

Microsoft 365 Copilot Business über CSP: Verbrauchsabrechnung ab 1. Dezember standardmäßig aktiv

Executive Summary

Microsoft hat den Termin geschoben – aber nicht die Idee. Ursprünglich sollte die verbrauchsbasierte Abrechnung für neue Microsoft 365 Copilot Business-Lizenzen aus dem CSP-Kanal schon am 2. November 2026 standardmäßig eingeschaltet werden. Jetzt ist es der 1. Dezember 2026. Ab dann hängt an jeder neu gekauften Copilot Business-Lizenz, ob einzeln oder im Bundle, automatisch ein Pay-as-you-go-Zähler. Voreingestellt: 4.000 Copilot Credits pro Nutzer und Monat.

Klingt nach Kleingeld, ist es aber nicht. Bei einem Listenpreis von einem US-Cent pro Credit sind das bis zu 40 US-Dollar pro Kopf und Monat – zusätzlich zur Lizenz. Ein Kunde mit 100 Nutzern darf also ohne weiteres Zutun bis zu 400.000 Credits im Monat verbrennen. Das ist kein Bug, das ist das Geschäftsmodell. Microsoft nennt es „weniger Reibung bei der Einrichtung“. Dein Controller wird es anders nennen.

Die gute Nachricht für Deutschland: Zum Start ist der Standard hier noch nicht aktiv. Die schlechte: „noch“ ist das wichtigste Wort in diesem Satz. Deine Hausaufgabe ist also klar – jetzt mit dem CSP-Partner Ausgabenlimits, Freigabeprozesse und Zuständigkeiten festzurren, bevor die erste Rechnung das für dich erledigt.

1 Fakten: Das Wichtigste in drei Zeilen

- Stichtag: 1. Dezember 2026 (statt 2. November 2026), nur für neue Copilot Business-Käufe über CSP.
- Standardlimit: 4.000 Copilot Credits pro Nutzer und Monat, durch Admins anpassbar.
- Zum Start ausgenommen u. a.: Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Niederlande, Belgien, Polen.

Worum geht es im Detail?

Um das zu verstehen, musst du einen Schritt zurückgehen. Microsoft baut Copilot gerade von einem reinen Lizenzprodukt zu einer Plattform mit Taxameter um. Die Lizenz für rund 20 Euro im Monat ist die Grundgebühr – der Chat, die Zusammenfassungen in Teams, das Umformulieren in Word. Alles, was richtig Rechenleistung frisst, läuft inzwischen über eine eigene Währung: Copilot Credits. Ein Credit kostet im Pay-as-you-go-Modell einen US-Cent, wer vorab ein Kontingent kauft (Copilot Credit Pre-purchase Plan, kurz P3), bekommt Rabatt.

Welche Dienste Credits verbrauchen, ist eine wachsende Liste. Aktuell gehören dazu Copilot Cowork – der Agent, der eigenständig mehrstufige Aufgaben erledigt –, die Work IQ API für eigene Apps und Agenten, „Advanced work“ in SharePoint und OneDrive, die Copilot Managed Runtime für gehostete Apps, der Teams Phone Agent und laut Partner-Ankündigung auch der GitHub Copilot Harness. Wie viele Credits eine Aufgabe kostet, hängt vom gewählten KI-Modell, von der Laufzeit, vom Umfang der durchsuchten Daten und von der Zahl der ausgeführten Aktionen ab. Übersetzt: Ein Agent, der eine Stunde lang dein halbes SharePoint durchkämmt, ist teurer als einer, der eine Mail zusammenfasst. Überraschung.

Bisher musste ein Kunde diese Verbrauchsabrechnung aktiv einrichten: Azure-Abo verknüpfen, Abrechnungsrichtlinie anlegen, Dienste freigeben. Genau diese Hürde räumt Microsoft jetzt ab. Neue Copilot Business-Lizenzen aus dem CSP-Kanal bringen die nötige Azure-Abrechnungsgrundlage gleich mit, und Pay-as-you-go ist die Standardkonfiguration. Aus Opt-in wird Opt-out. Das ist der eigentliche Paradigmenwechsel – nicht der Preis, sondern die Voreinstellung.

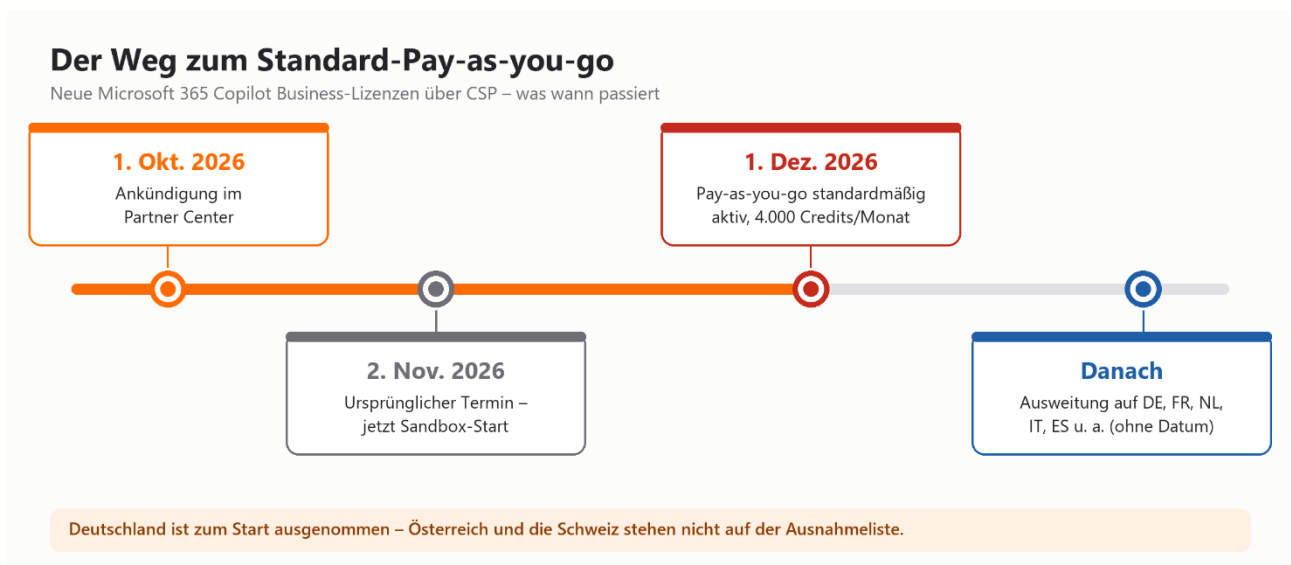


Abbildung 1: Zeitachse der Umstellung – vom ursprünglichen Novembertermin zum 1. Dezember 2026

Warum die Verschiebung? Offiziell, damit Partner sich vorbereiten können: Ab dem 2. November stehen Sandbox-Umgebungen im Partner Center bereit, in denen Distributoren, Reseller und Direct-Bill-Partner den Ablauf durchspielen können. Inoffiziell darfst du davon ausgehen, dass der Kanal bei „Novembertermin, Standard an, Kunde merkt es auf der Rechnung“ ziemlich laut geschluckt hat.

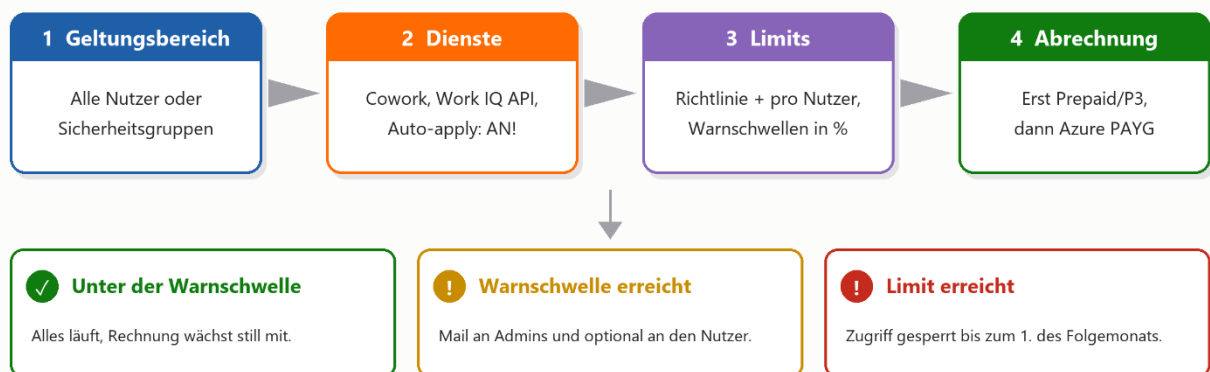
Aspekt	Bisher	Ab 1. Dezember 2026 (neue CSP-Käufe)
Pay-as-you-go	Opt-in, manuell einzurichten	Standardmäßig aktiv (Opt-out)
Azure-Abrechnung	Kunde verknüpft eigenes Azure-Abo	Bei neuen Lizenzen bereits vorbereitet

Ausgabenlimit	Wie vom Admin konfiguriert	4.000 Credits pro Nutzer und Monat voreingestellt
Betroffene Produkte	–	Copilot Business einzeln und in Bundles
Bestandslizenzen	Unverändert	Nicht betroffen – nur Neukäufe
Deutschland	–	Zum Start ausgenommen, Ausweitung angekündigt

Gesteuert wird das Ganze im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot › Cost Management. Dort legst du Ausgabenrichtlinien (Spending Policies) an: für alle Nutzer oder für einzelne Sicherheitsgruppen, mit Monatslimit für die Richtlinie und optional pro Person, mit Warnschwellen per Mail und mit der Wahl, welche Dienste überhaupt Credits ziehen dürfen. Ist das Limit erreicht, ist Schluss: Der Nutzer verliert den Zugriff auf die betroffenen Agenten bis zum Monatsersten. Vorausbezahlte Credits werden immer zuerst verbraucht, erst danach läuft der Pay-as-you-go-Zähler.

So greift eine Ausgabenrichtlinie (Spending Policy)

Microsoft 365 Admin Center › Copilot › Cost Management



Mehrere Richtlinien pro Nutzer: Es gewinnt die mit dem höchsten Nutzerlimit – Verbrauch wandert beim Gruppenwechsel mit.

Abbildung 2: Aufbau einer Ausgabenrichtlinie und was bei Schwelle und Limit passiert

⚠ Warnung: „Auto-apply new services“ ist ab Werk eingeschaltet

Jede Ausgabenrichtlinie nimmt künftige Copilot-Dienste und Agenten automatisch mit auf. Heißt: Microsoft bringt nächsten Monat einen neuen, hungrigen Agenten raus – und deine Nutzer dürfen sofort auf deine Kosten mitessen. Wer das nicht will, schaltet den Schalter pro Richtlinie aus und gibt neue Dienste bewusst frei.

Was sind Chancen? Was sind Risiken?

Fairerweise zuerst die Chancen, denn es gibt sie. Wer heute Copilot Cowork oder eigene Agenten ausprobieren will, scheitert in kleinen Firmen oft nicht am Willen, sondern an der Bürokratie: Azure-Abo, Berechtigungen, Abrechnungsrichtlinie, und dann noch jemand, der versteht, was ein Credit ist. Mit dem neuen Standard ist die Tür offen. Pilotprojekte starten schneller, und die Fachabteilung kann ausprobieren, statt drei Wochen auf ein Ticket zu warten.

Für Partner ist die Sache noch eindeutiger. Microsoft verspricht „mehr Fokus auf Adoption“ und lockt mit einer Aktivierungsprämie für Copilot Cowork sowie mit der neuen Growth Margin, die seit 1. Oktober Wachstum bei Copilot belohnt. Behalte das im Hinterkopf, wenn dir dein Partner erzählt, 4.000 Credits seien „ein vernünftiger Startwert“. Er meint es vermutlich gut. Er verdient aber auch an jedem Credit mit.

Und jetzt zum unterhaltsamen Teil. Das größte Risiko ist nicht der Preis, sondern die Unsichtbarkeit. Die Lizenz kostet jeden Monat dasselbe – das hat sich in Budgets eingebrannt. Verbrauch dagegen kommt schleichend, landet über CSP auf einer Sammelrechnung, die irgendjemand in der Buchhaltung abheftet, und fällt erst auf, wenn der Quartalsabschluss kracht. Agenten schlafen nicht, haben keinen Feierabend und fragen nicht, ob das jetzt wirklich nötig war.

Rechne es einmal durch, bevor es die Buchhaltung tut. 100 Nutzer mal 4.000 Credits mal einen US-Cent ergibt 4.000 US-Dollar im Monat, knapp 48.000 im Jahr – als theoretische Obergrenze, zusätzlich zu den Lizenzen. Kein Mensch schöpft das am ersten Tag aus. Aber Agenten sind keine Menschen. Ein einziger falsch konfigurierter Zeitplan, eine Schleife, die sich selbst immer wieder anstößt, oder ein Agent, der für jede Antwort das teuerste Modell nimmt, reicht völlig. Und weil das Limit pro Nutzer gilt, merkst du den Ausreißer erst, wenn mehrere Ausreißer gleichzeitig unterwegs sind.

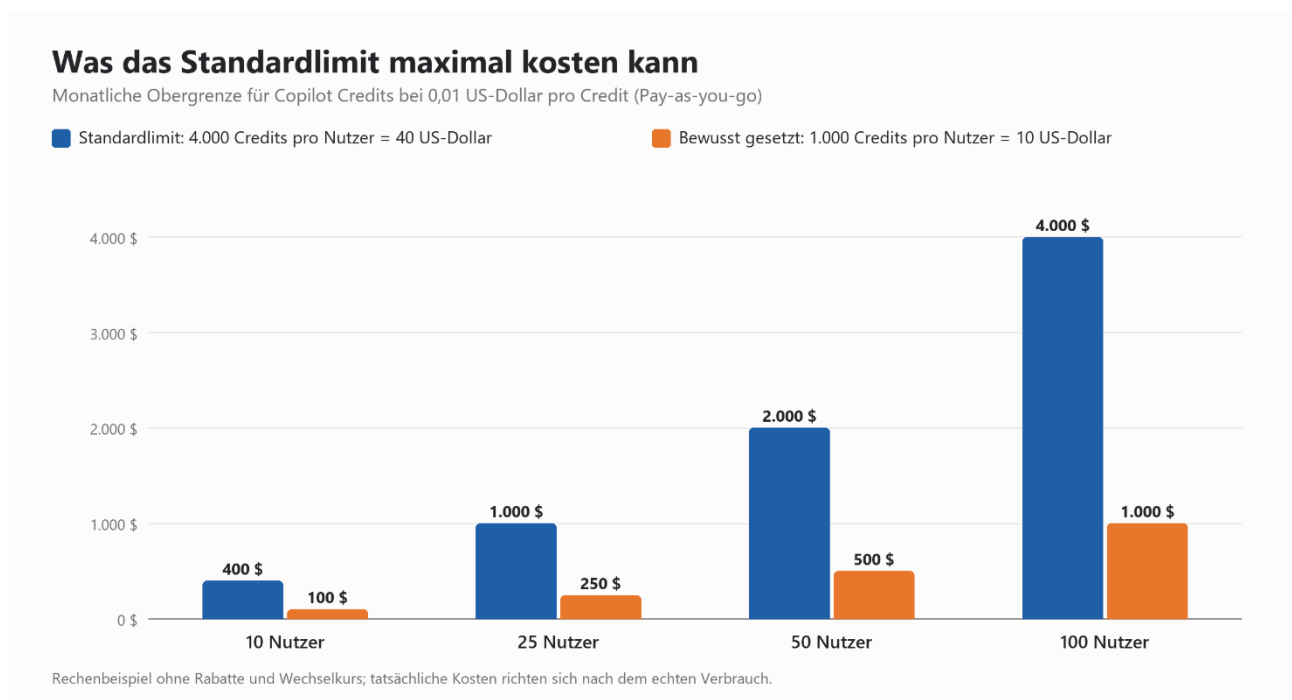


Abbildung 3: Maximale Monatskosten nach Teamgröße – Standardlimit gegen bewusst gesetztes Limit

★ Wichtig: Das Limit ist eine Obergrenze, kein Budget

Die 4.000 Credits sind keine Flatrate, die mit der Lizenz bezahlt ist. Abgerechnet wird der tatsächliche Verbrauch – aber bis zu diesem Deckel ohne Rückfrage. Spending Policies reservieren auch nichts, sie begrenzen nur. Wer „Limit“ als „Budget, das wir haben“ liest, plant falsch.

Chance	Risiko
KI-Agenten ohne Einrichtungsmarathon nutzen	Unkontrollierte Kosten bis 40 US-Dollar pro Nutzer und Monat
Schnellere Pilotprojekte in Fachabteilungen	Schatten-KI mit offizieller Kreditkarte
Feingranulare Steuerung nach Gruppen	Neue Dienste rutschen per Auto-apply automatisch rein
Transparenz über Cost-Management-Dashboard	Kosten erscheinen erst auf der CSP-Rechnung
Rabatt über Vorauskauf (P3) möglich	Nicht verbrauchte P3-Credits verfallen jährlich

Ein zweites Risiko ist der Datenschutz. Copilot Cowork nutzt neben OpenAI- auch Anthropic-Modelle, deren Verarbeitung außerhalb der EU-Datengrenze stattfinden kann. In EU-Tenants ist Cowork deshalb nicht ohne Weiteres verfügbar und muss bewusst freigeschaltet werden. Über Modellprofile im Cost Management kannst du festlegen, welche Modelle Cowork verwenden darf – Pflichtlektüre für deinen Datenschutzbeauftragten.

⚠ Warnung: Praxisbeispiel: Der Steuerberater und die Nachtschicht

Eine Kanzlei mit 25 Leuten aus dem Wiener Raum – Österreich steht nicht auf der Ausnahmeliste – kauft im Dezember Copilot Business nach. Ein ambitionierter Werkstudent baut über die Work IQ API einen Agenten, der jede Nacht alle Mandantenordner auf Fristen prüft. Funktioniert prächtig. Leider auch an Wochenenden, an Feiertagen und dreimal, weil der Zeitplan doppelt angelegt wurde. Ergebnis im Januar: Der Werkstudent hat alle Fristen im Griff, nur nicht die eigene Probezeit. Ein Nutzerlimit von 1.000 Credits und eine Warnschwelle bei 50 Prozent hätten das in der ersten Woche gemeldet.

Was müssen wir jetzt schon vorbereiten?

Du hast zwei Fristen: den 1. Dezember für Tenants in Märkten, in denen der Standard sofort greift, und ein unbekanntes Datum für Deutschland. Die schlechteste Strategie ist, auf die Ankündigung

für Deutschland zu warten. Die beste: Regeln jetzt festlegen, solange noch niemand Credits verbraucht und keiner um sein Lieblingsspielzeug kämpft.

Fang beim CSP-Partner an. Kläre, ob deine nächste Lizenzbestellung als Neukauf gilt, welches Standardlimit er vorschlägt und wie er Verbrauch auf der Rechnung ausweist. Viele Partner bekommen ab dem 2. November eine Sandbox – lass dir zeigen, was dort passiert, bevor es in deinem Produktiv-Tenant passiert. Danach geht es an die Konfiguration im Admin Center.

Schritt	Was konkret	Wer
1. Bestand prüfen	Welche Copilot Business-Lizenzen kommen über CSP? Welche Mandanten liegen in welchem Land?	IT, Einkauf
2. Partnergespräch	Standardlimit, Rechnungsdarstellung, Sandbox-Demo, Rabatt über P3 klären	Einkauf, IT
3. Limit festlegen	Organisationslimit und Nutzerlimit bewusst wählen, nicht 4.000 übernehmen	IT, Finanzen
4. Gruppen bauen	Sicherheitsgruppen für Pilotnutzer; Richtlinien nur für diese Gruppen	IT
5. Auto-apply aus	Neue Dienste erst nach Prüfung in Richtlinien aufnehmen	IT, Datenschutz
6. Alarme setzen	Warnschwellen etwa bei 50 und 80 Prozent, Empfänger aus IT und Finanzen	IT, Finanzen
7. Leserollen vergeben	Controlling bekommt Lesezugriff auf das Cost-Management-Dashboard	IT
8. Modellprofile prüfen	Welche KI-Modelle darf Cowork verwenden? Datenschutzfolgen bewerten	Datenschutz

✓ Tipp: Klein anfangen, dann aufdrehen

Starte mit einem Nutzerlimit von 500 bis 1.000 Credits für eine Pilotgruppe und lass alle anderen draußen. Nach vier Wochen schaust du im Consumption-Tab nach, wer was verbraucht. Hochdrehen geht in zwei Minuten – eine Rechnung rückgängig machen dagegen nie.

✓ **Tipp: Gruppenwechsel ist kein Reset**

Wechselt jemand mitten im Monat die Gruppe, nimmt er seinen bisherigen Verbrauch mit. Gehört jemand zu mehreren Richtlinien, gilt die mit dem höchsten Nutzerlimit – nicht die strengste. Plane deine Gruppen also so, dass großzügige Richtlinien nicht versehentlich alle anderen aushebeln.

Und zum Schluss das Organisatorische: Schreib eine einseitige Nutzungsregel für KI-Agenten. Wer darf Agenten bauen, wer darf zusätzliche Credits anfordern, wer genehmigt? Das Admin Center unterstützt Credit-Anfragen mit eigener Weiterleitung – nutze sie, sonst landet jede Anfrage bei der einzigen Person, die gerade Urlaub hat.

Ein letzter Gedanke zum Thema Kommunikation: Sag deinen Nutzerinnen und Nutzern, dass es die Limits gibt und warum. Nichts frustriert mehr als ein Agent, der am 20. des Monats ohne Erklärung verstummt – und nichts erzeugt schneller Schatten-IT als frustrierte Power-User. Ein kurzer Hinweis im Intranet, eine Ansprechperson für Credit-Anfragen und eine monatliche Verbrauchsübersicht für die Abteilungsleiter kosten dich eine Stunde. Die Alternative kostet dich die Glaubwürdigkeit deines ganzen KI-Projekts.

Häufig gestellte Fragen

Sind bestehende Microsoft 365 Copilot Business-Lizenzen von der Umstellung betroffen?

Nein, die Standardaktivierung der Verbrauchsabrechnung gilt nur für neue Käufe von Copilot Business über CSP ab dem 1. Dezember 2026. Bestehende Abos behalten ihre bisherige Konfiguration, solange der Admin nichts ändert.

Wie viel kostet ein Copilot Credit?

Im Pay-as-you-go-Modell kostet ein Copilot Credit einen US-Cent, 4.000 Credits entsprechen also 40 US-Dollar. Wer über den Copilot Credit Pre-purchase Plan vorab kauft, erhält Rabatt, muss aber mit dem Verfall ungenutzter Credits rechnen.

Gilt die Standardaktivierung auch für Kunden in Deutschland?

Zum Start nicht: Deutschland gehört neben Frankreich, Italien, Spanien, den Niederlanden, Belgien und Polen zu den zunächst ausgenommenen Märkten. Microsoft hat die Ausweitung angekündigt, aber noch kein Datum genannt.

Was passiert, wenn ein Nutzer sein Credit-Limit erreicht?

Der Nutzer verliert bis zum Monatsersten den Zugriff auf die Agenten und Dienste, die über die betroffene Ausgabenrichtlinie laufen. Er kann über das Admin Center zusätzliche Credits anfordern, wechselt aber nicht automatisch in eine andere Richtlinie.

Wo stelle ich das Ausgabenlimit für Copilot Credits ein?

Im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot > Cost Management im Tab Configuration. Dort legst du Ausgabenrichtlinien mit Organisations- und Nutzerlimits, Warnschwellen und freigegebenen Diensten fest.