauerhaft binden? Dann sollten Sie Ihre Anwendungsentwickler bei der Auswahl neuer SaaS-Komponenten einbeziehen.
- 30 Einblicke in die KI
- Nach aktuellen Schätzungen werden in den kommenden 12 Monaten 97 % aller Unternehmen KI-Lösungen von Drittanbietern verwenden – aus den unterschiedlichsten Gründen.

# 01

## Das große Ganze

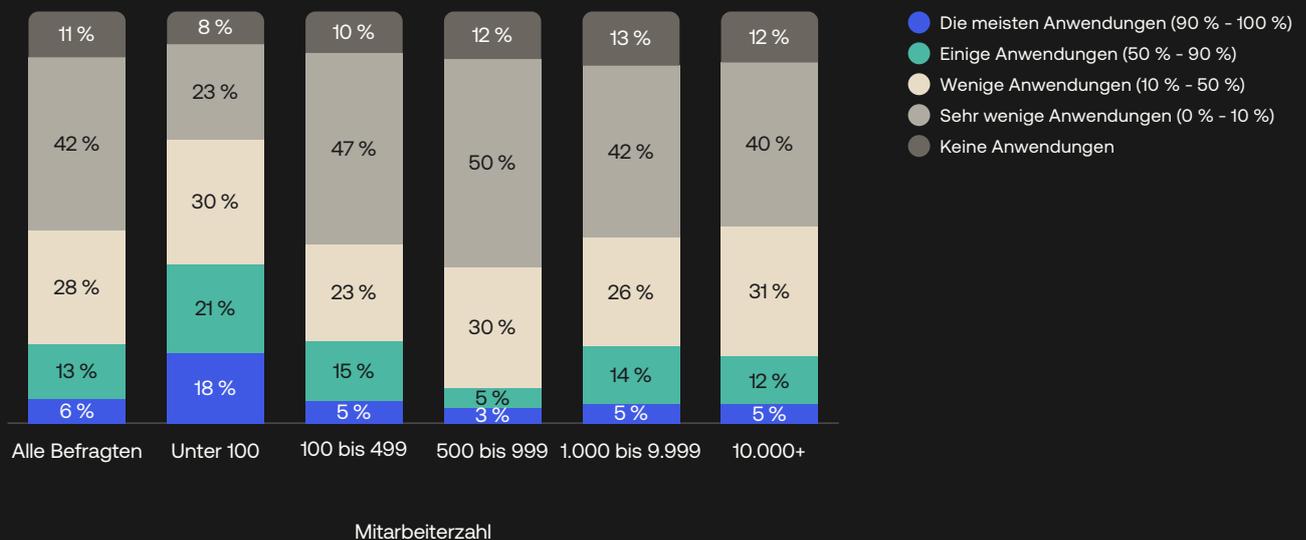
Schon heute werden Third-Party-SaaS-Komponenten in großem Umfang verwendet, und die Nutzung nimmt weiter zu — mit innovationsstarken Unternehmen als Speerspitze.

## Die Mehrzahl der Befragten (53 %) gibt an, dass mehr als 50 % ihrer Anwendungen Third-Party-SaaS-Komponenten verwenden.

Im Report von 2020 gaben nur 43 % der Befragten an, dass die meisten ihrer Anwendungen Third-Party-SaaS-Komponenten nutzen. **Die Akzeptanz hat also in nur drei Jahren um 10 Prozentpunkte zugenommen.**

Gerade einmal 31 % der Befragten aus Unternehmen mit unter 100 Mitarbeitern geben an, dass sie in den meisten ihrer Anwendungen Third-Party-SaaS-Komponenten verwenden. Bei größeren Unternehmen liegt der Anteil bei 57 %.

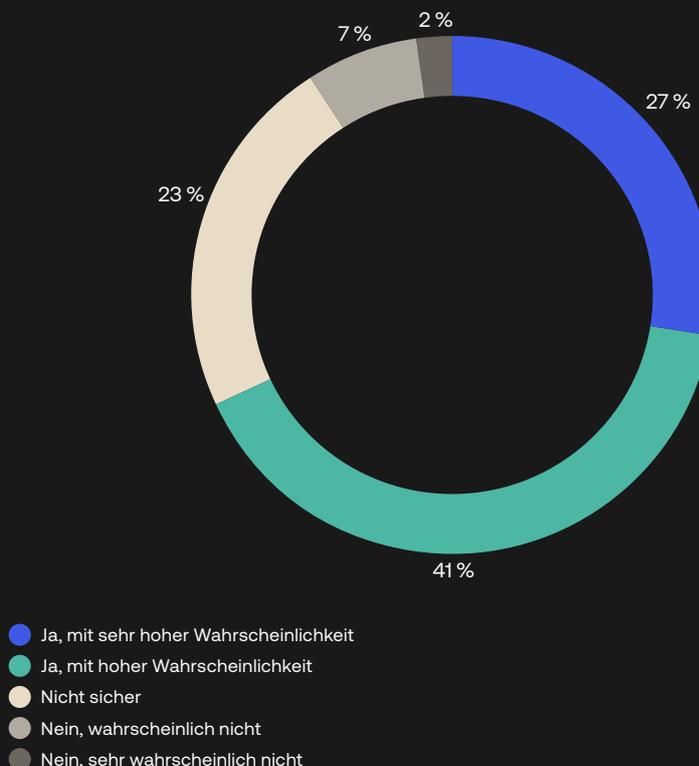
### Welcher Prozentanteil Ihrer Anwendungen verwendet Third-Party-SaaS-Komponenten?



Die Nutzung wird auch in Zukunft weiter zunehmen. 68 % der Befragten gehen davon aus, dass sie im nächsten Jahr neue Third-Party-SaaS-Komponenten einführen werden.

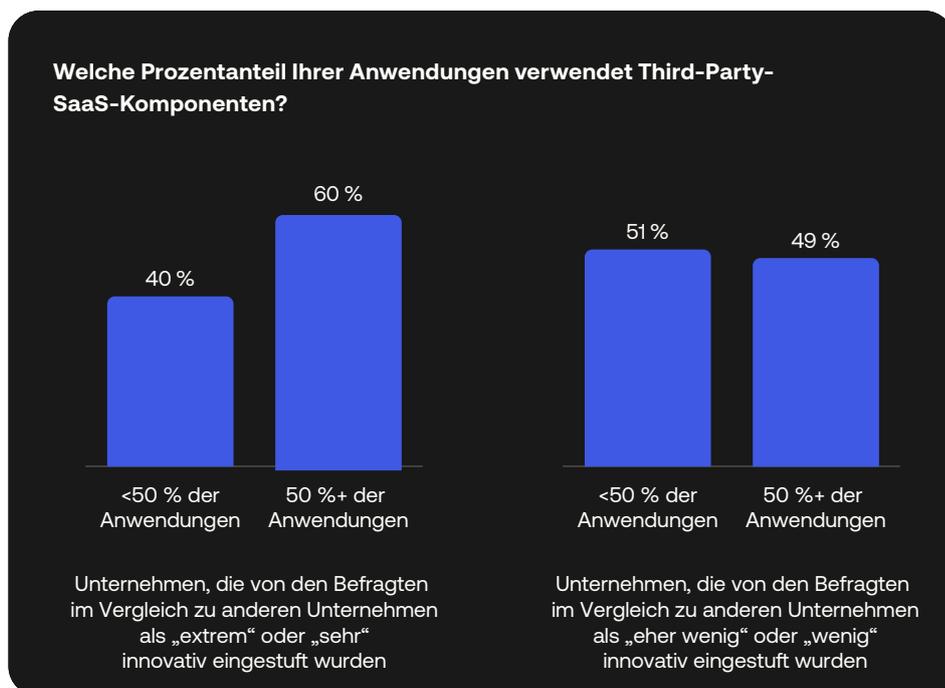
Diese 68 % entsprechen einem Anstieg um 10 Prozentpunkte gegenüber dem Report von 2020 – ein Indiz dafür, dass **die Akzeptanz nicht nur zunimmt, sondern auch an Geschwindigkeit gewinnt.**

Geht Ihr Development-Team davon aus, dass es im kommenden Jahr im Rahmen Ihrer Entwicklungsstrategie neue Third-Party-SaaS-Komponenten einführen wird?



## Die Nutzung von Third-Party-SaaS-Komponenten korreliert mit der Innovationskraft.

Die Mehrzahl der Befragten (60 %), die ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen Unternehmen als „extrem“ oder „sehr“ innovativ einstufen, gibt darüber hinaus an, dass ihr Unternehmen in den meisten ihrer Anwendungen Third-Party-SaaS-Komponenten einsetzt. Das sind 11 Prozentpunkte mehr als Befragte aus weniger innovativen Unternehmen.

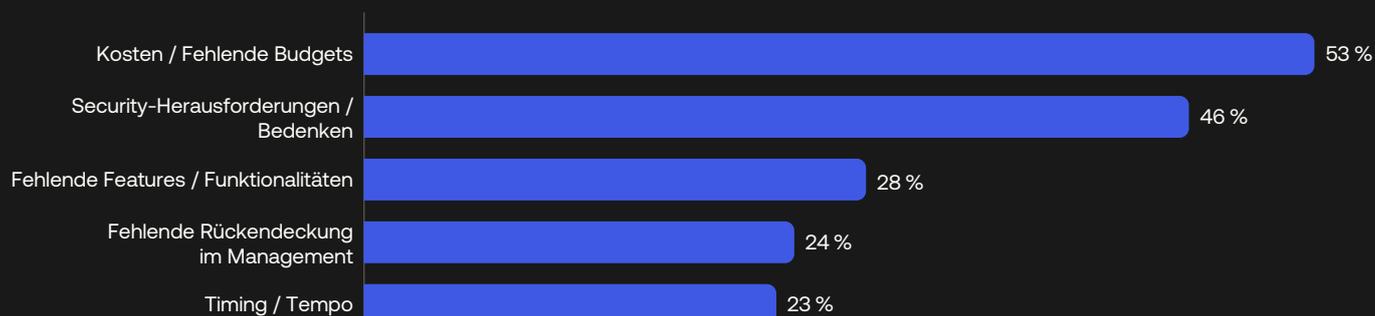


## Die bei weitem größten Hindernisse bei der Einführung von Third-Party-SaaS-Komponenten sind Bedenken mit Blick auf die Kosten, die Budgets und die Sicherheit.

Es ist verlockend, das makroökonomische Klima und die vielen publik gewordenen Supply-Chain-Angriffe als Erklärung heranzuziehen, aber so einfach ist es nicht: **Denn die Liste ist nahezu deckungsgleich mit der im Report 2020.**

Die Entwickler von SaaS-Komponenten haben keinen Einfluss auf die Budgets ihrer Kunden, aber sie können (und sollten) darauf vorbereitet sein, robuste Security-Mechanismen nachzuweisen.

Was, wenn überhaupt, hält Sie und Ihr Team davon ab, Third-Party-SaaS-Komponenten zu verwenden?  
(Wählen Sie alle Zutreffenden.)



# 02

## Beweggründe und Vorzüge

Möchten Sie Ihre Time-to-Market verkürzen? Third-Party-SaaS-Komponenten können dabei (und in vielen anderen Bereichen) helfen.

Zeitersparnis und ein Plus an Flexibilität sind nach wie vor die häufigsten Gründe für die Nutzung von Third-Party-SaaS-Komponenten.

Genau genommen haben sich die fünf wichtigsten Gründe, warum Teams auf Third-Party-SaaS-Komponenten setzen, gegenüber dem Report 2020 kaum verändert:

1. Zeitersparnis, Agilität
2. Features und Funktionalitäten
3. Zugriff auf technisches Fachwissen
4. Kostenersparnis
5. Vereinfachung von Design, Entwicklung, Testing

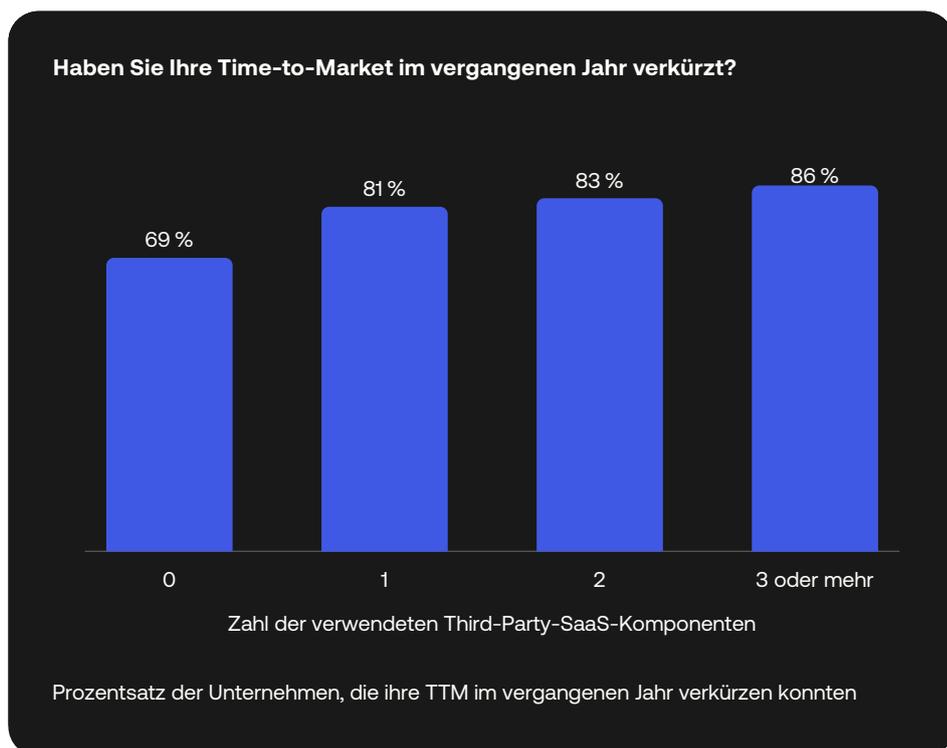
#### Was bewegt Ihr Team, Third-Party-SaaS-Komponenten zu verwenden?



Die fünf wichtigsten Gründe, die für die Verwendung von Third-Party-SaaS-Komponenten sprechen

## Die Verwendung von Third-Party-SaaS-Komponenten korreliert mit einer kürzeren Time-to-Market (TTM).

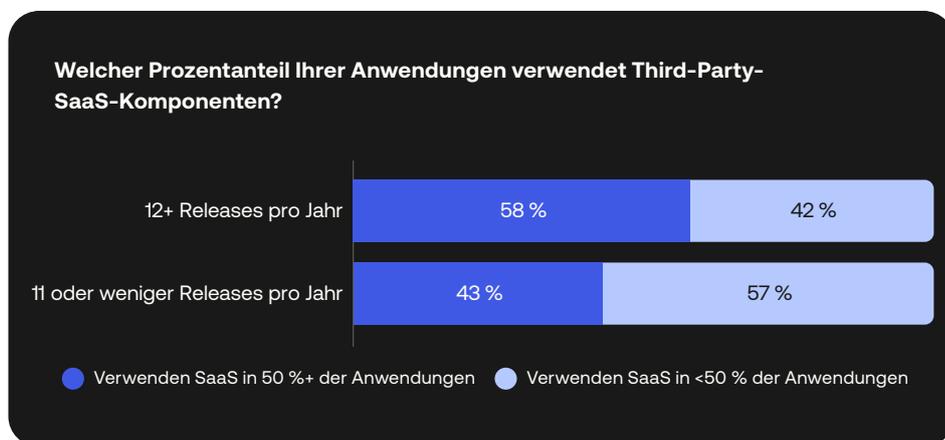
77 % der Befragten geben an, dass ihr Unternehmen die TTM im letzten Jahr verkürzt hat. Aber dieser Erfolg ist nicht paritätisch verteilt: **In Unternehmen, die keine Third-Party-SaaS-Komponenten verwenden, berichten nur 69 % der Befragten von einer Verkürzung der TTM.** Im Vergleich dazu waren es in Unternehmen, die mindestens eine Third-Party-SaaS-Komponente im Einsatz haben, 84 % der Befragten.



## Unternehmen, die Third-Party-SaaS-Komponenten in den meisten ihrer Anwendungen verwenden, erreichen zudem kürzere Release-Zyklen.

Im Report von 2020 gaben 51 % der Befragten aus Unternehmen mit kurzen Release-Zyklen an, dass sie in den meisten ihrer Anwendungen Third-Party-SaaS-Komponenten verwenden – ein Wert, der bis 2023 um sieben Prozentpunkte auf 58 % gestiegen ist.

**Aber nicht nur Unternehmen mit kurzen Release-Zyklen profitieren von SaaS-Komponenten. Im Report von 2020 hatten nur 20 % der Unternehmen mit 11 oder weniger Releases pro Jahr Third-Party-SaaS-Komponenten in den meisten ihrer Anwendungen integriert. 2023 hat sich dieser Wert auf 43 % mehr als verdoppelt.**



# 03

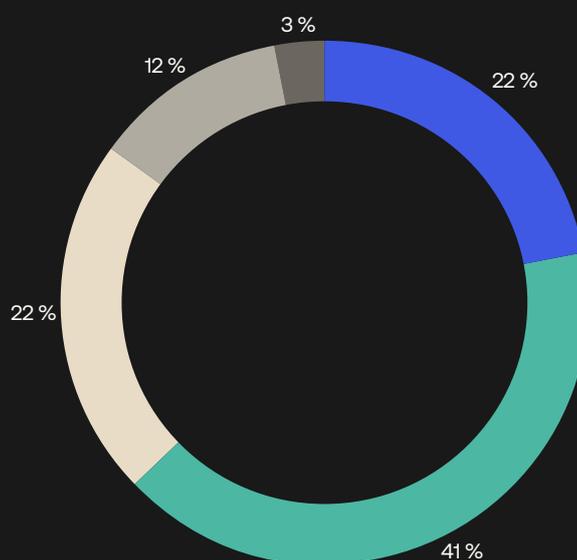
## SaaS-Komponenten unter die Lupe genommen

DevOps- und Automatisierungstools stehen bei der Einführung von Third-Party-SaaS-Komponenten an der Spitze, aber Authentisierung hat die größte Tragweite.

Eine deutliche Mehrheit (63 %) der Befragten befürwortet die Investition in SaaS-Komponenten, sofern diese nicht die Kerndifferenzierungsmerkmale der Software betreffen.

Genau genommen sind nur 15 % der Befragten der Meinung, dass Unternehmen versuchen sollten, alle Anwendungskomponenten unabhängig vom konkreten Szenario intern zu entwickeln (die restlichen 22 % sind neutral eingestellt).

#### Wie bewerten Sie persönlich die „Build vs. Buy“-Strategie Ihres Teams?



- Ich bin der festen Überzeugung, dass wir immer SaaS-Komponenten kaufen sollten, wenn diese Komponenten kein zentrales Differenzierungsmerkmal der Software betreffen.
- Ich bin der Meinung, dass wir SaaS-Komponenten kaufen sollten, wenn diese Komponenten kein zentrales Differenzierungsmerkmal der Software betreffen.
- Ich bin in diesem Punkt neutral.
- Ich bin der Meinung, dass wir versuchen sollten, alle Anwendungskomponenten selbst zu entwickeln – es sei denn, wir stoßen auf Schwierigkeiten.
- Ich bin der festen Überzeugung, dass wir immer versuchen sollten, alle Anwendungskomponenten selbst zu entwickeln, es sei denn, wir stoßen auf erhebliche Schwierigkeiten.

## Die Inhouse-Entwicklung und Wartung von Datenmanagement- und Storage-Lösungen ist mit Blick auf Zeit und Kosten besonders aufwändig.

Die vier wichtigsten Anwendungskomponenten erscheinen alle bereits in der Liste im Report 2020, wenn auch in einer anderen Reihenfolge.

Ein Neuzugang auf der Liste ist die Datenanreicherung – oft in Kombination mit Machine Learning (ML). Dies ist ein Indiz auf die dynamischen Anforderungen, denen Produktentwicklungsteams mit Blick auf die zunehmende Bedeutung der künstlichen Intelligenz (KI) gerecht werden müssen.

**Welche Anwendungskomponenten sind mit Blick auf Zeit und Kosten besonders aufwändig zu entwickeln (intern) und zu pflegen?**

Größter Zeit-/Arbeitsaufwand

1. Datenmanagement und Daten-Storage
2. DevOps-Tooling und Automatisierung
3. Authentisierung
4. Zahlungsabwicklung
5. Datenanreicherung

Least time / work

## Unter den Third-Party SaaS-Komponenten, die von Produktentwicklungsteams verwendet werden, stehen DevOps-Tools an erster Stelle.

In drei Jahren kann sich viel tun. Im Vergleich zum Report 2020 haben sich folgende Änderungen ergeben:

- Zahlungsabwicklung fällt von Rang 1 auf Rang 5 zurück
- DevOps-Tools springen von Rang 4 auf den Spitzenplatz
- Authentisierung rückt um zwei Plätze auf Rang 3 auf
- Messaging Services sind um einen Platz auf Rang 2 aufgestiegen

### Welche Arten von Third-Party-SaaS-Komponenten verwendet Ihr Development-Team? (Wählen Sie alle Zutreffenden.)

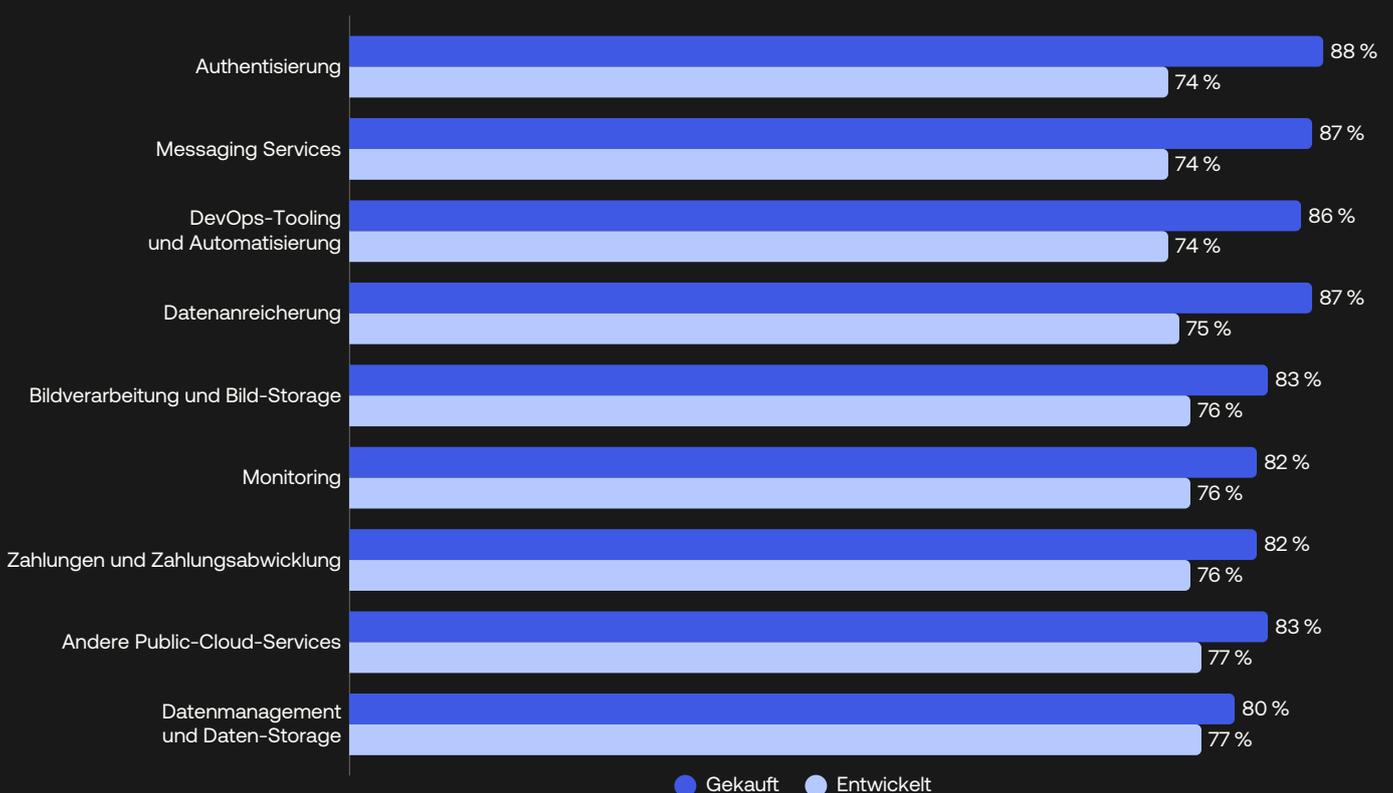


Die Top-6-SaaS-Komponenten der Produktentwicklungsteams

## Third-Party-Authentifizierung verkürzt die Time-to-Market deutlicher als jede andere SaaS-Komponente.

**88 % der Unternehmen, die eine SaaS-Plattform eines Drittanbieters für die Authentifizierung nutzen, geben an, dass sie ihre Time-to-Market im vergangenen Jahr verkürzen konnten.** Unter den Unternehmen, die ihre Authentifizierung intern entwickelt haben, sind es gerade einmal 74 %. Das Delta von +14 % ist das größte Delta unter allen im Rahmen der Studie untersuchten SaaS-Komponenten.

### Haben Sie Ihre Time-to-Market im vergangenen Jahr verkürzt?



Wie sich der Zukauf von Third-Party-SaaS-Komponenten im Vergleich zur Eigenentwicklung neuer Funktionalitäten auf die Time-to-Market auswirkt

# 04

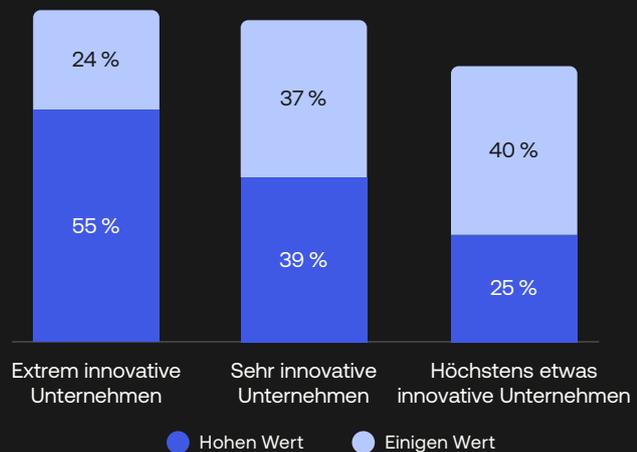
## Der Beschaffungsprozess

In den innovativsten Unternehmen ist die Beschaffung neuer Third-Party-SaaS-Komponenten stets eine Teamaufgabe.

## Die innovativsten Unternehmen legen bei der Bewertung der SaaS-Komponenten besonderen Wert auf das Feedback ihrer Entwickler.

Es besteht ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Innovationskraft eines Unternehmens und der Wertschätzung des Entwickler-Feedbacks. Dies ist ein Indiz dafür, dass **die erfolgreiche Beschaffung von Third-Party-SaaS-Komponenten stets eine konzertierte Teamleistung ist – unabhängig davon, wer den Beschaffungsprozess angestoßen hat.**

Wie viel Wert legt Ihr Unternehmen während des SaaS-Kaufprozesses auf das Produktfeedback von Entwicklern?

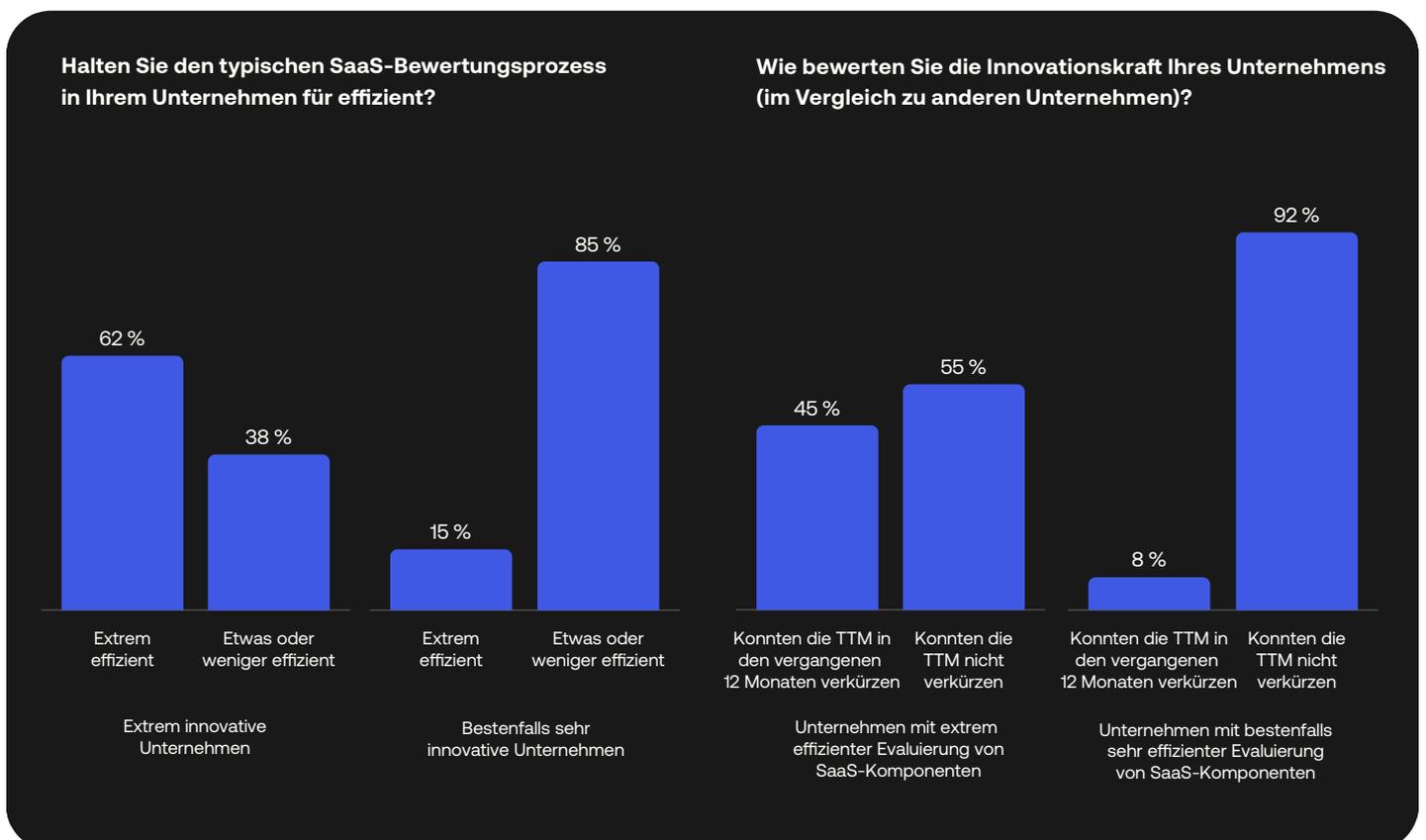


## Extrem innovative Unternehmen sind bei der Evaluierung von SaaS-Komponenten äußerst effizient (und umgekehrt).

Korrelation und Kausalität sind zwei verschiedene Dinge. Aber es ist eindeutig, dass hohe Innovationskraft und hohe Effizienz bei der Bewertung von SaaS-Komponenten häufig Hand in Hand gehen:

- Befragte, die überzeugt sind, dass ihr Unternehmen bei der Evaluierung von SaaS-Komponenten extrem effizient ist, bewerten ihr Unternehmen mit **viermal höherer Wahrscheinlichkeit** als extrem innovativ.
- Befragte, die ihr Unternehmen als extrem innovativ einschätzen, sind mit mehr als **fünfmal höherer Wahrscheinlichkeit** der Meinung, dass ihr Unternehmen bei der Bewertung von SaaS-Komponenten extrem effizient vorgeht.

(Interessanterweise gibt es keinen Zusammenhang zwischen der wahrgenommenen Effizienz der Bewertung und der Dauer der Evaluierungsprozesse.)



## Auch die Größe eines Unternehmens wirkt sich darauf aus, wie es SaaS-Komponenten bewertet – aber drei Aspekte sind wichtiger als die Größe.

Von den acht Optionen, die im Rahmen der Befragung zur Wahl standen, erscheinen drei auf allen drei Top-5-Listen:

- Gespräche mit anderen Experten (in meinem Team / Unternehmen)
- Analysten-Berichte und Gespräche
- SaaS-Tests (Tests vor der Kaufentscheidung)

Betrachtet man die Zahlen über diese drei hinaus:

- verlassen sich große Unternehmen vor allem auf Ausschreibungen und Hersteller-Reviews
- verlassen sich kleine und mittlere Unternehmen vor allem auf Online-Communities und Gespräche mit anderen externen Experten

### Welche Tätigkeiten Organizations' beim Testen möglicher Optionen neuer SaaS-Komponenten? (Wählen Sie alle Zutreffenden.)

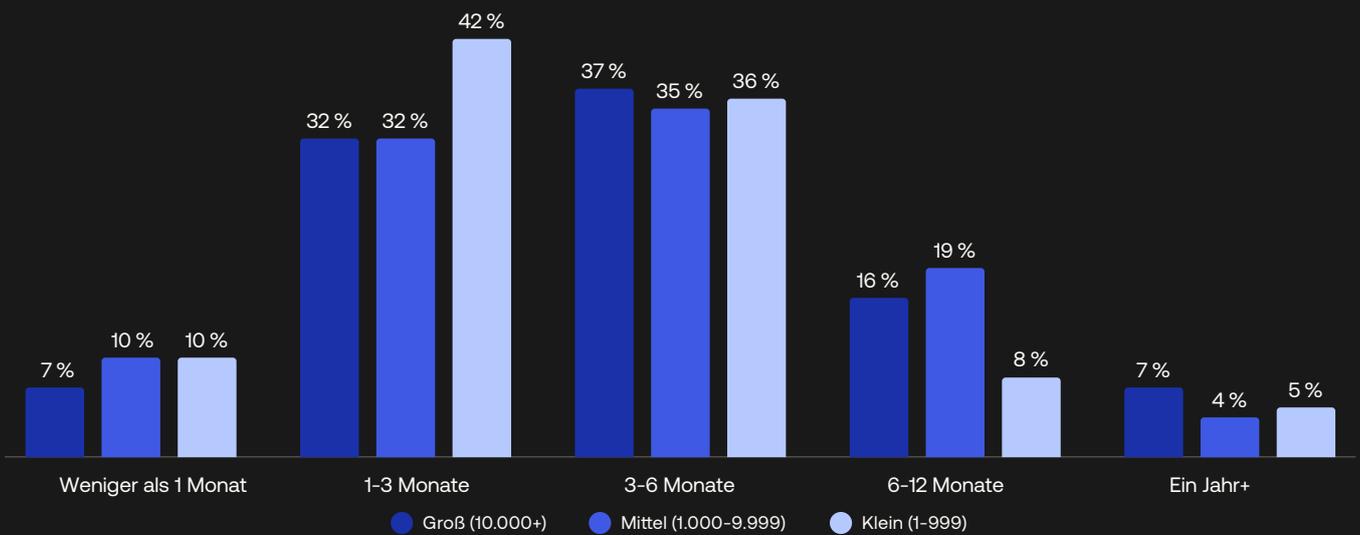
Rang	Groß (10.000+)	Mittel (1.000-9.999)	Klein (1-999)
01	Analysten-Berichte und Gespräche	Gespräche mit anderen Experten (in meinem Team / Unternehmen)	Gespräche mit Experten (außerhalb meines Unternehmens)
02	Gespräche mit anderen Experten (in meinem Team / Unternehmen)	Online-Communities und Empfehlungen (z. B. StackOverflow)	Gespräche mit anderen Experten (in meinem Team / Unternehmen)
03	SaaS-Tests (Tests vor der Kaufentscheidung)	Analysten-Berichte und Gespräche	Analysten-Berichte und Gespräche
04	Antworten auf Ausschreibungen	Gespräche mit Experten (außerhalb meines Unternehmens)	Online-Communities und Empfehlungen (z. B. StackOverflow)
05	Hersteller-Reviews (z. B. G2, Peer Insights)	SaaS-Tests (Tests vor der Kaufentscheidung)	SaaS-Tests (Tests vor der Kaufentscheidung)

Unternehmensgröße nach Mitarbeiterzahl

Die Unternehmensgröße wirkt sich kaum auf die Dauer der Evaluierung aus – aber Unternehmen mit kurzen Release-Zyklen entscheiden tendenziell schneller.

**49 % aller Unternehmen, die mindestens einmal pro Monat neue Releases in die Produktivumgebung überführen, evaluieren Third-Party-SaaS-Komponenten in drei Monaten oder weniger.** In Unternehmen mit kleinerer Release-Frequenz liegt der Anteil lediglich bei 42 %.

Wie lange nimmt die Evaluierung vor dem SaaS-Kauf in Ihrem Unternehmen typischerweise in Anspruch?



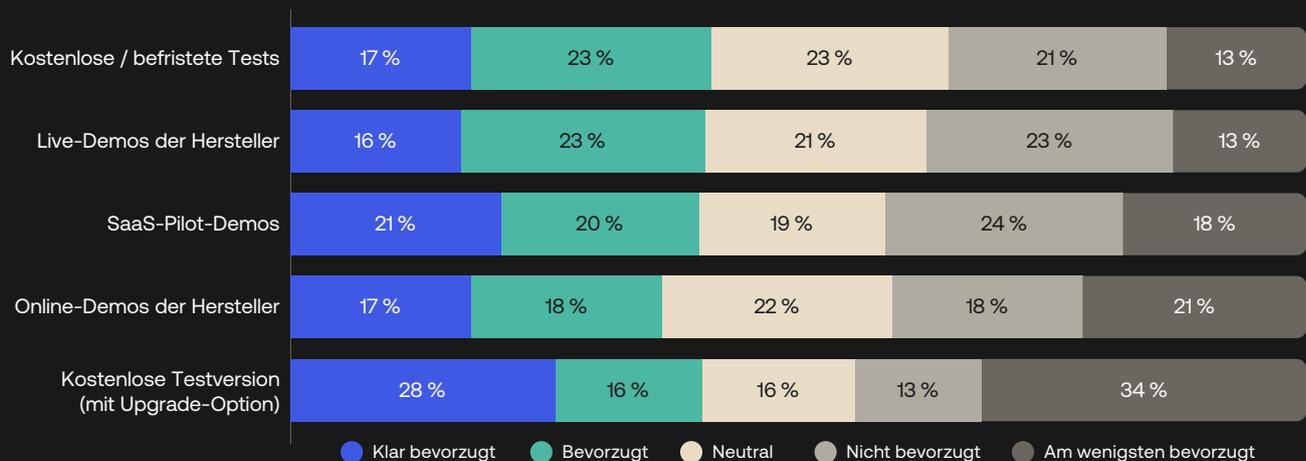
Dauer der Evaluierungsprozesse vor dem Kauf nach Unternehmensgröße

## Die Befragten benennen keine klar bevorzugte Testoption für SaaS-Komponenten – aber einer der Ansätze ist sehr polarisierend.

Soweit es die Präferenzen der Entwickler betrifft, gibt es zwischen den vier wichtigsten Optionen beim Testen von SaaS-Komponenten kaum Unterschiede.

**Das Angebot einer kostenlosen Version, die später in eine reguläre Lösung überführt wird, ist aber sehr polarisierend:** Dieser Ansatz erhielt gleichzeitig die mit Abstand meisten hohen und die mit Abstand meisten niedrigen Bewertungen.

### Welche Tätigkeiten bevorzugt Ihr Team beim Testen möglicher Optionen neuer SaaS-Komponenten?



Bevorzugte SaaS-Testoptionen, von am meisten bevorzugt (oben) bis am wenigsten bevorzugt (unten)

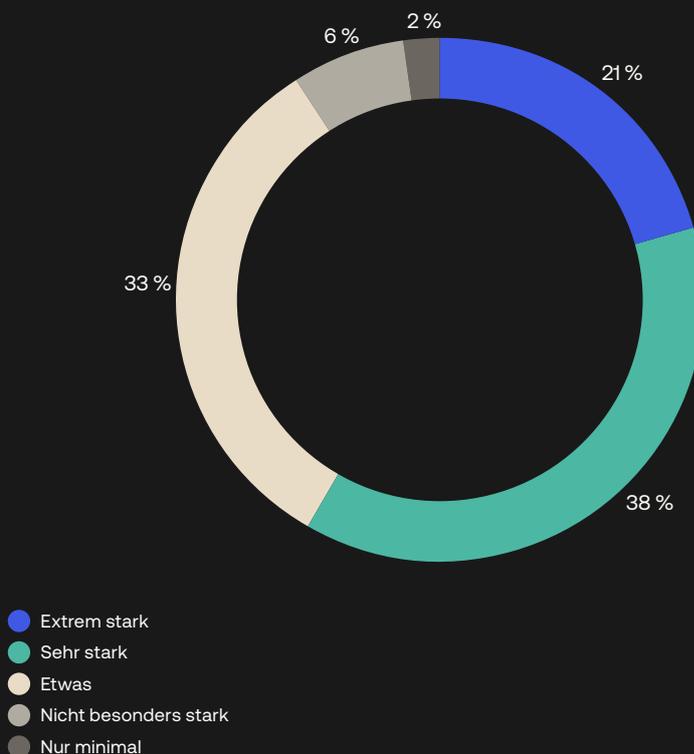
# 05

## Der wertvolle Input der Anwendungsentwickler

Möchten Sie sich vom Wettbewerb absetzen, schnellere Einkaufsentscheidungen treffen und Talente dauerhaft binden? Dann sollten Sie Ihre Anwendungsentwickler bei der Auswahl neuer SaaS-Komponenten einbeziehen.

92 % der Befragten glauben, dass die Verwendung der von ihnen bevorzugten SaaS-Komponenten zumindest einen gewissen Einfluss auf den Wettbewerbsvorteil ihres Unternehmens hat.

Wie wirkt sich die Möglichkeit, mit den bevorzugten und benötigten SaaS-Komponenten zu arbeiten, Ihrer Meinung nach auf den Wettbewerbsvorteil Ihres Unternehmens aus?

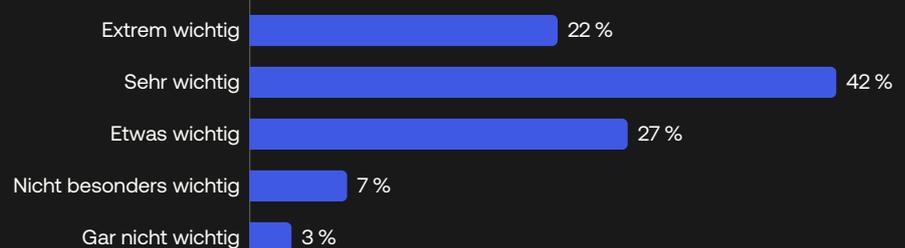


## Die Mitglieder des Anwendungsentwicklungsteams in Kaufentscheidungen über SaaS-Komponenten einzubeziehen, macht sich also bezahlt – und wird immer wichtiger.

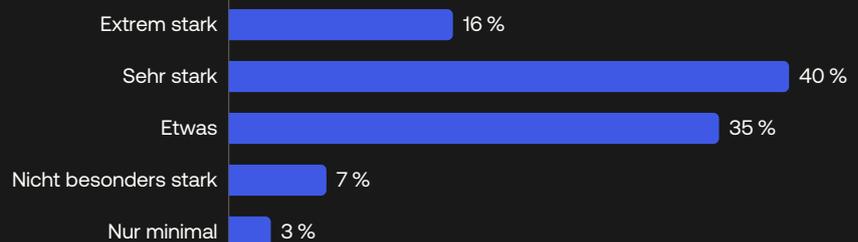
Weitere Erkenntnisse:

- **90 %** der Befragten legen Wert darauf, bei der Bewertung von SaaS-Komponenten konsultiert zu werden
- **90 %** der Befragten empfinden ihre Arbeit als zufriedenstellender, wenn sie mit ihren bevorzugten SaaS-Komponenten arbeiten können
- **92 %** der Befragten geben an, dass sie produktiver arbeiten, wenn sie ihre bevorzugten SaaS-Komponenten verwenden können

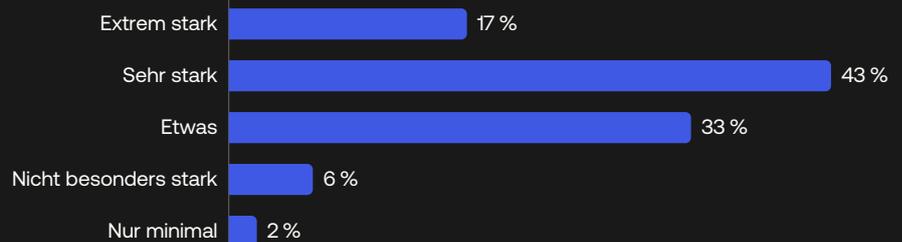
Wie wichtig ist es Ihnen, bei der Bewertung von SaaS-Komponenten, die von Ihrem direkten Team verwendet werden, konsultiert zu werden?



Wie wirkt sich die Möglichkeit, mit den bevorzugten und benötigten SaaS-Komponenten zu arbeiten, auf Ihre Zufriedenheit mit Ihrem Arbeitsplatz aus?

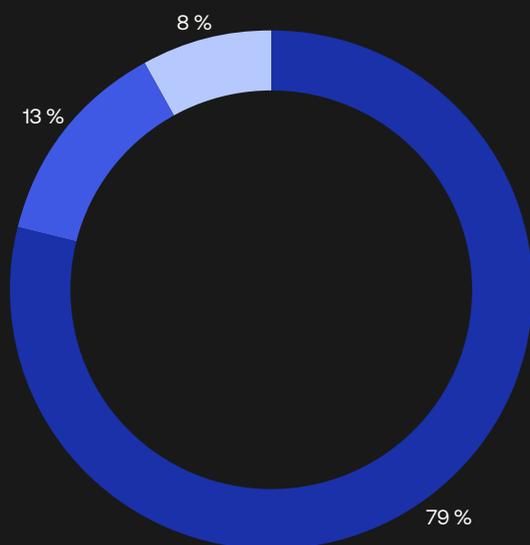


Wie wirkt sich die Möglichkeit, mit den bevorzugten und benötigten SaaS-Komponenten zu arbeiten, auf Ihre Produktivität aus?

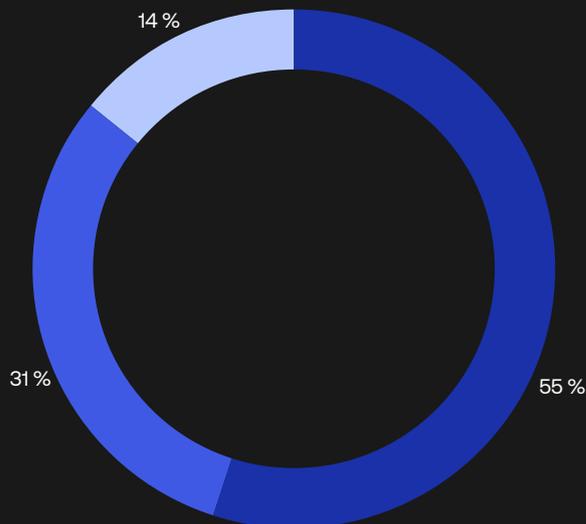


Die Befragten sind bei der Arbeit in Unternehmen wesentlich zufriedener, die im Zuge der SaaS-Beschaffung Wert auf ihr Feedback legen.

Wie viel Wert legt Ihr Unternehmen während des SaaS-Kaufprozesses auf das Produktfeedback von Entwicklern?



Extrem zufrieden, mit sehr zufriedenen Team-Mitgliedern

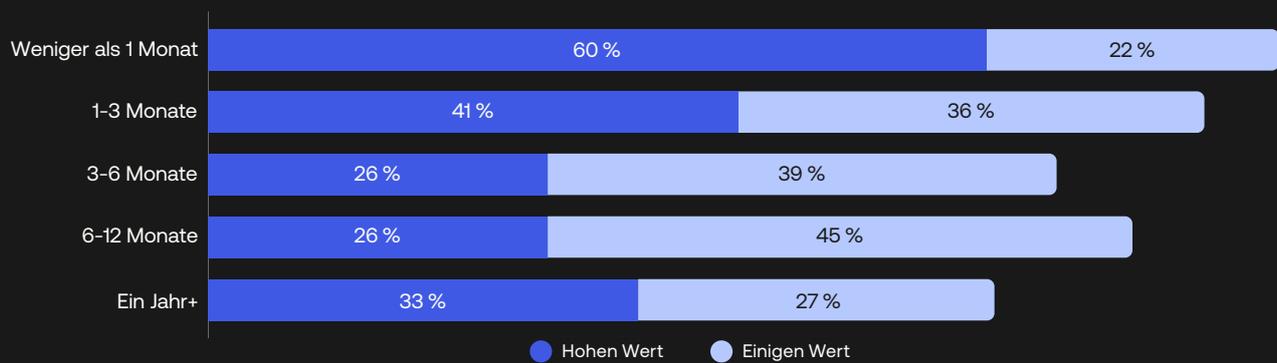


Nicht besonders zufrieden, mit unzufriedenen Team-Mitgliedern

- Sehr geschätzt und geschätzt
- Nur etwas geschätzt
- Nicht geschätzt oder nicht eingebunden

82 % der Unternehmen, die SaaS-Komponenten in weniger als einem Monat beschaffen, messen dem Feedback des Anwendungsentwicklungsteams entweder sehr hohe oder hohe Bedeutung bei.

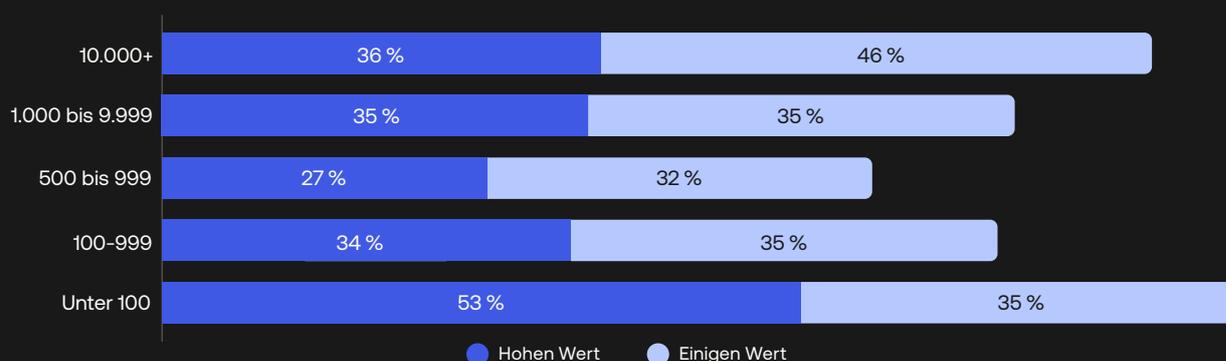
#### Wie lange nimmt die Evaluierung vor dem SaaS-Kauf in Ihrem Unternehmen typischerweise in Anspruch?



Prozentsatz der Befragten, deren Unternehmen sehr hohen oder hohen Wert auf das Feedback von Entwicklern während des SaaS-Beschaffungsprozesses legt

Am meisten schätzen die größten und die kleinsten Organisationen das Feedback des Anwendungsentwicklungsteams.

#### Wie viel Wert legt Ihr Unternehmen während des SaaS-Kaufprozesses auf das Produktfeedback von Entwicklern?



Prozentsatz der Befragten, deren Unternehmen sehr hohen oder hohen Wert auf das Feedback von Entwicklern während des SaaS-Beschaffungsprozesses legt

# 06

## Einblicke in die KI

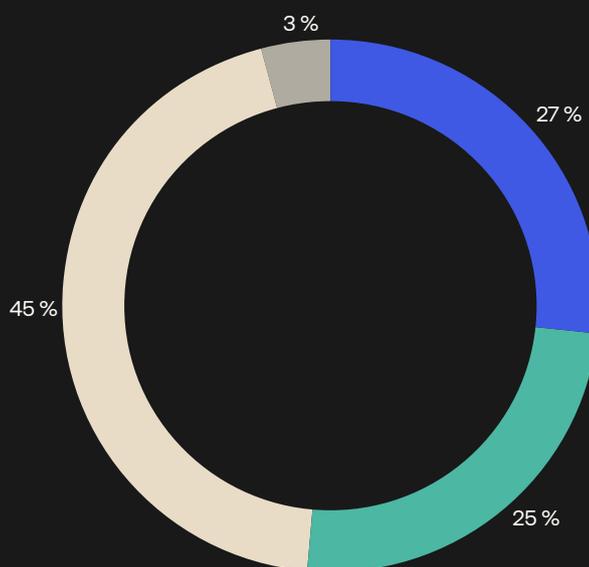
Nach aktuellen Schätzungen werden in den kommenden 12 Monaten 97 % aller Produktentwicklungsteams KI-Lösungen von Drittanbietern integrieren – aus den unterschiedlichsten Gründen.

52 % der Befragten geben an, dass ihr Team bereits KI-Tools von Drittanbietern verwendet. 45 % haben vor, KI-Tools in den nächsten 12 Monaten einzuführen.

### KI und Innovation gehen Hand in Hand

43 % der Befragten, die ihr Unternehmen als extrem innovativ einstufen, geben an, dass es zu ihrer Strategie gehört, häufig oder immer KI-Tools von Drittanbietern einzusetzen. In anderen Unternehmen liegt der Anteil bei gerade einmal 23 %.

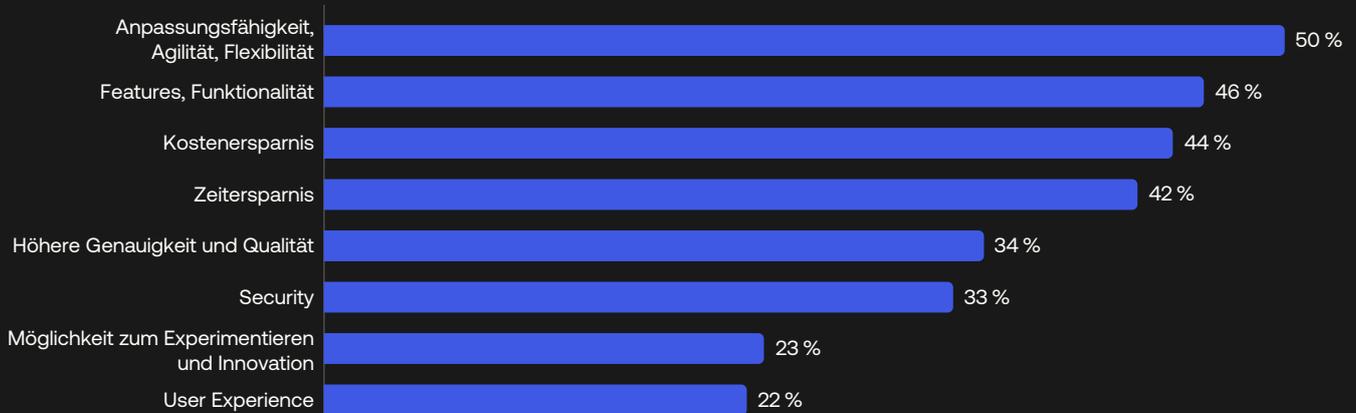
Verwendet Ihr Development-Team strategische KI-Tools von Drittanbietern, oder ist geplant, diese einzuführen?



- Regelmäßig / immer
- Manchmal
- Ist für die nächsten 12 Monate geplant
- Niemals

Der wichtigste Treiber für Investitionen in KI-Tools ist der Wunsch nach Anpassungsfähigkeit, Agilität und Flexibilität.

Was sind die wichtigsten Faktoren oder Überlegungen, die Ihr Produktentwicklungsteam dazu veranlassen, in KI-Tools zu investieren?



Die Unternehmen nutzen bereits eine breite Palette von KI-Tools von Drittanbietern – allen voran im Bereich Datenanalyse.

Welche Arten von Third-Party-KI-Tools verwendet Ihr Produktentwicklungsteam? (Wählen Sie alle Zutreffenden.)



Die Top-6-Third-Party-KI-Tools, mit denen Unternehmen heute arbeiten

## Zusammenfassung

Ziel dieser Befragung und des Reports war es, herauszufinden, wie Unternehmen Third-Party-SaaS-Komponenten in ihre Anwendungen einbinden, wer die Beschaffung veranlasst und wer an der Evaluierung beteiligt ist.

Darüber hinaus wollten wir genauer untersuchen, welche Arten von Komponenten Unternehmen verwenden – und warum.

Und natürlich hofften wir, belegen zu können, dass Unternehmen von diesen Komponenten profitieren. Dies scheint definitiv der Fall zu sein. Wir gehen davon aus, dass in Zukunft Unternehmen, die Third-Party-SaaS-Komponenten nutzen, signifikante Vorteile gegenüber denjenigen haben werden, die – warum auch immer – darauf verzichten.

### 01 **Die Nutzung von Third-Party-SaaS-Komponenten nimmt immer mehr zu – offenbar mit zunehmendem Tempo – und das mit gutem Grund.**

Was haben kürzere Release-Zyklen, ein hoher Innovationsgrad und eine kürzere Time-to-Market gemeinsam? Sie alle korrelieren mit einer höheren Akzeptanz von Third-Party-SaaS-Komponenten.

(Und keine Komponente verkürzt die Time-to-Market mehr als die Authentisierung.)

### 02 **Im Grunde genommen gibt es zwei Arten von Unternehmen: die, die in der Produktentwicklung bereits mit KI arbeiten, und die, die in den kommenden Monaten damit anfangen werden.**

Immer mehr Unternehmen integrieren KI-gestützte Tools für Datenanalysen, Qualitätssicherung, Machine Learning, Automatisierung und mehr, weil sie davon eine ganze Reihe von Vorteilen versprechen – von höherer Agilität über neue Funktionalitäten bis hin zu Kosten- und Zeitersparnis.

### 03 **Die Frage, welche Funktionalitäten künftig über Third-Party-SaaS-Komponenten abgebildet werden können und wer diese auswählen wird, geht uns alle an.**

Hier einige Erkenntnisse zum Thema Authentisierung:

- 63 % der Befragten befürworten die Investition in SaaS-Komponenten, die nicht die zentralen Differenzierungsmerkmale der Software betreffen
- Innovative Organisationen legen während des Evaluierungsprozesses hohen oder sehr hohen Wert auf das Feedback ihrer Entwickler
- 59 % der Befragten glauben, dass die Verwendung der von ihnen bevorzugten SaaS-Komponenten zumindest einen gewissen Einfluss auf den Wettbewerbsvorteil ihres Unternehmens hat
- 90 % oder mehr der Befragten legen Wert darauf, bei der Bewertung von SaaS-Komponenten konsultiert zu werden, sind zufriedener, wenn sie ihre bevorzugten SaaS-Komponenten nutzen können, und geben an, dass sie produktiver sind, wenn sie ihre bevorzugten SaaS-Komponenten nutzen können

Was das bedeutet, ist klar: Das volle Potenzial von Third-Party-SaaS-Komponenten zu erschließen, ist eine Aufgabe für das ganze Team.



### Über Okta

Okta ist das weltweit führende Identity-Unternehmen. Als der führende unabhängige Identity-Partner ermöglichen wir es jedermann, jede Technologie sicher zu nutzen – überall, mit jedem Device und jeder App. Die weltweit renommiertesten Marken vertrauen beim Schutz von Zugriff, Authentisierung und Automatisierung auf Okta. Im Mittelpunkt unserer Okta Workforce Identity und Customer Identity Clouds stehen Flexibilität und Neutralität. Mit unseren individualisierbaren Lösungen und unseren über 7.000 schlüsselfertigen Integrationen können sich Business-Verantwortliche und Entwickler ganz auf neue Innovationen und eine rasche Digitalisierung konzentrieren. Wir entwickeln eine Welt, in denen Ihre Identity ganz Ihnen gehört. Mehr unter [okta.com/de](https://okta.com/de).

# okta

Okta GmbH

Salvatorplatz 3

80333 München

[info\\_germany@okta.com](mailto:info_germany@okta.com)

+49 (89) 2620 3329