

IT-BUSINESS

#4

DAS MAGAZIN FÜR DEN IT-MARKT

9. März – 22. März 2026

€ 6,- / 36. Jahrgang

ISSN (Print) 1864-0907

ISSN (Online) 2944-3601



Frauen in der IT

**MEHR
PERSPEKTIVE**

**MEHR
ZUKUNFT**



**CHANNEL FOKUS
DIE CLOUD**

DIE CLOUDPREISE STEIGEN: DER CHANNEL SOLLTE DARAUF REAGIEREN

Dass Microsoft auch 2026 an der Preisschraube dreht, überrascht eigentlich niemanden. Zwischen fünf und 20 Prozent sind für den Sommer angekündigt und erneut trifft es zentrale M365-Pläne. Steigende Subscription-Kosten treffen aber nicht die Kunden allein. Sie beeinflussen die gesamte IT-Strategie. Geld, das dauerhaft in Microsoft-Abos fließt, fehlt an anderer Stelle: bei Modernisierungsprojekten, Security-Initiativen, KI-Rollouts – also genau dort, wo Systemhäuser Wertschöpfung generieren. Entscheidend wird daher sein, wie der Channel jetzt reagiert.

PREISERHÖHUNGEN ALS BERATUNGSANLASS NUTZEN

Viele Kunden realisieren erst bei der nächsten Vertragsverlängerung, wie sehr sie die diesjährigen Preisänderungen treffen. „Wenn das Thema erst dann auf den Tisch kommt, ist Verhandlungsspielraum verschenkt“, weiß Fabian Gerum, lizenzstrategischer Berater beim Microsoft Solutions Partner VENDOSOFT. „Dann können die neuen Konditionen nur noch akzeptiert werden, statt sie aktiv zu gestalten.“ Das muss nicht sein, schließlich gibt es wirksame Stellschrauben! VENDOSOFT analysiert die Microsoft-Umgebungen der Systemhauskunden auf genau diese Stellschrauben. „Wir rechnen die Preiserhöhungen durch und zeigen konkrete Handlungsoptionen auf“, erklärt Fabian Gerum.

MASSNAHMEN, DIE DIE PREISERHÖHUNG ABMILDERN, KÖNNEN SEIN:

- Renewals frühzeitig prüfen und ggf. vorziehen
- Laufzeiten bewusst anpassen
- Lizenzmodelle neu bewerten
- alternative oder hybride Szenarien kalkulieren
- Add-Ons sinnvoll bündeln

Wer frühzeitig agiert, verschafft seinen Kunden echte Vorteile – und stärkt die eigene Position als strategischer Berater. Mit VENDOSOFT als erfahrenem Lizenzpartner im Hintergrund entsteht dieser Mehrwert ohne operativen Aufwand im Systemhaus.

LIZENZIERUNG IST KEIN STATISCHES PRODUKT

Mit der Preiserhöhung nicht genug, entsteht 2026 zusätzliche Dynamik durch strukturelle Änderungen im Microsoft-Portfolio: M365-Pläne werden umbenannt und neu zugeschnitten. Leistungsbestandteile werden neu gebündelt, einzelne Funktionen wechseln in andere Pakete oder sind nur noch als Add-On verfügbar. „Damit verändern sich nicht nur die Gebühren, sondern auch die Inhalte“, bemerkt Fabian Gerum. „Was bisher direkt vergleichbar war, lässt sich nicht mehr eins zu eins gegenüberstellen. Gerade bei größeren M365-Umgebungen wird es dadurch schwieriger, Kosten, Nutzen und Funktionsumfang sauber zu bewerten.“

Für Dienstleister bedeutet das: Die Komplexität steigt. Wer nicht tief im Regelwerk steckt, verliert schnell den Überblick über Kostenstrukturen und Kompatibilitäten. Auch hier sind die Lizenzspezialisten gefragt, um Cloud-Strategien richtig einzuordnen – im Sinne des Kunden und im Sinne des Partners. VENDOSOFT begleitet durch die Neuerungen. Das gibt Sicherheit in der Argumentation und Kundenkommunikation.

JETZT AKTIV WERDEN

Die von Microsoft angekündigten Preisanpassungen sind ein Anlass, bestehende Verträge zu überprüfen. Systemhäuser, die ihre Kunden jetzt proaktiv ansprechen und Cloud-Pläne optimieren, positionieren sich als strategischer Berater statt als reiner

VENDOSOFT
Strategische Lizenzberatung



Fabian Gerum

unterstützt IT-Dienstleister und Systemhäuser bei der Microsoft-Lizenzierung ihrer Kunden

„Wer jetzt auf die Preissteigerung von Microsoft reagiert, verschafft seinen Kunden Kostenvorteile.“

Das VENDOSOFT-Portfolio für den Channel

Lizenzstrategie & Wirtschaftlichkeitsanalysen

Individuelle M365-Planung, Re-Sizing, Hybrid-Konzepte
Cloud-Migration & Implementierung

Begleitung beim Umzug und bei der sauberen Konfiguration

Microsoft Copilot

Lizenzierung, Integration & Schulung

Cyber Security

365 Total Protection von Hornetsecurity inkl. Betreuung

Adobe-Lizenzierung

Komplettes Adobe-Portfolio aus einer Hand

Lizenzlieferant. VENDOSOFT unterstützt dabei mit umfassendem Microsoft-Lizenzwissen, konkreten Handlungsempfehlungen und Cloud-Einsparungen bis 40 Prozent – gute Argumente, die das eigentliche Projektgeschäft der Channel-Partner stärken!

Mehr erfahren unter

www.vendosoftware.de/lizenzberatung