

Usage-based Billing für neue Copilot-Business-Lizenzen startet erst am 1. Dezember

Executive Summary

Microsoft hat dir gerade einen Monat geschenkt. Eigentlich sollte ab dem 2. November 2026 bei jeder neuen Microsoft-365-Copilot-Business-Lizenz aus dem CSP-Kanal die nutzungsbasierte Abrechnung automatisch eingeschaltet sein. Jetzt heißt der Stichtag 1. Dezember 2026. Pay-as-you-go wird damit die Standardeinstellung, und zwar mit einem voreingestellten Ausgabedeckel von 4.000 Copilot Credits pro Nutzer und Monat. Wer 100 Copilot-Business-Nutzer hat, kann also bis zu 400.000 Credits im Monat verbrennen, bevor irgendwer „Stopp“ sagt.

Abgerechnet werden damit Erfahrungen wie Copilot Cowork, die Work IQ APIs und der GitHub Copilot Harness – alles Dinge, die nicht in der Sitzplatzlizenz enthalten sind. Gleichzeitig verkauft Microsoft ab dem 1. Dezember neue Copilot-SKUs, die keine Microsoft-365-Basislizenz mehr voraussetzen; die bisherigen Angebote heißen seit dem 16. Oktober „(add-on)“. Die schlechte Nachricht für Ungeduldige, die gute für Vorsichtige: Deutschland gehört zunächst nicht zu den Märkten, in denen das Default-on ausgerollt wird. Die Werkzeuge für Kostenrichtlinien, Budgets und Alerts stehen im Admin Center aber schon heute bereit. Nutze sie, bevor die erste Monatsrechnung dir die Entscheidung abnimmt.

i Fakten: Das Wichtigste in drei Zeilen

Neuer Termin: 1. Dezember 2026 statt 2. November 2026, gilt für Neukäufe von Copilot Business im CSP (Einzelangebote und Bundles).

Default-Limit: 4.000 Copilot Credits pro Nutzer und Monat, vom Admin anpassbar; Mindestwert für Nutzerlimits laut Microsoft 2.000 Credits.

Sandbox im Partner Center ab 2. November; Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Niederlande, Belgien, Polen u. a. vorerst ausgenommen.

Worum geht es im Detail?

Um zu verstehen, warum Microsoft hier so einen Aufwand treibt, musst du dir den Unterschied zwischen zwei Rechnungen klarmachen. Die erste kennst du: Copilot Business kostet einen festen Betrag pro Sitzplatz und Monat, egal ob der Kollege aus dem Vertrieb zehn Mails zusammenfassen lässt oder gar nichts tut. Die zweite Rechnung ist neu und ehrlicher, also gefährlicher: Agenten, die eigenständig mehrstufige Aufgaben abarbeiten, verursachen echte Rechenkosten. Ein Cowork-Auftrag, der zwanzig Dokumente liest, eine Präsentation baut und drei Mails entwirft, frisst ein Vielfaches dessen, was ein Chat-Prompt kostet. Das lässt sich nicht sinnvoll in eine Flatrate pressen – jedenfalls nicht, ohne dass Microsoft dabei draufzahlt.

Die Währung dafür heißt Copilot Credits. Sie sind die gemeinsame Recheneinheit für alle nutzungsbasiert abgerechneten Copilot-Dienste. Microsoft nennt als Planungsgröße für Cowork grob 100 bis 300 Credits für leichte Aufgaben, 300 bis 700 für mittlere und mehr als 700 für

schwere. Im Pay-as-you-go-Modell liegt der Listenpreis bei rund einem US-Cent pro Credit, abgerechnet im Nachgang über ein Azure-Abonnement. Wer eine Mengenzusage macht, bekommt über den Copilot Credit Pre-purchase Plan (P3) Rabatt.

Bisher war die Einrichtung ein mehrstufiges Ritual: Azure-Abo anlegen, verknüpfen, Abrechnungsrichtlinie bauen, Dienste freischalten. Genau das schaffen viele kleine Kunden nie, und deshalb nutzen sie Cowork auch nie. Das Default-on dreht den Spieß um: Neue Copilot-Business-Lizenzen bringen die nötige Azure-Abrechnung gleich mit, Pay-as-you-go ist vorkonfiguriert. Microsoft verkauft das als „weniger Setup-Reibung“. Aus Kundensicht heißt es: Die Tür zum Verbrauch steht offen, und du musst aktiv entscheiden, wie weit.

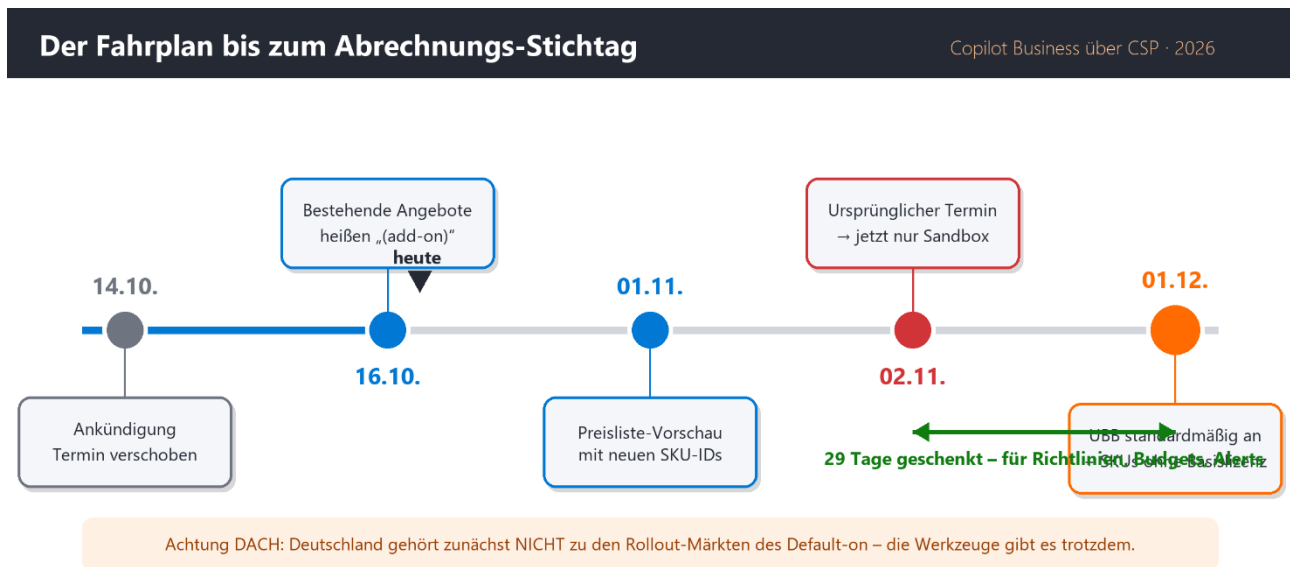


Abbildung 1: Die relevanten Termine rund um Copilot Business und Usage-based Billing

Gesteuert wird das Ganze im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot > Cost Management. Dort legst du Spending Policies an, also Ausgaberrichtlinien. Jede Richtlinie hat einen Geltungsbereich (alle Nutzer oder bestimmte Sicherheitsgruppen), eine Auswahl an Diensten, ein Monatsbudget für die gesamte Richtlinie, optional ein Limit pro Nutzer, Alerts für Admins und Benachrichtigungen für Nutzer sowie eine Abrechnungsmethode. Beahlt wird in fester Reihenfolge: erst Prepaid Capacity Packs, dann P3-Guthaben, dann Pay-as-you-go. Ist das Limit erreicht, ist bis zum Monatsersten Schluss – der Nutzer kann dann nur noch Credits beim Admin anfragen.

Wohin wandert ein Copilot Credit?

Prüfkette im Microsoft 365 Admin Center

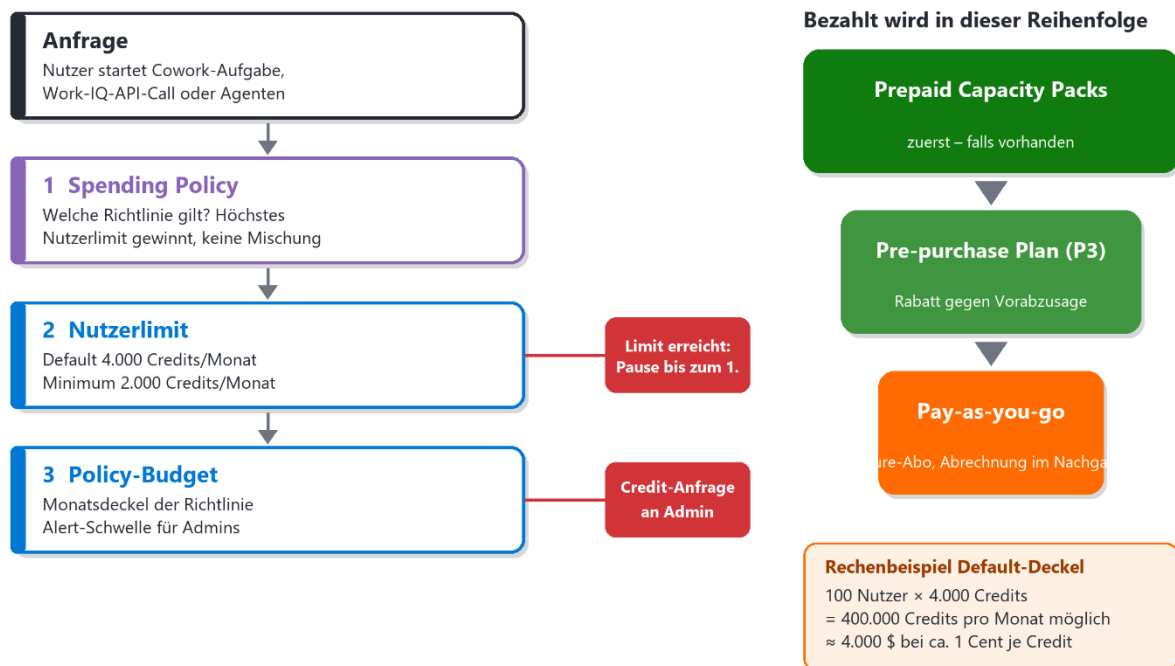


Abbildung 2: Prüfkette und Bezahlkaskade für jeden verbrauchten Copilot Credit

Zwei Details verdienen besondere Aufmerksamkeit, weil sie in der Praxis regelmäßig überraschen. Erstens: Ist ein Nutzer in mehreren Richtlinien, gewinnt die mit dem höchsten Nutzerlimit – komplett, ohne dass Einstellungen gemischt werden. Wer also „zur Sicherheit“ noch eine großzügige Pilotrichtlinie für alle anlegt, hebt damit seine sparsame Standardrichtlinie aus. Zweitens: Die Einstellung „Auto-apply new services“ ist standardmäßig aktiv. Jeder neue Copilot-Dienst, den Microsoft künftig nutzungsbasiert abrechnet, landet automatisch in deiner Richtlinie. Bequem, solange du dich nicht wunderst, warum im März plötzlich ein Dienst Geld kostet, von dem du im Januar noch nie gehört hast.

Rolle	Darf Richtlinien anlegen	Darf Richtlinien bearbeiten	Darf Abrechnungsmethode ändern	Darf Berichte sehen
Global Administrator	Ja	Ja	Ja	Ja
Billing Administrator	Ja	Ja	Ja	Ja
AI Administrator	Nein	Ja (Limits, Alerts)	Nein	Ja
License Administrator	Nein	Ja (Limits, Alerts)	Nein	Ja
AI Reader / Global	Nein	Nein	Nein	Ja (nur lesend)

Reader				
---------------	--	--	--	--

Parallel dazu baut Microsoft das Lizenzregal um, und das gehört zur selben Geschichte. Ab dem 1. Dezember gibt es neue Angebote für Microsoft 365 Copilot und Copilot Business, die keine qualifizierende Microsoft-365-Basislizenz mehr voraussetzen. Sie bekommen eigene Produkt- und SKU-IDs, kosten aber dasselbe wie die bisherigen. Die alten Angebote tragen seit dem 16. Oktober den Zusatz „(add-on)“ und erreichen am 1. Dezember im CSP ihr Verkaufsende – was ausdrücklich nicht ihr Lebensende ist: Bestandskunden verlängern und ändern Mengen wie gewohnt. Wer allerdings Bestellskripte, Preiskalkulationen oder Lizenzberichte über Produktnamen statt über IDs abgleicht, darf sich auf eine kreative Woche einstellen. Erfahrungsgemäß fällt so etwas nicht beim Testen auf, sondern am Freitagnachmittag, wenn der Kunde fragt, warum seine Bestellung seit drei Tagen „in Bearbeitung“ ist.

Was sind Chancen? Was sind Risiken?

Fangen wir mit der guten Seite an, denn die gibt es wirklich. Viele Mittelständler haben Copilot Business gekauft und nutzen davon exakt das, was ein besseres Suchfeld auch könnte. Cowork und agentische Szenarien sind der Teil, bei dem Copilot tatsächlich Arbeit abnimmt – und der Teil, den bislang kaum jemand aktiviert hat, weil die Abrechnungseinrichtung abschreckte. Fällt diese Hürde, können Fachabteilungen endlich ausprobieren, ob sich das lohnt. Für Partner kommt ein handfestes Motiv dazu: Microsoft lockt mit einem Aktivierungsanreiz für Copilot Cowork, und frühe Nutzung ist bekanntlich der Startpunkt für jedes Erweiterungsgespräch.

Die Risiken sind weniger glamourös, aber teurer. Ein Default-Deckel von 4.000 Credits pro Nutzer klingt technisch, ist aber bei einem Cent pro Credit ein Betrag in der Größenordnung von 40 US-Dollar pro Kopf und Monat – zusätzlich zur Sitzplatzlizenz. Niemand wird das sofort ausreizen. Aber irgendwer in jeder Firma entdeckt, dass Cowork auch den Quartalsbericht aus 40 Excel-Dateien zusammenbaut, und lässt ihn dann jeden Montag neu bauen, weil sich eine Zahl geändert hat. Das ist kein Missbrauch, das ist Begeisterung. Auf der Rechnung sieht beides gleich aus.

Monatliches Kostenrisiko: 50 Copilot-Business-Nutzer

Ohne Richtlinie
(Default-Deckel)

bis 200.000 Credits · ≈ 2.000 \$

Minimum-Nutzerlimit
2.000 Credits

bis 100.000 Credits · ≈ 1.000 \$

Gestaffelt: 10 Power-User
× 4.000, Rest Cowork aus

bis 40.000 Credits · ≈ 400 \$

Pilotgruppe 10 Nutzer
+ Policy-Budget 15.000

bis 15.000 Credits · ≈ 150 \$

Obergrenzen, keine Prognose. Abgerechnet wird nur echte Nutzung; Umrechnung mit ca. 1 US-Cent je Credit (Pay-as-you-go-Listenpreis).

Abbildung 3: Maximale monatliche Belastung je nach Richtlinienmodell (Obergrenzen, keine Prognose)

Aspekt	Chance	Risiko
--------	--------	--------

Einstieg	Cowork & Co. ohne Azure-Bastelei sofort nutzbar	Verbrauch startet, bevor jemand Regeln definiert hat
Kosten	Zahlung nur für echte Nutzung, keine toten Sitzplätze	Variable Kosten machen Budgetplanung schwer
Steuerung	Feingranulare Richtlinien pro Gruppe und Dienst	Mehrfach-Richtlinien hebeln sich gegenseitig aus
Zukunft	Neue Dienste automatisch verfügbar	Auto-apply holt neue Kostenquellen ungefragt ins Haus
Lizenzierung	Copilot künftig ohne M365-Basislizenz kaufbar	Skripte mit Produktnamen brechen durch „(add-on)“-Umbenennung

⚠ **Warnung: Die Rechnung kommt nachträglich – und gnadenlos pünktlich**

Pay-as-you-go wird im Nachgang abgerechnet. Das heißt: Du merkst den Cowork-Enthusiasmus deiner Controlling-Abteilung erst, wenn die Azure-Rechnung kommt. Bis dahin ist der Monat gelaufen, das Geld weg und der Quartalsbericht immerhin sehr schön formatiert. Ohne Alerts ist Usage-based Billing ein Blindflug mit Kreditkarte.

Eine Szene, wie sie in Workshops gerade ständig vorkommt: Ein Geschäftsführer eines Ingenieurbüros mit 60 Leuten fragte, ob man Cowork nicht einfach „mal für alle“ einschalten könne, man sehe ja dann, wer es nutzt. Auf die Frage, wer denn die Azure-Rechnung prüfe, kam nach kurzem Schweigen: „Die Buchhaltung. Einmal im Quartal.“ Genau diese Konstellation erzeugt die Art von Überraschung, die in der Kaffeeküche erzählt wird – und zwar nicht von dir, sondern über dich.

Dazu kommt ein strategisches Risiko, das gern übersehen wird: Mit Credits verschiebt sich die Kostenkontrolle von der Lizenzverwaltung hin zur laufenden Betriebsführung. Früher war Copilot ein Posten, den man einmal im Jahr verhandelt hat. Jetzt ist es ein Verbrauchszähler, der jeden Tag läuft. Das verlangt Prozesse, die viele kleine IT-Abteilungen schlicht nicht haben – und Microsoft hat sehr klar formuliert, dass die Richtwerte für Limits sich weiterentwickeln können. Was heute „empfohlen“ ist, kann morgen „Minimum“ heißen.

Was müssen wir jetzt schon vorbereiten?

Die gewonnenen 29 Tage zwischen dem alten und dem neuen Stichtag sind kein Urlaub, sondern ein Zeitfenster. Und weil Deutschland beim Default-on zunächst außen vor bleibt, hast du für deutsche Mandanten sogar noch etwas mehr Luft. Das ist allerdings eine trügerische Ruhe: Wer bereits Cowork nutzt oder Tochtergesellschaften in Rollout-Märkten hat, ist früher dran, und das Admin Center behandelt alle Mandanten gleich. Folgende Schritte lohnen sich jetzt:

- **Bestandsaufnahme** – Welche Mandanten haben Copilot Business, welche kaufen bis Jahresende neu, welche sitzen in Märkten, die nicht auf Microsofts Ausnahmeliste stehen – etwa Österreich oder Großbritannien?

- **Default-Richtlinie bewusst aktivieren** – Unter Copilot > Cost Management > Get Started selbst die Standardrichtlinie anlegen, statt sie Microsoft zu überlassen. Monatsbudget und Nutzerlimit setzen.
- **Pilotgruppe definieren** – Eine Sicherheitsgruppe für Power-User mit höherem Limit, alle anderen bleiben beim Minimum von 2.000 Credits oder ohne Cowork.
- **Auto-apply prüfen** – Für die Standardrichtlinie ausschalten, damit neue Dienste erst nach Freigabe Geld kosten dürfen.
- **Alerts verdrahten** – Policy-Alert bei 50 und 80 Prozent an IT und Controlling, Nutzerbenachrichtigung bei 75 Prozent.
- **Leserollen vergeben** – Controlling bekommt AI Reader, damit es die Zahlen sieht, ohne Richtlinien anfassen zu können.
- **Automatisierung anpassen** – Skripte und Katalog-Mappings auf Produkt- und SKU-IDs umstellen; die Namen enthalten seit 16. Oktober „(add-on)“.
- **Sandbox nutzen** – Partner testen ab 2. November im Partner-Center-Sandbox, wie Neukäufe mit Default-on aussehen.

✓ Tipp: Der Copilot Credit Estimator ist dein Freund

Microsoft stellt einen Copilot Credit Estimator bereit, mit dem du Cowork-Nutzung modellieren kannst. Fütter ihn mit ehrlichen Annahmen: Wie viele Leute nutzen es wirklich, wie oft pro Woche, wie schwer sind die Aufgaben? Das Ergebnis ist kein Orakel, aber eine deutlich bessere Diskussionsgrundlage als „wird schon nicht so schlimm“.

★ Wichtig: Gruppenwechsel setzen nichts zurück

Wechselt ein Nutzer im laufenden Monat die Gruppe, gilt die neue Richtlinie – aber der bisherige Verbrauch zählt mit. Der Trick, sich durch einen Abteilungswechsel ein frisches Budget zu erschleichen, funktioniert also nicht. Gut so.

Ein praktischer Startpunkt, der sich bei kleinen Kunden bewährt: Standardrichtlinie für alle mit Nutzerlimit 2.000 Credits und einem Monatsbudget, das zum Bauchgefühl der Geschäftsführung passt. Dazu eine zweite Richtlinie für eine Pilotgruppe von fünf bis zehn Personen mit 4.000 Credits. Nach vier Wochen schaust du im Consumption-Tab nach, wer wie viel verbraucht hat, und entscheidest dann – auf Basis von Daten statt von Vermutungen. Denk dabei an die Regel mit dem höchsten Nutzerlimit: Die Pilotgruppe bekommt ihr großzügigeres Limit automatisch, der Rest bleibt bei der knappen Standardrichtlinie.

Was	Bis wann	Wer
Skripte auf SKU-IDs umstellen	sofort (Umbenennung seit 16.10.)	IT / Partner-Automatisierung
Neue SKUs in Preisliste prüfen	ab 01.11.2026	Lizenzmanagement
Sandbox-Tests Default-on	ab 02.11.2026	CSP-Partner
Richtlinien, Budgets, Alerts aktiv	vor 01.12.2026	Global/Billing Admin

Erste Verbrauchsauswertung	Anfang Januar 2027	IT + Controlling
-----------------------------------	--------------------	------------------

Häufig gestellte Fragen

Ab wann ist Usage-based Billing für Microsoft 365 Copilot Business standardmäßig aktiv?

Für Neukäufe von Microsoft 365 Copilot Business über CSP ist die nutzungsbasierte Abrechnung ab dem 1. Dezember 2026 standardmäßig eingeschaltet. Ursprünglich war der 2. November 2026 angekündigt, Microsoft hat den Termin um einen Monat verschoben.

Gilt das Default-on für Copilot Business auch in Deutschland?

Zunächst nicht: Deutschland gehört neben Frankreich, Italien, Spanien, den Niederlanden, Belgien, Polen und weiteren Ländern zu den Märkten, in denen der Rollout vorerst nicht startet. Die Kostenverwaltung im Microsoft 365 Admin Center lässt sich trotzdem bereits heute einrichten.

Wie hoch ist das voreingestellte Ausgabelimit für Copilot Credits?

Microsoft setzt standardmäßig 4.000 Copilot Credits pro Nutzer und Monat an, Administratoren können diesen Wert anpassen. Für Nutzerlimits in eigenen Richtlinien empfiehlt Microsoft mindestens 2.000 Credits pro Nutzer und Monat.

Wo lege ich Budgets und Kostenrichtlinien für Copilot Credits fest?

Im Microsoft 365 Admin Center unter Copilot > Cost Management auf der Registerkarte Configuration. Dort erstellst du Spending Policies mit Geltungsbereich, freigegebenen Diensten, Monatsbudget, Nutzerlimit, Alerts und Abrechnungsmethode.

Muss ich bestehende Copilot-Business-Abonnements umstellen?

Nein, bestehende Abonnements bleiben mit Produkt-IDs, Preisen und Verlängerungsbedingungen unverändert, es ist keine Migration nötig. Die bisherigen Angebote tragen lediglich seit dem 16. Oktober 2026 den Namenszusatz „(add-on)“ und können weiter verlängert werden.