

manage **it**

IT-STRATEGIEN UND LÖSUNGEN

Zukunft jetzt gestalten

IT-TRENDS 2026

Digital Worker

Industrie wird systematisch intelligent

Daten-Souveränität

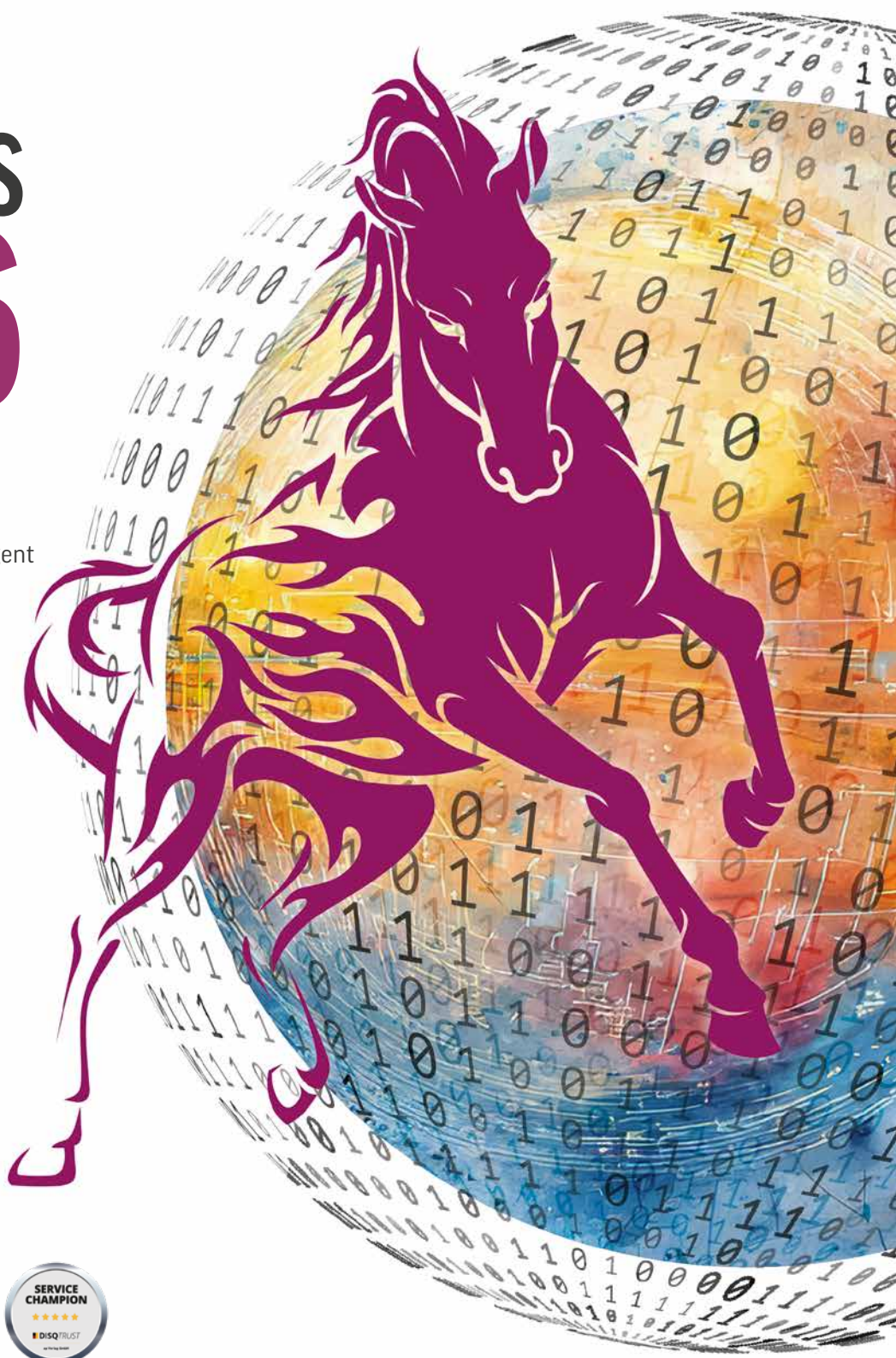
Die Kontrolle wiedererlangen

KI-Services

Den Unternehmenswert steigern

SPECIAL
SECURITY
SPEZIAL

ab Seite 49



2026: Warum Softwarebeschaffung Teil der Digitalstrategie sein muss

Digitale Handlungsfähigkeit zurückgewinnen

Die digitale Transformation erreicht 2026 eine neue Ausbaustufe. KI-Anwendungen wandern aus Pilotprojekten in den Regelbetrieb, Security wird vielerorts als »unternehmenskritisch« eingestuft, der Kostendruck steigt und die Budgets wachsen nach wie vor nicht im gleichen Tempo wie die Anforderungen. Haushalten ist gefragt. Björn Orth vom Microsoft Solutions Partner VENDOSOFT weiß, wie das möglich ist: Indem Softwarebeschaffung Teil der Digitalstrategie wird. Doch was bedeutet das konkret?

Mit einem 20-köpfigen Team leistet VENDOSOFT seit über einem Jahrzehnt strategische Lizenzberatung in Unternehmen und Behörden. Oft werden die Microsoft-Experten erst hinzugezogen, wenn die Digitalstrategie geplant wurde und die Lizenz- und Bezugsmodelle operativ »mitgezogen« werden sollen. »Dieser Ansatz funktionierte, solange sich Softwareprodukte über Jahre kaum verändert haben,« erklärt Björn Orth. »Bei Plattformen wie Microsoft 365 ist das anders.« Dafür liefert ihm der Konzern in diesem Jahr das beste Beispiel: Wieder einmal hebt Microsoft die Preise für seine Online-Dienste an – und verändert gleichzeitig die Struktur seines Produktportfolios. Geplant sind Namensänderungen für M365-Pläne, neue Bundles, neue Abhängigkeiten innerhalb bestehender Pläne. Das erschwert nicht nur die Vergleichbarkeit bestehender Abos mit den neuen Preisen. Für Unternehmen wird es immer schwieriger, strategische Entscheidungen auf einer stabilen Grundlage zu treffen.

Wenn die Softwarestrategie zur Blackbox wird. Noch vor wenigen Jahren war die Wahl der Softwareplattform eine vergleichsweise klare strategische Entscheidung. Heute ist dieselbe Plattform ein dynamisches Konstrukt: Funktionsumfänge ändern sich, Sicherheitsfeatures wandern zwischen Plänen, neue KI-Optionen entstehen als kostenpflichtige Add-ons. Die Folge: Was heute sinnvoll erscheint, kann sich innerhalb eines Jahres als Kostenfalle entpuppen.

Besonders deutlich zeigt sich das im Security-Bereich. Lösungen, die früher unter einem gemeinsamen Namen

firmierten, entsprachen der Erwartung »Grundschutz ist dabei«. In den vergangenen Jahren hat Microsoft dies immer weiter ausdifferenziert. Der »Defender« steht inzwischen für eine ganze Familie unterschiedlicher Produkte mit eigenen Lizenzlogiken und Abhängigkeiten. Damit lassen sich Sicherheitsarchitekturen nicht mehr unabhängig von Lizenzmodellen planen. »Viele Unternehmen glauben, sie hätten eine klare Microsoft-Strategie«, sagt Björn Orth. »In Wirklichkeit reagieren sie auf Produktänderungen, statt sie aktiv einzuplanen.«

Preissteigerungen sind nur ein Symptom. Die für 2026 angekündigten Preisanhebungen – je nach Plan zwischen fünf und 20 Prozent – sind nur die sichtbare Spitze eines Eisbergs. Weitaus gravierender ist der strategische Effekt: Steigende laufende Kosten binden Budgets, die eigentlich für Innovation, Automatisierung oder KI vorgesehen wären. Wer hier nicht gegensteuert, läuft Gefahr, dass die eigene Digitalstrategie zunehmend von externen Preisentscheidungen abhängt. Cloud-only-Modelle verstärken diesen Effekt. Sie bieten hohe Flexibilität, aber schlechte Planbarkeit. Abonnements sind schnell gebucht, lassen sich jedoch nur begrenzt wieder zurückdrehen. Gleichzeitig wächst die Versuchung, neue Funktionen »einfach mitzunehmen«, ohne ihren tatsächlichen Nutzen kritisch zu prüfen.

Differenzierung statt Einheitslizenz. Ein zentraler Steuerungshebel liegt laut Björn Orth in der Differenzierung. Nicht jede Rolle im Unternehmen benötigt denselben digitalen

Werkzeugkasten. Wissensarbeiter, operativ Arbeitende, Servicepersonal oder Produktionsbereiche haben völlig unterschiedliche Anforderungen an Software, Security und Kollaboration. »Problematisch wird es, wenn aus Bequemlichkeit oder Unwissen pauschal lizenziert wird«, so Orth. »Dann bestimmt nicht die Digitalstrategie den Maßnahmenplan, sondern das Lizenzmodell die zur Verfügung stehenden Budgets.« Eine differenzierte Lizenzarchitektur erlaubt es dagegen, digitale Fähigkeiten gezielt dort aufzubauen, wo sie Mehrwert schaffen – und gleichzeitig Überversorgung zu vermeiden. Das ist mehr als ein operatives Detail – so entsteht Gestaltungsraum!



» Wenn pauschal lizenziert wird, bestimmt nicht die Digitalstrategie den Maßnahmenplan, sondern das Lizenzmodell die zur Verfügung stehenden Budgets. «

Björn Orth, Geschäftsführer
der VENDOSOFT GmbH

Hybridmodelle als strategische Option. Im Kontext von Software- und Digitalstrategie gewinnen hybride Modelle immer mehr an Bedeutung. Sie kombinieren Cloud-Dienste dort, wo sie Innovation und Skalierung ermöglichen, mit On-Premises-Komponenten dort, wo Stabilität, Kostenkontrolle oder Datensouveränität im Vordergrund stehen. Hybride Ansätze bieten drei Vorteile:



Preisentwicklung ausgewählter Microsoft-365-Pläne im Jahr 2026 (EU-Raum)

Microsoft-365-Produkt	1. Jänner - 31. Mai 2026	ab 1. Juni 2026	Einordnung
M365 F3	- 74 % (Währungsanpassung)	+ 20 %	Stärkste Erhöhung; trifft Frontline-Worker besonders
Office 365 E3	- 7,4 %	+ 13 %	Klassischer Wissensarbeiter-Plan
Microsoft 365 E3	- 7,4 %	+ 8 %	Häufigster Enterprise-Plan
Microsoft 365 E5	- 7,4 %	+ 5 %	Premium-Plan, geringste Erhöhung
Microsoft 365 Business (Pläne)	- 7,4 %	+ 5-10 %*	abhängig von Plan & Region
Add-ons (z. B. Security, KI)	- 7,4 %	uneinheitlich	teils neue Preise / neue Bundles

* laut Microsoft-Ankündigungen und Partner-Briefings, je nach Business-Plan unterschiedlich

- **Planbarkeit:** Ein Teil der Softwarekosten wird entkoppelt von laufenden Preisanpassungen.
- **Souveränität:** Kritische Daten und Prozesse bleiben unter eigener Kontrolle.
- **Finanzieller Spielraum:** Einsparungen schaffen Budget für Zukunftsthemen wie KI oder Automatisierung.

Besonders effektiv wird dieser Ansatz durch Kauf gebrauchter Softwarelizenzen. Sie ermöglichen deutliche Kostenvorteile – ohne funktionale Abstriche. Bei VENDOSOFT gehört der rechts- und auditsichere Handel mit gebrauchten Microsoft-Lizenzen zum strategischen Werkzeugkasten, mit dem hybride Modelle wirtschaftlich und langfristig tragfähig umgesetzt werden.

Warum On-Premises kein Rückschritt ist. Eine Zeit lang galt On-Premises als Relikt. 2026 zeigt sich ein differenzierteres Bild. Für immer mehr Anwendungsfälle – etwa in regulierten Branchen, bei besonders sensiblen Daten oder kostenbewussten Betrieben – sind lokale Software- und Server-Installationen kein Rückschritt, sondern Ausdruck strategischer Klarheit. Björn Orth erklärt, warum das so ist: »Einmal erworbene Microsoft-Lizenzen bieten maximale Kostenstabilität und Unabhängigkeit von externen Preis- und Produktentscheidungen.« In der Kombination von günstigen Gebrauchten mit gezielt eingesetzten Cloud-Diensten entwickeln er und sein Team effiziente, modulare und maximal kostensparende IT-Infrastrukturen.

Einordnung der Microsoft-Preisentwicklung 2026

- Die Währungsanpassung gilt einheitlich für alle Cloud-Dienste im EU-Raum.
- Sie ist technisch begründet, nicht strategisch.
- Die Preiserhöhungen ab Juni 2026 sind strukturell – und bleiben.
- Über das Jahr zahlen Unternehmen in nahezu allen Fällen mehr als 2025.

Digitale Handlungsfähigkeit braucht Transparenz. Die zentrale Erkenntnis für 2026 lautet: Digitale Handlungsfähigkeit entsteht nicht allein durch moderne Tools, sondern durch Transparenz und Steuerbarkeit. Wer seine Softwarelandschaft nicht versteht – funktional wie wirtschaftlich –, verschenkt strategische Optionen. Microsoft wird auch in Zukunft Innovation liefern. Gleichzeitig wird das Portfolio komplexer und teurer. Unternehmen müssen deshalb lernen, zwischen Produktmarketing und tatsächlichem Bedarf zu unterscheiden. Wie sich Software-, Lizenz- und Betriebsmodelle so verzahnen lassen, dass sie sinnvoll, bezahlbar und langfristig tragfähig bleiben, zeigt VENDOSOFT anhand konkreter Szenarien und Praxisbeispiele.

www.vendosoftware.de | info@vendosoftware.de