

WHITE PAPER · GIUGNO 2026

Licenze Microsoft senza sorprese: la guida CSP per le PMI

Piani Microsoft 365, Azure e Dynamics 365, regole NCE, ottimizzazione della spesa e cosa cambia con il listino 2026.

In sintesi

Per molte PMI italiane il licensing Microsoft è una voce di spesa rilevante e poco governata: piani sovradimensionati, licenze inattive e add-on sovrapposti erodono il budget IT senza che nessuno se ne accorga. Questo white paper spiega come funziona il modello CSP, quali regole impone la New Commerce Experience e come scegliere il piano giusto fra Microsoft 365, Azure e Dynamics 365, con i prezzi di listino giugno 2026 e le note sugli aggiornamenti annunciati da Microsoft. Presenta poi sette leve concrete di ottimizzazione della spesa e la procedura per cambiare partner CSP senza alcun impatto tecnico su tenant e dati. L'obiettivo è dare a titolari e responsabili IT un metodo replicabile, basato sull'esperienza maturata da SynSphere su più di 150 tenant Microsoft 365 gestiti.

Licenze Microsoft senza sorprese: la guida CSP per le PMI – Prima edizione: giugno 2026. © 2026 SynSphere Italia SRL – P.IVA 11145990963 – synsphere.it. Documento informativo: non costituisce consulenza legale, fiscale o contrattuale. Microsoft, Microsoft 365, Azure, Dynamics 365 e gli altri marchi citati appartengono ai rispettivi proprietari. È consentita la condivisione del documento integrale, senza modifiche, citando la fonte.

Indice

1. La giungla del licensing Microsoft: perché le PMI spendono male	3
2. CSP o acquisto diretto: cosa cambia davvero	4
3. Le regole del gioco: la New Commerce Experience	5
4. Microsoft 365: scegliere il piano giusto	6
5. Copilot e gli add-on: quando valgono il canone	7
6. Azure in CSP: pagare quello che si consuma	8
7. Dynamics 365: full user e Team Members	9
8. Ottimizzare la spesa: le sette leve	10
9. Cambiare partner CSP senza traumi	11
10. Checklist operativa	12
Chi è SynSphere	14

1. La giungla del licensing Microsoft: perché le PMI spendono male

Nella maggior parte delle PMI italiane il licensing Microsoft nasce bene e invecchia male. All'inizio qualcuno sceglie un piano, spesso su consiglio del fornitore del momento, e per qualche mese la spesa è coerente con i bisogni reali. Poi l'azienda cambia: arrivano nuove persone, altre escono, si attivano servizi aggiuntivi per un progetto, si rinnova tutto in automatico anno dopo anno. Nessuno torna a guardare il quadro completo, perché il licensing non è il mestiere di nessuno in azienda. Il risultato è una spesa che cresce in silenzio e che quasi mai riflette l'uso effettivo degli strumenti.

L'esperienza di SynSphere su più di 150 tenant Microsoft 365 gestiti dice che gli sprechi si concentrano quasi sempre in tre famiglie ricorrenti, facili da descrivere e altrettanto facili da misurare con gli strumenti giusti.

Licenze sovradimensionate

È il caso più frequente: utenti con un piano superiore alle loro esigenze reali. L'operaio di produzione che consulta solo la posta dallo smartphone non ha bisogno dello stesso piano del responsabile amministrativo che vive dentro Excel e Teams. Quando tutta l'azienda è appiattita sul piano più ricco, di solito per semplicità di gestione, la differenza di canone moltiplicata per decine di utenti e per dodici mesi diventa una cifra importante. Il sovradimensionamento si annida anche negli add-on: funzioni di sicurezza o di collaborazione acquistate separatamente quando un piano superiore le avrebbe incluse, oppure piani molto ricchi usati per una frazione minima delle loro possibilità.

Licenze inattive o orfane

Sono le licenze assegnate a persone che non lavorano più in azienda, a caselle di servizio dimenticate, a collaboratori esterni di progetti chiusi da mesi. In assenza di un processo di offboarding strutturato, la licenza sopravvive all'utente: la casella resta attiva, il canone continua a maturare e, dettaglio non secondario, resta aperto anche un punto di accesso che nessuno presidia. È uno spreco doppio, economico e di sicurezza, ed è quasi sempre il primo che un audit fa emergere.

Mix sbagliato fra piani e termini contrattuali

Anche quando i piani sono corretti, capita che il mix non lo sia: tutte le sottoscrizioni a termine mensile, che costa di più, quando l'organico è stabile; oppure tutte annuali quando una parte della forza lavoro è stagionale. Oppure ancora un unico piano per tutti quando una segmentazione per ruolo – operativi, ufficio, IT e direzione – costerebbe sensibilmente meno a parità di servizio percepito da ciascun utente.

La buona notizia è che nulla di tutto questo richiede tagli dolorosi. Nei progetti di ottimizzazione seguiti da SynSphere la riduzione media dei costi di licensing ottenuta per i clienti è del 30 per cento, quasi sempre senza togliere alcuna funzionalità a chi la usa davvero: si elimina ciò che non serve, si ridimensiona ciò che è sproporzionato e si riallinea il termine contrattuale alla realtà dell'organico. Le sezioni che seguono costruiscono il percorso pezzo per pezzo: prima il modello commerciale, poi le regole contrattuali, poi i singoli prodotti e infine le leve di ottimizzazione.

Il consiglio SynSphere

Prima di toccare qualsiasi piano, misura. Un report delle licenze assegnate incrociato con l'ultimo accesso reale di ogni utente richiede meno di un'ora con PowerShell o dal portale di amministrazione, e da solo rivela quasi sempre i primi risparmi. Senza una fotografia iniziale, ogni decisione di licensing è un'opinione.

2. CSP o acquisto diretto: cosa cambia davvero

CSP sta per Cloud Solution Provider ed è il programma con cui Microsoft autorizza partner qualificati a vendere e gestire le sottoscrizioni cloud – Microsoft 365, Azure, Dynamics 365 – per conto dei propri clienti. L'alternativa tipica per una PMI è l'acquisto diretto dal sito Microsoft con carta di credito. Sulla carta il prodotto è identico: stesse app, stessi servizi, stesso tenant. Quello che cambia è tutto ciò che sta intorno alla licenza.

Un partner CSP serio non si limita a rivendere codici. Attiva e configura le sottoscrizioni, emette fattura elettronica in euro con IVA italiana – niente addebiti in valuta o documenti esteri da riconciliare in contabilità – fa da primo livello di supporto quando qualcosa non funziona e, soprattutto, conosce il tenant del cliente: sa quali piani sono attivi, quando scadono, come vengono usati. È questa conoscenza che permette di proporre ottimizzazioni, invece di limitarsi a rinnovare le stesse quantità anno dopo anno.

Aspetto	Acquisto diretto Microsoft	CSP con partner
Fatturazione	Addebito su carta, documentazione self-service	Fattura elettronica italiana in euro, condizioni di pagamento concordabili
Supporto	Canali standard Microsoft, in coda con tutti	Interlocutore diretto che conosce il tenant e fa da primo livello
Consulenza sul mix	Assente: scegli da solo fra decine di piani	Analisi dei ruoli e proposta del mix più economico a parità di servizio
Ottimizzazione nel tempo	Nessuno rivede la spesa se non lo fai tu	Revisioni periodiche, audit licenze inattive, riallineamenti a rinnovo

Il punto che genera più diffidenza è il timore del vincolo: se compro dal partner, sono legato al partner? La risposta è no, e vale la pena essere precisi. Il rapporto CSP è una relazione commerciale, non tecnica. Il tenant Microsoft 365 appartiene al cliente, gli utenti e i dati risiedono nel cloud Microsoft, le configurazioni restano dove sono. Il partner ha un ruolo di gestione delle sottoscrizioni e, solo se il cliente lo concede, privilegi amministrativi delegati che possono essere revocati in qualsiasi momento dal portale di amministrazione.

In concreto, ecco cosa non cambia mai passando al canale CSP, o cambiando partner CSP in un secondo momento:

- Il tenant e i suoi domini: identificativo, utenti, gruppi e configurazioni restano identici
- I dati: posta, OneDrive, SharePoint e Teams non vengono toccati né migrati
- Le password e i metodi di autenticazione degli utenti, MFA inclusa
- Le personalizzazioni: policy, regole di posta, app integrate, automazioni Power Platform

Una precisazione utile per inquadrare il valore del canale: i prezzi di listino dei piani sono gli stessi nei due canali. Il vantaggio del CSP non sta in uno sconto di cartellino, ma nella capacità di farti comprare meno licenze e più adatte – ed è lì che si genera il risparmio vero, come vedremo nella sezione 8. In altre parole, scegliere il canale CSP non aggiunge alcun lock-in rispetto all'acquisto diretto: aggiunge un interlocutore. E se l'interlocutore non si dimostra all'altezza, si cambia partner senza toccare nulla di tecnico, con la procedura descritta nella sezione 9.

3. Le regole del gioco: la New Commerce Experience

Dal 2022 le sottoscrizioni Microsoft acquistate tramite partner CSP seguono un modello contrattuale chiamato New Commerce Experience, abbreviato NCE. Capirne le regole è indispensabile, perché è qui che si vincono o si perdono i margini di flessibilità: la differenza fra una scadenza gestita bene e una gestita male si paga, letteralmente, per dodici mesi. Le regole essenziali sono sei.

1. Ogni sottoscrizione ha un termine: mensile, annuale o, per alcuni prodotti, triennale. Il termine è l'impegno contrattuale, non la frequenza di pagamento.
2. Il termine annuale può essere fatturato in un'unica soluzione oppure mese per mese: l'impegno resta in ogni caso di dodici mesi, ma la fatturazione mensile del termine annuale può comportare un piccolo sovrapprezzo rispetto al pagamento in unica soluzione.
3. Dall'attivazione, e a ogni rinnovo, decorre una finestra di recesso di 7 giorni di calendario, con rimborso proporzionale ai giorni utilizzati.
4. Aggiungere utenti a una sottoscrizione esistente è possibile in qualsiasi momento; i nuovi posti si allineano alla scadenza della sottoscrizione.
5. Ridurre i posti o passare a un piano inferiore è possibile solo al rinnovo, oltre che nella finestra dei 7 giorni.
6. Passare a un piano superiore è invece possibile in qualsiasi momento del termine, con conguaglio del valore residuo.

Caratteristica	Termine annuale	Termine mensile
Prezzo	Listino pieno, il più conveniente	Sovrapprezzo significativo applicato da Microsoft
Riduzione posti	Solo al rinnovo annuale	Ogni mese, alla scadenza del termine mensile
Per chi ha senso	Organico stabile, ruoli consolidati	Stagionali, progetti a termine, periodi di prova
Rischio tipico	Posti in eccesso bloccati fino a 12 mesi	Pagare il premio di flessibilità senza usarla

La finestra dei 7 giorni

I 7 giorni di calendario della finestra di recesso sono l'unico vero paracadute dopo l'attivazione o il rinnovo di una sottoscrizione. Entro quella finestra si può annullare con rimborso proporzionale; oltre, l'impegno resta vincolante fino alla fine del termine. Per questo i rinnovi automatici vanno presidiati e mai subiti: se una sottoscrizione si rinnova il giorno 1 e l'azienda si accorge il giorno 15 che dieci posti erano di troppo, quei dieci posti si pagheranno per un anno intero, senza possibilità di rimedio.

Upgrade liberi, downgrade solo a rinnovo

La logica NCE è asimmetrica per costruzione: Microsoft rende facile salire e vincolante scendere. In pratica, passare da Business Standard a Business Premium si può fare oggi pomeriggio; tornare da Premium a Standard si può fare solo alla prossima scadenza del termine. La conseguenza operativa è che le decisioni di riduzione vanno preparate prima del rinnovo, non dopo: serve un calendario delle scadenze e un momento di revisione fissato qualche settimana prima di ciascuna. È un'abitudine semplice che, da sola, evita la maggior parte degli sprechi descritti nella sezione 1.

Il consiglio SynSphere

Tieni un calendario unico delle scadenze NCE con un promemoria 30 giorni prima di ogni rinnovo: è la finestra in cui decidere riduzioni e downgrade. Dopo il rinnovo, passati i 7 giorni di recesso, ogni correzione al ribasso slitta di un anno.

4. Microsoft 365: scegliere il piano giusto

Microsoft 365 è il cuore della spesa di licensing per la quasi totalità delle PMI, ed è anche il terreno dove la scelta del piano produce le differenze più visibili in fattura. I piani Business coprono fino a 300 utenti per piano; oltre quella soglia, o in presenza di requisiti particolari di sicurezza e conformità, si passa ai piani Enterprise. Questa è la mappa dei piani principali con i relativi prezzi.

Piano	Listino giugno 2026	Cosa include in sintesi	Per chi
Business Basic	6,30 euro/utente/mese	App Office web e mobile, Exchange 50 GB, Teams, OneDrive 1 TB, SharePoint	Ruoli operativi che lavorano da browser e smartphone
Business Standard	13,10 euro/utente/mese	Tutto Basic, più app Office desktop e funzioni webinar	Il piano di riferimento per il lavoro d'ufficio
Business Premium	23,10 euro/utente/mese	Tutto Standard, più Intune, Entra ID P1 e Defender for Business	PMI che vogliono sicurezza e gestione dei dispositivi
Apps for Business	10,30 euro/utente/mese	App Office desktop e OneDrive 1 TB, senza Exchange e Teams	Chi tiene posta e collaborazione su altri sistemi
Enterprise E3	circa 31,50 euro/utente/mese (indicativo)	Nessun limite di 300 utenti, sicurezza e gestione avanzate	Organizzazioni oltre i 300 utenti o con requisiti enterprise
Enterprise E5	circa 53,70 euro/utente/mese (indicativo)	Tutto E3, più sicurezza avanzata, compliance estesa e analisi	Esigenze spinte di security, audit e analisi dei dati

I prezzi indicati sono di listino giugno 2026, riferiti al termine annuale, IVA esclusa. Attenzione alla data: **Microsoft ha annunciato un aggiornamento del listino a partire dal 1° luglio 2026**. I valori riportati in questo documento vanno quindi verificati al momento della lettura sulla pagina sempre aggiornata synsphere.it/licenze-microsoft-365, che riporta il listino corrente con la data di riferimento.

Basic, Standard o Premium: tre domande per decidere

1. L'utente ha bisogno delle app Office installate sul PC? Se lavora solo da browser e smartphone, Business Basic basta e avanza, a meno della metà del costo di Standard.
2. L'azienda gestisce dati sensibili, dispositivi aziendali o lavora con clienti che chiedono garanzie di sicurezza? Business Premium include Intune, Entra ID P1 e Defender for Business: acquistati come add-on separati costerebbero di più e sarebbero più complessi da amministrare.
3. Esistono ruoli diversi con esigenze diverse? I piani si possono mescolare liberamente nello stesso tenant: Basic per la produzione, Standard per l'ufficio, Premium per IT, amministrazione e direzione è un mix che incontriamo spesso e che funziona.

Il limite dei 300 utenti per i piani Business è un tetto per singolo piano, quindi formalmente aggirabile combinando più piani; nella pratica, un'organizzazione che si avvicina a quella soglia ha quasi sempre anche esigenze di gestione e sicurezza che rendono naturale la transizione verso E3. E5 aggiunge a E3 il livello più alto di sicurezza e conformità della suite, oltre a funzioni di analisi: ha senso dove la security è un requisito contrattuale o normativo, non come scelta di default per tutta l'azienda.

Per una prima autovalutazione è disponibile il [selettore di piano Microsoft 365](https://synsphere.it/strumenti/m365-plan-selector) (synsphere.it/strumenti/m365-plan-selector) sul sito SynSphere: una serie di domande sul modo di lavorare dei ruoli aziendali restituisce gratuitamente un'ipotesi di mix da cui partire, da raffinare poi con un'analisi puntuale del tenant.

Il consiglio SynSphere

Non scegliere il piano per l'azienda: scegli il piano per ciascun ruolo. La domanda giusta non è quale piano ci serve, ma chi ha bisogno di cosa. Nei tenant che gestiamo, segmentare i ruoli su due o tre piani produce da solo una parte consistente del risparmio, senza togliere nulla a nessuno.

5. Copilot e gli add-on: quando valgono il canone

Microsoft 365 Copilot è l'add-on di cui tutti chiedono. A listino giugno 2026 costa circa 30 euro per utente al mese, in aggiunta a un piano Microsoft 365 idoneo: lo sono i piani Business e gli Enterprise E3 ed E5. È una cifra che, per molti profili, raddoppia o triplica il costo mensile per utente, e proprio per questo va trattata come un investimento da misurare, non come un upgrade di routine da estendere a tutti.

Il criterio che suggeriamo è partire dai ruoli che producono o elaborano molti contenuti: chi scrive offerte e relazioni, chi prepara presentazioni, chi analizza dati in Excel, chi passa le giornate fra riunioni e posta. Su questi profili l'assistente integrato nelle app Office, in Teams e in Outlook restituisce tempo in modo tangibile; su ruoli puramente operativi il beneficio è più difficile da giustificare. Un progetto pilota su un gruppo ristretto, con obiettivi d'uso definiti e una verifica dopo qualche settimana, dice molto più di qualsiasi brochure. Esistono inoltre formule a consumo annunciate da Microsoft per affiancare la licenza per utente negli scenari d'uso più leggeri: per il confronto conviene una verifica aggiornata al momento della decisione.

Prima ancora del pilota, conviene verificare i prerequisiti di governance dei dati: Copilot lavora sui contenuti a cui ciascun utente ha accesso, e se i permessi di SharePoint e OneDrive sono

troppo permissivi l'assistente renderà visibile più del dovuto. Un'autovalutazione gratuita dei prerequisiti è disponibile su synsphere.it/strumenti/copilot-readiness.

Teams Premium

Teams Premium estende Teams con funzioni avanzate per riunioni e webinar: riepiloghi intelligenti delle riunioni, protezioni aggiuntive come filigrane e limitazioni alla registrazione, branding aziendale e strumenti più ricchi per gli eventi virtuali. Ha senso dove le riunioni con esterni sono un processo di business – formazione, vendita strutturata, eventi ricorrenti – e molto meno come dotazione generalizzata per tutta l'azienda.

La famiglia Defender e gli add-on di sicurezza

Sul fronte sicurezza il catalogo Microsoft offre add-on per quasi ogni esigenza: protezione avanzata della posta, difesa degli endpoint, gestione delle identità e dei dispositivi. La regola pratica per una PMI è verificare prima cosa include già Business Premium: Defender for Business, Intune ed Entra ID P1 coprono la gran parte delle esigenze tipiche, e spesso rendono superflui add-on acquistati separatamente in passato. Comprare un add-on di sicurezza sopra un piano Basic può costare quanto il salto a un piano che lo include insieme a molto altro.

Il principio generale vale per tutti gli add-on: prima di aggiungere, confrontare. Il confronto giusto non è add-on contro niente, ma add-on contro upgrade di piano. È un calcolo che richiede dieci minuti su un foglio di calcolo e che evita una delle forme più comuni di spesa duplicata che incontriamo negli audit.

6. Azure in CSP: pagare quello che si consuma

Azure segue una logica completamente diversa da Microsoft 365: non ci sono licenze per utente, si paga il consumo effettivo delle risorse – macchine virtuali, storage, database, rete – misurato e rendicontato nel tempo. In CSP la sottoscrizione Azure viene attivata e amministrata tramite il partner, con fatturazione in euro e rendicontazione dei consumi, mentre tecnicamente resta una normale sottoscrizione Azure: stessi servizi, stesso portale, stesse API, nessuna limitazione funzionale.

Per una PMI il vantaggio del canale CSP su Azure è duplice. Il primo è amministrativo: una fattura italiana comprensibile invece di un rendiconto di consumi da decifrare riga per riga. Il secondo è di governance: il partner vede l'andamento della spesa e può intervenire, o almeno avvisare, quando qualcosa cresce in modo anomalo. Su Azure, a differenza di Microsoft 365, la spesa non è prevedibile per costruzione: una macchina virtuale dimenticata accesa, un ambiente di test mai spento, uno storage che cresce senza politiche di pulizia producono costi reali ogni ora, ventiquattro ore al giorno.

I modelli di acquisto delle risorse sono tre, e la loro combinazione è il primo strumento di ottimizzazione:

- Pagamento a consumo (pay-as-you-go): massima flessibilità, prezzo unitario pieno; ideale per carichi variabili, picchi e sperimentazioni
- Istanze riservate e savings plan: sconti significativi a fronte di un impegno di uno o tre anni; ideali per i carichi stabili e prevedibili
- Azure Hybrid Benefit: il diritto di riutilizzare licenze Windows Server e SQL Server già possedute con Software Assurance, riducendo il costo delle risorse corrispondenti

La combinazione di questi strumenti è il cuore dell'ottimizzazione su Azure: l'infrastruttura stabile va coperta da riservazioni o savings plan, i picchi e i progetti restano a consumo, e le licenze on-premises esistenti vanno fatte valere con Hybrid Benefit. È un lavoro di analisi che si ripaga rapidamente, perché su Azure ogni inefficienza non è un costo una tantum: è un costo ricorrente che si ripete identico ogni mese finché qualcuno non lo ferma.

Capitolo a parte è la governance quotidiana: budget con soglie di avviso, tag obbligatori per attribuire i costi a progetti e reparti, spegnimento programmato degli ambienti non produttivi, revisione periodica delle risorse orfane come dischi non collegati, indirizzi IP pubblici inutilizzati e snapshot dimenticati. Niente di tutto questo richiede strumenti a pagamento: servono disciplina e un momento ricorrente in agenda. Per un approfondimento sui modelli di sottoscrizione e sulla gestione continuativa dei costi rimandiamo alla pagina synsphere.it/sottoscrizioni-azure.

Il consiglio SynSphere

Attiva budget e avvisi di spesa il giorno stesso in cui apri una sottoscrizione Azure, non quando arriva la prima fattura fuori scala. Una soglia di avviso al 50, all'80 e al 100 per cento del budget mensile previsto trasforma le sorprese in semplici notifiche da gestire.

7. Dynamics 365: full user e Team Members

Dynamics 365 è la famiglia di applicazioni gestionali e CRM di Microsoft. Per le PMI italiane il prodotto di gran lunga più rilevante è Business Central, l'ERP cloud che copre contabilità, vendite, acquisti, magazzino e produzione; sul fronte CRM, le edizioni Professional di Sales e Customer Service offrono un punto d'ingresso più accessibile rispetto alle corrispondenti edizioni Enterprise, mantenendo le funzioni che servono alla maggior parte delle reti commerciali e dei team di assistenza di una PMI.

La distinzione che governa la spesa è quella fra utenti pieni, i cosiddetti full user, e Team Members. Il full user è chi usa l'applicazione come strumento di lavoro principale: l'impiegata amministrativa dentro Business Central, il commerciale dentro il CRM. Il Team Member è chi tocca il sistema in modo leggero e occasionale: consulta dati, approva richieste, inserisce informazioni semplici come note spese o fogli ore. La licenza Team Members costa una frazione della licenza piena, e proprio per questo va sfruttata: in molte aziende la platea di chi ha bisogno di leggere è molto più ampia di quella di chi deve operare.

Licenza	Listino giugno 2026 (indicativo)	Profilo d'uso tipico
Business Central Essentials	circa 70 euro/utente/mese	Utente pieno: contabilità, vendite, acquisti, magazzino
Business Central Premium	circa 100 euro/utente/mese	Come Essentials, più produzione e gestione assistenza
Team Members	circa 7 euro/utente/mese	Consultazione, approvazioni, inserimenti leggeri
Sales Professional	circa 61 euro/utente/mese	Commerciale: gestione di clienti, opportunità e offerte
Customer Service Professional	circa 47 euro/utente/mese	Operatore di assistenza: ticket e knowledge base

I valori sono indicativi, di listino giugno 2026, riferiti al termine annuale e IVA esclusa. Nota importante per chi pianifica i budget: **Microsoft ha annunciato un adeguamento del listino di Business Central a partire da fine 2026**. Chi sta valutando l'adozione, o ha rinnovi in arrivo a cavallo di quella data, farà bene a verificare i valori aggiornati prima di firmare.

Due indicazioni pratiche. La prima: dentro Business Central non si possono mescolare utenti Essentials e Premium – l'edizione si sceglie per l'intera organizzazione – quindi il salto a Premium si giustifica solo se i moduli di produzione o di gestione assistenza sono davvero necessari. La seconda: il dimensionamento corretto parte dalla mappa dei processi, non dall'organigramma. Chi approva una fattura non è detto che debba poterla registrare; chi consulta le anagrafiche clienti non ha bisogno di una licenza CRM piena. Disegnare i ruoli prima di contare le licenze evita l'errore più costoso di questo capitolo: comprare utenti pieni per attività da Team Member.

Per il quadro completo delle licenze Dynamics e i criteri di scelta fra le edizioni rimandiamo alla pagina dedicata synsphere.it/licenze-dynamics-365.

8. Ottimizzare la spesa: le sette leve

Mettiamo insieme i pezzi. Le sette leve che seguono sono, nell'ordine in cui conviene affrontarle, quelle che nel metodo SynSphere producono la quasi totalità del risparmio sul licensing Microsoft. Nessuna richiede di togliere strumenti a chi li usa: si tratta di smettere di pagare ciò che non viene usato e di pagare il giusto per ciò che serve davvero.

- 1. Audit delle licenze inattive.** Estrai l'elenco delle licenze assegnate e incrocialo con l'ultimo accesso reale di ogni utente. Caselle di ex dipendenti, account di servizio dimenticati, collaboratori di progetti chiusi: tutto ciò che non ha accessi da 60-90 giorni è un candidato alla rimozione. È la leva più rapida e meno conflittuale, e per i tenant Microsoft 365 può essere in gran parte automatizzata con gli script gratuiti del [toolkit PowerShell per le licenze](https://synsphere.it/download/toolkit-powershell-licenze-microsoft-365) (synsphere.it/download/toolkit-powershell-licenze-microsoft-365).
- 2. Downgrade mirati al rinnovo.** Per ogni gruppo di utenti, confronta il piano assegnato con le funzioni effettivamente usate: chi non apre mai un'app desktop può scendere a Business Basic, chi paga add-on inclusi in un piano già attivo può dismetterli. Le riduzioni vanno preparate prima della scadenza NCE, perché dopo il rinnovo restano bloccate per un anno.
- 3. Termine annuale dove l'organico è stabile.** Il termine mensile costa sensibilmente di più: tenerlo su tutta la flotta significa pagare ogni mese un premio di flessibilità che non si usa. La quota stabile dell'organico va portata su termine annuale; il mensile resta per stagionali, progetti a termine e nuovi assunti in periodo di prova.
- 4. Mix di piani per ruolo.** Segmenta l'organico per modo di lavorare – operativi, ufficio, ruoli con esigenze di sicurezza elevate – e assegna a ciascun segmento il piano minimo sufficiente. È la leva strutturalmente più redditizia, perché agisce sul prezzo unitario di ogni singolo utente, ogni mese, per sempre.
- 5. Azure Hybrid Benefit e riserve.** Sul fronte Azure, copri i carichi stabili con istanze riservate o savings plan e fai valere le licenze Windows Server e SQL Server già possedute con Software Assurance. Sono sconti che Microsoft mette a disposizione di chiunque, ma che nessuno applica al posto tuo.
- 6. Consolidamento degli add-on.** Censisci tutti gli add-on attivi e per ciascuno chiediti se un piano superiore lo includerebbe insieme ad altre funzioni utili. La somma di due o tre add-on comprati in momenti diversi supera spesso il costo del piano che li contiene tutti, con il vantaggio aggiuntivo di una gestione più semplice.

7. Revisione semestrale. L'ottimizzazione non è un progetto una tantum: l'organico cambia, i listini cambiano, Microsoft sposta funzioni da un piano all'altro. Un appuntamento fisso ogni sei mesi – licenze inattive, scadenze in arrivo, add-on, consumi Azure – mantiene la spesa allineata alla realtà. Un'ora due volte l'anno vale più di qualsiasi rinegoziazione.

L'ordine non è casuale: le prime due leve liberano risorse subito e non richiedono decisioni strategiche; la terza e la quarta incidono sulla struttura della spesa; la quinta e la sesta estendono il metodo ad Azure e agli add-on; la settima impedisce che tutto torni lentamente come prima. Nei progetti che seguiamo è la combinazione delle sette leve – non una leva magica – a produrre quella riduzione media del 30 per cento dei costi di licensing citata in apertura, e a mantenerla nel tempo.

Il consiglio SynSphere

Non rincorrere lo sconto: rincorri il dimensionamento. Su volumi da PMI i margini di trattativa sul listino sono limitati, mentre il margine sul numero e sul tipo di licenze è quasi sempre a doppia cifra. Prima si compra giusto, poi – semmai – si tratta.

9. Cambiare partner CSP senza traumi

Arriviamo al timore che tiene ferme molte PMI: e se il partner attuale non ci segue più come vorremmo? L'idea diffusa è che cambiare partner CSP significhi rifare tutto – nuovo tenant, migrazione della posta, utenti da ricreare, giorni di disservizio. È un'idea sbagliata, e va smontata con precisione: il trasferimento delle sottoscrizioni da un partner CSP a un altro non tocca nulla di tecnico. Il tenant resta lo stesso, gli utenti continuano a lavorare, la posta non si sposta di un byte, le configurazioni rimangono dove sono. Cambia soltanto chi emette la fattura e chi fornisce il supporto. La procedura, in cinque passi, è questa.

1. Si individua il nuovo partner e si definisce con lui l'accordo commerciale; in parallelo conviene fotografare lo stato attuale: elenco delle sottoscrizioni, quantità, termini e date di scadenza NCE.
2. Il nuovo partner invia una richiesta di relazione di rivenditore all'amministratore del tenant: un collegamento da accettare con un clic, che di per sé non concede alcun privilegio tecnico sul tenant.
3. Le sottoscrizioni vengono associate al nuovo partner. Le modalità dipendono dai termini in corso: alcune possono essere trasferite, altre vengono rimesse dal nuovo partner alla scadenza del termine NCE; un partner serio pianifica il percorso sottoscrizione per sottoscrizione, senza interruzioni di servizio.
4. Si decide quali privilegi amministrativi delegare al nuovo partner, e si revocano quelli del vecchio: la delega è facoltativa, granulare e revocabile in qualsiasi momento dal portale di amministrazione.
5. Dal ciclo di fatturazione successivo la fattura arriva dal nuovo partner. Gli utenti, nel frattempo, non si sono accorti di nulla.

Il punto di attenzione vero è il riallineamento delle scadenze NCE. Se il tenant ha accumulato negli anni sottoscrizioni con date di rinnovo sparse lungo tutto il calendario, il passaggio è l'occasione giusta per rialinearle a una o due date l'anno: semplifica la gestione e concentra i momenti di revisione descritti nella sezione 8. Il riallineamento avviene di norma alla scadenza naturale di ciascun termine – un motivo in più per pianificare il cambio con qualche mese

d'anticipo, invece di deciderlo sotto scadenza.

Cosa chiedere a un nuovo partner per valutarlo? Tre cose su tutte: una proposta di ottimizzazione del parco licenze esistente, perché se si limita a replicare quello che hai sta solo spostando la fattura; tempi e canali di supporto messi per iscritto; referenze su aziende simili alla tua per dimensione e settore. SynSphere, per dare un riferimento concreto, inizia ogni presa in carico da un audit del parco licenze: il valore del cambio si misura lì, non nello sconto di benvenuto. E vale anche il contrario: se l'audit dimostra che il parco licenze è già ben dimensionato, il cambio non è urgente, e saperlo è comunque un'informazione che vale.

10. Checklist operativa

Per chiudere, la sequenza operativa completa. È pensata per essere eseguita in tre o quattro settimane di calendario, con un impegno effettivo di poche ore a settimana, e ricalca l'ordine delle sezioni di questo documento: prima si misura, poi si decide, poi si esegue e si presidia.

Settimana 1: la fotografia

- Esporta l'elenco completo delle licenze assegnate dal portale di amministrazione Microsoft 365
- Incrocia le licenze con l'ultimo accesso di ogni utente e marca tutto ciò che è fermo da oltre 60 giorni
- Censisci gli add-on attivi – Copilot, Teams Premium, add-on di sicurezza – e verifica chi li usa davvero
- Recupera termini e date di scadenza NCE di ogni sottoscrizione e mettili in un calendario condiviso
- Se usi Azure: esporta i consumi degli ultimi tre mesi e identifica le risorse senza un proprietario chiaro

Settimane 2 e 3: le decisioni

- Rimuovi le licenze inattive e formalizza il processo di offboarding perché il problema non si ripresenti
- Segmenta gli utenti per ruolo e definisci il piano target di ciascun segmento (mix di Basic, Standard e Premium)
- Confronta ogni add-on con l'upgrade di piano che lo includerebbe e consolida dove conviene
- Decidi quali sottoscrizioni portare a termine annuale e quali lasciare mensili (stagionali, periodi di prova)
- Per Azure: valuta riserve o savings plan sui carichi stabili e verifica i requisiti per Hybrid Benefit
- Verifica i prezzi correnti: dopo l'aggiornamento del listino annunciato dal 1° luglio 2026, i valori citati in questo documento vanno ricontrollati prima di ogni decisione

Settimana 4: l'esecuzione e il presidio

1. Applica i downgrade e le riduzioni programmate alla prima scadenza NCE utile, mai dopo il rinnovo

- 2.** Imposta un promemoria 30 giorni prima di ogni rinnovo per la revisione delle quantità e dei piani
- 3.** Su Azure attiva budget e avvisi di spesa con soglie al 50, all'80 e al 100 per cento del previsto
- 4.** Fissa in agenda la revisione semestrale del parco licenze, con un responsabile e una durata definiti
- 5.** Se il partner attuale non ti supporta in questo percorso, valuta il cambio: come visto nella sezione 9, non comporta alcun impatto tecnico su tenant e dati

Eseguita una prima volta, questa checklist diventa una routine: la fotografia è già pronta, le scadenze sono a calendario e ogni revisione successiva richiede una frazione del tempo iniziale. È esattamente la differenza fra subire il licensing e governarlo.

Chi è SynSphere

SynSphere Italia è un partner Microsoft specializzato nelle piccole e medie imprese italiane. Dal 2008 affianchiamo le aziende su Microsoft 365, Azure, Dynamics 365, sicurezza informatica e formazione, con sedi operative a Milano (Segrate) e Bolzano.

+150

tenant Microsoft 365 gestiti

+10.000

utenti migrati

0

downtime medio nelle migrazioni

+5.000

ore di formazione erogate

+800

professionisti formati

95%

soddisfazione dei corsi

Vuoi una mano sui temi di questo white paper? Parliamone: synsphere.it/contattaci · info@synsphere.com. Sul sito trovi anche strumenti gratuiti di assessment, toolkit PowerShell, template operativi e il catalogo completo di corsi e certificazioni Microsoft.