

Leitfaden

Die nächste Generation der Microsoft Volumen- lizenzierung (NGVL)

Microsoft Products and Services Agreement
(MPSA)



Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Inhaltsverzeichnis

Die nächste Generation der Microsoft Volumenlizenzprogramme (NGVL).....	3
Vorteile des neuen Volumenlizenzprogramms.....	3
Vertragsstruktur	4
Neu: Das Microsoft Products and Services Agreement (MPSA)	4
Neu: Einkaufskonten (Purchasing Accounts)	4
Erwerb von Online Services im Microsoft Products and Services Agreement (MPSA)	5
Preisgestaltung	5
Preisstufen für kommerzielle Organisationen.....	5
Erwerb von Punkten	6
Anpassung der Preisstufe.....	6
Lizenzierungsszenarien	7
Microsoft Volume Licensing Center (MVLC)	8
Registrieren eines Mandanten	8
Download und Nutzen von Produkten	9
Digital by Choice.....	9
Physische Medien.....	9
Erste Schritte	9
Weitere Ressourcen	10

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Die nächste Generation der Microsoft Volumenlizenzprogramme

Im Zuge der Erneuerung seiner Volumenlizenzprogramme hat Microsoft seine Kunden befragt, wie die Lizenzierung zu mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit in ihren Organisationen beitragen kann. Als Ergebnis entwarf Microsoft eine Volumenlizenzlösung, die größere Flexibilität als zuvor bietet, besseres und konsolidiertes Asset Management sowie ein System, das sich einfach an Schwankungen in der Unternehmensgröße anpasst und doch die notwendige Planbarkeit bietet, um innerhalb des Budgets zu bleiben.

Das Microsoft Products and Services Agreement (MPSA) ist ein bedeutender Schritt in Microsofts Initiative für die nächste Generation von Volumenlizenzprogrammen. Die Microsoft Volumenlizenzierung wird von Grund auf umgestaltet, um eine verbesserte Vertragsstruktur, eine flexiblere und einfachere Plattform für den Lizenzerwerb sowie neue Systeme und Tools bieten zu können. Jede dieser Verbesserungen vereinfacht die Lizenzierung von Microsoft Produkten und Services, verleiht Ihren Unternehmens-Assets größeren Wert und sorgt für mehr Flexibilität bei der Beschaffung, damit Sie die benötigten Technologien und Services einfacher beziehen und verteilen können. Die Änderungen vereinfachen auch das Lizenzmanagement, so dass Sie Ihre Ressourcen auf übergeordnete Geschäftsziele konzentrieren können. Der neue Vertrag folgt den Microsoft Richtlinien für Flexibilität, Verwaltbarkeit und Werthaltigkeit und eignet sich daher für alle Organisationen, die unter einem organisationsweiten Vertrag Microsoft Produktlizenzen und Services erwerben und dabei die größtmöglichen Vorteile erzielen wollen.

Vorteile des neuen Volumenlizenzprogramms

Der neue Volumenlizenzvertrag und die neuen Tools lassen Sie in mehrfacher Hinsicht den vollen Wert Ihrer Investition in Microsoft Software und Online Services ausschöpfen. Zu den Vorteilen gehören:

Verringerte Komplexität beim Lizenzerwerb:

- ▶ **Vereinfachte Vertragsstruktur.** Mit dem neuen Microsoft Products and Services Agreement (MPSA) haben Organisationen einen einzigen Vertrag. Das MPSA ersetzt das Microsoft Business and Services Agreement (MBSA) und konsolidiert allgemeine Vertragsbestimmungen aus allen Standard-Verträgen in ein einziges, kürzeres Dokument. Dieser Vertrag bleibt für transaktionale Einkäufe zeitlich unbefristet gültig, was größere Flexibilität mit sich bringt und es überflüssig macht, den Vertrag alle drei Jahre neu zu verhandeln und abzuschließen.
- ▶ **Neue Einkaufskonten (Purchasing Accounts).** Einkaufskonten registrieren Beschaffungsstellen für das MPSA. Mit diesen Konten können Sie die Einkaufsstruktur Ihrer Organisation so definieren, wie es für Sie am besten passt. Jedes Konto ist mit dem MPSA verbunden und ermöglicht eine Übersicht der Lizenzbeschaffung des gesamten Unternehmens oder eine detaillierte Übersicht pro Einkaufskonto.

Erhöhte Flexibilität:

- ▶ **Erwerb von Online Services und lokal ausgeführten Lizenzen unter einem Vertrag.** Mit dem MPSA können sowohl cloudbasierte als auch lokal ausgeführte Lösungen von Microsoft unter einem einzigen Vertrag erworben werden. Werden beide unter einem einzigen MPSA lizenziert, wird das Einkaufsvolumen gleicher Kontotypen kumuliert, um Ihrer Organisation die größtmöglichen Nachlässe zu sichern.
- ▶ **Mehrere Partner und Partnertypen.** Sie können mit mehreren Microsoft-Partnern für ein Einkaufskonto arbeiten, d.h. Sie sind für Ihre transaktionellen Einkäufe nicht mehr auf nur einen eingetragenen Partner pro Vertrag beschränkt. Das gibt Ihnen größere Flexibilität und Ihre Partner können sich dann auf die Lösungen und Services fokussieren, die zum Erreichen Ihrer Geschäftsziele erforderlich sind.

Verbessertes Asset Management:

- ▶ **Neue Online-Tools mit Self Service-Funktionen.** Das neue Microsoft Volume Licensing Center (MVLC) bietet erweiterte Self Service-Funktionen und Online-Tools, die Ihre Organisation und die ausgewählten Partner mit nützlichen Ressourcen zum Lizenz- und Asset-Management ausstatten.
- ▶ **Vertragsverwalter (Agreement Administrator).** Mit einem zum Vertragsverwalter bestimmten Einkaufskonto kann Ihre Organisation jederzeit lokal ausgeführte Lizenzen und Online Services erwerben und gleichzeitig alle Assets Ihrer gesamten Organisation verwalten.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Vertragsstruktur

Neu: Das Microsoft Products and Services Agreement (MPSA)

Das MPSA ist ein neuer, grundlegender Vertrag ohne Ablaufdatum, der allgemeingültige Bestimmungen aus verschiedenen Standardverträgen zu einem einzigen Vertrag für alle Organisationen konsolidiert. Zu den im MPSA zusammengefassten Verträgen gehören das Microsoft Business and Services Agreement (MBSA), der Select Plus-Vertrag und die Einkaufsbestimmungen für Microsoft Online Services. Das sind die wichtigsten Eigenschaften des MPSA:

- ▶ Ein einziger Vertrag integriert die Beschaffung von lokal ausgeführter Software und Online Services, mit einer genauen Übersicht über Ihr gesamtes Portfolio von Lizenzen und Software Assets.
- ▶ Mehrere Organisationstypen – kommerzielle Unternehmen, öffentliche Verwaltung sowie Einrichtungen aus Forschung und Lehre – können zur besseren Lizenzverwaltung in denselben Vertrag aufgenommen werden.¹
- ▶ Ein unbefristeter Vertrag ohne Laufzeit, so dass die alle drei Jahre wiederkehrende Prüfung der allgemeinen Vertragsbestimmungen entfällt.
- ▶ Einheitliche Beschaffung mit einer einmaligen Unterschrift, so dass Sie von einem schnelleren Lizenzerwerb profitieren.

Neu: Einkaufskonten (Purchasing Accounts)

Mit der neuen Struktur sind Organisationen flexibel darin, wie sie Microsoft Lizenzen über die neuen Einkaufskonten erwerben wollen. Ein Einkaufskonto ist definiert als Einheit innerhalb Ihrer Organisation, die Lizenzen für lokal ausgeführte Software, Online Services oder Hybrid-Lösungen in jeder Konfiguration selbständig erwerben soll. Jedes Einkaufskonto ist mit dem MPSA Ihrer Organisation verbunden, und zwar durch die juristische Person, die die Konten registriert. Dadurch werden die genaue Verwaltung Ihrer Lizenzen und der Überblick über Ihr gesamtes Portfolio einfacher.

Die flexible Struktur der Einkaufskonten ermöglicht es Ihnen, das Beschaffungswesen Ihrer Organisation nach Ihren geschäftlichen Anforderungen zu gestalten und umzugestalten. Konten können für die Organisation, ein verbundenes Unternehmen, eine Abteilung oder eine andere Organisationseinheit eingerichtet werden, je nachdem wie die Beschaffung für Ihre Organisation aussehen soll. Sie können auch Organisationstypen mischen, so dass Einkaufskonten für kommerzielle Unternehmen, öffentliche Verwaltung und Einrichtungen aus Forschung und Lehre¹ mit demselben MPSA verbunden sind.

Alle Einkäufe von Produkten und Online Services unter allen Einkaufskonten werden Ihrem MPSA zugeordnet und automatisch konsolidiert, damit Sie auf Basis des Beschaffungsvolumens den besten Nachlass (pro Produktpool und Kontotyp) für die gesamte Organisation erhalten.

Der Vertragsverwalter (Agreement Administrator)

Für jedes MPSA wird ein Einkaufskonto als Vertragsverwalter bestimmt. Das verschafft Ihnen eine Gesamtübersicht über alle Assets Ihrer Organisation und eine bequeme Kontenverwaltung aus einer Hand. Das Vertragsverwalter-Konto

- ▶ erhält den vollen Überblick über die Assets aller Konten
- ▶ wird benachrichtigt, wenn dem MPSA ein Einkaufskonto zugeordnet wird
- ▶ ist berechtigt, die Verbindung eines jeden Kontos zum MPSA zu beenden
- ▶ ist berechtigt, das MPSA selbst zu kündigen.

Zusätzlich zum Vertragsverwalter gewährt Microsoft auch dem Vertragsunterzeichner Zugang zum Microsoft Volume Licensing Center (MVL), so dass er alle registrierten Konten und Einkäufe seines Unternehmens einsehen kann. Als Ergebnis haben Sie einen weiteren Einblick in das Portfolio Ihrer Organisation und besseres Asset-Management.

¹Derzeit ist MPSA für kommerzielle Kunden verfügbar. Für Kunden aus öffentlicher Verwaltung sowie Forschung und Lehre wird MPSA in einer späteren Ausbaustufe verfügbar gemacht.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Erwerb von Online Services im Microsoft Products and Services Agreement (MPSA)

Eine der wichtigsten Eigenschaften des MPSA ist die Fähigkeit, transaktionale Einkäufe für jede Produktlizenz und jeden Online Service über einen einzigen Vertrag zu tätigen. Jeder Einkauf ist mit dem Einkaufskonto verknüpft, das die Assets erwirbt. Das Einkaufsvolumen dieses Kontos wird dann mit anderen Einkaufskonten desselben Typs (kommerziell, öffentliche Verwaltung oder Forschung und Lehre) zusammengeführt, so dass das gesamte Einkaufsvolumen der Organisation erfasst und der korrekte Volumennachlass für alle Einkäufe gleicher Kontotypen angewendet wird.

Die Palette von Microsoft Online Services wächst ständig, und das MPSA verleiht Ihnen die Flexibilität, zwischen lokal ausgeführter Software und Cloud Services zu wählen, um Sie in Ihren Anforderungen und bei der Optimierung Ihres Technologie-Budgets zu unterstützen. Wenn Sie Teile Ihrer IT in die Cloud verschieben wollen, unterstützt Sie das MPSA auf folgende Weise:

- ▶ Kombinieren Sie die Beschaffung von lokal ausgeführter Software und Online Services, um den besten Volumennachlass für Ihre ganze Organisation zu erhalten.
- ▶ Erwerben Sie Online Services direkt über das Online-Portal, damit Sie schnell auf Nutzerbedürfnisse eingehen und neue Nutzer von Online Services einfach hinzufügen können.

Preisgestaltung

Preisstufen für kommerzielle Organisationen

Das MPSA teilt Software-Produkte in drei verschiedene Produktpools mit mehreren Preisstufen ein: Anwendungen, Systeme und Server. Die Preisstufe für jeden Pool basiert auf dem Einkaufsvolumen, über das Produktpunkte mit automatisch abgestuften Nachlässen erworben werden.

- ▶ **Anwendungen:** Beispiele für Microsoft Anwendungen sind Microsoft Office Professional Plus, der Microsoft Office Lync-Client und Microsoft Project.
- ▶ **Systeme:** Ein Beispiel für ein Microsoft Desktop-Betriebssystem ist das Windows Betriebssystem-Upgrade Windows 8.1 Pro.
- ▶ **Server:** Beispiele für Microsoft Serversoftware sind das Windows Server-Betriebssystem, Microsoft Exchange Server, die Datenbank-Software Microsoft SQL Server und die dazugehörigen Zugriffslizenzen (CALs).

Tabelle 1: Beispiele für Produkte und Punkte (Lizenz ohne Software Assurance)

Anwendungs-Pool	Punkte	System-Pool	Punkte	Server-Pool	Punkte
Office Professional Plus 2013 L	2	Windows 8.1 Pro Upgrade	2	Windows Server 2012 R2 Standard Edition L	15
Office Lync 2013 L	1			Microsoft Online Services Abonnement	1
Project Standard 2013 L	2				

Für kommerzielle Organisationen gibt es vier Preisstufen. Die Punkte für jede Preisstufe sind in der folgenden Tabelle aufgeführt.

Tabelle 2: Kommerzielle Preisstufen

Preisstufe	Jährliche Mindestpunkte pro Pool
A	500
B	4.000
C	10.000
D	25.000

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Erwerb von Punkten

Für jeden Produktpool können Punkte über folgende Optionen erworben werden:

- Erwerb neuer Lizenzen
- Erwerb von Online Services

Ihre Organisation wird automatisch in eine günstigere Preisstufe eingestuft, sobald Sie die Ausgaben in Ihrem MPSA erhöhen und genügend Punkte für die nächste Preisstufe erwerben.

Es ist keine Mindestbestellmenge erforderlich, um mit der Beschaffung über MPSA zu beginnen. Um jedoch auf Level A einkaufsberechtigt zu bleiben, müssen Sie zum Compliance-Jahrestag in jedem aktiven Produktpool mindestens 500 Punkte erreichen. Der Compliance-Jahrestag ergibt sich aus dem Jahrestag des Monats, in dem Sie das MPSA unterzeichnet haben.

Die erworbenen Punkte kommen allen Einkaufskonten zugute, die unter dem Vertrag registriert sind. Mehr Information und die komplette Punktetabelle in der Produktliste finden Sie unter <http://www.microsoftvolumelicensing.com/PL.aspx>.

Tabelle 3: Wie Online Services zu den Preisstufen beitragen

Der Volumennachlass (Preisstufe A-D) ergibt sich aus dem Punktwert	Kommerzielle Preisstufe in MPSA				Jährliche Mindestpunkte pro Pool			
	A				500			
	B				4.000			
	C				10.000			
	D				25.000			
Cloud Services (z.B. Office 365) tragen zum Gesamt-Nachlass bei	Online Services Pläne	Pools			Einzelne Online Services	Pools		
		App	Server	System		App	Server	System
	Office 365 E1	1 Pkt			Office 365 ProPlus	1 Pkt		
					Exchange P1		1 Pkt	
	Office 365 E3	1 Pkt			SharePoint P1		1 Pkt	
					Exchange P2		1 Pkt	
	Office 365 E4	1 Pkt			SharePoint P2		1 Pkt	
					Lync P2		1 Pkt	
	Windows Intune			1 Pkt	CRM Online		1 Pkt	

Anpassung der Preisstufe

Die anfängliche Preisstufe Ihres MPSA kann über ein oder mehrere Enterprise Agreements, Enterprise Subscription Agreements, Select oder Select Plus-Verträge festgesetzt werden. Sie unterliegen jedoch weiterhin dem jährlichen Compliance Check.

Die Erstbestellung, die von einem registrierten Einkaufskonto aufgegeben werden muss, qualifiziert Ihre Organisation für die entsprechende Preisstufe. Nachdem Sie sich für eine Preisstufe qualifiziert haben, können Sie auf dieser Stufe einkaufen, und zwar bis Jahresende oder bis Sie sich durch ein höheres Einkaufsvolumen für die nächste Preisstufe qualifizieren. Einkäufe durch registrierte Einkaufskonten unter Ihrem MPSA werden kumuliert und fortlaufend in Punkte-Mindestmengen pro Pool umgerechnet, um die bestmögliche Preisstufe zu erreichen. Sobald Ihre Organisation das entsprechende jährliche Punkteminimum erreicht, erhalten Sie die nächste Preisstufe für den jeweiligen Pool. Bereits die Bestellung, die Sie für die nächste Nachlass-Stufe qualifiziert (zum Beispiel von Level A auf Level B), erhält den Nachlass.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Lizenzierungsszenarien

Die folgenden Szenarien sollen Ihnen bei der Entscheidung helfen, ob MPSA für Ihre Organisation geeignet ist.

Szenario 1	Mit dem MPSA
<p>Ein großer Konzern hat mehrere Niederlassungen, die Lizenzen für jede Abteilung erwerben. Die Zentrale hat ein Enterprise Agreement zur Standardisierung der IT-Infrastruktur unterzeichnet, während jeder Bereich Lizenzen für seine spezifischen IT-Projekte über einen separaten Select Plus-Vertrag erwirbt. Diese Situation bringt möglicherweise einige Herausforderungen mit sich:</p> <ul style="list-style-type: none">→ Die Beschaffung ist unübersichtlich und schwer kontrollierbar.→ Das genaue Nachverfolgen und Verwalten von Lizenz-Assets aus verschiedenen Verträgen ist nicht einfach zu bewerkstelligen.→ Die Verlängerung der verschiedenen Verträge geschieht zu unterschiedlichen Zeiten, was es schwierig macht, den größten Nutzen festzustellen oder abzuschätzen.→ Die Verwaltung des Beschaffungsprozesses ist zeitaufwendig und kann teuer sein.	<p>Ein MPSA mit individuellen Einkaufskonten konsolidiert die Einkäufe aller Geschäftseinheiten, wodurch die Organisation von Volumenpreisen und verbessertem Asset Management profitiert.</p> <p>Es gibt nur einen Vertrag für die gesamte Organisation, der nicht immer wieder neu verhandelt und unterzeichnet werden muss und individuelle Einkaufskonten für spezifische IT-Projekte bietet. Dadurch ist folgendes möglich:</p> <ul style="list-style-type: none">→ Beschaffung über separate Einkaufskonten unter einem einzigen Vertrag→ Es gibt nur eine Vertragsverwalter-ID, was vorteilhaft für die organisationsweite Beschaffung und Asset-Verwaltung ist.→ Die Beschaffung lizenzierter Produkte kann sowohl zentral als auch dezentral erfolgen.→ Nur eine Preisstufe für alle Volumeneinkäufe mit automatischen Volumennachlässen.→ Einfaches Nachverfolgen und Verwalten aller Softwarelizenz-Assets in der gesamten Organisation – bis hinunter zum Einkaufskonto.→ Die organisationsweite Übersicht über alle Assets hilft bei der Entscheidung, wie neu lizenzierte Produkte effizient eingesetzt werden können.
Szenario 2	Mit dem MPSA
<p>Eine Abteilung einer Organisation muss verschiedene Serverprodukte für mehrere bevorstehende Projekte erwerben. Diese Situation führt zu einigen Problemen:</p> <ul style="list-style-type: none">→ Die Abteilung hat keine Zeit, Verhandlungen über einen neuen Select Plus-Vertrag zu führen, will sich aber trotzdem die günstigsten Preise für die Software sichern.→ Obwohl die Abteilung keine Zeit hat, sich in der Unternehmenszentrale die Freigabe zu holen, will sie einen preislichen Vorteil daraus ziehen, Teil der Organisation zu sein.→ Der Zeitplan ist eng und es ist nicht sicher, ob die neuen Server rechtzeitig bereitgestellt werden können.	<p>Für den Erwerb der Serverlizenzen über den Microsoft Partner kann ein Einkaufskonto erstellt werden, das einem einzigen Vertrag zugeordnet ist. Das bedeutet:</p> <ul style="list-style-type: none">→ Das Einkaufskonto erhält basierend auf dem Volumen die bestmögliche Preisstufe.→ Da die Software bereits vorhanden ist, kann mit der Bereitstellung begonnen oder auf die Volumenlizenzschlüssel im Microsoft Volume Licensing Center (MVL) zugegriffen werden, so dass das Projekt ohne kostspielige Verzögerungen abgewickelt werden kann.→ Die Zentrale ist zufrieden, da das Einkaufskonto den besten Preis erhalten hat und das MPSA nicht umgehen musste.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Microsoft Volume Licensing Center (MVLC)

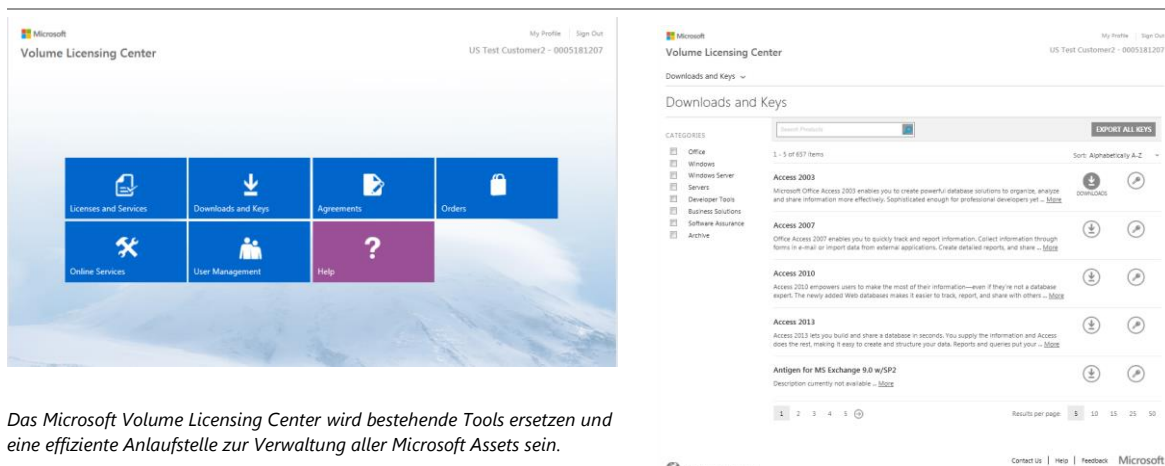
Die nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL) bringt ein neues System mit sich, das von Grund auf neu erstellt wurde, um den Kundenbedürfnissen entgegenzukommen und die Nutzung einfach zu gestalten. Mit diesem neuen System soll der Kunde ein besseres Verständnis dafür bekommen, was erworben wurde, wann, wo und in welcher Menge, über welchen Vertriebskanal und von wem. Zum ersten Mal können Sie das Microsoft Asset-Portfolio Ihrer gesamten Organisation in Echtzeit einsehen. Darüber hinaus entwickelt Microsoft Tools, die das Reporting umfassender und leichter zugänglich machen.²

Das MVLC erleichtert die Verwaltung Ihrer Volumenlizenzverträge, den Download lizenzierter Produkte und den Zugang zu Produktschlüsseln für Ihre Organisation. Nutzen Sie das Microsoft Volume Licensing Center, um Ihr Microsoft License Statement einzusehen, einen einfach zu nutzenden Bericht mit einer Echtzeit-Berechnung der MPSA-Ansprüche aller Einkaufskonten. Die Oberfläche ist benutzerfreundlich und bietet intuitive, einfache Navigation.

Das MVLC vereinfacht die Verwaltung Ihrer Lizenz-Assets, denn damit können Sie:

- ▶ ein einziges System für den Erwerb und die Verwaltung von Assets und Services nutzen
- ▶ Verträge und Konten selbst verwalten
- ▶ Online Services selbst einrichten
- ▶ mit einer einzigen Anmeldung auf Tools zur Asset-Verwaltung, das Microsoft Online Services Portal und MVLC zugreifen
- ▶ Software downloaden.

Besuchen Sie das Microsoft Volume Licensing Center unter <https://licensing.microsoft.com/customer/>.



Das Microsoft Volume Licensing Center wird bestehende Tools ersetzen und eine effiziente Anlaufstelle zur Verwaltung aller Microsoft Assets sein.

Registrieren eines Mandanten

Nach Unterzeichnen des MPSA müssen die Verwalter Ihrer Organisation ein paar wichtige Setup-Aufgaben ausführen, bevor Ihre Organisation mit der Nutzung des MVLC beginnen kann.

Für den Zugang zum Microsoft Volume Licensing Center müssen Sie einen der folgenden Schritte befolgen:

- 1) Anmelden mit einem bestehenden Organisations-Konto oder
- 2) Registrieren, um einen neuen Mandanten zu erstellen, und anschließend das neu erstellte Organisations-Konto für den Zugang zum MVLC nutzen

²Die Funktionalität wird in mehreren Schritten verfügbar gemacht.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Vereinfacht dargestellt ist das ein simpler Prozess in vier Schritten für den Domain-Administrator:

- 1) Ermitteln des Domain-Administrator für Ihr MPSA
- 2) Registrieren für den Zugang zum Microsoft Volume Licensing Center
- 3) Anmelden beim Microsoft Volume Licensing Center
- 4) Zuordnen Ihrer eigenen Domäne zu Ihrem Mandanten (optional)

Schritt für Schritt-Anleitungen zum Aufsetzen eines Mandanten im MVLC finden Sie im [Guide to Registering for Access to the Microsoft Volume Licensing Center](#).

Nach dem erfolgreichen Anmelden beim MVLC können Sie Nutzerkonten erstellen sowie Ihren Nutzern mitteilen, wie sie auf die Online Services Ihrer Organisation zugreifen können.

- ▶ Alle Nutzer sollten eine Nutzer-ID der Organisation und ein temporäres Passwort haben, das vom Account-Administrator beim Erstellen der Nutzer-Accounts angelegt wurde.
- ▶ Wenn alles für die erste Nutzung der Online Services vorbereitet ist, muss der Account-Administrator jedem Nutzer ein Email mit den erforderlichen Zugangsdaten schicken.

Download und Nutzen von Produkten

Digital by Choice

Durch die Digital by Choice-Initiative erhalten Sie keine physischen Medien, sondern greifen digital auf Ihre lizenzierte Software zu. Das ist die Standard-Liefermethode im MPSA. Mit Digital by Choice können Sie:

- ▶ **Schneller auf Updates zugreifen.** Downloaden Sie Software-Updates, sobald sie im Microsoft Volume Licensing Center (MVLC) verfügbar sind.
- ▶ **Zeit und Aufwand sparen.** Sparen Sie Zeit und Verwaltungsaufwand, indem Sie auf Empfang, Katalogisierung, Verteilung und Entsorgung von Datenträgern verzichten.
- ▶ **Den ökologischen Fußabdruck Ihrer Organisation reduzieren.** Tragen Sie dazu bei, dass Datenträger nicht mehr produziert, verschickt und schließlich entsorgt werden müssen.

Physische Medien

Kontaktieren Sie Ihren Microsoft Partner, falls Sie physische Medien benötigen. Sie können lizenzierte Microsoft Produkte installieren und nutzen, wenn Sie Lizenzen für alle Kopien der bereitgestellten Produkte bis zum Ende des Monats bestellen, in dem die Kopien zum ersten Mal genutzt werden.

Erste Schritte

Das Microsoft Products and Services Agreement (MPSA) wird über Microsoft Partner vertrieben, darunter die Licensing Solution Partner (LSP), die Sie bei der Einschätzung des Bedarfs Ihrer Organisation unterstützen können, so dass Sie die richtige Kaufentscheidung treffen. Weitere Informationen zu den weltweiten Standorten von Handelspartnern finden Sie im Reseller Locator Tool unter <https://solutionfinder.microsoft.com/>.

Nächste Generation der Volumenlizenzierung (NGVL)

Weitere Ressourcen

Microsoft bietet detaillierte Informationen zu MPSA und anderen Volumenlizenzverträgen auf der Microsoft Volume Licensing Website unter www.microsoft.de/lizenzen

Microsoft Volume Licensing – Informationen zu MPSA
www.microsoft.de/mpsa

Microsoft Volume Licensing Center:
<https://licensing.microsoft.com/customer>

© 2013 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

MICROSOFT GIBT BEZÜGLICH DER INFORMATIONEN IN DIESEM DOKUMENT KEINE GARANTIE, WEDER AUSDRÜCKLICH NOCH IMPLIZIT.

Die enthaltenen Informationen sind nur zu Informationszwecken gedacht und stellen die aktuelle Sichtweise der Microsoft Corporation zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung dar. Da Microsoft auf geänderte Marktbedingungen reagieren muss, sollten die Informationen nicht als Verpflichtung von Seiten Microsofts interpretiert werden. Microsoft kann auch nicht die Gültigkeit einer Information nach ihrer Veröffentlichung garantieren.

1013