



MICROSOFT- CSP-PROGRAMM

WIE DER SOFTWARE-GIGANT DIE
FLEXIBILITÄT ABSCHAFFT

Die Ankündigung drastischer Änderungen bei der Microsoft-Cloud-Lizenzierung erhitzt zurzeit die Gemüter in den IT-Abteilungen. Zum einen erhöht der Hersteller für seine sechs wichtigsten Online-Pläne die Lizenzgebühren. Zum anderen streicht er ab 1. März 2022 die flexible Kündigung innerhalb der Vertragslaufzeit sowie den Preisschutz für Monats-Abos. Björn Orth, CEO des Microsoft Gold Partners VENDOSOFT berichtete in der letzten Ausgabe, wie Unternehmen die Preiserhöhung abfedern können. Wie Firmen mit den weiteren Einschnitten verfahren, darum soll es in diesem Beitrag gehen.

Wenn Björn Orth und sein Team dieser Tage mit ihren CSP-Kunden telefonieren, ernten sie viel Unverständnis. Unternehmen erwarten von ihrem Lizenzberater Antworten, wie mit den Anpassungen der CSP-Programme umzugehen ist. Doch Fakt ist, dass Microsoft zwar fröhlich seine Preiserhöhungen und Lizenz einschränkungen kommuniziert. Dass diese den meisten Firmenkunden wie Daumenschrauben vorkommen müssen, thematisiert der Hersteller jedoch nicht. Auch kann zum jetzigen Zeitpunkt kein CSP-Pro-

vider Empfehlungen für den notwendigen Umstieg aussprechen. Microsoft stellt für die beiden Monate vor Inkrafttreten der Änderungen – also von Januar bis März 2022 – sogenannte Promotion-Aktionen in Aussicht. Wer dann neue Verträge abschließt, soll noch für eine begrenzte Zeit von besseren Konditionen profitieren, beispielsweise einer längeren Preisbindung für seine Monats-Abos. Doch konkret wird Microsoft bei diesem Thema nicht.

Preiserhöhungen

Björn Orth ärgert diese Vorgehensweise. „Wenige Wochen, bevor wir für unsere Kunden entscheiden müssen, welche Lizenzierung die Beste wäre, sind nicht einmal wir als Microsoft Partner ausreichend informiert!“ Für ihn ist unverständlich, wie der Hersteller hier taktiert. „Eine Beratung unserer vielen CSP-Kunden zum jetzigen Zeitpunkt wäre wünschenswert, schon um der Verunsicherung entgegenzuwirken, die sich breitmacht.“ Wenn eine Office 365 E5-Lizenz plötzlich 6,80 Euro mehr kostet (bei Monats-SKUs sogar 15 Euro mehr!), werden Kunden zu Recht nervös. Schnell schlagen die Preiserhöhungen mit einigen Zehntausend Euro in den IT-Budgets zu Buche. Pro Jahr!

Lizenz einschränkungen

Auf einem ganz anderen Blatt stehen die vertragsrechtlichen Änderungen. Was Microsoft unter dem klangvollen Namen New Commerce Experience (NCE) anpreist, reduziert der Lizenzexperte Orth auf das, was es ist: „Statt flexibler Skalierung des Lizenzbestands gibt es nun starre jährliche Vertragsmodelle ohne Anpassungsmöglichkeit an den eigentlichen Bedarf.“ Ab März 2022 wird eine taggenaue Abrechnung monatlicher Lizenzen um 20 Prozent teurer. Damit nicht genug, wird auch die einjährige Preisbindung für Monats-Abos aufgehoben. Erhöht Microsoft zukünftig die Gebühren für Monats-SKUs, gelten sie ab dem Folgemonat. So und ähnlich geht es weiter. Wer fälschlicherweise SKUs einbucht, hat 72 Stunden, um seinen Fehler zu korrigieren. Danach endet die Stornierungsfrist und die Lizenzen sind der Vertragslaufzeit von einem Jahr unterlegen.

Das lässt nicht viel Spielraum für Unternehmen, die ihre Microsoft-Anwendungen in der Cloud haben. Dazu noch einmal der Lizenzprofi Björn Orth: „Fragen Sie sich, für welche User Sie die Flexibilität der Monats-SKUs benötigen und für welche User On-Premises-Lizenzen ausreichen!“



LIZENZRECHTLICHE BERATUNG

Die wichtigsten Fakten zum geänderten Microsoft-CSP-Programm unter:

www.vendosoft.de/csp-aenderungen/