

Microsoft- Lizenzkompass

Leitfaden zur Lizenzierung für kleine
und mittelständische Unternehmen
und öffentliche Einrichtungen

Ausgabe Oktober 2015

Inhalt

03
Einführung
in die Lizenzierung
von Microsoft

04
Lizenzierungs-
optionen

05
Welchen Mehrwert
bietet Microsoft-
Volumenlizenzie-
rung gegenüber
Einzelplatzlizenzen?

07
Software Assurance –
die Lösung für
Geschäftskunden-
anforderungen

08
Warum sollten Sie
und Ihre Kunden über
Cloud Computing
nachdenken?

10
Wie funktionieren
die Microsoft-
Volumenlizenz-
programme?

20
Andere
Lizenzprogramme

22
Lizenzierung
im Zeitalter
digitalen Wandels

34
ModernBiz-
Kampagne
Moderne Kunden-
kommunikation
nach Plan

41
Licensing Sales
Competence
Center der
Distributoren

42
Microsoft SureStep-
Programm

43
Weitere
Informationen

Einführung in die Lizenzierung von Microsoft

Geistiges Eigentum

Software ist geistiges Eigentum, vergleichbar mit einem Film, Buch oder Musikstück. Geistiges Eigentum ist das Ergebnis literarischer, künstlerischer und wissenschaftlicher Arbeit und steht unter dem besonderen Schutz des internationalen Urheberrechts. Geistiges Eigentum verbleibt grundsätzlich beim Urheber. Im Gegensatz zu physischen Gegenständen wie Autos, Fernsehgeräten oder Smartphones erwirbt man also mit einer Softwarelizenz nicht das Eigentum an der Software selbst, sondern das Recht, die Software entsprechend den Bestimmungen des Lizenzvertrags einzusetzen und zu nutzen. Je nach Lizenzvertrag können die Nutzungsrechte an einer Software variieren. Es ist also grundsätzlich von Bedeutung, über welchen Lizenzvertrag das Nutzungsrecht erworben wird.

Softwarelizenz für den Eigenbetrieb oder Online Service?

Wir bieten unseren Kunden die Wahlfreiheit, wie sie Microsoft-Technologie erwerben möchten: als klassische, dauerhafte Softwarelizenz (On-Premise-Lizenz) oder als Abonnement eines Online Services. Der entscheidende Unterschied zwischen beiden Angeboten ist, dass die Verantwortung für die Bereitstellung und Wartung einer Software, die für den Eigenbetrieb lizenziert wurde, beim Kunden selbst oder bei einem von ihm hierfür beauftragten Partner liegt. Entscheidet der Kunde sich für einen Microsoft Online Service, stellt Microsoft die Software als Service zur Verfügung und gewährt hohe Verfügbarkeit, flexible Skalierbarkeit und optimale Sicherheit.

Lizenzierungs- optionen

Unabhängig davon, ob der Kunde sich für Softwarelizenzen oder Online Services entscheidet: Microsoft-Technologie kann entweder als Einzelplatzlizenz erworben oder unter einem Volumenlizenzvertrag lizenziert werden. Die Unterschiede zwischen beiden Optionen entnehmen Sie folgender Tabelle.

Volumenlizenzverträge bieten Kunden die Möglichkeit, beide Lösungen – sowohl Softwarelizenz als auch Online Service – unter einem zentralen Vertrag zu lizenzieren. Dies führt zu einem Plus an Transparenz in der Verwaltung bei gleichzeitiger Flexibilität in der Beschaffung.

Einzelplatz- lizenz	Original-Equipment- Manufacturer-(OEM-)Lizenz	<ul style="list-style-type: none"> • Vom Hardwarehersteller (OEM = Original Equipment Manufacturer) auf der gelieferten Hardware vorinstalliert • I. d. R. mit Recovery-Datenträger für Wiederherstellungszwecke geliefert • Support über Hardwarehersteller, kein Support durch Microsoft • Aktivierung der Software online oder telefonisch (kann auch bereits durch OEM durchgeführt werden) • Möglichkeit von Nachbestellungen
	System Builder-Lizenz	<ul style="list-style-type: none"> • Software wird vorinstalliert oder ohne Hardware geliefert • Kein Support durch Microsoft • Aktivierung der Software online oder telefonisch mit individuellem Produktschlüssel pro Lizenz
	Full Packaged Product (FPP)	<ul style="list-style-type: none"> • Als Softwarepaket zu erwerben im Einzelhandel • Support durch Microsoft • Aktivierung der Software online oder telefonisch mit individuellem Produktschlüssel pro Lizenz
Volumen- lizenzierung	Volumenlizenz	<ul style="list-style-type: none"> • Bestellung von mehreren Lizenzen unter einem Volumenlizenzvertrag mit der Möglichkeit von Nachbestellungen • Software wird über Downloadoption (Volume Licensing Service Center, VLSC) bereitgestellt und verwaltet • Aktivierung erfolgt über Volumenlizenzschlüssel zentral; keine Einzelaktivierung erforderlich

Welchen Mehrwert bietet Microsoft-Volumenlizenzierung gegenüber Einzelplatzlizenzen?

Was spricht aus Kundensicht für eine Lizenzierung von Microsoft-Technologie über ein Volumenlizenzprogramm? Einzelplatzlizenzen, die entweder als vorinstallierte OEM-Softwarelizenz zusammen mit Hardware, als Hardware-unabhängige OEM-Lizenz (Systembuilder oder ROK) oder als Softwarepaket (Full Packaged Product, FPP) erworben werden, erfüllen primär die Anforderungen von Privat-anwendern. Szenarios, die dem Einsatz von Software in einer Unternehmens-IT entsprechen, erfordern jedoch besondere Nutzungsrechte, die Lizenzverträge von Einzelplatzlizenzen unter Umständen nicht erfüllen können.

Nutzungsrechte gemäß den Anforderungen von Geschäftskunden

Mit einem Volumenlizenzvertrag bekommt der Kunde zum Beispiel Remote-Zugriffs-Optionen. Hiermit hat der Kunde die Möglichkeit, auf Office-Programme zuzugreifen, die zentral bereitgestellt werden. Aber auch die Virtualisierung von Office und dem Windows-Desktopbetriebssystem kann nur über eine Volumenlizenzierung realisiert werden.

Mehr Transparenz und Kontrolle in der Verwaltung

Darüber hinaus liefern Volumenlizenzmodelle einen

hohen Grad an Transparenz, damit Kontrolle bei der Softwarebeschaffung gewährleistet ist. Ein zentraler Vertrag bietet die optimale Übersicht über die erworbene Microsoft-Technologie. Hiermit sinken gleichzeitig die Risiken von Unterlizenzierung (Stichwort „Compliance“), denn Lizenzen können unkompliziert überprüft werden. Und das gilt nicht nur für Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb, sondern auch für Microsoft Online Services alles auf einen Blick, unter einem Vertrag.

Die Software muss nicht pro Gerät einzeln installiert und aktiviert werden. Volumenlizenzprogramme erlauben ein zentrales Ausrollen über Imaging und Volumenaktivierung mittels Volumenlizenzschlüssel. Die Software selbst steht schnell und einfach über das Volume Licensing Service Center (VLSC) zum Download bereit.

Auch die Kostenperspektive ist von Bedeutung. Bei bestimmten Volumenlizenzprogrammen besteht die Möglichkeit, die Lizenzkosten in jährliche Raten aufzuteilen, was die Liquidität des Unternehmens verbessert. Zusätzlich gibt es Preisnachlässe für größere Bestellvolumen und Standardisierung.

Folgende Nutzungsrechte bieten nur Volumenlizenzprogramme:

Nutzungsrecht	Beschreibung
Remote-Zugriffs-Option	Option des Zugriffs auf zentral über Remote Desktop Services (RDS) bereitgestellte Desktopsoftware wie Office
Downgraderecht	Umfassendes Recht zum Downgrade auf Vorgängerversionen der lizenzierten Produkte. Einzelne OEM-Produkte beinhalten ebenfalls ein Downgraderecht. Windows Server hat uneingeschränktes Downgraderecht. Windows Client hat ein Downgraderecht auf die letzten zwei Versionen.*
Imaging-Recht	Das Recht, die Software mithilfe eines zentralen Images auszurollen
Virtualisierung	Desktopvirtualisierung ist nur mit Volumenlizenzierung möglich; so ist beispielsweise eine Lizenz für ein virtuelles Windows-Desktopbetriebssystem nur über einen Volumenlizenzvertrag erhältlich
Exklusive Lösungs- und Lizenzangebote	Virtual Desktop Access (VDA) als Lizenz für ein zentral bereitgestelltes virtuelles Windows-Desktopbetriebssystem
Enterprise-Funktionen für Microsoft Office Professional Plus	Office Professional Plus über Volumenlizenzierung beinhaltet mehr Features als die Einzelplatzlizenzen, z. B. die Optionen zur Verknüpfung mit Windows Server, Exchange Server und SharePoint Server. Funktionen, die für eine effektive und wettbewerbsfähige Unternehmenskommunikation entscheidend sind



* Für nähere Details sind ausschließlich die entsprechenden Microsoft Software Licensing Terms maßgebend.

Software Assurance – die Lösung für Geschäftskunden- anforderungen

Begleitend zur reinen Softwarelizenz bietet Volumenlizenzierung das Modell „Software Assurance“. Software Assurance (SA) ist viel mehr als eine reine Upgradegarantie, das heißt, das Recht, die Nachfolgeversion des lizenzierten Produkts einzusetzen und zu nutzen, sobald diese während der Vertragslaufzeit auf den Markt kommt.

Software Assurance ist eine Option, die Nutzungsrechte an der lizenzierten Software auf bestimmte Einsatzszenarios zu erweitern. So steht das Arbeiten mit einem mobilen virtuellen Desktop exklusiv Software Assurance-Kunden offen. Auch die mobile Nutzung von jedem beliebigen Gerät außerhalb des Netzwerks des Kunden ist nur mit SA möglich.

Auch im Bereich Servervirtualisierung kann Software Assurance eine wichtige Rolle spielen. Nur wenn Serveranwendungen mit Software Assurance lizenziert wurden, können virtuelle Maschinen innerhalb einer Serverfarm flexibel verschoben werden, ohne dass notwendigerweise weitere Lizenzen erforderlich sind. Zusätzlich wird die

Sicherheit der Daten mittels Lizenzen für die Wiederherstellung gewährleistet. Zum Verschieben von virtuellen Maschinen benötigt man für das Betriebssystem hingegen keine SA.

Und unabhängig davon, ob der Kunde seine Serveranwendungen im Eigenbetrieb verwaltet oder den Betrieb an einen Partner übergibt, mit Software Assurance kann der Kunde frei wählen, wie er die Software betreiben will – im eigenen Rechenzentrum, durch einen Servicepartner oder in Kombination als hybrides Modell. Zusätzliche Lizenzkosten beim Partner entfallen.

Software Assurance kann man auch für OEM Lizenzen innerhalb von 90 Tagen nach Kauf über die Open-Lizenzierung erwerben. Dadurch erhält die OEM-Lizenz für die Laufzeit der Software Assurance die Rechte einer Volumenlizenz und das Recht des Upgrades auf eine neuere Version. Dieses Nutzungsrecht bleibt auch nach Ablauf der SA bestehen.

Vorteile für Sie als Partner

- Bessere Kundenbindung dank einer vertraglichen Basis für mehr Kundenprojekte
- Höhere Umsatzchancen durch ein größeres Produktportfolio im Vergleich zu den Einzelplatzlizenzen und hiermit verbundene eigene Dienstleistungen
- Einfachere Installationsdienstleistungen für Deployment-Partner dank Imaging und einheitlichem Volumenlizenzschlüssel

Warum sollten Sie und Ihre Kunden über Cloud Computing nachdenken?

Die Arbeitswelt befindet sich im Umbruch. Neue technologische Möglichkeiten wie Cloud Computing, Social Media, mobile Kommunikationstechnologien und Big Data beeinflussen dabei nicht nur Arbeitsstile, sondern auch Unternehmensstrukturen. Zeitliche und räumliche Unabhängigkeit kann nicht nur zur Steigerung der Produktivität und Kostensenkung im Unternehmen beitragen, sondern sie wird zunehmend auch von den Mitarbeitern gefordert. Diese wünschen ein flexibles und familiengerechtes Arbeiten, das unter anderem auch die Einbindung privater Geräte und Kommunikationsstile, wie zum Beispiel über Social Media, umfasst.

Dieser Wandel setzt schnelle und intuitive Technologien mit hoher Verfügbarkeit voraus. Technologien sollen die Freiheit und Flexibilität bieten, überall arbeiten zu können – jederzeit und auf unterschiedlichen Endgeräten, sowohl privaten als auch firmeneigenen.

Mit der Integration von Cloud Computing und der Wahl des richtigen Lizenzmodells können Sie Ihren Kunden eine optimale Lösung bieten, die ihren individuellen Ansprüchen gerecht wird. Die richtige Kombination aus der passenden Technologie und Lizenzlösung hilft Ihren Kunden, ihre angestrebten Unternehmensziele zu verfolgen, und das nicht nur effektiv, sondern auch sicher. Wer diesen Wandel mit Microsoft gemeinsam vollziehen möchte, kann sich hierdurch einen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschaffen.

Als Microsoft-Partner können Sie Ihre Kunden dabei unterstützen, die beste Unternehmens-IT-Lösung zu ermitteln, und deren Umsetzung mitgestalten. Helfen Sie Ihren Kunden bei der Beantwortung folgender Fragen:

- Wie gestalten wir die eigene Serverinfrastruktur so flexibel, dass beispielsweise unsere Website auch einem großen Ansturm standhält?
- Wie können wir unseren Mitarbeitern den Zugriff auf Unternehmensdaten auch via Smartphone oder Tablet ermöglichen, ohne hier ein größeres Sicherheitsrisiko einzugehen?
- Wie können wir unsere Projektkommunikation mit Partnern und Consultants effektiv gestalten, sodass wir alle gemeinsam an Dokumenten arbeiten und virtuelle Konferenzen abhalten können?



„Die Azure-Lösung reduziert langfristig unsere Kosten und leistet zusätzlich eine Ausfallsicherheit, die wir selbst nicht erreichen können.“

Ausgangslage

Nach Jahren des Geschäftsaufbaus liefen bei Edgar Borrmann noch einige Windows Server 2008 R2. Zudem zeichnete sich auch im Backup-System Konsolidierungsbedarf ab.

Lösung

Um Windows Server 2008 R2 abzulösen und Anwendungen auszulagern, richtet der Microsoft-Partner bestserv zwei Windows Server 2012 R2 auf Azure Virtual Machines ein und sichert die Server in Azure Backup. Zudem kommen für das Backup von virtuellen Maschinen aus der VMware-Umgebung die Azure Backup Services zum Einsatz.

Verbesserungen

Edgar Borrmann umgeht Investitionen in Hardware und nutzt eine moderne IT-Infrastruktur mit hoher Ausfallsicherheit. Azure Backup Services sichert auch unternehmenskritische Server und vereinfacht das Backup. Das erspart dem IT-Team einigen Administrationsaufwand.

Mit weniger Zeitaufwand mehr erreichen

„Trotz der Verbindung über das Internet arbeitet das Programm sehr flott. Heute können wir alle Systeme, die für das operative Geschäft notwendig sind, in ein bis zwei Stunden wiederherstellen“, erläutert Holger Quadrius, Administrator. „Früher dauerte es rund zweieinhalb Tage.“ Das reduziert auch den Aufwand für die Administration deutlich. „Zusammen mit der Auslagerung auf Azure Virtual Machines sparen wir sicher einen halben Tag Arbeit pro Woche ein“, erwartet Quadrius – ein Vorteil, der sich langfristig für Borrmann auszahlt.

Wie funktionieren die Microsoft-Volumenlizenzprogramme?

Flexibler Lizenzerwerb, Planungssicherheit und einfache Verwaltung – Volumenlizenzen rechnen sich für Ihre Kunden und auch für Sie. Für kleine und mittelständische

Unternehmen stehen folgende Volumenlizenzprogramme ab einem Bedarf von fünf Lizenzen zur Verfügung.

	Open License	Open Value	Open Value Subscription
Mindestanzahl	5 Lizenzen	5 Lizenzen oder Geräte	5 Lizenzen oder Geräte
Vertragslaufzeit	24 Monate	36 Monate	36 Monate
Software Assurance	Optional	Inklusive	Inklusive
Lizenzangebote	Softwarelizenzen und Online Services	Softwarelizenzen und Online Services	Softwarelizenzen und Online Services
Vertragsdetails		2 Varianten: Company-wide und non-Company-wide	Nutzungsrechte auf die Vertragslaufzeit beschränkt (Mietmodell)

Lizenzierungsoptionen unter Volumenlizenzprogrammen

Unter Volumenlizenzprogrammen können Softwareprodukte und Online Services unterschiedlich lizenziert werden. Wie in der Tabelle oben aufgeführt, unterscheiden sich die Programme hierbei nicht nur in der Vertragslaufzeit, sondern auch in der Software Assurance-Integration.

Während Ihre Kunden unter Open License die Wahlfreiheit haben, ob sie eine Lizenz mit oder ohne Software Assurance erwerben möchten, stehen unter den Programmen Open Value und Open Value Subscription Lizenzen ausschließlich mit Software Assurance zur Verfügung.

Lizenztyp	Nutzungsrechte	Erwerbsmodell
License	Nutzungsrecht an der lizenzierten Software*	Neuerwerb einer Lizenz
License and Software Assurance	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzungsrecht an der lizenzierten Software sowie Nachfolgeversionen, die während der Vertragslaufzeit verfügbar werden • Sonderrechte, die mit Software Assurance** lizenziert werden • Software Assurance Services** 	Neuerwerb einer Lizenz
Software Assurance	<ul style="list-style-type: none"> • Sonderrechte • Services 	<ul style="list-style-type: none"> • Verlängerung einer auslaufenden Software Assurance** • Ergänzung einer qualifizierenden Einzelplatzlizenz um Software Assurance innerhalb einer Frist von 90 Tagen nach Erwerb der Einzelplatzlizenz**

* Nutzungsrechte sind beschrieben in den Microsoft-Produktbestimmungen unter www.microsoft.de/produktbestimmungen

** Weiterführende Informationen zu den Software Assurance Services entnehmen Sie bitte der Microsoft-Produktbestimmungen unter www.microsoft.de/produktbestimmungen

Die Mehrwerte von Software Assurance

Software Assurance ist der Schlüssel zu einer flexiblen und effektiven Nutzung Ihrer Microsoft-Technologie. Mittels vieler Sonderrechte erhalten Kunden mit Software Assurance die Option, bestimmte Einsatzszenarios überhaupt erst abzubilden. Ihre Kunden profitieren von einem breiten Angebot an Werkzeugen und wertsteigernden Services, die sie dabei unterstützen, Kosten zu reduzieren, das Maximum aus neuen Technologien zu ziehen und die Mitarbeiterproduktivität zu steigern. Die Gesamtkosten des Softwareeinsatzes werden dadurch reduziert, und der „Return on Investment“ (ROI) der Softwareinvestition steigt.

Mit Software Assurance erhalten Kunden exklusive Nutzungsrechte wie das Recht auf Step-up-Lizenzen, die zu einem Upgrade auf eine höherwertige Produktedition berechtigen, oder das Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP).

Und auch das Arbeiten mit einem mobilen virtuellen Desktop ist erst mit Software Assurance möglich. Dank des Roaming-Use-Rechts, das mit Software Assurance erworben wird, ist eine mobile Nutzung von jedem beliebigen Gerät außerhalb des Netzwerks des Kunden möglich. Damit können Mitarbeiter überall arbeiten – jederzeit und auf unterschiedlichen Endgeräten.

Was sind weitere wichtige Software Assurance Services für kleine und mittelständische Unternehmen?

- **Recht auf neue Produktversionen:** Zugang zu neuen Produktversionen während der Vertragslaufzeit, um sie im Bedarfsfall einzusetzen
- **Technischer Support, 24 x 7:** IT-Mitarbeiter des Kunden erhalten rund um die Uhr, an sieben Tagen die Woche technische Unterstützung für Microsoft-Produkte per Telefon sowie zusätzlichen Websupport
- **Trainingsgutscheine:** umfassende technische Trainings für IT-Professionals und -Entwickler bei einem Microsoft Certified Partner for Learning Solutions. Die Trainings helfen Ihren technischen Mitarbeitern und Entwicklern bei der Bereitstellung, sie unterstützen das Management und helfen beim Support Ihrer Unternehmensinfrastruktur

- **End User-Training:** Onlinetrainings für Endbenutzer geben Mitarbeitern die Möglichkeit, sich im Selbststudium flexibel mit neuer Software vertraut zu machen. Neben der Produktivitätssteigerung führt diese Option auch zu einer Einsparung der Trainingskosten

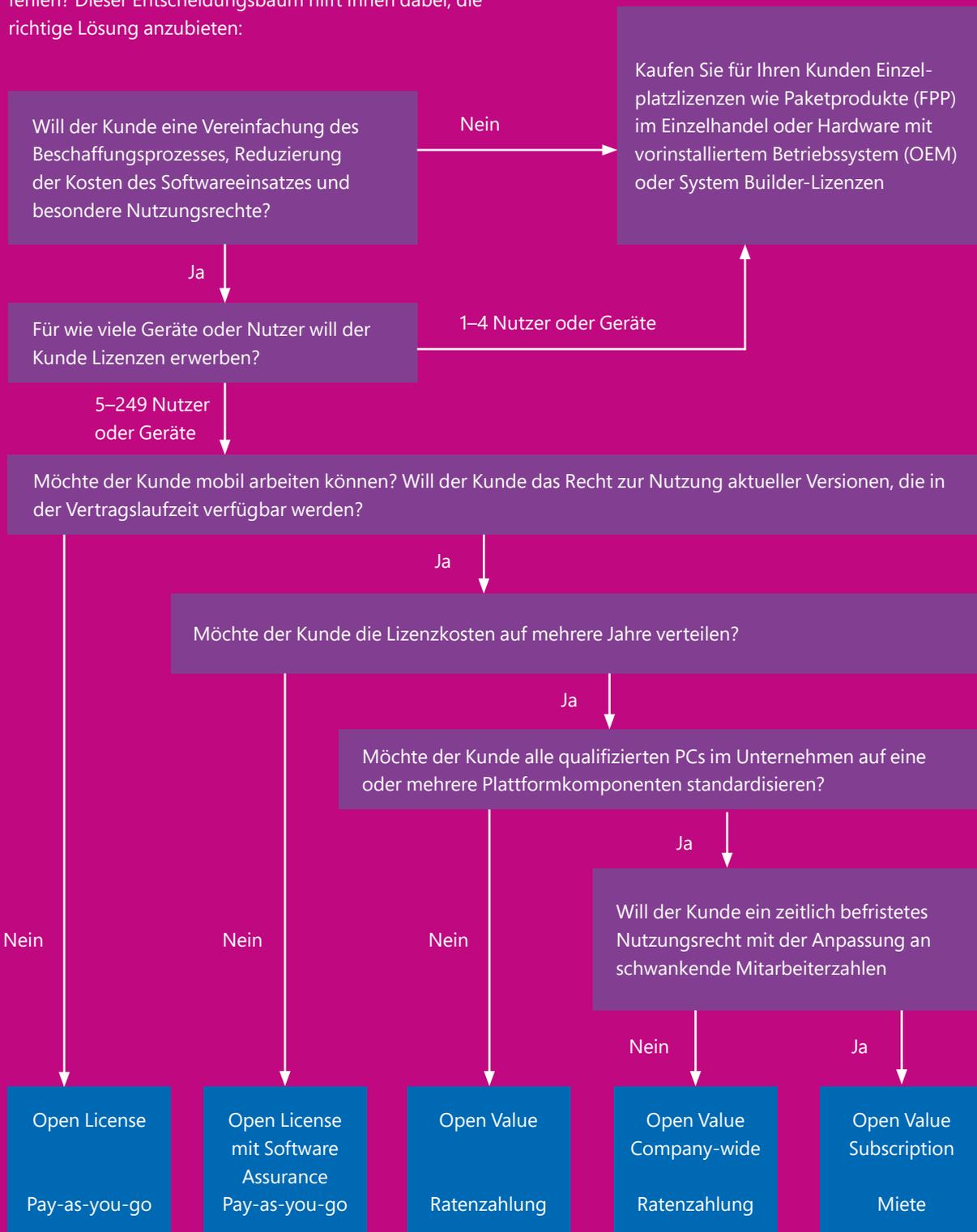
Eine Übersicht aller Software Assurance Services inklusive Beschreibungen und der Information, in welchen Programmen sie zu Verfügung stehen, finden Sie im interaktiven SA-Chart:

www.microsoft.de/Software-Assurance-Chart



Wie wählen Sie das richtige Lizenzprogramm?

Sie wollen Ihren Kunden, basierend auf deren konkreten Anforderungen, das passende Lizenzprogramm empfehlen? Dieser Entscheidungsbaum hilft Ihnen dabei, die richtige Lösung anzubieten:



Open License

Open License ist das Microsoft-Lizenzprogramm für kleine und mittelständische Unternehmen, die Software mit zeitlich unbefristeten Lizenzen erwerben möchten und ein Pay-as-you-go-Modell bevorzugen. Ihre Kunden erhalten die aktuelle Technologie zu flexiblen, günstigen Konditionen und können ihren Geschäftsanforderungen auf diese Weise bestens gerecht werden.

Warum Open License?

- Erwerb von Lizenzen nach Bedarf
- Option der Erweiterung der Nutzungsrechte über Software Assurance
- Transparente Lizenzverwaltung über das Volume Licensing Service Center (VLSC)
- Einfaches Deployment dank des schnellen Zugriffs auf die Software über Downloadoption und Volumenlizenzschlüssel
- Re-Imaging-Rechte für das Windows-Desktopbetriebssystem
- Möglichkeit der Bereitstellung der Office-Software über Remote Desktop Services oder Virtual Desktop Infrastructure (VDI)

Wie funktioniert Open License?

Für Open License ist eine Erstbestellung von mindestens fünf Softwarelizenzen erforderlich. Jede Kombination aus Lizenzen für Anwendungen, Desktopbetriebssysteme und Serverprodukte ist realisierbar.

Bei einer Bestellung (ab fünf Lizenzen) steht der Kunde zunächst auf Preislevel NL (No Level). Ab einem Volumen von 500 Punkten innerhalb einer Produktkategorie (Pool) gewährt Microsoft der Distribution Level-C-Preise. Der Preislevel wird für jede Produktkategorie gesondert festgelegt. Ein Beispiel: Jede Office Professional Plus-, Visio Professional- und Project Standard-Lizenz ist zwei Punkte wert. Somit würde bei einer Bestellung von 150 Office Professional Plus-, 50 Visio Professional- und 50 Project Standard-Lizenzen Level C für den Pool „Anwendungen“ erreicht werden.

Mit der Erstbestellung beginnt die Vertragslaufzeit von 24 Kalendermonaten. Während dieser kann jederzeit eine Nachbestellung (auch für nur eine einzelne Lizenz) zu den Konditionen des Vertrags aufgegeben werden.

Unabhängig davon, ob die Lizenz mit oder ohne Software Assurance erworben wurde, werden die Kosten von Microsoft in einem Einmalbetrag in Rechnung gestellt.

Eine Ratenzahlungsoption besteht hier nicht.*

Welche Lizenzierungsoptionen bestehen unter Open License?

Die gewünschte Software kann als License mit oder ohne Software Assurance erworben werden. Das Windows-Desktopbetriebssystem ist nur als Upgradelizenz verfügbar und erfordert eine qualifizierende Basislizenz**.

Open License auf einen Blick

- 5 Lizenzen als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 24 Monaten
- Zeitlich unbefristete Softwarelizenzen
- Temporäre Abonnementlizenzen für Microsoft Online Services
- Software Assurance optional
- Zwei Preislevel, basierend auf Punkten und Produktpools
- Kosten werden in einem Einmalbetrag in Rechnung gestellt
- Einbindung von mehreren verbundenen EU-/EFTA-Unternehmen in einen Vertrag***

* Bitte beachten Sie, dass der von Ihnen gewählte Distributor in der Gestaltung der Preise und Zahlungsoptionen frei ist.

** Siehe hierzu die Liste der qualifizierenden Basislizenzen in der Microsoft-Produktbestimmungen.

*** Ein verbundenes Unternehmen ist jede juristische Person, die dem Kunden gehört (Tochtergesellschaft), der der Kunde gehört (Muttergesellschaft) oder die dem gleichen Eigentümer gehört wie der Kunde (Schwestergesellschaft). „Gehören“ bedeutet, die Kontrolle über mehr als 50 Prozent der Anteile an einem Unternehmen zu haben.

Open Value

Open Value ist das Microsoft-Lizenzprogramm für kleine und mittelständische Unternehmen, die zeitlich unbefristete On-Premise-Lizenzen mit Serviceleistungen und zusätzlichen Nutzungsrechten verbinden wollen. Unter Open Value können Ihre Kunden die Lizenzkosten in jährliche Raten aufteilen, ohne dass hierfür zusätzliche Kosten anfallen.

Warum Open Value?

- Einfache Beschaffung unter nur einem zentralen Vertrag
- Liquiditätsschonung durch Ratenzahlung
- Transparente Lizenzverwaltung über das Volume Licensing Service Center (VLSC) – Übersicht über alle Vertragsdaten, Softwaredownloads und Volumenlizenzschlüssel für Image-Installationen
- Rechteerweiterung durch Software Assurance, zum Beispiel mobiles Arbeiten dank Software Assurance

Wie funktioniert Open Value?

Open Value kann ab fünf Softwarelizenzen abgeschlossen werden. Anders als bei Open License ist jede Lizenz automatisch mit Software Assurance ausgestattet. Mit der Erstbestellung beginnt die Laufzeit von 36 Kalendermonaten.

Welche Lizenzierungsoptionen bestehen unter Open Value?

Die gewünschte Software kann als Lizenz nur mit Software Assurance erworben werden. Das Windows-Desktopbetriebssystem ist nur als Upgradelizenz mit Software Assurance verfügbar und erfordert eine qualifizierende Basislizenz.*

Nach Ende der Vertragslaufzeit kann der Vertrag erneuert werden. Mit Erneuerung des Vertrags muss nur noch der Software Assurance-Anteil bezahlt werden. Dieser liegt grundsätzlich unter dem License-only-Preis.** Wenn der Kunde den Vertrag nicht unterbrechungsfrei verlängern sollte und nach einer bestimmten Zeit wieder einsteigen will, muss er erneut in eine Lizenz mit Software Assurance investieren.

Folgebestellungen: Folgebestellungen sind ab einer Lizenz möglich und müssen, anders als unter Open License, nicht vor der Nutzung getätigt werden, aber grundsätzlich in dem Monat, in dem die Software erstmals genutzt wird. Zusätzliche Kopien der Software können also umgehend eingesetzt und genutzt werden, die erforderliche Lizenzbestellung erfolgt im Anschluss.

Ratenzahlung: Die Kosten können in Jahresraten aufgeteilt werden. Der Software Assurance-Anteil einer Bestellung wird immer an die verbleibende Laufzeit des Vertrags (drei (3) Jahre, zwei (2) Jahre oder ein (1) Jahr) angepasst.

Open Value auf einen Blick

- 5 Lizenzen als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 36 Monaten
- Zeitlich unbefristete Softwarelizenzen
- Abonnementlizenzen für die Online Services
- Software Assurance grundsätzlich inklusive
- Vorauszahlung oder jährliche Ratenzahlung
- Einbindung von mehreren verbundenen EU-/EFTA-Unternehmen in einen Vertrag

* Siehe hierzu die Liste der qualifizierenden Basislizenzen in der Microsoft-Produktbestimmungen.

** Für einen konkreten Preisvergleich wenden Sie sich bitte an Ihren Distributor.

Open Value Company-wide

Open Value Company-wide ist die richtige Wahl für Unternehmen, die Microsoft-Software auf allen PCs unternehmensweit standardisiert einsetzen, die Lizenzkosten auf die Vertragslaufzeit verteilen und durch Software Assurance und Online Services an Flexibilität gewinnen möchten.

Warum Open Value Company-wide?

- Vereinfachung: Durch unternehmensweite Standardisierung wird nicht nur die Einführung neuer Anwendungen erleichtert, sondern auch die Wartung der Unternehmens-IT kann hierdurch optimiert werden
- Optimierung der Licensing Compliance: Eine Standardisierung reduziert das Risiko einer fehlerhaften Lizenzierung und erleichtert damit auch die Lizenzverwaltung
- Kostenreduzierung: Durch Preisnachlässe können Lizenzkosten deutlich sinken
- Vereinfachte Bestellung: Dank Software Assurance können die Nachfolgeversionen automatisch eingesetzt und genutzt werden, ohne dass eine zusätzliche Bestellung erforderlich ist. Folgebestellungen erfolgen in dem Monat, in dem die Software erstmals genutzt wird
- Preisgarantie: Mit Vertragsabschluss wird der Preis für die gesamte Vertragslaufzeit für die Plattformprodukte fixiert. Folgebestellungen können während der ersten Vertragslaufzeit für diese Produkte also zu denselben Konditionen getätigt werden

Wie funktioniert Open Value Company-wide?

Anders als bei Open Value non-Company-wide ist bei Open Value Company-wide eine unternehmensweite Standardisierung für Plattformprodukte erforderlich.

Warum ist eine unternehmensweite Standardisierung sinnvoll?

Eine unternehmensweite Standardisierung hilft, die Sicherheit im Unternehmen zu erhöhen und Supportkosten zu senken. Dank einer einheitlichen Technologieplattform können unternehmensweite Lösungen darüber hinaus schneller implementiert werden.

Mit Open Value Company-wide wird die Software im Unternehmen standardisiert, das heißt, für alle qualifizierten

Geräte* im Unternehmen (mindestens 5) muss mindestens eines der folgenden Plattformprodukte erworben werden.

Sofern die Produkte unternehmensweit lizenziert werden, erhält der Kunde einen Nachlass auf die Standardisierung eines oder mehrerer Plattformprodukte. Entscheidet sich der Kunde, alle drei Konzernprodukte zu lizenzieren, das heißt, Desktopanwendung, Desktopbetriebssystem und CAL Suiten, profitiert er zusätzlich von einem Plattformnachlass**.

Der Kunde kann auch mit nur einem Plattformprodukt beginnen und im Rahmen desselben Vertrags nachträglich weitere Plattformprodukte hinzufügen. In diesem Fall entfällt jedoch der Plattformnachlass.

Desktopanwendungen	Desktopbetriebssystem	CAL Suiten
Office Professional Plus	Windows Enterprise***	Core CAL Suite
		Enterprise CAL Suite

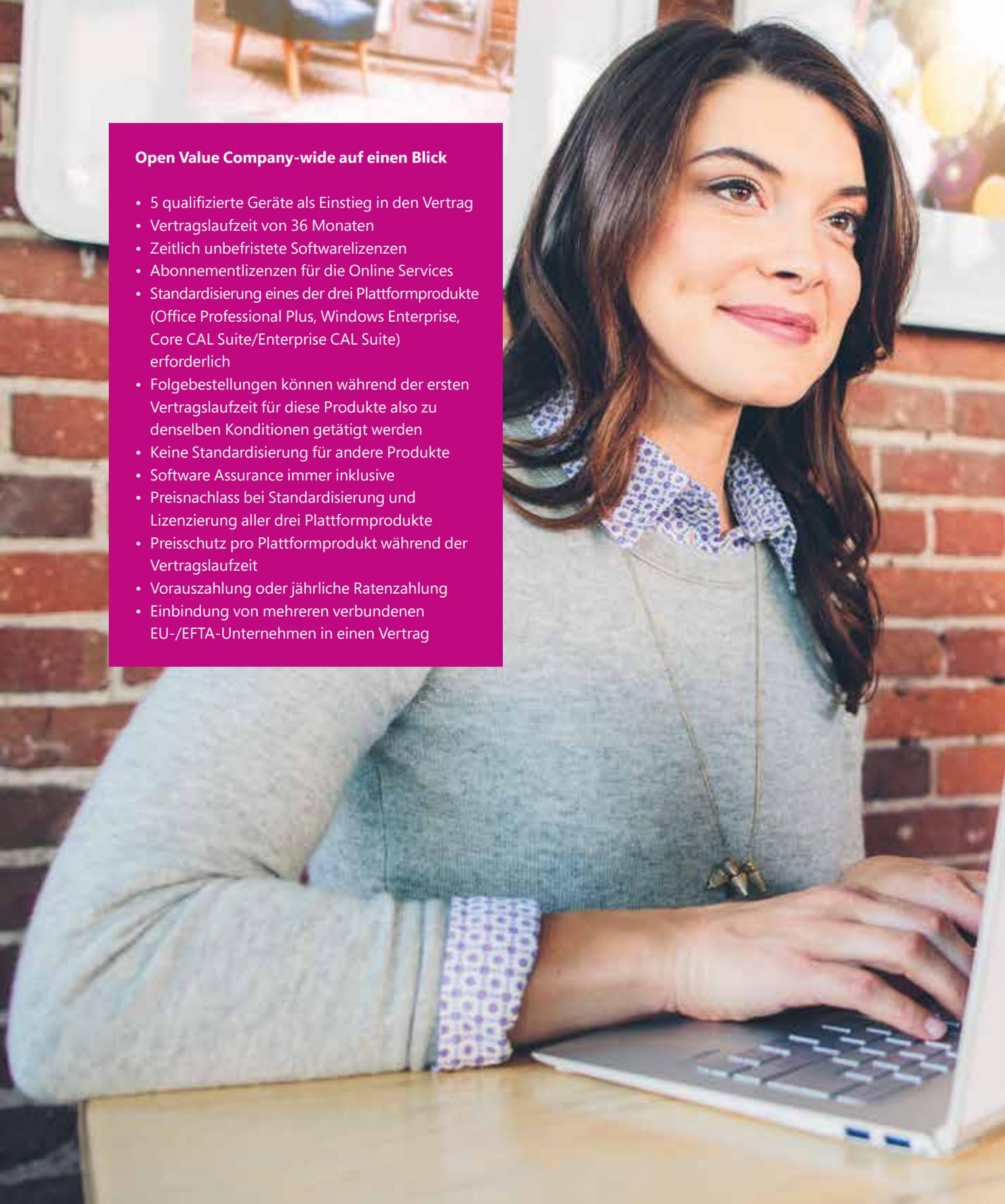
* Qualifizierte Geräte sind alle Desktop- oder tragbaren PCs (auch Tablet-PCs), Arbeitsstationen und ähnliche Geräte, die von einem Unternehmen oder zu dessen Nutzen verwendet werden und die die Systemanforderungen zur Nutzung der Plattformprodukte erfüllen. Ausgeschlossen sind Computer, die als Server arbeiten und nicht als PCs eingesetzt werden, sowie Systeme, die ausschließlich für die Ausführung von Geschäftsanwendungen vorgesehen sind. Der einfacheren Lesbarkeit halber werden wir im Nachfolgenden den Begriff „Geräte“ statt des Begriffs „qualifizierte Geräte“ verwenden.

** Microsoft gewährt autorisierten Distributoren Nachlässe.

*** Betriebssystemlizenzen sind in der Volumenlizenzierung Upgradelizenzen; und es muss eine qualifizierende Basislizenz vorliegen, auf die das Upgrade aufgesetzt wird.

Open Value Company-wide auf einen Blick

- 5 qualifizierte Geräte als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 36 Monaten
- Zeitlich unbefristete Softwarelizenzen
- Abonnementlizenzen für die Online Services
- Standardisierung eines der drei Plattformprodukte (Office Professional Plus, Windows Enterprise, Core CAL Suite/Enterprise CAL Suite) erforderlich
- Folgebestellungen können während der ersten Vertragslaufzeit für diese Produkte also zu denselben Konditionen getätigt werden
- Keine Standardisierung für andere Produkte
- Software Assurance immer inklusive
- Preisnachlass bei Standardisierung und Lizenzierung aller drei Plattformprodukte
- Preisschutz pro Plattformprodukt während der Vertragslaufzeit
- Vorauszahlung oder jährliche Ratenzahlung
- Einbindung von mehreren verbundenen EU-/EFTA-Unternehmen in einen Vertrag



Open Value Subscription

Open Value Subscription hat Gemeinsamkeiten mit der Vertragsoption Open Value Company-wide. Der entscheidende Unterschied: Ihre Kunden können die Software mieten. Im direkten Vergleich bietet diese Mietlösung günstigere Einstiegskonditionen. Haben Ihre Kunden bereits die aktuelle Version oder eine Vorgängerversion lizenziert, lässt sich mit dem Up-to-date-Nachlass die Mietzahlung für das erste Vertragsjahr weiter reduzieren.

Warum Open Value Subscription?

- Mieten bietet neben möglichen steuerlichen Vorteilen und der damit einhergehenden Schonung der Liquidität des Unternehmens günstigere Einstiegskosten
- Hat der Kunde bereits eine qualifizierende Version eines Plattformprodukts lizenziert, zum Beispiel über Open License oder als Einzelplatzlizenz, lässt sich mit dem Up-to-date-Nachlass die Miete für das erste Vertragsjahr weiter reduzieren*
- Alleinstellungsmerkmal des Mietens: Bei schwankenden Mitarbeiterzahlen kann die Anzahl der Lizenzen jährlich an die Anzahl der eingesetzten qualifizierten Geräte angepasst werden, sowohl nach oben als nach unten. Reduziert sich die Anzahl der Geräte, sinken gleichzeitig die Lizenzkosten

Warum ist Mieten eine sinnvolle Option?

Open Value Subscription ist ein Abonnementvertrag, das heißt, der Kunde erhält nur ein befristetes Nutzungsrecht an der lizenzierten Software, das mit Ende der Vertragslaufzeit ebenfalls endet.

Softwaremiete wie unter Open Value Subscription hat gegenüber Open Value und Open License den Vorteil, dass die Anzahl der Lizenzen einfach an die aktuelle Nutzung zum Jahrestag des Vertrags angepasst werden kann. Sind beispielsweise für das Unternehmen zehn temporäre Mitarbeiter weniger im Einsatz, kann der Vertrag um die entsprechenden zehn qualifizierten Geräte reduziert werden.

Open Value Subscription auf einen Blick

- 5 qualifizierte Geräte als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 36 Monaten
- Zeitlich befristete Abonnementlizenzen für den Eigenbetrieb
- Abonnementlizenzen für die Online Services
- Standardisierung eines der drei Plattformprodukte (Office Professional Plus, Windows Enterprise, CAL-Suiten) erforderlich
- Keine Standardisierung für andere Produkte
- Software Assurance ist inklusiv
- Preisnachlass für die Standardisierung sowie für die Lizenzierung aller drei Plattformprodukte
- Geringe Einstiegskosten (Up-to-date-Nachlass) und Aufteilung der Abonnementkosten auf drei Jahresraten
- Flexible Anpassung an die Zahl der qualifizierten Geräte zum Jahrestag
- Einbindung von mehreren verbundenen EU-/EFTA-Unternehmen in einen Vertrag

* Erfahren Sie mehr zur Up-to-date-Nachlass-Option in der Microsoft-Produktbestimmungen.

Volumenlizenzprogramme im Überblick

	Open License	Open Value	Open Value Company-wide	Open Value Subscription
Vertragslaufzeit	24 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Software Assurance	Optional	Inklusive	Inklusive	Inklusive
Standardisierung			•	•
Ratenzahlung		•	•	•
Preisschutz für Plattformprodukte		•	•	•
Up-to-date-Nachlass				•
Nachbestellung zum Jahrestag				•
Reduzierung der Anzahl der Lizenzen				•
Zeitlich befristete On-Premise-Lizenzen				•

Dokumente der Volumenlizenzierung

Alle relevanten Informationen über die Verträge und Benutzungsrechte der Software finden Sie in den Produktbestimmungen. Das Dokument ist fester Bestandteil aller Volumenlizenzverträge.

In den Produktbestimmungen finden Sie umfassende Informationen darüber, was Sie beachten müssen, wenn Sie ein unter einem Volumenlizenzvertrag lizenziertes Produkt einsetzen und nutzen möchten; beispielsweise zu den Fragen, wie viele Kopien Sie pro Lizenz tätigen dürfen, welche Lizenzen Sie benötigen, um auf eine Serversoftware zuzugreifen, oder was Sie beachten müssen, wenn Sie virtualisieren möchten.

Zusätzlich sind Informationen über die Lizenzbestimmungen von unter Volumenlizenzprogrammen verfügbaren Softwareprodukten in den Microsoft-Produktbestimmungen enthalten. Sie finden dort Details zu Migrationspfaden und verfügbaren weltweiten Promotions sowie Erläuterungen zu den verfügbaren Software Assurance Services. Die Produktbestimmungen erscheinen monatlich.

Sie finden sie hier: www.microsoft.de/produktbestimmungen

Andere Lizenzprogramme

Außer über die Volumenlizenzen hat der Kunde die Möglichkeit, Software auch über andere Lizenzformen zu erwerben:

- über das Microsoft Online Subscription Program (MOSP)
- als Einzelplatzlizenzen

MOSP – Microsoft Online Subscription Program

Kunden, die Microsoft-Technologie ausschließlich als Online Service nutzen möchten, haben die Möglichkeit, Microsoft Online Services unter dem Microsoft Online Subscription Program (MOSP) einfach und schnell über die Microsoft-Website zu abonnieren.

Nach Auswahl des gewünschten Online Services wird dieser für eine Laufzeit von zwölf Monaten abonniert. Für diesen Zeitraum erhalten Kunden ein temporäres Nutzungsrecht an dem von Microsoft gehosteten und verwalteten Service. Nach Ende der MOSP-Abonnement-Laufzeit wird der Service automatisch um weitere zwölf Monate verlängert, sofern der Kunde sein Abonnement nicht ausdrücklich kündigt. Damit wird sichergestellt, dass der Online Service nicht ungewollt abgestellt wird, wenn eine Verlängerung sich verzögert beziehungsweise versäumt wird. Eine Kündigung des MOSP-Vertrags ist nach Ablauf der ersten zwölf Vertragsmonate jederzeit monatlich möglich.

Der Einstieg in das Microsoft Online Subscription Program (MOSP) ist bereits mit nur einer Abonnementlizenz möglich. Wie auch unter klassischen Volumenlizenzprogrammen ist die Preisgestaltung unter MOSP volumenabhängig. Je nach Abnahmevolumen erhalten Kunden signifikante Preisvorteile, unterteilt in fünf unterschiedliche Preiskategorien.

Folgende Produkte sind als Online Services unter dem MOSP verfügbar:

- Office 365:
 - Office 365 Pro Plus (das Onlineäquivalent zu Office Professional Plus)
 - Exchange Online
 - SharePoint Online
 - Skype for Business Online
 - Yammer
 - OneDrive for Business
- Microsoft Intune
- Dynamics CRM Online
- Microsoft Azure

Als Microsoft-Partner können Sie Kunden bei Bestellung, Aktivierung und Integration der Online Services in die IT-Umgebung des Unternehmens unterstützen, während Microsoft die IT-Infrastruktur bereitstellt, verwaltet und den abonnierten Online Service freischaltet. Für die Vermittlung bekommen Sie als Microsoft-Partner eine Beraterprovision.

Einzelplatzlizenzen – OEM, PKC, System Builder und FPP

OEM-Lizenzen

Eine OEM-Lizenz wird vom Hardwarehersteller, dem sogenannten Original Equipment Manufacturer (OEM), auf einem neuen PC vorinstalliert. OEM-Lizenzen sind – unabhängig von der Unternehmensgröße und der Anzahl der benötigten Lizenzen – die geeignete Wahl beim Desktopbetriebssystem.

OEM-Lizenzen sind Vollversionen und können daher als Grundlage für ein Upgrade in einem Volumenlizenzprogramm genutzt werden. Bitte beachten Sie, dass es unter keinem Volumenlizenzprogramm eine Vollversion des Desktopbetriebssystems gibt.

Weitere Merkmale von OEM-Lizenzen:

- Lieferung gewöhnlich ohne Umverpackung und Handbuch und häufig mit Datenträger zur Wiederherstellung (Recovery-CD)
- Die Lizenzbestimmungen (Microsoft Software License Terms, MSLT) sind online in der Software enthalten
- Die MSLT für OEM Lizenzen beibehalten bei Windows Server ein uneingeschränktes Downgraderecht. Bei Windows Client ist es beschränkt auf zwei Versionen.
- Der Support erfolgt nicht durch Microsoft, sondern durch den Hardwarehersteller
- Der Vertrieb von OEM-ROK-Lizenzen (Reseller Option Kit) ist in Deutschland nicht an den gleichzeitigen Verkauf von Hardware gebunden. OEM-Lizenzen dürfen auch bestehender Hardware zugewiesen werden.

Product Key Card (PKC)

Eine PKC aktiviert eine vorinstallierte Version der Software auf einem neuen PC.

Weitere Merkmale der PKC:

- kann nur für neue PCs benutzt werden, nicht aber, wenn der Kunde bestehende PCs upgraden will
- Eine PKC beinhaltet eine Lizenz für ein Gerät, die nicht weitergegeben werden darf
- Das Paket im Einzelhandel beinhaltet keine Medien

System Builder-Lizenzen

Eine System Builder-Lizenz kann in Deutschland sowohl vorinstalliert als auch ohne Hardware an den Endkunden geliefert werden.

Weitere Merkmale von System Builder-Lizenzen

- Die Lizenzbestimmungen (Microsoft Software License Terms, MSLT) sind online in der Software enthalten
- Die MSLT für OEM Lizenzen beibehalten bei Windows Server ein uneingeschränktes Downgraderecht. Bei Windows Client ist es beschränkt auf zwei Versionen.
- Der Lizenznehmer erhält keinen Support durch Microsoft
- Es ist eine Einzelinstallation und separate Produktaktivierung erforderlich

Full Packaged Product (FPP)

Bei einer FPP-Lizenz sind Datenträger und Dokumentation in einem Paket zusammengefasst.

Weitere Merkmale von FPP-Lizenzen:

- Die Lizenzbestimmungen (Microsoft Software License Terms, MSLT) sind online in der Software enthalten
- Der Support erfolgt durch Microsoft
- Für FPP-Lizenzen sind eine Einzelinstallation und separate Produktaktivierung jedes installierten Produkts erforderlich
- FPP-Lizenzen bieten in der Regel kein Downgraderecht

Lizenzierung im Zeitalter digitalen Wandels

Die Arbeitswelt ist im Wandel. Trends wie Cloud Computing, Bring your own Device und Big Data ermöglichen eine orts- und zeitunabhängige Nutzbarkeit von Technologien. Und mit Technologien ist immer weniger die Hardware gemeint. Es geht um die zu generierenden, weiterzuentwickelnden und zu speichernden Daten. Die Konsequenz ist das breite Angebot von IT-Services über die Cloud, die nicht an Orte und Zeiten gebunden sind, dafür aber an ein flächendeckendes Breitbandnetz mit Anforderungen in puncto Datenvolumina, Authentifizierung oder Datensicherheit infolge von Bring your own Device (BYOD).

Das Pendant auf der Benutzerseite sind mobile Endgeräte in allen möglichen Formen. Viele Wissensarbeiter setzen bereits heute zwei und sogar mehr Geräte für die Arbeit ein – Tendenz steigend. Das technologische Rückgrat der digitalen Transformation ist das Cloud Computing. Der Einsatz von Onlinediensten und Social Media in Kombination mit Mobile Devices erleichtert und beschleunigt die Kommunikation und wirkt sich unmittelbar auf die Produktivität der Mitarbeiter aus.

Diesen Veränderungen der Arbeitswirklichkeit müssen auch die Lizenzierungsangebote der Hersteller und deren Partner Rechnung tragen. Die Philosophie entwickelt sich weg von gerätespezifischen Softwarelizenzen, hin zu einer benutzerorientierten Lizenzierung von Software und Onlinediensten. Und die nächste lizenzrechtliche Herausforderung steht schon vor der Tür, wenn sich zu PCs, Tablets oder Smartphones unter dem Stichwort Internet der Dinge (IoT) „intelligente“ Gegenstände wie internetfähiges Mobiliar, internetfähige Küchengeräte, Fahrzeuge oder Heizungssteuerungen gesellen.

Auch für Microsoft-Partner ist das eine substantielle Neuerung, wenn immer mehr zeitlich befristete Servicenutzungsrechte in verschiedenen Varianten, ob als reine Cloud-Angebote oder in Hybridszenarios, eingeräumt, sprich lizenziert werden. Je virtueller das „Eigentum“ wird, desto größer die reale Herausforderung in Argumentation, Angebot und Umsetzung.



Office 365 – flexibel und mobil

Unsere gemeinsamen Kunden haben ihr Office praktisch überall, jederzeit und auf jedem Gerät zur Hand. Office 365 ist allzeit bereit, denn es handelt sich um einen webbasierten Dienst, der von Microsoft gehostet wird. Benutzer greifen online auf Infrastruktur zu, die sich in der Cloud befindet. Dadurch kann der Service zeit- und ortsunabhängig mit einem PC, einem Tablet oder fast jedem anderen Gerät mit Internetverbindung genutzt werden. Mittels Office 365 können lizenzierte Benutzer von jedem beliebigen Gerät aus via E Mail, Instant Messaging, Skype-Telefonie oder auch Enterprise-Social-Media* (Yammer Enterprise) produktiv arbeiten und kommunizieren, und zwar auf einem privaten, firmeneigenen oder öffentlichen Gerät.

Die Lizenzierung des Onlinediensts Office 365 erfolgt als **Abonnement pro Benutzer (User Subscription License, USL)**. Die USL wird einem spezifischen Nutzer zugewiesen, der damit von bis zu fünf Geräten gleichzeitig mit Office 365 arbeiten kann.

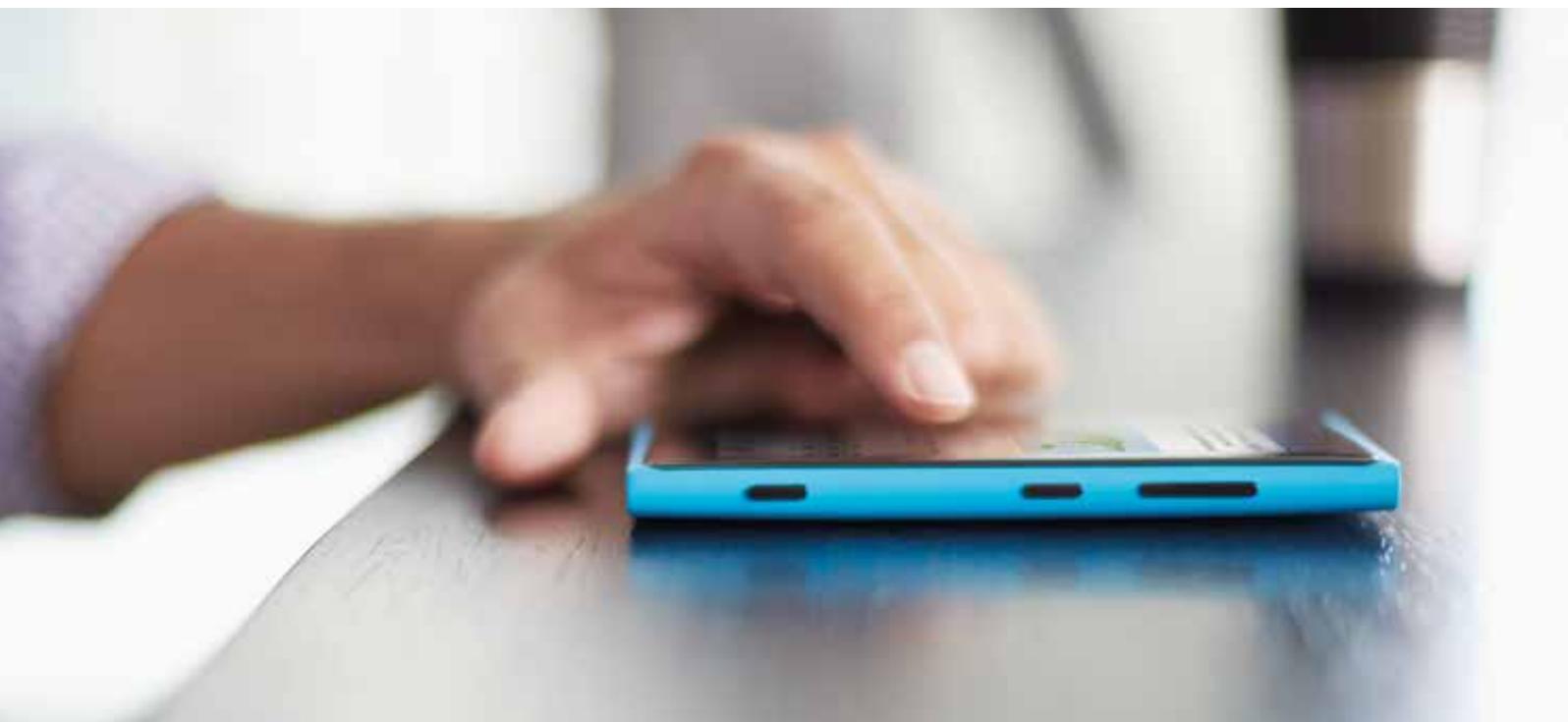
Für kleine und mittelständische Unternehmen stehen verschiedene Office 365-Pläne zur Auswahl, die Ihren Kunden helfen, noch produktiver zu sein, während ihre Daten immer sicher sind:

- Office 365 Business Essentials
- Office 365 Business
- Office 365 Business Premium

Office 365 ProPlus ist in den Office 365-Plänen Business und Business Premium enthalten und stellt das Online-äquivalent zu Office 2016 dar. Es beinhaltet die vollständigen, installierbaren Office-Anwendungen Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook und Publisher. Office 365 ProPlus kann auch als eigenständige Benutzerabonnementslizenz erworben werden, wenn die Software für den Desktop lizenziert werden soll. Der Zugriff auf Office 365 ProPlus kann über lokale Installation auf einem Gerät erfolgen, über virtuelle Desktopinfrastruktur (VDI), Remote Desktop Services (RDS) oder Windows To Go.

Für die kommerzielle Nutzung von Office auf iOS- oder Android-Geräten benötigt der Nutzer eine qualifizierende Office 365-Abonnementslizenz (Office 365 Business, Office 365 Business Premium, Office 365 ProPlus).

* Gilt nur für die Office 365-Editionen Business Essentials und Business Premium, die Yammer als Komponente beinhalten.





Enterprise Mobility Suite – mobil und sicher

Mobilität hat Ansprüche. Sie macht angemessene Maßnahmen zur Sicherung von Unternehmensdaten obligatorisch. Mit der Enterprise Mobility Suite (EMS) mit Lösungen zur Identitäts- und Zugriffsverwaltung (Azure Active Directory Premium) und Rechteverwaltung für optimalen Datenschutz (Azure Rights Management) und einem Mobile-Device-und-Application-Management in der Cloud (Microsoft Intune) können Geräte entsprechend den Datenschutz- und Sicherheitsrichtlinien von Unternehmen unkompliziert und effektiv verwaltet werden.

Zusätzlich bietet Advanced Threat Analytics (ATA) als neuer Bestandteil der Enterprise Mobility Suite (EMS) die Möglichkeit, die IT-Sicherheit im Unternehmen zu steigern. Das geschieht mithilfe automatisierter Analysen und automatisierten Lernens sowie der Unterscheidung und Identifikation normalen und abnormalen Verhaltens (Benutzer, Gerät und Dokument). ATA ist also ein dynamisches, auf Machine Learning basierendes On-Premise-Tool,

das Nutzerverhalten analysiert, daraus lernt und sich anpasst sowie weiterentwickelt. Darüber hinaus werden Benachrichtigungen (Notifications) gesendet, wenn das System auffälliges Verhalten erkennt. ATA funktioniert somit ähnlich wie die automatisierten Sicherheitssysteme einer Kreditkartenfirma. Löst der Kreditkarteneigentümer ungewöhnliche, das heißt von seinem normalen Verhalten abweichende Transaktionen aus, schlägt die Sicherheitsfunktion an und blockt die Transaktionen bis zu einer persönlichen Bestätigung der Transaktionen durch den Eigentümer.

Mithilfe der Enterprise Mobility Suite wird sichergestellt, dass alle mobilen Geräte immer den aktuellen Sicherheitsstandards im Unternehmen entsprechen. Die Lizenzierung des Onlinediensts Service Enterprise Mobility Suite erfolgt als **Abonnement pro Benutzer (User Subscription License, USL)**.



Windows 10 – ein Betriebssystem für alle Geräte

Mit Windows 10 startet eine neue Generation des Windows-Betriebssystems. Unabhängig davon, ob es sich bei einem Gerät um einen PC, ein Tablet, ein Smartphone, eine Xbox oder einfach nur ein intelligentes „Ding“ im Sinne des Internets der Dinge (Internet of Things, IoT) handelt – das Betriebssystem ist dasselbe. Es passt sich lediglich automatisch den Möglichkeiten und Einschränkungen der jeweiligen Benutzeroberfläche an, um immer die bestmögliche Benutzererfahrung zu unterstützen. Es gibt viele weitere Vorteile: So entfällt der Umgewöhnungsaufwand, da sich die Bedienung von Windows 10 an der seiner Vorgänger Windows 7 und 8 orientiert. Einfachere und komfortable Sicherheitsfunktionen wie Enterprise Data

Protection sind künftig auch für kleinere IT-Abteilungen beherrschbar. Beim Upgrade auf Windows 10 gibt es kein Risiko eines Datenverlusts: Dank direktem Upgrade auf derselben Hardware muss der Rechner nicht gänzlich neu aufgesetzt werden, was die IT-Abteilungen entlastet. In Verbindung mit Office 365 hält auch das Management mobiler Endgeräte und Daten Einzug: Bei Geräteverlust oder beispielsweise dem Ausscheiden von Mitarbeitern lassen sich Daten aus der Ferne gezielt löschen. Und auch der Zugriff auf Cloud-Dienste wird durch neue Funktionen wie Windows Hello leichter. Das entscheidende Argument ist aber die Zukunftssicherheit von Windows 10, denn mit dieser Version wird Windows zum Service.

Die Bereitstellung von Windows als Service

Windows 10 ist ein Paradigmenwechsel, denn das Windows-Desktopbetriebssystem wandelt sich zu einem Service. Der Begriff Service bezieht sich auf die neue Form der Bereitstellung von Aktualisierungen. Es gibt drei Varianten, aus denen Kunden je nach Windows-Edition und Lizenztyp wählen können: Current Branch, Current Branch for Business sowie Long Term Servicing Branch.

- **Current Branch (CB)** für Privat- und Geschäftskunden: Neue Features werden unmittelbar und automatisch über Windows Update installiert (circa alle 3 Monate). Sicherheitsupdates und Hotfixes werden regelmäßig zur Verfügung gestellt
- **Current Branch for Business (CBB)** für Geschäftskunden: Unternehmen haben die Option, neue Features in ihrer individuellen Businessumgebung circa 8 Monate zu testen, bevor sie sie in die Produktivumgebung implementieren. Sicherheitsupdates und Hotfixes werden hingegen unmittelbar zur Verfügung gestellt. CBB-Kunden können Windows Update for Business oder Windows Server Update Services (WSUS) für eine Installation der CBB-Features nutzen und hierdurch die Updatebereitstellung im Unternehmen selbst steuern
- **Long Term Servicing Branch (LTSB)** für Geschäftskunden: LTSB ist in erster Linie für geschäftskritische Systeme (zum Beispiel Luftfahrtkontrolle) konzipiert. Hier werden nur alle 2–3 Jahre neue Features von Microsoft definiert. Kunden haben die Möglichkeit, neue Features in diesem Rhythmus zu installieren oder auch ein LTSB-Updatepaket zu überspringen. Aktuelle Sicherheitsupdates und Hotfixes werden auch hier unmittelbar geliefert. Neben einem 5-jährigen Mainstreamsupport erhält der Kunde die Option auf zusätzliche 5 Jahre erweiterten Support. Die LTSB-Aktualisierung erfolgt grundsätzlich über Windows Server Update Services (WSUS)

Windows 10-Editionen	Bereitstellung	Durch
Windows 10 Pro	Current Branch Current Branch for Business	Windows Update Windows Update for Business
Windows 10 Enterprise	Current Branch* Current Branch for Business* Long Term Servicing Branch	Windows Update Windows Update for Business Windows Server Update Service

*Erfordert aktive Software Assurance

Windows 10-Lizenzierung unter Volumenlizenzprogrammen

In den Open-Volumenlizenzprogrammen ist Windows 10 in verschiedenen Editionen verfügbar, und zwar entwickelt für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, die passende Edition zu finden.

Windows 10 Pro

Windows 10 Pro ermöglicht eine gleichermaßen vertraute und produktivitätssteigernde Erfahrung auf einer Vielzahl innovativer Geräte wie Laptops, Desktops, Tablets oder Smartphones. Es vereinfacht die Verwaltung von Geräten, Apps und Identitäten und lässt sich dabei je nach Anforderung aufwärts oder abwärts skalieren, damit Unternehmen effizient wachsen oder sich umorganisieren können. Zusätzlich gibt Windows 10 Pro dank der an professionellen Standards ausgerichteten Sicherheitsfunktionen die Gewissheit, dass kritische Informationen stets geschützt sind.

Windows 10 Enterprise

Windows 10 Enterprise baut auf der soliden Grundlage von Windows 10 Pro auf und verfügt über zusätzliche Premiumfunktionen, die speziell auf die Bedürfnisse größerer Unternehmen zugeschnitten sind. Es bietet fortschrittlichen Schutz vor modernen Sicherheitsrisiken, volle Bereitstellungsflexibilität, Update- und Supportoptionen sowie umfassende Infrastruktur-, Geräte- und Appverwaltungskapazitäten.



Lizenzierung pro Gerät

Unter Volumenlizenzprogrammen haben Kunden für eine Lizenzierung des Windows-Desktopbetriebssystems die Wahl zwischen den folgenden beiden Optionen:

- **Windows-Upgradelizenz:** Als unbefristete Lizenz pro Gerät ist das Windows-Desktopbetriebssystem nur als Upgradelizenz verfügbar. Deshalb muss grundsätzlich eine legale Basislizenz für ein qualifizierendes Desktopbetriebssystem vorliegen, auf die die Upgradelizenz aufsetzen kann. Eine Liste der hierfür qualifizierenden Windows-Betriebssystemlizenzen kann immer den aktuellen Microsoft-Produktbestimmungen entnommen werden:
www.microsoft.de/produktbestimmungen
- **Virtual Desktop Access-(VDA-)Abonnement:** Im Falle von Thin Clients (etwa Tablets) wird die Windows- und Office-Software in der Regel nicht lokal auf dem Gerät installiert, vielmehr erfolgt der Zugriff auf die Desktopsoftware über eine VDI-Lösung. Der Zugriff auf eine zentral über VDI bereitgestellte virtuelle Instanz des Windows-Desktopbetriebssystems wird dabei über eine sogenannte Virtual Desktop Access-Lizenz (VDA) lizenziert. VDA erfordert keine Upgradebasis und berechtigt zur Nutzung der Windows Enterprise-Software.

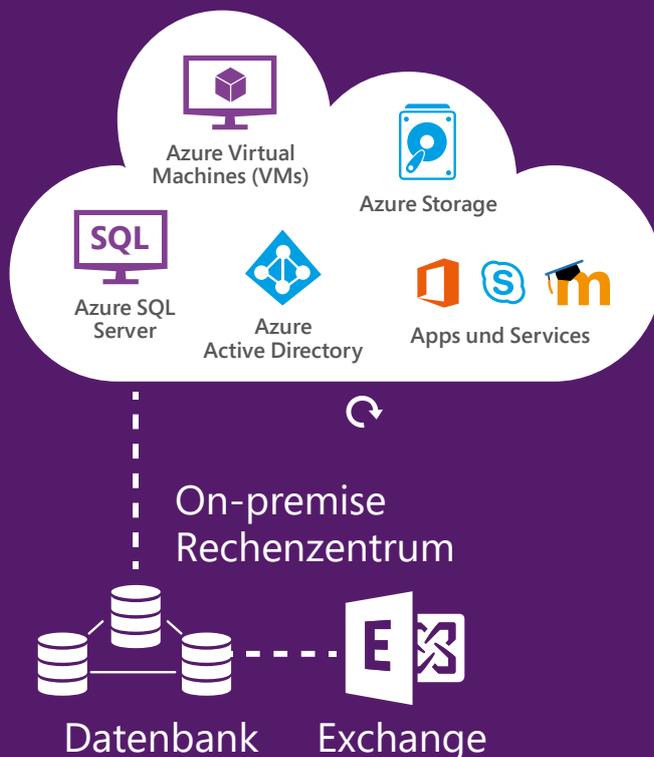
Bei VDA handelt es sich um eine Abonnementlizenz, das heißt, das Nutzungsrecht ist nur temporär und endet mit Ablauf des Abonnements, sofern dieses nicht verlängert wird. Ebenso wie die Windows-Upgradelizenz ist auch VDA einem spezifischen Gerät verbindlich zugewiesen. VDA ist in den Open-Programmen nur unter Open Value und Open Value Subscription erhältlich.

Microsoft Azure – das moderne Rechenzentrum

Digitalisierung beeinflusst nicht nur, wie wir kommunizieren, leben und arbeiten. Ganze Branchen müssen ihre Businessmodelle überdenken und an die neuen Gegebenheiten anpassen. Durch eine intelligente Integration von Cloud-Lösungen können Unternehmen nicht nur Kosten sparen, sondern gleichzeitig für einen reibungslosen Betrieb der eigenen IT-Services sorgen. Dies wird unter anderem möglich durch hybride Lösungen, mit denen Unternehmensdaten in der Cloud gesichert und archiviert, Test- und Entwicklungsumgebungen von einer physischen in eine Cloud-Umgebung verlagert oder Dienstleistungen auf einer Plattform erweitert oder auf eine Plattform verschoben werden.

Um Kapazitäten der eigenen Rechenzentren auszubauen, erweitern mehr und mehr Unternehmen weltweit ihre Private Cloud mit Microsoft Azure. Microsoft Azure ist eine offene und flexible Cloud-Plattform, mit der Kunden Lösungen über ein Microsoft-Rechenzentrum schnell er-

stellen, bereitstellen und verwalten können. Dies ermöglicht das Angebot eines noch konsistenteren Leistungsspektrums, da in der Cloud Skalierbarkeit gegeben ist, ohne bestehende Rechenzentren ausbauen oder in neue investieren zu müssen. Microsoft Azure ist extrem sicherheitsorientiert (dank Multi-Factor-Authentifizierung), bietet sehr gute digitale Services (wie Media-Streaming mit optimaler Performance) und optimiert die Leistung von Websites, sodass sie jedem Ansturm standhalten. Azure wird in den Open-Programmen als nutzungsbasierter Dienst lizenziert: Kunden erwerben ein Guthaben bei einem Reseller, was einer finanziellen Verbindlichkeit gleichkommt. Das Guthaben kann in beliebiger Menge und nach Bedarf erworben werden. Es muss binnen 12 Monaten ab Beschaffung verbraucht werden. Sie können die Verwaltung für Kunden über das Azure-Verwaltungsportal übernehmen, wenn dies mit Ihren Kunden so vereinbart wurde.



Gesamtbetriebskosten (TCO) senken: Wählen Sie die optimale Hybrid Cloud Lösung, um Ihre Workflows zu verteilen und Ihren operativen sowie Kapital-Aufwand zu senken.

Nutzerskalierung: Setzen Sie Virtualisierung und automatische Skalierung ein, um bei Bedarf Kapazitäten schnell zu erhöhen.

Vermeiden Sie physische Bereitstellung: Stellen Sie neue Anwendungen und Services auf geklonten VMs bereit, um ein schnelles, einfaches und fehlerfreies Deployment zu erreichen.

Funktionen:

- automatische Skalierung
- schnelles Failover
- Vernetzung
- Hardware



Microsoft Dynamics CRM Online – die Kundenbeziehung im Fokus

Positive und überraschende Kundenerlebnisse werden für Unternehmen zum entscheidenden Faktor der Kundengewinnung und langfristigen Bindung. Mit den Microsoft Dynamics CRM-Lösungen professionalisieren Unternehmen Vertrieb, Marketing und Servicebereiche und sorgen für personalisierte, proaktive und vernetzte Kundenerlebnisse. Microsoft Dynamics CRM hilft, Kosten zu reduzieren, und verbessert die Rentabilität, indem Geschäftsprozesse strukturiert und automatisiert werden. Im Ergebnis werden bei allen Interaktionen in Marketing, Vertrieb und Service die Kundenbeziehungen optimiert, die Kundenzufriedenheit wird gefördert, und durch die Vertriebs-, Marketing- und Serviceautomatisierung wird quasi wie von selbst für einen positiven Return on Investment (ROI) gesorgt.

Microsoft Dynamics CRM Online umfasst

- eine vollständige CRM-Suite für Marketing, Vertrieb und Service sowie Social CRM,
- umfangreiche Berichts- und Analysewerkzeuge für fundierte Entscheidungen,
- eine innovative, prozessorientierte Benutzeroberfläche, Device-unabhängig, auf PC, Smartphone und Tablet,
- flexible Anpassungswerkzeuge, mit denen sich unternehmensspezifische Anforderungen Ihrer Kunden umsetzen lassen,

- leistungsfähige IT-Werkzeuge für eine schnelle Bereitstellung und Pflege und
- die Option, Office 365 zu integrieren.

In Abhängigkeit von der gewählten User Subscription License (USL) erhalten Unternehmen umfassende Prozessunterstützung in Vertrieb, Marketing und Service.

Vertrieb

Mit den Vertriebsfunktionen in Microsoft Dynamics CRM erhalten Unternehmen eine intuitiv zu bedienende Komplettlösung, mit der Vertriebsteams produktiver arbeiten. Die 360-Grad-Sicht auf Kundenaktivitäten erlaubt es, Kundenbeziehungen kontinuierlich zu intensivieren und zu verbessern. Effektive Planungs- und Managementprozessbausteine unterstützen den Vertrieb und das Management in der Verfolgung von Verkaufschancen und -prozessen. Gleichzeitig werden durch die maximale Transparenz interne Netzwerke aktiviert. Aus den getätigten Verkäufen lässt sich über aussagekräftige KPIs schnell die Performance des Vertriebs ersehen, bei Bedarf können weitere Details abgerufen und analysiert werden. Der Vertrieb über mobile Endgeräte wird ebenso unterstützt wie die Analyse aller vertriebsrelevanten Daten. So können Kunden beispielsweise per Drill-down auf die den KPIs zugrunde liegenden Berichte zugreifen, um Details abzurufen und neue Erkenntnisse zu erlangen.

Service

Mitarbeiter werden durch eine einheitliche Arbeitsumgebung unterstützt und erhalten alles, was sie brauchen, um einen überzeugenden Kundenservice zu bieten – in einer einheitlichen Arbeitsumgebung. Die Servicefunktionen helfen, mit Cross-Channel-Service, produktiveren Mitarbeitern und flexiblen Servicemodellen langfristig treue Kunden zu gewinnen. Außerdem können die Kosten pro Servicefall verringert werden. Ein anpassbares Online-supportportal unterstützt mit einer leistungsstarken Wissensdatenbank, die Informationen organisiert und Suchabfragen ermöglicht, das Serviceangebot. Mithilfe von Service-Intelligence-Funktionen ermitteln Unternehmen Trends und prognostizieren neue Geschäftschancen, und sie gewinnen Erkenntnisse mit Dashboards, tiefgreifenden Analysen und leistungsstarken Funktionen zur Datenvisualisierung.

Marketing

Microsoft Dynamics CRM liefert Unternehmen eine robuste Bandbreite an Marketingfunktionen zur sofortigen Verbesserung der Planungen und Ergebnisse des Marketings. Microsoft Dynamics CRM unterstützt Multi- und Omni-Channel-Marketing und erlaubt die effektive Planung und Steuerung von mehrstufigen Marketingkampagnen. Marketingmaßnahmen werden auf der Basis von Ergebnissen bewertet – die Performance des Marketings wird somit laufend optimiert.

Alle Aktionen können auf der Basis von Marketinglisten aufgebaut werden – auf diese Weise entstehen ganz einfach und selbstverständlich zielgruppenspezifische Vertriebskampagnen. Zu den ganzheitlichen Betrachtungen der Marketingaktivitäten zählen die Verwaltung der Kosten und Ausgaben und die Überwachung von Marketingbudgets. Ein integriertes Eventmanagement sorgt dafür, dass neben den kommunikativen Maßnahmen auch die operativ ausgerichteten Prozesse kontrolliert werden können.

Social

Mit Microsoft Social Engagement können Mitarbeiter Meinungen und Stimmungen zu Unternehmen ermitteln und in sozialen Netzwerken direkt mit Kunden, Fans und Kritikern in Kontakt treten. Microsoft Social Engagement hilft mit Stimmungsanalysen in sozialen Netzwerken sowie von Blogs und Nachrichtenseiten dabei, sämtliche Onlinekanäle zum eigenen Vorteil zu nutzen. 19 Sprachen für Quellen wie Twitter, Facebook, Videos, Blogs und Nachrichtenseiten ergeben ein umfassendes Bild von der Stimmungslage außerhalb des Unternehmens. Stimmungstrends zu Produkten und Marken können verfolgt und Benachrichtigungen eingerichtet werden, um die Kommunikation maßgeschneidert anzupassen und Verkaufsgespräche zu moderieren, während die wichtigsten Einflussnehmer und Meinungsführer identifiziert werden. Mit den leistungsstarken Microsoft Social Engagement-Funktionen für Social Analytics werden ergiebige, interaktive Analysen für umfassendere Daten durchgeführt. Visuelle Filterfunktionen ermöglichen eine Segmentierung nach Quelle, Stimmung, Ort oder Verfasser. Interaktionen in sozialen Netzwerken können zudem in eine umfassende „Customer Journey“ integriert werden. Leads, Verkaufschancen oder Anfragen aus Posts können direkt in Microsoft Dynamics CRM Online erstellt werden.



Lizenzierung aus Kundensicht

Bei der Cloud-Lösung Microsoft Dynamics CRM Online erwerben Kunden aufgrund der Bereitstellung per Abonnement keine dauerhaften Nutzungsrechte, sondern User Subscription Licenses (USLs). Eine USL ist für jeden internen Benutzer erforderlich, der auf den Cloud-Dienst zugreift. Die USLs sind Lizenzen mit einem Ablaufdatum (je nach Laufzeit des Abonnements) und werden auf Basis von „Named Users“ verwaltet. Es gibt vier verschiedene Typen von USLs (Essential, Basic, Professional, Enterprise), die untereinander nach dem Mix-and-match-Prinzip kombiniert werden können. In der folgenden, für KMU optimierten Übersicht sehen Sie, welches Zugriffsniveau je USL freigeschaltet wird:

CRM Online Basic

Allgemein: Lese- und Schreibrechte für Firmen und Kontakte
 Vertrieb: Reporting, persönliche Dashboards und Visualisierungen
 Marketing: Lese- und Schreibrechte für alle Leads
 Service: Lese- und Schreibrechte für alle Cases

CRM Online Professional

Allgemein: Social Engagement – Überwachung von Postings in sozialen Netzwerken | CRM-Anpassung und -Verwaltung | Verwaltung von Workflows, Diagrammen und Dialogen | prozessgetriebene Oberfläche
 Vertrieb: Produktfamilien | Lead- und Verkaufschancenverfolgung | Accountmanagement | Vertriebsplanung | Pipelinemanagement und -forecasting
 Marketing: Sales Collaboration | Vertriebskampagnen | Schnellkampagnen | Marketinglisten | Preislisten | Produktlisten
 Service: Unified Service-Desk | Enterprise-Case-Management mit Ansprüchen und SLAs

Lizenzierung aus Partnersicht

Microsoft Dynamics CRM Online ist über folgende Lizenzprogramme verfügbar:

- Microsoft Online Subscription Program (MOSP), für > 5 User, inklusive APP und 5 Devices pro Mitarbeiter
- Open

Darüber hinaus gibt es weitere, aber im Bereich KMU weniger relevante Lizenzformen wie das Enterprise Agreement, Enterprise Subscription Agreement und Campus/School Agreement. Für Partner, die sich auf CRM fokussieren wollen, gibt es zudem die Lizenzierungsoptionen im Rahmen des CSA-Programms.

Die Preise der Open-Lizenzierung erhalten Partner von der Distribution. Die Mindestlaufzeit in Open beträgt 12 Monate, Lizenzierungen sind ab einem User möglich.

Internal Use Rights (IUR)

Zu den Kernleistungen der Mitgliedschaft im Microsoft Partner Network zählt der Anspruch auf Lizenzen zur internen Nutzung. Hiermit erhalten Partner Zugang zu Microsoft Dynamics CRM Online-Lizenzen, die sie für eigene Produktiv-, Vorführ-, Test- und interne Schulungszwecke verwenden dürfen, um die Cloud-Lösung effektiver an Kunden zu verkaufen. Diese Lizenzen („Seats“) entsprechen der Dynamics CRM Online Professional-USL. Als zentrale Basisleistung im MPN erhalten Silver-Status-Partner 15 Seats und Gold-Status-Partner 60 Seats. Partner mit der Kompetenz CRM erhalten zusätzlich zu diesem Kontingent 10 Seats bei Silver und 20 Seats bei Gold Status. Im Rahmen des Microsoft Action Pack-Abonnements umfassen die IUR 5 Seats.

Die ModernBiz-Kampagne

Moderne Kundenkommunikation nach Plan

Praxisnahe Lösungen für die wichtigsten Unternehmensziele und Anforderungen von KMUs

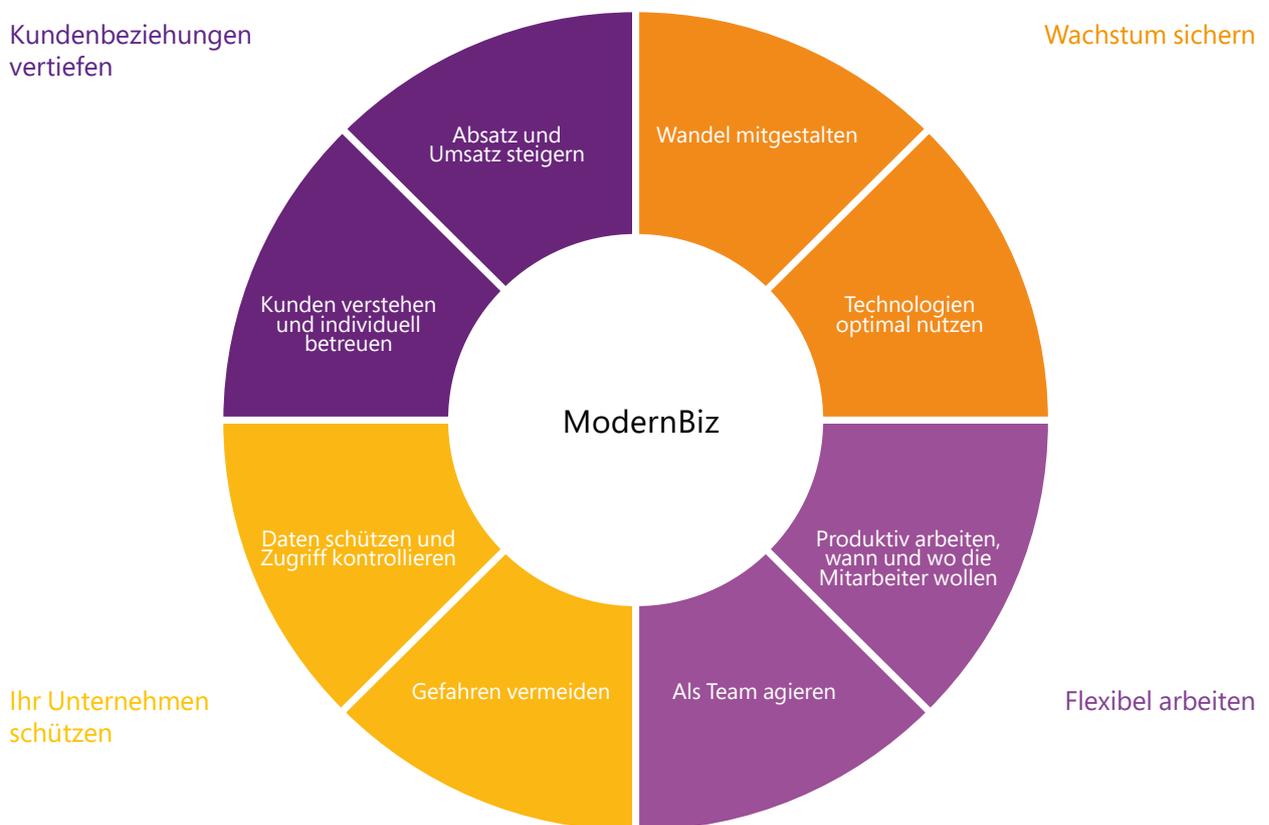
Mit der ModernBiz-Kampagne wollen wir Ihnen helfen, Ihre Umsätze und Erlöse zu steigern. Sie wurde auf Grundlage Ihres Feedbacks entwickelt und fördert die gemeinsame Bereitstellung von Lösungen für mehrere Produkte auf der Microsoft-Plattform – sowohl für Server und Cloud als auch für Desktops und mobile Geräte. Das breite Angebot an Microsoft-Lösungen soll KMUs helfen, ihre wichtigsten Herausforderungen zu bewältigen – unabhängig davon, ob es um die Erhöhung der Anzahl mobiler Mitarbeiter und gleichzeitigen Schutz der Daten oder um ein schnelleres und effizienteres Steigern des Umsatzes geht.

ModernBiz umfasst eine Reihe von Materialien und Ressourcen, mit denen Sie neue Chancen nutzen und den Umsatz mit KMUs steigern können.



Vier wichtige Kundenszenarien

Microsoft bietet Ihnen die einzigartige Möglichkeit, ein Komplettsortiment an Technologielösungen für KMUs zu liefern, für PCs und mobile Geräte sowie für Server und Cloud. Die Lösungen sind auf die wichtigsten Geschäftsanforderungen Ihrer Kunden zugeschnitten. Auf diese vier Kernbereiche ist auch die Kampagne ausgerichtet:



Flexibel arbeiten – Sie ermöglichen mehr mobile und ortsferne Arbeitskräfte, damit Teams ortsunabhängig produktiver zusammenarbeiten können.

Ihr Unternehmen schützen – Sie beraten KMUs im Hinblick auf Datensicherungen und Notfallwiederherstellung, damit sie auch auf mobile Geräte vertrauen können.

Kundenbeziehungen vertiefen – Sie helfen KMUs, einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, indem Sie es ihnen ermöglichen wertvolle Verbindungen zu knüpfen und langfristige Beziehungen aufzubauen.

Wachstum sichern – Sie helfen KMUs, ihren Umsatz effizienter zu steigern, sodass sie sich geänderten Anforderungen schneller anpassen und ihre IT-Investitionen optimal nutzen können.

Flexibel arbeiten

Liefere Sie Lösungen, die die Produktivität verbessern, indem sie es Mitarbeitern und Teams ermöglichen, überall und auf jedem Gerät zu arbeiten.

Ein Mitarbeiter kann beispielsweise am Flughafen über eine Branchenanwendung auf dem lokalen Server des Unternehmens mit seinem Windows 10-Mobilgerät große Dateien aufrufen und überarbeiten. Die Dokumente bleiben auf dem Server, daher besteht nicht die Gefahr, dass durch Verlust oder Diebstahl eines mobilen Geräts sensible Informationen verloren gehen. Anschließend kann der Mitarbeiter die Kalender von wichtigen Mitgliedern des Vertriebsteams überprüfen, ihnen schnell per Skype for Business telefonisch die Änderungen mitteilen und gleichzeitig die neuen Informationen auf ihrem Bildschirm anzeigen zu lassen. Über Office 365 und OneDrive for Business kann das Vertriebsteam gemeinsam Änderungen an einem entsprechenden Vertriebsangebot vornehmen. Alle Teammitglieder haben immer Zugriff auf die aktuellen Dokumente, mit umfassender Versionskontrolle, unabhängig von ihrem Ort und den Geräten, die sie verwenden.

Kernbereiche mobilen Arbeitens:

- Einheitliches Benutzererlebnis, Zugriff auf Informationen von allen Endgeräten
- Teilen und gemeinsames Bearbeiten von Dokumenten
- Onlinekonferenzen
- Remote-Zugriff auf Branchenanwendungen

Passende Produkte und Technologien:

- Office 365 (Office-Anwendungen, OneDrive for Business, Outlook, Exchange Online, SharePoint Online, Skype for Business Online)
- Windows 10 Pro und mobile Geräte
- Windows Server 2012 R2 (Remote-Desktop-Dienste, Virtual Desktop Infrastructure)
- Microsoft Azure





Ihr Unternehmen schützen

Helfen Sie Kunden beim Schutz ihrer Unternehmensdaten – ob lokal, in der Cloud oder auf mobilen Geräten –, und minimieren Sie Unterbrechungen, die durch unerwartete Ereignisse verursacht werden.

Eine Beispielsituation ist ein durch einen Sturm verursachter Brand am Kundenstandort, der den Server des Standorts und viele Desktop-PCs beschädigt. Der lokale Dokumentenspeicher, die wichtigsten lokal ausgeführten Branchen-anwendungen sowie die PCs vieler Mitarbeiter werden dadurch zerstört. In Azure werden die wichtigsten Branchen-anwendungen der Firma und die entsprechenden sensiblen Daten innerhalb von Minuten auf einem replizierten Server wiederhergestellt, sodass sofort von Remote-Laptops und -Geräten auf sie zugegriffen werden kann. Die Mitarbeiter können von externen Laptops und mobilen Geräten auf ihre Office-Anwendungen und -Dateien zugreifen, die den gleichen Zustand wie vor dem Brand aufweisen, und sofort die Arbeit an ihren Projekten fortsetzen. Ereignisse, wie dieser Brand bedeuten laut Statistik in jedem Jahr für viele KMUs eine Katastrophe. Durch die Technologieplattform des Unternehmens, inklusive Notfallwiederherstellung sowie cloudbasierte Anwendungen und Speicherung, werden die Folgen deutlich gemildert.

Kernbereiche für den Schutz des Unternehmens:

- Desktop- und Geräteverwaltung
- Datenschutz
- Identitätskontrolle und Zugriffssteuerung
- Datensicherung
- Notfallwiederherstellung/Unternehmenskontinuität

Passende Produkte und Technologien:

- Windows Server 2012 R2 (Hyper-V Replica)
- Microsoft Azure
- Office 365 (OneDrive for Business, SharePoint Online, Exchange Online)
- Windows 10 Pro (Windows Defender, BitLocker)
- Enterprise Mobility Suite



Kundenbeziehungen vertiefen

Liefere Sie Lösungen, mit denen KMUs durch bessere Kundeninformationen und überzeugendere Kommunikation ertragreichere Kundenbeziehungen entwickeln können.

Wenn ein Kundenberater beispielsweise Daten aus mehreren Quellen, einschließlich Verkaufs- und Kundendaten, suchen und kombinieren will, nutzt er einfach Power Query in Excel und die erweiterte Suche in Windows 10. Mit Power View in Excel erstellt er mit wenigen Klicks Visualisierungen, durch die er schnell eine neue Chance für Cross-Selling bei einem einträglichen Kunden ermittelt. Er veröffentlicht diesen Bericht auf einer Power BI-Website, damit das Vertriebsteam auf ihn zugreifen kann. Anschließend sendet der Kundenbetreuer eine E-Mail-Einladung zu einem Skype-Telefonat an den Kunden. Durch das schnelle Herstellen einer persönlichen Verbindung kann er die aktuellen Anforderungen mit dem Kunden erörtern und die Chance beurteilen. Er vereinbart einen Termin für einen Besuch beim Kunden. Vor Ort beim Kunden zeigt er eine überzeugende interaktive Präsentation, gewinnt den Auftrag und stärkt die Kundenbeziehung.

Kernbereiche für die Vertiefung von Kundenbeziehungen:

- Business Intelligence (Datenzugriff, Dashboards und Visualisierungen)
- Zusammenarbeit
- mobile Kommunikation und Videokonferenzen
- Präsentationen auf mobilen Geräten

Passende Produkte und Technologien:

- Dynamics CRM Online
- Office 365 (Excel, OneDrive for Business, SharePoint Online/öffentliche Websites)
- Power BI für Office 365 (BI-Websites)
- Windows 10 Pro (erweiterte Suche)
- Windows-Geräte mit Touchscreen (Miracast)

Wachstum sichern

Bieten Sie flexible Lösungen, die Kunden bei der Umsatzsteigerung und beim Anpassen an geänderte Geschäftsumgebungen unterstützen und gleichzeitig die Effizienz erhöhen, um ihre IT-Investitionen optimal zu nutzen.

Während beispielsweise Branchenanwendungen lokal ausgeführt werden, kann der Kunde damit beginnen, andere Anwendungen in Azure oder mit regionalen Dienst Anbietern zu hosten. Damit vermeidet er anfallende Serverkosten und profitiert von einer schnellen, leicht skalierbaren und vereinfachten Verwaltung. Mit Office 365 kann Ihr Kunde jederzeit einfach neue Mitarbeiter hinzufügen und ihnen individuell die Anwendungen und Dienste bieten, die sie benötigen. Ihr bevorzugtes Arbeitsinstrument können die Mitarbeiter selbst aus einem großen Sortiment innovativer Windows 10-Geräte für jedes Budget wählen.

Cloud-basierte Tools und Funktionen in Windows 10 ermöglichen dem Kunden einen vereinfachten mobilen Zugriff und eine kostengünstigere Verwaltung. Zur Virtualisierung und Konsolidierung der Arbeitsauslastung lohnt sich ein Upgrade auf Windows Server 2012 R2. Dadurch kann Ihr Kunde seine Hardware effizienter nutzen, und Kapital für weitere Dienste wird frei. Außerdem erhält der Kunde so skalierbaren Speicher, wie er in einem SAN geboten wird, jedoch zu weitaus geringeren Kosten. Mit SQL Server 2014 bekommt er eine wesentlich höhere Datenbankleistung für sein Inventarisierungssystem. Dabei kann die vorhandene Serverhardware genutzt werden, und es sind keine Änderungen an der Anwendung selbst erforderlich.

Mit der Enterprise Mobility Suite können Ihre Kunden dafür sorgen, dass ihre Mitarbeiter mit ihren bevorzugten Apps und Geräten produktiv arbeiten können – und dass die Unternehmensdaten Ihrer Kunden geschützt sind. Sie bietet eine einfache und sichere Zugriffsverwaltung, die zentrale Verwaltung von mobilen Geräten und Anwendungen und die Verschlüsselung von wichtigen Dateien und Daten.

Kernbereiche für effizientes Wachstum:

- Serverkonsolidierung
- Cloud-Hosting
- Cloud-Produktivität
- Geräteverwaltung

Passende Produkte und Technologien:

- Microsoft Azure
- Windows Server 2012 R2 (Hyper-V, Speicherplätze)
- Office 365
- Windows 10 (Gruppenrichtlinie, Domänenbeitritt)
- SQL Server, Windows Intune
- Enterprise Mobility Suite (EMS)





Durchstarten mit der ModernBiz-Kampagne

1. Informieren Sie sich über weitere Details der Kampagne auf unserer Microsoft Partner Network-Seite unter **msft.it/modernbiz**, und laden Sie sich im Ready-to-go-Bereich die Kampagnenmaterialien herunter.
2. Nutzen Sie unser Schulungsangebot, um sich und Ihre Mitarbeiter auf die Anforderung von Unternehmen vorzubereiten. **aka.ms/partnertrainings.de**
3. Machen Sie sich mit den Microsoft-Kompetenzen und Ihren Internal Use Rights vertraut, denn Kunden spüren, wenn man ihnen Produkte empfiehlt, die man auch selbst einsetzt. So können Sie und Ihre Mitarbeiter kostenlos die neusten Microsoft-Technologien intern nutzen und testen. **aka.ms/iur.de**
4. Machen Sie sich mit unseren Incentives und Promotions für kleine und mittelständische Unternehmen vertraut. **aka.ms/smbangebote.de**
5. Informieren Sie sich jetzt über die integrierte Kampagne des Marketing Service Bureaus für Office 365-Partner per Mail an **team@new-msb.de**

Licensing Sales Competence Center der Distributoren

Microsoft-Volumenlizenzen erwerben Sie nicht direkt von Microsoft, sondern über unsere autorisierten Microsoft-Distributoren. Diese sind nicht nur Bezugsquelle für unsere Softwareprodukte, sondern bieten Ihnen gleichzeitig zahlreiche attraktive Dienstleistungen, die Sie in allen Belangen in Ihrer Geschäftstätigkeit unterstützen.

Das Licensing Sales Competence Center (LSCC) wurde für die Beratung von Handelspartnern ins Leben gerufen, um diese bei dem Vertrieb der Microsoft-Volumenlizenzprogramme zu unterstützen.

Erfahren Sie mehr über das LSCC unter
<http://aka.ms/vl-kompetenzcenter>

Alle Distributoren bieten Ihnen auch zahlreiche Möglichkeiten der Schulung zu unseren Lizenzprogrammen.

Erfahren Sie mehr unter
<http://aka.ms/partnertrainings.de>

Die Distributoren im Überblick

ADN Distribution GmbH

Telefon: 02327 9912-180

E-Mail: MSVL-Vertrieb@adn.de



Ingram Micro Distribution GmbH

Telefon: 089 4208-2222

E-Mail: com.open@ingrammicro.de



Wortmann AG

Telefon: 05744 944-199

E-Mail: Vertrieb@wortmann.de

WORTMANN AG

IT. MADE IN GERMANY.

Also Deutschland GmbH

Telefon: 02921 99-4446 (Soest)

Telefon: 09421 933-000 (Straubing)

E-Mail: alive@also.com



Tech Data GmbH & Co. OHG

Telefon: 089 4700-2808

E-Mail: microsoft-sales@techdata.de





Das SureStep-Programm für Office 365, Microsoft Azure und Dynamics CRM Online

Einen Schritt voraus durch persönliche Betreuung durch Microsoft

Das Programm richtet sich an Partner, die ihre ersten Schritte zu mehr Neugeschäft und wachsenden Umsätzen mit Office 365, Microsoft Azure und Dynamics CRM Online vollziehen möchten. Dafür stellen wir Ihnen einen persönlichen Berater zur Seite, der Sie optimal auf diesen Geschäftsbereich vorbereitet und Sie bei Kundengesprächen sowie der Abwicklung erster Verträge unterstützt.

Welche Voraussetzungen für die Teilnahme sind zu erfüllen?

Sie haben zwei geplante Projekte für Office 365, Microsoft Azure oder Dynamics CRM Online oder zwei Kunden, die sich für eine der Lösungen interessieren.

Die Vorteile von SureStep auf einen Blick – am Beispiel von Office 365

Persönliche Betreuung	Trainings	Ausblick
<ul style="list-style-type: none">■ Persönlicher Office 365-Berater■ Beantwortung aller Rückfragen■ Unterstützung bei der Neukundengewinnung■ Vorzugskonditionen für Ihre ersten Deals■ Anleitung bei der Nutzung von Incentives und Promotions■ Reseller-Marketing-Kit: Telesales-Leitfaden, E-Mail-, Präsentations- und Anzeigenvorlagen	<ul style="list-style-type: none">■ Kostenlose Einsteigerwebinare■ Gratispräsenztrainings:<ul style="list-style-type: none">- Technik- Sales und Licensing- Basiskurs Rechtsgrundlagen■ Voucher für die MCP-Prüfung (MCP = Microsoft Certified Partner)■ Kostenpflichtige Präsenztrainings:<ul style="list-style-type: none">- Grundlagen: Volume Licensing- Workshop: Business-Transformations	<ul style="list-style-type: none">■ Vermarktung der entstandenen Case Studies■ Möglichkeit der langfristigen Betreuung durch einen Distributor Ihrer Wahl

Jetzt informieren unter aka.ms/surestep oder direkt anmelden: SureStepTeamGermany@microsoft.com

Weitere Informationen

Get Licensing Ready

Nicht nur die richtige technische Lösung ist von entscheidender Bedeutung, sondern auch, wie diese erworben wird. Unabhängig davon, ob Sie ein Microsoft Value-Added Reseller (VAR), ein Licensing Solution Partner (LSP, vormals LAR), ein Authorized Education Reseller (AER) oder ein Authorized Distributor (Disti) sind oder einen anderen Microsoft-Partner-Status innehaben – Sie sollten immer wissen, wie Microsoft-Produkte und -Lösungen zu lizenzieren sind. Nur so können Sie Ihren Kunden helfen, den Mehrwert aus ihrer Softwareinvestition zu maximieren.

Mit „Get Licensing Ready“ möchten wir Sie gern dabei unterstützen, das erforderliche Lizenzierungswissen Schritt für Schritt zu erwerben, damit Sie Ihre Kunden kompetent beraten und umfassend betreuen können.

Nutzen Sie den modularen Aufbau von „Get Licensing Ready“, informieren Sie sich gezielt über spezifische Lizenzprogramme und Produktlizenzierung, unterteilt in Produktgruppen, und testen Sie Ihr erworbenes Wissen mithilfe des Onlineassessments:

<http://aka.ms/licensing-ready>

Weitere Lizenzierungsdokumente

Neben dem Lizenzkompass stehen weitere Dokumente und Videos für Sie bereit, mit denen Sie sich detaillierter über die Programmlizenzierung, Produktlizenzierung oder Software Assurance informieren können

Auf der Microsoft-Volumenlizenzwebseite können Sie stets die aktuellen Dokumente herunterladen:

www.microsoft.de/lizenzen/dokumente

Die Produktbestimmungen finden Sie hier:

www.microsoft.de/produktbestimmungen

Microsoft Deutschland GmbH
Geschäftskundenbetreuung
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim

Stand: Oktober 2015

Möchten Sie prüfen, ob es dieses Dokument in einer neueren Version gibt? Auf unserer Webseite können Sie stets die aktuellen Dokumente herunterladen: www.microsoft.de/lizenzen/dokumente

Hinweis zur Rechtsverbindlichkeit dieser Informationen: Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen sind Hinweise, die das Verständnis hinsichtlich der Microsoft-Produktlizenzierung und der Microsoft-Lizenzprogramme verbessern sollen. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass diese Informationen keinen rechtsverbindlichen Charakter haben, sondern als erklärende Informationen zu verstehen sind. Die einzig rechtsverbindlichen Lizenzinformationen sind in den entsprechenden Vertragsdokumenten (bei Volumenlizenzverträgen) und in den Microsoft Softwarelizenzbestimmungen (als Beilage zu Softwarepaketen) zu finden.

© 2015 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.