

## Hetzner ist nur der Anfang



**4. Juli 2026 - Die Nachricht sorgte in der IT-Branche für einigen Gesprächsstoff: Der auch in der Schweiz beliebte deutsche Hosting-Anbieter Hetzner erhöht die Preise für mehrere Bereiche seines Portfolios – und das nicht zu knapp.**

Teils um mehr als 150 Prozent steigen die Kosten für einen Cloud-Server. Als Grund nennt das Unternehmen die «weiterhin herausfordernden Marktbedingungen in der Hardwarebeschaffung». Für viele Kunden ist es ein Ärgernis. Für IT-Dienstleister ist die Ankündigung vor allem ein Hinweis auf einen viel weitreichenderen strukturellen Umbruch.

Denn lange galt in der IT eine einfache Regel: Rechenleistung wurde stetig günstiger und leichter verfügbar. Hardware war Commodity, Infrastruktur standardisiert. Der Wettbewerb verlagerte sich hingegen auf Software und (Cloud-)Services. Genau dieses Gefüge gerät derzeit ins Wanken. Mit dem KI-Boom und der daraus folgenden Komponentenkrise ist Rechenleistung wieder zu einem raren Gut geworden. Plötzlich konkurrieren klassische Unternehmensanwendungen mit KI-Workloads um ähnliche Ressourcen, die Verfügbarkeit von Endgeräten ist eingeschränkt, die Preise steigen, Projekte und Margen geraten unter Druck. Und die Kosten

fräsen sich durch die gesamte IT-Kette, vom PC bis zu IaaS-Angeboten, vom Smartphone bis zum On-Prem-Server.

Davon profitieren primär die Hersteller. Neben den Chip-Größen konnten Hardware-Lieferanten wie HPE, Dell, Lenovo und Samsung nach zähen Quartalen zuletzt allesamt beeindruckende Rekordzahlen vorlegen. Viele IT-Dienstleister sitzen hingegen zwischen den Stühlen. Steigende Infrastrukturpreise und Beschaffungsengpässe treffen auf ohnehin wenig investitionsbereite Kunden. Und gerade im KMU-Umfeld lassen sich höhere Kosten nur bedingt weitergeben. Gleichzeitig bleiben die Anforderungen an Verfügbarkeit, Sicherheit und Performance unverändert hoch. Der Druck auf die Margen nimmt zu.

Die Preiserhöhungen von Hetzner mögen also auf den ersten Blick wie eine (unliebsame) Randnotiz wirken. Tatsächlich könnten sie aber ein Vorbote einer neuen Realität der IT-Branche sein. Rechenleistung wird wieder knapper, teurer und strategisch wichtiger. Zudem ist es nur eine Frage der Zeit, bis andere Cloud-Provider nachziehen. Für den Channel beginnt damit eine Phase, in der ein intelligenter Umgang mit Ressourcen den Unterschied macht. Wer sich künftig Zugriff auf (bezahlbare) Rechenleistung sichern kann, verschafft sich einen wichtigen Wettbewerbsvorteil.

Stefan Adelman, Redaktor, [sadelmann@swissitmedia.ch](mailto:sadelmann@swissitmedia.ch)