

Das Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) ist ein Lizenzprogramm für Unternehmen mit mindestens 250 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern. Das MPSA ist die Basis für die transaktionale Beschaffung von Volumenlizenzen, Software Assurance und Online Services.

1. Unbefristeter Vertrag

Das MPSA ist ein unbefristeter, weltweiter Vertrag mit einer einfachen Vertragsstruktur zur Beschaffung von Softwarelizenzen nach Bedarf. Eine Abnahmeverpflichtung besteht hierbei nicht, die gewünschte Software wird erworben, wenn diese benötigt wird.

2. Verbundene Unternehmen

Am MPSA eines Kunden können alle seine verbundenen Unternehmen teilnehmen. Das sind alle juristischen Personen, die dem Kunden gehören (Tochtergesellschaft), denen der Kunde gehört (Muttergesellschaft) oder die mit mindestens 50% der Anteile demselben Eigentümer wie der Kunde gehören (Schwestergesellschaft).

3. Purchasing Accounts (Einkaufskonto)

Die Beschaffung von Lizenzen und Online Services erfolgt über sogenannte Purchasing Accounts (PA), die unter dem MPSA zu registrieren sind. Ein PA muss nicht zwingend einer juristischen Person zugeordnet sein, sondern kann auch nur für einen Teilbereich, eine Abteilung oder eine Projektgruppe registriert werden, die allerdings dem Kunden oder einem seiner verbundenen Unternehmen zugehören muss. Das System der PA bietet insoweit die Möglichkeit, die Beschaffungsstruktur des MPSA der Einkaufsstruktur des Unternehmens anzupassen. Das vereinfacht die Beschaffung von Lizenzen und Online Services und bietet auch höhere Transparenz und Kontrolle der unter dem MPSA weltweit erworbenen Lizenzen.

Einem PA können auf Wunsch auch mehrere Licensing Solution Partner (LSP) zugewiesen werden. Die entsprechenden LSP müssen jedoch für die Region des PA autorisiert sein.

4. Agreement Administrator (Vertragsverwalter)

Für jedes MPSA wird ein PA als Agreement Administrator festgelegt. Der Agreement Administrator bekommt einen konsolidierten Überblick aller erworbenen Lizenzen und hat das Recht, alle Purchasing Accounts zu verwalten, kann die Zuweisung von PAs an dem MPSA beenden und kann das MPSA beenden.

5. Preislevelbestimmung

Unter einem MPSA werden die Produkte in drei Produktkategorien eingeteilt:

Systeme z. B. Windows Professional	Anwendungen z. B. Office Professional Plus	Server z. B. Windows Server 2012 R2
---------------------------------------	---	--

Für jede dieser drei Produktkategorien (Pools) werden die Preislevels gesondert festgelegt. Basis für die Preislevelbestimmung ist ein Punktwertsystem. Jedem Produkt und Lizenztyp ist dabei ein bestimmter Punktwert zugewiesen. Punkte für die bestellten Volumenlizenzen und Online Services pro Produktkategorie bestimmen gemeinsam den Preislevel. Je höher die Punktezahl desto höher der Level, was zu einem besseren Preis führt. Unter dem MPSA wird zwischen vier Preislevels unterschieden. Um den ersten Preislevel zu erreichen, muss jährlich eine Bestellung von 500 Punkten oder 250 Lizenzen für Online Services pro Kategorie getätigt werden.

Preislevel	Level A	Level B	Level C	Level D
Punktwert	500 (oder 250 Lizenzen für Online Services)	4.000	10.000	25.000

Beim Vertragseinstieg erhält der Kunde als Standard Preislevel A, es sei denn:

- Der Kunde bestellt Volumenlizenzen und Online Services mit einem Punktwert, was einen höheren Preis-level ergibt.
- Der Kunde verbindet einen aktiven Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription oder Select Plus-Vertrag mit einem besseren Preislevel als dem Preislevel unter dem MPSA.

6. Preislevelanpassung

Das MPSA passt den Preislevel automatisch an, sobald ein Volumen erreicht wird, das zur Inanspruchnahme eines besseren Preislevels berechtigt. Darüber hinaus wird jeweils zum Jahrestag eines MPSA-Vertrags überprüft, ob die Anforderungen des Preislevels erfüllt worden sind (sogenannter Compliance-Check). Beim Compliance-Check wird ermittelt, ob während der zurückliegenden zwölf Monate das Volumen tatsächlich abgenommen wurde. Hierbei werden die Bestellungen aller registrierten Purchasing Accounts weltweit summiert. Es bestehen Purchasing Accounts für Wirtschaft (Commercial), Forschung & Lehre (Academic) und öffentliche Verwaltung (Government).

Werden die Anforderungen der Preislevels erfüllt, so bleibt das Preislevel konstant. Sollte das erforderliche Volumen nicht erreicht werden, wird der Preislevel der Produktkategorie pro Jahr maximal um eine Stufe reduziert. Wird die Mindestanzahl an Punkten für den Preislevel überschritten, jedoch das Volumen eines günstigeren Preislevels noch nicht erreicht, können diese Punkte einfach in das nächste Jahr mitgenommen werden. Es gehen somit keine Punkte verloren; diese werden als eine Investition für das Folgejahr gewertet.

7. Software Assurance

Software Assurance ist unter MPSA optional. Bei Bestellungen von License & Software Assurance (Lic&SA) endet die SA-Laufzeit zum dritten Jahrestag, der der Bestellung folgt. Das heißt, eine SA-Laufzeit kann zwischen 25 und 36 Monaten variieren. Der License-Kostenanteil von Lic&SA wird auf den SA-Zeitraum entsprechend verteilt: 100% der Lizenzkosten durch die Anzahl der SA-Monate dividiert und anteilig zu den jeweiligen Jahrestagen in Rechnung gestellt.

8. Microsoft Volume Licensing Center (MVLIC)

Unter einem MPSA erworbene Lizenzen und Online Services werden im MVLIC einfach verwaltet. Dazu kann der Kunde hier Lizenzschlüssel und Software herunterladen sowie Online Services eigenständig bestellen und einsetzen. Software Assurance Services können schnell verwaltet und genutzt werden. Die Reporting-Funktionalität sorgt für einen unternehmensweiten Überblick der erworbenen Lizenzen aller registrierten Unternehmen unter dem MPSA.

- ✓ Unbefristeter, weltweiter Volumenlizenzvertrag zur transaktionellen Beschaffung von Microsoft-Volumenlizenzen, Software Assurance und Online Services
- ✓ Beschaffung über Purchasing Accounts, die jede Organisationseinheit reflektieren kann
- ✓ Volumenpreislevel wird durch das erworbene Volumen an Lizenzen und Online Services bestimmt
- ✓ Mehrere LSP-Partner pro Purchasing Account zulässig