

Copilot Cowork weltweit allgemein verfügbar, Abrechnung läuft

Executive Summary

Copilot Cowork ist seit dem 16. Juni 2026 weltweit allgemein verfügbar, und seit dem 1. Juli ist auch die letzte Gnadenfrist abgelaufen. Heißt übersetzt: Der Agent, der dir ganze Aufgaben abnimmt, statt nur Textbausteine auszuspecken, kostet jetzt echtes Geld. Und zwar nicht pauschal, sondern pro Handgriff. Die Lizenz für Microsoft 365 Copilot ist nur noch die Eintrittskarte; jede Fahrt im Karussell wird in Copilot Credits abgerechnet, ein Credit kostet im Pay-as-you-go 0,01 USD.

Dazu gibt es neue Partner-Plugins von Harvey über LSEG und Miro bis monday.com, Web-Browsing über den lokalen Edge-Browser und agentische Tasks, die gern mal eine Stunde vor sich hin rechnen. Klingt nach Produktivität, ist aber auch der perfekte Nährboden für die erste KI-Rechnung, bei der dein CFO kurz den Defibrillator sucht.

Die gute Nachricht: Microsoft hat im Admin Center unter Copilot > Cost Management ordentliche Bremsen eingebaut. Spending Policies mit Limits auf Tenant-, Gruppen- und Benutzerebene, Alarmer, Freigabe-Workflows, Reporting. Die schlechte: Die Bremsen greifen nur, wenn du sie einbaust. Deshalb lautet die Botschaft dieses Briefings: Limits setzen, bevor die Nutzung steigt, nicht danach.

★ Wichtig: Stichtag 2. November

Ab dem 2. November 2026 kommen neue Microsoft-365-Copilot-Business-Lizenzen über CSP mit aktiviertem Usage Based Billing und angehängter Azure-Subscription. Wer bis dahin keine Policies hat, bekommt einen offenen Zähler frei Haus.

Worum geht es im Detail?

Zur Einordnung, weil der Name Cowork inzwischen für drei verschiedene Dinge herhalten muss: Copilot Cowork ist Microsofts agentische Arbeitsumgebung in Microsoft 365. Du formulierst ein Ziel, etwa „Bereite mir das Quartalsreview für den Vertrieb Süd vor“, und Cowork plant die Schritte, zieht sich über Work IQ die relevanten Mails, Dateien und Chats, baut Excel-Auswertung, PowerPoint und Begleitmail und liefert ein fertiges Ergebnis ab, nicht bloß einen Entwurf. Unter der Haube arbeiten zur GA die Anthropic-Modelle Claude Opus 4.8 und Sonnet 4.6; ein eigenes, feinjustiertes Microsoft-Modell namens „Cowork 1“ ist angekündigt und soll Alltagsaufgaben deutlich günstiger erledigen.

Der Hintergrund, warum Microsoft hier von der Flatrate abrückt: Ein klassischer Copilot-Chat ist ein Prompt, eine Antwort, fertig. Ein Agent dagegen denkt, sucht, ruft Tools auf, verwirft, sucht nochmal. Die Rechenkosten schwanken dabei um Größenordnungen. Eine Flatrate würde entweder die Wenignutzer abzocken oder Microsoft bei den Power-Usern ruinieren. Also wird gemessen. Und zwar nach vier Faktoren: Modell, Kontextabruf, Anzahl der Tool-Aufrufe und Laufzeit.

Wie aus einem Prompt eine Rechnung wird

1 Kostentreiber pro Task

Modellwahl

Opus 4.8 teuer, Sonnet 4.6 günstiger,
„Cowork 1“ soll noch billiger werden

Kontextabruf

Wie viele Mails, Dateien, Chats
Work IQ durchpflügen muss

Tool-Aufrufe

Plugins, Edge-Browsing,
Word/Excel/PowerPoint-Aktionen

Laufzeit

Minuten bis Stunden –
agentische Tasks laufen lange

2 Spending Policy prüft

? **Ist der User in einer Policy?**
sonst: kein Cowork, nur „Credits anfordern“

? **Per-User-Limit erreicht?**
dann Pause bis zum Monatsersten

? **Policy-Limit erreicht?**
dann steht die ganze Gruppe

? **Schwellenwert-Alarm?**
Mail an Admins und User

3 Wer zahlt zuerst?

Prepaid Capacity Packs

werden zuerst verbraucht –
auch von Power Platform!

Copilot Credit P3

vorab gekauft, rabattiert,
jährliche Bindung

Pay-as-you-go

0,01 USD pro Credit über
die Azure-Subscription

Größenordnungen aus der Praxis (Pay-as-you-go, 1 Credit = 0,01 USD)

Leicht: Wochenstatus

100–300 Credits ≈ 1–3 USD

Mittel: Meeting-Vorbereitung

400–700 Credits ≈ 4–7 USD

Schwer: Halbjahres-Analyse

700+ Credits ≈ ab 7 USD, nach oben offen

Microsoft selbst unterscheidet aus den Frontier-Daten drei Task-Muster. Leichte Tasks nutzen wenige Quellen, wenig Reasoning und liefern höchstens ein Ergebnis. Mittlere greifen auf mehrere Quellen zu und erzeugen zwei oder mehr Artefakte. Schwere Tasks aggregieren breit, denken tief und produzieren viel. Microsoft nennt dafür offiziell keine festen Preise, Praxisberichte bewegen sich aber im Rahmen der folgenden Tabelle.

Task-Typ	Typisches Beispiel	Credits (ca.)	Kosten PAYG (ca.)
Leicht	Wochenstatus aus Mails und Planner	100–300	1–3 USD
Mittel	Meeting-Vorbereitung mit Dokument, Tabelle, Folien	400–700	4–7 USD
Schwer	Sechs Monate Nutzungsdaten klassifizieren, Management-Report	700+	ab 7 USD, nach oben offen

Neu zur GA sind außerdem die Partner-Plugins. Verfügbar sind Enosix, Harvey, LSEG, Miro, monday.com, Moody's, Morningstar, S&P Global Energy und TeamsMaestro, dazu Integrationen für Fabric und Dynamics 365 Sales, Customer Service und ERP. Angekündigt sind Adobe, Atlassian, Box, Canva, CB Insights, Databricks, MoneyForward und Templafy. Jedes Plugin ist ein weiterer Tool-Aufruf, und jeder Tool-Aufruf ist ein weiterer Posten auf der Rechnung. Das Edge-Browsing schließlich lässt Cowork über den lokalen Edge im Web recherchieren und hält sich dabei an deine bestehenden Edge-Richtlinien. Auch das ist Rechenzeit.

i Fakten: Das Abrechnungsmodell in vier Sätzen

Abrechnung: M365-Copilot-Lizenz plus Copilot Credits (PAYG 0,01 USD/Credit oder Pre-Purchase Plan P3).

Cowork ist standardmäßig deaktiviert; es wird erst mit einer aktiven Spending Policy nutzbar.

Reihenfolge der Abbuchung: Prepaid Capacity Packs, dann P3, dann Pay-as-you-go.

User sehen ihren Verbrauch pro Task in Cowork mit dem Befehl /cost.

Was sind Chancen? Was sind Risiken?

Fangen wir mit dem Schönen an. Cowork ist das erste Copilot-Feature, bei dem ich in Workshops keine höflich gelangweilten Gesichter mehr sehe. Ein Kunde aus dem Maschinenbau hat im Frontier-Programm die monatliche Reklamationsauswertung an Cowork übergeben: 40 Excel-Dateien aus den Werken, ein Haufen Mails von verärgerten Händlern, am Ende ein Foliensatz für die Geschäftsführung. Früher zwei Tage Arbeit einer Controllerin, jetzt eine halbe Stunde Nacharbeit. Kosten des Laufs: knapp 900 Credits, also rund neun Dollar. Das ist die Art Business Case, bei der selbst der Einkauf nicht mehr nach dem Haar in der Suppe sucht.

Und dann die Kehrseite. Ein anderer Kunde, gleiche Branche, hat Cowork für „alle mal zum Ausprobieren“ freigegeben, ohne Per-User-Limit. Ein besonders enthusiastischer Kollege aus dem Produktmanagement hat daraufhin jeden Morgen einen Wettbewerbs-Scan mit Edge-Browsing über zwanzig Websites, drei Plugins und Opus als Modell angestoßen. Als Tagesroutine. Nach drei Wochen stand er allein für rund ein Viertel des Monatsverbrauchs der Firma. Niemand hat etwas Verbotenes getan. Genau das ist das Problem: Agenten verbrennen Geld nicht aus Bosheit, sondern aus Fleiß.

Chancen	Risiken
Ganze Workflows statt Einzelprompts – echte Zeitersparnis	Kosten skalieren mit Fleiß, nicht mit Köpfen
Plugins verbinden Fachsysteme (Harvey, LSEG, Dynamics 365)	Jedes Plugin ist ein neuer Datenabfluss und Kostentreiber
Feingranulare Budgets pro Abteilung und Kostenstelle	Auto-Apply nimmt künftige Dienste ungefragt in bestehende Policies auf
P3 und MACC senken den effektiven Credit-Preis	Power Platform kann Capacity Packs leersaugen, bevor Cowork dran ist
Günstigere Modelle (Sonnet, künftig Cowork 1) für Routine	Standardmäßig teures Modell plus lange Laufzeit ergibt Überraschungsrechnung

⚠ Warnung: Unbegrenzt ist kein Budget

Die Option „Monatliche Ausgaben nicht begrenzen“ ist bei der Einrichtung der Default-Policy ein gültiger Klick. Sie ist auch der schnellste Weg, im Quartalsgespräch mit dem Controlling zum Hauptdarsteller zu werden. Wer das anklickt, sollte vorher sein LinkedIn-Profil aktualisieren.

Ein subtileres Risiko steckt in den Capacity Packs. Die Credits daraus werden von Diensten im Microsoft 365 Admin Center und im Power Platform Admin Center gemeinsam verbraucht. Hat

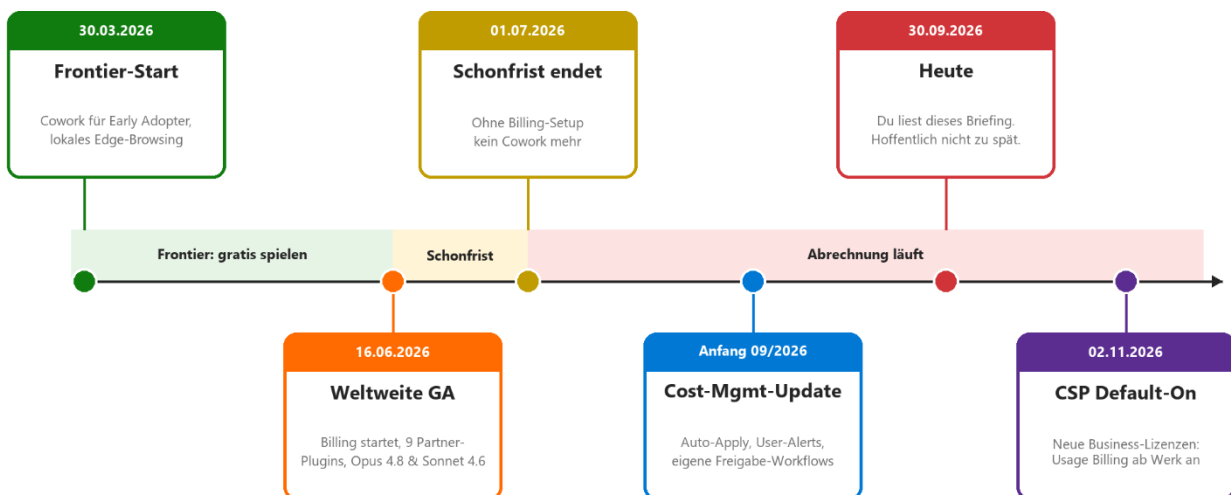
dein Power-Platform-Team Kapazität Umgebungen zugewiesen oder laufen dort fleißige Copilot-Studio-Agenten, steht für Cowork weniger zur Verfügung, und der Rest läuft still auf Pay-as-you-go weiter. Zwei Admin-Center, ein Topf, keiner fühlt sich zuständig. Klassiker.

⚠ Warnung: Auto-Apply ist an

Die Einstellung „Auto-apply new services“ ist in jeder Spending Policy standardmäßig eingeschaltet. Jeder neue abrechenbare Copilot-Dienst, den Microsoft nachschiebt, landet damit automatisch in deinen freigegebenen Policies. Freundlich formuliert: Microsoft denkt für dich mit. Weniger freundlich: Du hast gerade einen Blankoscheck für zukünftige Produkte unterschrieben.

Bleibt die Governance jenseits des Geldes. Seit dem 22. Juni sind für Cowork Audit-Logs, DSPM, eDiscovery, Insider Risk Management und Data Lifecycle Management in Purview allgemein verfügbar; DLP ist angekündigt, aber noch nicht da. Das ist wichtiger, als es klingt: Ein Agent, der über Plugins in Harvey oder monday.com schreibt und nebenbei im Web browsst, bewegt Daten über Grenzen, die dein Datenschutzbeauftragter bisher nur aus Albträumen kannte. Solange DLP fehlt, gehören Plugins nicht in die Standard-Policy, sondern in eine bewusst freigegebene Gruppe.

Copilot Cowork: vom Spielplatz zur Kostenstelle



Heute ist die letzte ruhige Gelegenheit, Limits zu setzen, bevor der CSP-Kanal Neulizenzen mit offenem Zähler ausliefert.

Was müssen wir jetzt schon vorbereiten?

Die Einrichtung ist kein Hexenwerk, aber sie hat ein paar Stolperfallen, die man nur einmal mitnehmen möchte. Das Setup startest du im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot > Cost Management mit „Get Started“. Dafür brauchst du die Rolle Global Administrator oder Billing Administrator. AI Administrator und License Administrator dürfen Policies später bearbeiten, aber keine neuen anlegen. Für Controller und Kostenstellenverantwortliche gibt es inzwischen Leserollen wie AI Reader und Global Reader, die das Reporting sehen, ohne etwas kaputt zu machen.

Hintergrund zur Abrechnung: Die Credits laufen über eine Azure-Subscription. Hast du keine, legst das Admin Center auf Wunsch eine an, sofern du Global Admin bist. Hast du einen MACC, also eine Azure-Verbrauchszusage, zählt Cowork-Verbrauch nur dann darauf ein, wenn die gewählte Subscription am Billing-Konto mit dieser Zusage hängt. Falsche Subscription gewählt heißt: Du

zahlst trotzdem, nur eben zusätzlich. Das merkt man meist im Jahresabschluss, also genau dann, wenn es am wenigsten Spaß macht.

Stellschraube	Empfehlung	Warum
Tenant-Limit (Default-Policy)	Immer begrenzen, konservativ starten	Das Limit der Default-Policy gilt für alle; weitere Policies erben es nicht
Per-User-Limit	z. B. 1.000–3.000 Credits/Monat	Verhindert den einen Kollegen mit Tagesroutine; bei Limit ist bis zum Monatsersten Pause
Pilotgruppen	Eigene Policies per Sicherheitsgruppe	Einzelne User lassen sich nur über Sicherheitsgruppen zuordnen
Auto-apply new services	Bewusst entscheiden, eher aus	Sonst wandern neue Dienste ungeprüft ins Budget
Alarme	Admin bei 50/80 %, User bei 75 %	Mails kommen ab Schwelle wöchentlich bis zum Monatsreset
Credit-Anfragen	Request Policy auf ServiceNow oder IT-Portal	Freigabe dort, wo auch der Kostenstellenverantwortliche sitzt
Billing-Methode	P3 prüfen, MACC-Subscription wählen	Prepaid wird zuerst verbraucht, PAYG ist der teure Rest

✓ Tipp: Erst messen, dann kaufen

Starte mit einer Pilot-Policy für 20 bis 50 Leute aus unterschiedlichen Fachbereichen, moderatem Per-User-Limit und Alarmen an dich und das Controlling. Nach vier Wochen hast du echte Verbrauchsdaten aus dem Consumption-Tab, gegliedert nach Policy, Gruppe, User und Dienst. Mit diesen Zahlen verhandelst du ein P3-Volumen, statt zu raten.

Zwei Details aus der Dokumentation, die in Workshops regelmäßig für Stirnrunzeln sorgen. Erstens: Ist ein User in mehreren Policies für denselben Dienst, gewinnt die mit dem höchsten Per-User-Limit. Die Einstellungen werden nicht kombiniert. Wer also eine großzügige „Management“-Policy anlegt und die Geschäftsführung zusätzlich in der normalen Policy lässt, hat de facto nur die großzügige. Zweitens: Wer mitten im Monat die Gruppe wechselt, nimmt seinen Verbrauch mit. Der Trick „ich lass mich mal eben in die Marketing-Gruppe schieben, die hat noch Budget“ funktioniert also nicht. Schade für die Kreativen, gut für dich.

Und dann das Thema Kommunikation. Sag deinen Leuten, dass es /cost gibt. Wer nach einem Task sieht, dass die schicke Marktanalyse gerade zwölf Dollar gekostet hat, formuliert den nächsten Auftrag präziser. Das ist die billigste Kostenkontrolle überhaupt: ein bisschen Transparenz und das leicht schlechte Gewissen, das jeder gute Controller seit Jahrzehnten erfolgreich einsetzt.

★ Wichtig: CSP-Kunden

Bist du CSP-Partner oder betreust Kunden über CSP: Ab 2. November sind bei neuen Microsoft-365-Copilot-Business-Lizenzen Usage Based Billing und Credit-Metering ab Werk aktiv. Prüfe vorher mit jedem Kunden Tenant-Limit, Per-User-Limit, Auto-Apply und Alarmempfänger. Sonst erklärst du im Dezember, warum die Lizenz „mit fixem Preis“ plötzlich keinen fixen Preis mehr hat.

✓ **Tipp: Modellwahl ist Kostenwahl**

Leg für Routinetasks eine Modellempfehlung fest. Nicht jeder Wochenstatus braucht Opus. Sonnet reicht für vieles, und sobald Cowork 1 verfügbar ist, lohnt sich ein Vergleichstest mit denselben drei Standardaufgaben.

Häufig gestellte Fragen

Was kostet Copilot Cowork pro Aufgabe?

Cowork wird zusätzlich zur Microsoft-365-Copilot-Lizenz in Copilot Credits abgerechnet, ein Credit kostet im Pay-as-you-go 0,01 USD. Leichte Aufgaben liegen in der Praxis bei etwa 100 bis 300 Credits, mittlere bei 400 bis 700 und schwere darüber, abhängig von Modell, Kontextabruf, Tool-Aufrufen und Laufzeit.

Wo richte ich Ausgabenlimits für Copilot Cowork ein?

Im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot > Cost Management legst du Spending Policies an. Dort setzt du ein monatliches Limit für die Policy, optional ein Limit pro Benutzer sowie E-Mail-Alarme für Admins und Benutzer ab frei wählbaren Schwellenwerten.

Was passiert, wenn ein Benutzer sein Cowork-Limit erreicht?

Der Benutzer verliert für den Rest des Monats den Zugriff auf die betroffenen Dienste, bis die Credits am Monatsersten zurückgesetzt werden. Ein bereits laufender Task darf noch zu Ende laufen, und der Benutzer kann über eine Credit-Anfrage mehr Budget beantragen.

Brauche ich für Copilot Cowork eine Azure-Subscription?

Ja, die Credits werden über eine Azure-Subscription abgerechnet, sofern keine ausreichenden Prepaid Capacity Packs vorhanden sind. Ein Global Administrator kann die Subscription direkt im Microsoft 365 Admin Center anlegen; bei einer Azure-Verbrauchszusage (MACC) muss sie am passenden Billing-Konto hängen.

Wie sieht ein Benutzer, wie viele Credits sein Cowork-Task verbraucht hat?

Der Benutzer gibt im geöffneten Cowork-Task den Befehl /cost ein. Cowork zeigt dann die ungefähren Kosten dieses Tasks in Credits sowie weitere Verbrauchsdetails an.