

Volumenlizenzierung

Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)

Inhalt

- 3 Einleitung
- 4 Das Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)
- 6 Dank Purchasing Accounts Softwarelizenzen und Onlineservices in Übereinstimmung mit der Einkaufsstrategie beschaffen
- 8 Preislevelbestimmung durch Softwarelizenzen und Onlineservices
- 10 Flexible Preislevelanpassung für einen optimalen Preis
- 11 Komfort durch neue Systeme und Tools
- 13 Verfügbarkeit von Software Assurance
- 15 Erfolg in einer Welt, in der die Cloud und Mobilität an erster Stelle stehen
- 16 Abonnementlaufzeiten ganz nach Bedarf bestimmen
- 17 MPSA-Mehrwerte im Überblick



Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)

Die Welt ist im stetigen Wandel, und Technologie spielt hierbei eine treibende Rolle. Unser Leben ist virtueller und schneller geworden, sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld. Dank Smartphones, Tablets, Cloud Computing, Apps und Social Media sind wir mobiler als je zuvor. Wir sind überall erreichbar, können jederzeit Informationen abrufen und verbreiten. Und immer mehr Mitarbeiter wünschen sich ein Arbeitsumfeld, das diesem technologischen Fortschritt entspricht und ihnen die damit verbundene Flexibilität und Mobilität bietet.

Doch die Umsetzung dieser Bedürfnisse stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Denn die Agilität in der Technologieentwicklung und die sich hieraus ergebenden Möglichkeiten müssen sich auch im Lizenzmodell widerspiegeln. Gefordert ist ein Lizenzmodell, das Flexibilität bei Beschaffung und Einsatz von Software bietet, das aber gleichzeitig auch größtmögliche Transparenz für das Unternehmen schafft. Das Ziel ist ein Modell, das die Entscheidungsfreiheit bietet, wann und wie Technologie bereitgestellt werden soll. All dies ermöglicht das Microsoft Products & Services Agreement (MPSA).

Das Microsoft Products & Services Agreement bietet



Einfache Vertragsstruktur

Ein zentraler, unbefristeter Vertrag bietet Ihnen die Basis für die weltweite Beschaffung von Softwarelizenzen und Onlineservices entsprechend den Anforderungen Ihres Unternehmens, Ihrer Organisation oder Ihres Konzerns.



Flexibler und transparenter Beschaffungsprozess

Nutzen Sie die flexible Beschaffung von Softwarelizenzen und Onlineservices unter einem einzigen Vertrag nach Bedarf. Profitieren Sie gleichzeitig von hoher Transparenz und Kontrolle durch eine Vertragsstruktur, die an Ihre individuelle Beschaffungsstrategie angepasst ist.



Hybride IT–einfache Cloud-Integration

Nutzen Sie die einfache Integration von Onlineservices und die Kombinationsoptionen von Cloud Computing und Software im Eigenbetrieb für eine optimierte hybride IT und nachhaltige IT-Investitionen.



Neue Systeme und Tools

Das Microsoft Business Center (MBC) steht für die einfache Verwaltung Ihres MPSA-Vertrags und der darunter erworbenen Lizenzen. Durch das Dashboard im MBC haben Sie einen optimalen Überblick über die von Ihnen erworbenen Softwarelizenzen, Onlineservices und Software Assurance-Services. Das MBC bietet Ihnen unkomplizierten Zugriff auf Lizenzschlüssel und Softwaredownloads sowie die Option, Onlineservices eigenständig zu administrieren und individuelle Reports abzurufen.



Aus drei mach eins: einfache Vertragsstruktur

Mit dem Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) hat Microsoft den Bezug von Volumenlizenzen neu gestaltet. In Zusammenarbeit mit Lizenzpartnern und Kunden wurde ein Lizenzprogramm entwickelt, das die transaktionelle Beschaffung von Softwarelizenzen und Onlineservices unter einem Vertrag vereint und diesen zudem gegenüber den bisher üblichen Verträgen erheblich vereinfacht.

Mit dem Microsoft Products & Services Agreement wurden die Bestimmungen des Select-Plus-Vertrags (für die Bedarfsbeschaffung von Softwarelizenzen), des Microsoft Online Subscription Agreement (für die Beschaffung von Onlineservices) sowie des Microsoft Business & Services Agreement (für die allgemeinen Geschäftsbedingungen) in einem Vertragsdokument zusammengeführt und gleichzeitig der Umfang der Vertragsinhalte deutlich reduziert. Sie sparen sich durch diese Neuerung das Lesen und Prüfen vieler Seiten der bislang drei Vertragswerke.

Integration weltweit verbundener Unternehmen

Der MPSA-Vertrag ermöglicht Ihrem Haus und seinen weltweit verbundenen Unternehmen, Lizenzen für Microsoft-Technologie zu erwerben, und zwar sowohl zentral als auch dezentral unter einem einzigen Vertrag. Als verbundene Unternehmen gelten alle juristischen Personen, die dem Kunden gehören (Tochtergesellschaften), denen der Kunde gehört (Muttergesellschaften) oder die mit mindestens 50 Prozent der Anteile demselben Eigentümer wie der Kunde gehören (Schwestergesellschaften).

Ein entscheidendes Merkmal des MPSA-Vertrags ist das Recht der Sublizenzierung an verbundene Unternehmen. Verbundene Unternehmen, die als Purchasing Account unter dem MPSA registriert sind, sind berechtigt, ihre Lizenzen an andere verbundene Unternehmen zu sublizenzieren.

Unbefristete Vertragslaufzeit

Das MPSA ist ein unbefristeter weltweiter Volumenlizenzvertrag. Kunden erhalten damit eine dauerhafte vertragliche Basis, um ihren Bedarf an Microsoft-Technologie zu decken – unabhängig davon, ob als Software für den Eigenbetrieb oder als Cloudlösung.

Dank Purchasing Accounts Softwarelizenzen und Onlineservices in Übereinstimmung mit der Einkaufsstrategie beschaffen

Die Beschaffung von Softwarelizenzen und Onlineservices erfolgt über sogenannte Purchasing Accounts (PAs), die vom Kunden unter dem MPSA zu registrieren sind.

Ein PA muss nicht zwingend eine juristische Person sein, sondern kann auf Wunsch des Kunden auch nur für einen Teilbereich eines verbundenen Unternehmens, zum Beispiel eine Abteilung oder eine Projektgruppe, registriert werden.

Das System der PAs erlaubt Ihnen, die Beschaffung über das MPSA an die Einkaufsstruktur Ihres Konzerns anzupassen. Hierdurch gewinnen Sie an Flexibilität, wie Sie Softwarelizenzen und Onlineservices über Ihr MPSA beschaffen wollen. Gleichzeitig profitieren Sie von einer höheren Transparenz über die PAs hinweg. Ein weiterer Vorteil ist die Zusammenführung von PAs der unterschiedlichen Segmente, wie Forschung und Lehre (Academic), Wirtschaft (Commercial) oder öffentliche Verwaltung (Government), unter einem Vertrag. Hierdurch wird die Lizenzbeschaffung über alle Unternehmens- und Konzernbereiche hinweg transparenter.

Das kumulierte Bestellvolumen aller PAs eines einzigen Segments ist entscheidend für den jeweiligen Preislevel. PAs unterschiedlicher Segmente werden zwar unter einem Vertrag zusammengeführt, die jeweiligen Preislevel werden aber nach Segmenten getrennt ermittelt.

Genau ein Purchasing Account unter dem MPSA wird als Agreement Administrator (Vertragsverwalter) registriert. Dieser Agreement Administrator erhält einen Gesamtüberblick bezüglich der erworbenen Lizenzen über alle PAs hinweg. Zudem hat er das Recht, alle PAs zu verwalten, kann die Zuweisung von PAs zu dem MPSA beenden sowie das MPSA beenden.

Purchasing Accounts – Flexibilität und Kontrolle garantiert

- Ein Purchasing Account kann eine juristische Person, aber auch jede Organisationseinheit des Unternehmens sein
- Alle Purchasing Accounts werden unter einem MPSA subsumiert, um mehr Transparenz zu bieten
- Ein Purchasing Account ist die Voraussetzung für die Beschaffung von Lizenzen – auch für spätere Angebote



Preislevelbestimmung durch Softwarelizenzen und Onlineservices

Unter dem MPSA werden die Produkte in drei Produktkategorien eingeteilt.

Systeme	Anwendungen	Server
z. B. Windows Professional oder Windows Enterprise	z. B. Office Professional Plus oder Office 365 ProPlus	z. B. Windows Server oder Exchange Online

Unter dem MPSA wird für Purchasing Accounts des Typs Commercial zwischen vier Preislevels (Level A-D) unterschieden. Für jede der drei oben aufgeführten Produktkategorien werden die Preislevels gesondert festgelegt. Um den ersten Preislevel zu erreichen, muss daher jährlich eine Bestellung von 500 Punkten oder 250 Lizenzen für Online Services pro Kategorie getätigt werden. Nur die Einkäufe von Purchasing Accounts des Typs Commercial zählen für das Erreichen eines der vier Preislevels.

Das Einstiegsminimum liegt bei mindestens 500 Punkten oder 250 Onlineservices pro Produktkategorie.

Beim Vertragseinstieg erhalten kommerzielle Kunden als Standard Preislevel A, es sei denn:

- Der Kunde bestellt so viele Volumenlizenzen und Online Services mit einem bestimmten Punktwert, dass er hiermit den nächst höheren Preislevel erreicht.
- Der Kunde verbindet einen aktiven Enterprise Agreement, Enterprise Agreement Subscription oder Select Plus-Vertrag¹ mit einem besseren Preislevel als dem Preislevel unter dem MPSA.

Für Kunden der öffentlichen Hand (Purchasing Accounts des Typs Verwaltung sowie Forschung & Lehre) gilt jeweils ein gesonderter Preislevel: Level D für Government, Level A für Academic Kunden.

Preislevel	Punktwert
Level A	500 (oder 250 nur für Onlinedienste)
Level B	4.000
Level C	10.000
Level D	25.000

Jedem Produkt und Lizenztyp wurde dabei ein bestimmter Punktwert zugewiesen, der den Investitionswert des Produkts reflektiert. Die Tabelle auf der nächsten Seite zeigt einige

Beispiele für das entsprechende System. Umfassende Informationen können Sie den Microsoft-Produktbestimmungen unter www.microsoft.de/produktbestimmungen entnehmen.

1 Hinweis: Seit 30. Juni 2015 können keine neuen Select Plus-Verträge mehr abgeschlossen werden. Seit 1. Juli 2016 können Bestandskunden unter Select Plus nur noch bis zu ihrem nächsten auf diesen Termin folgenden Jahrestag Bestellungen tätigen. Hiervon sind Unternehmen der öffentlichen Verwaltung, Forschung und Lehre ausgenommen. Sie können weiterhin unter Select Plus bestellen.

Unter dem MPSA werden Volumenlizenzen gemeinsam mit Lizenzen für Onlineservices zur Preislevelbestimmung

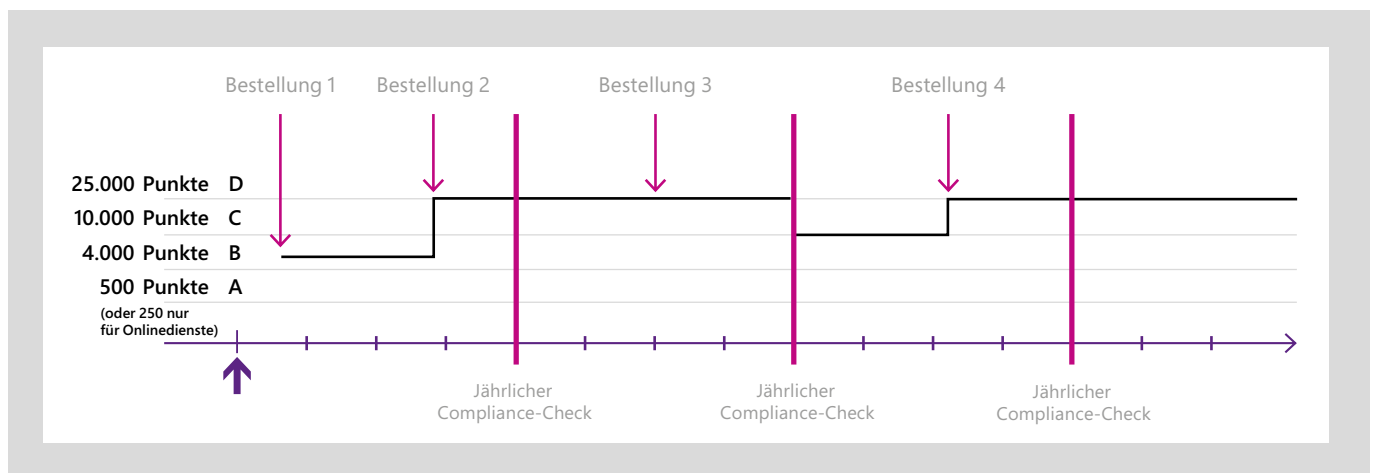
herangezogen. Damit ist das MPSA für Kunden mit hybriden Lösungen die optimale Beschaffungsoption.

	Produkt-Suiten und Einzelkomponenten	Produktkategorie „Systeme“	Produktkategorie „Anwendungen“	Produktkategorie „Server“
Onlineservices und ihre Punktwerte nach Produktkategorie	Office 365 Enterprise E1		1	
	Office 365 Enterprise E3		1	
	Office 365 Enterprise E5		1	
	Office 365 ProPlus		2	
	Visio Pro für Office 365		1	
	Project für Office 365		1	
	Microsoft Intune			1
	Microsoft Dynamics CRM Online Basic			1
	Skype for Business Online Plan 2			1
	Exchange Online Plan 2			1
	SharePoint Online Plan 2			1
On-Premise-Produkte und ihre Punktwerte nach Produktkategorie	Windows 10 Enterprise LTSB-Upgrade pro Gerät (L)	2		
	Windows 10 Enterprise LTSB-Upgrade pro Gerät (L/SA)	3		
	Office Professional Plus 2016 License (L)		2	
	Office Professional Plus 2016 License (L/SA)		4	
	Exchange Server 2016 Standard License (L)			10
	Exchange Server 2016 Standard License (L/SA)			15

Flexible Preislevelanpassung für einen optimalen Preis

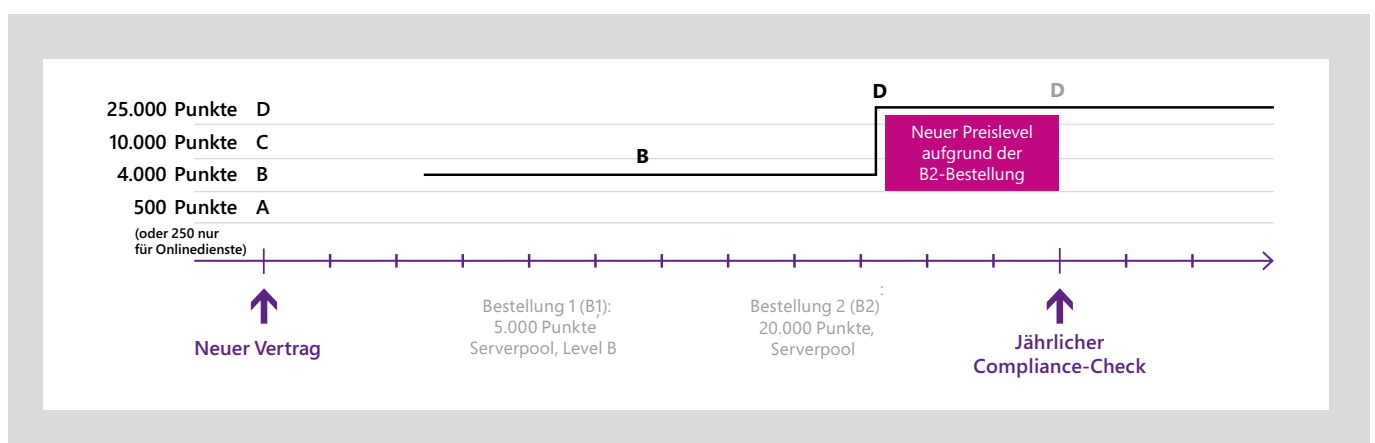
Das MPSA passt den Preislevel automatisch an, sobald ein Volumen erreicht wird, das zur Inanspruchnahme eines besseren Preislevels berechtigt. Sie erhalten die besseren Konditionen bereits für die Bestellung, die Ihr Unternehmen auf diesen

günstigeren Preislevel hebt. Darüber hinaus überprüft die vertragsschließende Microsoft-Gesellschaft jeweils zum Jahrestag eines MPSA-Vertrags, ob die Anforderungen des Preislevels erfüllt werden (sogenannter Compliance-Check).



Beim Compliance-Check wird das unter dem MPSA-Vertrag während der zurückliegenden zwölf Monate angesammelte Punktevolumen pro Produktkategorie überprüft. Hierbei werden die Bestellungen aller registrierten Purchasing Accounts

(pro Segment) weltweit summiert. Sollte das erforderliche Volumen nicht erreicht werden, wird der Preislevel der Produktkategorie um eine Stufe auf einen teureren korrigiert. Werden die Anforderungen der Preislevels erfüllt, so bleibt das Preislevel konstant.



Wird die Mindestanzahl an Punkten für den Preislevel überschritten, jedoch das Volumen eines günstigeren Preislevels noch nicht erreicht, können diese Punkte einfach in das nächste Jahr mitgenommen werden. Es gehen somit keine Punkte verloren; diese werden als eine Investition für das Folgejahr gewertet.

Beispiel: Kunde A schließt einen MPSA-Vertrag für den Serverpool zu Level-A-Konditionen (500 Punkte Mindestwert). Während des ersten Jahrs erwirbt er Serverlizenzen im Wert von 1.500 Punkten. Bei der nächsten Überprüfung wird sein Preislevel A bestätigt und für das Folgejahr bereits eine Beschaffung von 1.000 Punkten registriert. Kunde A hat damit bereits auch für das nächste Jahr Level-A-Konditionen garantiert.

Komfort durch neue Systeme und Tools

Das Microsoft Business Center (kurz: MBC; frühere Bezeichnung: Microsoft Volume Licensing Center, MVLC) ist das Portal für Kunden, die über das MPSA Lizenzen erworben haben. Kunden können im MBC die bisherigen Möglichkeiten der Microsoft-Licensing-Tools nutzen, zum Beispiel Produktschlüssel erhalten und Software downloaden. Darüber hinaus bietet das MBC weitere Leistungsmerkmale für das einfachere und bessere Verwalten der Verträge sowie den schnellen Zugriff auf Onlineservices inklusive eines Dashboards, mit dem Sie auf einen Blick eine komplette Übersicht der von Ihnen erwor-

benen Lizenzen und Services erhalten.

Das MBC-Dashboard wird in Zukunft sukzessive um mehr Informationen und Funktionalitäten erweitert. Hierdurch können Sie Ihre Geschäftsbeziehung mit Microsoft übersichtlich darstellen und verwalten, und zwar weit über die Beschaffungen über MPSA hinaus.

Zugriff auf das Microsoft Business Center erhalten Sie unter <http://businessaccount.microsoft.com>

Microsoft Business Center (MBC)

The screenshot shows the Microsoft Business Center (MBC) dashboard. At the top, the Microsoft logo is on the left, and the user's email 'customer@multipass1.localtp.net' is on the right. Below the logo, navigation links for 'Business Center', 'Inventory', 'Account', 'Reports', and 'Support' are visible. The main content area is divided into several sections:

- Welcome, Joseph!**: A personalized greeting with a 'Purchasing Account' section showing 'Cust1 - Cust1' and '0005256089', and a 'Select an account' button.
- Inventory**: A section titled 'Licenses and subscriptions' listing various products and their license counts:
 - Dynamics CRM Server: 1,200 licenses
 - Access: 600 licenses
 - PowerPoint: 600 licenses
 - System Center Server: 600 licenses
 - Visio: 600 licensesA 'See All Inventory' link is also present.
- Benefits**: A section listing various services and their remaining counts:
 - 24x7 Problem Resolution Support (Web): Unlimited
 - 24x7 Problem Resolution Support (Phone): 76 Remaining out of 76
 - Home use program: 1,800 Remaining out of 1,800
 - E-learning: 4,910 Remaining out of 4,910
 - Planning Services: 12 Remaining out of 15
- Support**: A section with 'My support' links (FAQs, Contact Us) and 'Quick help' links (Registering and sign in help, How do I view my licenses and services?, Using my Software assurance and service benefits, Setting up and using my online services, How do I sign an agreement?, How do I manage users?, Accessing downloads and keys, Viewing my reports, Accessing and using my eLearning benefits, Accessing and using my training vouchers).



Verfügbarkeit von Software Assurance

Mehr Flexibilität und Produktivität durch Software Assurance

Software Assurance (SA) ist eine Lizenzlösung, die Ihnen – dank erweiterter Nutzungsrechte an der lizenzierten Software – die Umsetzung flexibler Nutzungsszenarios ermöglicht.

Mit SA werden Sie den wachsenden Forderungen Ihrer Mitarbeiter nach mehr Mobilität gerecht. So ermöglicht SA beispielsweise den Zugriff auf einen virtuellen Desktop mit dem Windows-Desktopbetriebssystem und Office-Anwendungen. Die flexible Arbeitsweise der Nutzer wird unterstützt, indem durch SA der Zugriff auf Windows auf verschiedene Arten und von unterschiedlichen Geräten (sogar auch von jedem beliebigen privaten oder öffentlichen Gerät) ermöglicht wird.

Sie profitieren durch SA aber auch von einem hohen Grad an Flexibilität im Bereich der Servervirtualisierung. Nur damit erhalten Sie das Recht, virtuelle Instanzen von Serveranwendungen je nach Auslastung flexibel innerhalb einer Serverfarm zu verschieben.

Auch die Umsetzung einer hybriden Cloudlösung wird durch SA erleichtert. So verlagern Sie Instanzen von Serveranwendungen einfach in die Cloud eines Lizenzmobilitätspartners, ohne den Service des Partners hierfür komplett neu lizenzieren zu müssen.

Darüber hinaus bietet SA ein Leistungsportfolio, das Sie darin unterstützt, den Nutzen aus Ihrer IT-Investition zu maximieren. Durch Heimnutzungsrechte und Onlinetrainings für Office-Anwendungen erleichtert SA Ihren Mitarbeitern den produktiven Einsatz der Software. Auch Ihre IT-Abteilung profitiert von SA, denn SA-Services wie Deployment Planning Workshops oder auch IT-Support tragen dazu bei, den reibungslosen und effizienten Softwareeinsatz sicherzustellen.

Erfahren Sie mehr über SA und die begleitenden Vorteile unter:
www.microsoft.de/lizenzen/sa

Software Assurance unter MPSA – einfach und transparent

Die Verwaltung von Software Assurance und der dazugehörigen Services, die Sie unter MPSA erworben haben, ist vor allem eines: einfach.

Das Kundenportal Microsoft Business Center (MBC) bietet Ihnen stets eine aktuelle Übersicht darüber, welche Software Assurance-Services Sie erworben und wie viele davon Sie in Anspruch genommen haben. Jeder Service ist zusätzlich mit einer kurzen und einfachen Beschreibung versehen, damit Sie den Inhalt und Mehrwert der einzelnen Services problemlos erfassen und mit Ihren aktuellen IT-Anforderungen verknüpfen können.

Auch die Verwaltung der SA-Services ist mit dem MBC sehr einfach zu handhaben. Dank intuitiver Self-Service-Tools ermitteln Sie nicht nur komfortabel den Status Ihrer SA-Services, sondern können einen SA-Service unmittelbar in Anspruch nehmen, ohne dass eine vorausgehende Aktivierung des Service notwendig ist. Software Assurance unter MPSA – einfach und transparent.



Transparente Kalkulation der Software Assurance-Services

Die Kalkulation der Software Assurance (SA)-Services wurde über die Services hinweg harmonisiert und basiert nun auf einem einheitlichen Punktwert. Damit können Sie und Ihr Partner schnell ermitteln, welche Services Ihnen in welchem Volumen zustehen.

Einfache Verwaltung der Software Assurance-Services

Auch die Verwaltung der Software Assurance (SA)-Services ist im MBC sehr einfach. Der ungeliebte Zwischenschritt der Services-Aktivierung entfällt unter dem MBC und ermöglicht Ihnen damit eine schnelle Zuweisung und Nutzung, wenn ein SA-Service in Anspruch genommen werden soll.

Angepasste Kostenverteilung

Unter MPSA gestaltet sich die Kostenverteilung bei einer Bestellung von License and Software Assurance (L&SA) neu. Bei jeder Bestellung können Sie wählen, ob die Laufzeit von Software Assurance volle 36 Kalendermonate betragen oder auf den dritten Jahrestag des Purchasing Accounts abgestimmt werden soll. Damit können die Laufzeiten von SA je nach Bestelldatum zwischen 25 und 36 Monaten variieren.

Neu unter MPSA ist, dass die Kosten der Lizenz ebenfalls auf die entsprechende SA-Laufzeit verteilt werden. Das heißt, wird eine Bestellung von L&SA drei Monate vor dem ersten Jahrestag des Vertrags getätigt, so beträgt die Laufzeit von Software Assurance 27 Monate (drei Monate + zwölf Monate + zwölf Monate). Die Lizenzkosten werden ebenfalls auf diese Monate heruntergebrochen. Konkret bedeutet dies, dass der Lizenzpreis durch 27 Monate dividiert wird und der Kunde mit der ersten Rate drei Monate für SA sowie $\frac{3}{27}$ des Lizenzpreises in Rechnung gestellt bekommt. Bei der Rechnungsstellung für das zweite und dritte Vertragsjahr werden dann zwölf Monate für SA und $\frac{12}{27}$ des Lizenzpreises fakturiert.

Einfach wechseln, wenn sich Ihre Anforderungen ändern

Unternehmen, die über das MPSA Software Lizenzen oder Abonnementlizenzen für Onlineservices erwerben, können auch von den sogenannten Step-Up Lizenzen Gebrauch machen. Mit Step-Ups sind Sie berechtigt, zwischen verschiedenen Typen von bereits zuvor erworbenen und durch Software Assurance abgedeckten Lizenzen oder Typen von Abonnementlizenzen unter dem MPSA zu wechseln.

So können Sie zum Beispiel von einer gerätebasierten Lizenz auf eine nutzerbasierte Lizenz oder von einer nutzerbasierten Lizenz auf eine gerätebasierte Lizenz übergehen. Oder Sie können von einer bestimmten Produktedition oder einem Service zu einer höherwertigeren Edition/Service wechseln. Bei einem solchen „Step-Up“ bezahlen Sie nur den Differenzbetrag zwischen den beiden Produkten und können so Ihren bereits vorhandenen Lizenzbestand kostengünstig an Ihre im Lauf der Zeit geänderten Bedürfnisse anpassen.

Voraussetzung ist allerdings, dass die Lizenz, die mithilfe der Step-up Lizenz auf eine höherwertigere Version gebracht werden soll, zuvor bereits mit Software Assurance ausgestattet war.

- Software Assurance optional verfügbar
- Neues Punktesystem der Software Assurance-Services für mehr Transparenz
- Software Assurance-Services einfach nutzen – keine Aktivierung nötig
- Kosten des Lizenzpreises bei Bestellung von L&SA werden an die entsprechende SA-Laufzeit angepasst

Erfolg in einer Welt, in der die Cloud und Mobilität an erster Stelle stehen

Das MPSA ist das optimale Volumenlizenzprogramm zur Realisierung eines zeitgemäßen, modernen Arbeitens. Es eignet sich besonders für Kunden, die sich den Einstieg in eine Cloud- bzw. eine hybride Lösung mit einem Mix aus Onlineservices und On-Premise-Software vorstellen können. Deshalb finden Sie unter dem MPSA viele flexible Möglichkeiten zur Bestellung von Microsoft-Technologien, um in der von Cloudtechnologien geprägten Gegenwart erfolgreich zu agieren.

Secure Productive Enterprise

Am modernen Arbeitsplatz sind Mitarbeiter stets vernetzt und immer in Bewegung. Sie arbeiten mit mehreren Geräten und erwarten Tools, welche die Zusammenarbeit mit Kollegen an jedem beliebigen Ort ermöglichen. Zur Unterstützung dieses Arbeitsplatzes benötigt die IT eine Lösung zum Schutz der Daten, zur Verwaltung der wachsenden Zahl von Mobilgeräten, zur Vereinheitlichung der Umgebungen über alle Betriebssysteme hinweg und zur reibungslosen Zusammenarbeit aller Arbeitskräfte auf all ihren Geräten.

Mit Secure Productive Enterprise E3 oder E5 (kurz: SPE; Die E3 Variante von SPE entspricht der früheren Enterprise Cloud Suite, kurz: ECS) wird mobiles und sicheres Arbeiten von jedem Ort und mit jedem beliebigen Gerät möglich, und zwar unabhängig davon, wem das Gerät gehört und welches Betriebssystem installiert ist. SPE E3/E5 ist eine Produktsuite, die die Produkte Office 365 E3/E5, Enterprise Mobility + Security E3/E5 (EMS) und Windows 10 Enterprise E3/E5 bündelt. Die Kombination dieser drei Lösungen in einer Suite ermöglicht Anwendern somit mobiles, produktives und sicheres Arbeiten mit Microsoft Office und Windows über verschiedene Geräte hinweg. Gleichzeitig ist mithilfe der Enterprise Mobility + Security die Einhaltung höchster Sicherheitsstandards gewährleistet. Und obendrein ist Ihr Mitarbeiter durch das rein nutzerbasierte Lizenzierungsmodell von SPE mit nur einer Lizenz für alle seine Geräte lizenziert, ganz im Gegensatz zur gerätebasierten Lizenzierung, bei der für jedes Gerät eine Lizenz erforderlich ist.

Secure Productive Enterprise-Pläne		E3	E5
Erstellen und Bearbeiten	Word, Excel, PowerPoint, OneNote	X	X
Sites & Content-Management	SharePoint, OneDrive	X	
E-Mail & Soziale Netzwerke	Outlook, Exchange, Yammer	X	X
Meetings & Voice	Skype for Business, Skype Teams,	X	X
	PSTN Conferencing, Cloud PBX		X
Apps- & Gerätemanagement	Microsoft Intune, Azure Active Directory Premium P1	X	X
	Windows Store for Business, Microsoft Desktop Optimization Package, VDA	X	X
Analysen	Power BI, Delve Analytics, Einzel- und Organisationsanalysen		X
Sicherheit & Compliance	Office 365: Verschlüsselung, Schutz gegen Datenverlust, Rechteverwaltung	X	X
	Windows: Enterprise Data Protection, Windows Hello, Credential Guard, Device Guard, App Locker	X	X
	EMS: Microsoft Advanced Threat Analytics, Azure Information Protection P1	X	X
	Office 365: Advanced Threat Protection, Advanced Security Management, Customer Lockbox, Advanced eDiscovery		X
	Windows: Windows Defender Advanced Threat Protection		X
	EMS: Azure Active Directory Premium P2, Microsoft Cloud App Security, Azure Information Protection P2		X

SPE ist unter dem MPSA als Nutzer-Abonnementlizenz mit einer Laufzeit von 1-12 Monaten, oder ein, zwei oder drei Jahren verfügbar. Sie können mit nur wenigen Nutzer-Abonnementlizenzen starten und die Anzahl der Lizenzen

je nach Bedarf erhöhen. Darüber hinaus bietet der Erwerb der Bündel SKU für SPE einen Kostenvorteil gegenüber dem Erwerb der Einzelkomponenten.

Abonnementlaufzeiten ganz nach Bedarf bestimmen

Ein weiterer wichtiger Vorteil des MPSA ist die Möglichkeit, Onlinedienste mit unterschiedlichen Laufzeiten zu abonnieren: ob mehrjährige Abonnements, Abonnementlaufzeiten von einem Jahr oder Short Term Subscriptions mit Laufzeiten von 1 bis 11 Monaten.

Viele Organisationen benötigen für saisonale Projekte kurzfristig zusätzliche Lizenzen. Sie möchten sich dieser jedoch, wenn die Auslastungskurve nach dem Projekt wieder abfällt, ohne weiterlaufende Kosten unkompliziert entledigen. Andere Organisationen bevorzugen dagegen Laufzeiten von einem oder gleich mehreren Jahren, da sie hierdurch ihr IT-Budget für eine bestimmte Zeitspanne bereits im Vorfeld planen können.

Beide Szenarien lassen sich bei einer Reihe von im MPSA verfügbaren Onlineservices ganz einfach verwirklichen: zum einen durch Abonnementlizenzen mit kurzer Laufzeit (engl. „Short-term Subscriptions“), zum anderen durch Abonnementlizenzen mit Laufzeiten zwischen einem und drei Jahren (engl. „Multi-year Subscriptions“).

„Short-term Subscriptions“ als kostenschonende Option bei Kurzzeit-Projekten

Unter dem MPSA können bestimmte Onlineservices wie Office 365 E1, SharePoint Online Plan 2 oder die Enterprise Mobility + Security mit Laufzeiten zwischen 1 und 11 Monaten abonniert werden. Diese flexiblen „Short-term Subscriptions“ sind bei saisonaler Arbeit oder kurzfristigen Projekten eine sehr kostenschonende und reaktionsschnelle Lizenzierungsoption. Sie können zu jedem Zeitpunkt bestellt werden – unabhängig vom Jahrestag des Vertrags sowie während eines laufenden Monats. Sie als Kunde bestimmen und bezahlen im Voraus, für wie viele Monate Sie die Short-term Subscriptions benötigen. Dabei brauchen Sie sich nicht am Jahrestag des Purchasing Accounts zu orientieren. Der Preis wird ermittelt, indem die Anzahl der abzudeckenden Monate mit dem Preis des Abonnements multipliziert wird. Short-term Subscriptions werden nicht automatisch verlängert.

„Multi-year Subscriptions“ mit Preisschutz

Neben der Option der Short-term Subscriptions und Laufzeiten von einem Jahr gibt es unter MPSA auch die Möglichkeit, bestimmte Onlineservices für zwei oder gleich drei Jahre zu abonnieren. Diese Multi-year Subscriptions haben den Vorteil des Preisschutzes für zusätzliche Bestellungen. Mehrjährige Abonnementlaufzeiten sind derzeit für bestimmte Onlineservices wie die Secure Productive Enterprise, Microsoft Dynamics 365 oder Office 365 E3 möglich.

Preisschutz für Onlineservices in MPSA

Wenn Sie sich für Onlineservices mit einer Laufzeit von einem Jahr oder mehr entscheiden, profitieren Sie von einem Preisschutz. Für Short-term Subscriptions gibt es keinen Preisschutz. Wie funktioniert der Preisschutz? Ein Purchasing Account macht eine erste Bestellung für einen Onlineservice und ist während der Laufzeit dieses Abonnements vor Preiserhöhungen geschützt, wenn weitere Lizenzen desselben Onlinedienstes bestellt werden.

Es gibt zwei Preisschutzvarianten:

- Beträgt die Laufzeit eines Onlineservices 1 Jahr, erhalten Sie einen „Fixed Preisschutz“. Der Preis für alle weiteren Bestellungen ist dann derselbe wie für die erste Bestellung, sofern es nicht zum Zeitpunkt der Bestellung eine günstigere Promotion gibt. Wenn der Preis während der Laufzeit dauerhaft auf der Preisliste sinkt, profitiert der Kunde davon nicht.
- Darüber hinaus gibt es einen zusätzlichen Preisschutz für Onlineservices, die für 2 oder 3 Jahre abonniert werden: den „Bestpreisschutz“. Bei einer zwei- oder dreijährigen Abonnementlaufzeit gilt für alle Folgebestellungen während der Vertragslaufzeit immer der jeweils günstigere. Sollte der Listenpreis fallen, gilt der zum Bestellzeitpunkt günstigere Listenpreis. Der Kunde profitiert also von sinkenden Listenpreisen, ohne dass steigende Listenpreise im Gegenzug an ihn weitergegeben würden. Auch eine Promotion kann genutzt werden, wenn der Promotionpreis günstiger ist als der Einstiegspreis.



MPSA-Mehrwerte im Überblick

- Unbefristeter weltweiter Volumenlizenzvertrag zur transaktionellen Beschaffung von Microsoft-Volumenlizenzen und Onlineservices
- Transparenz durch das System der Purchasing Accounts, das nicht nur eine individuelle Vertragsstruktur ermöglicht, sondern auch das Zusammenführen von Purchasing Accounts der verschiedenen Segmente unter einem Volumenlizenzvertrag zulässt
- Kontrolle durch den Agreement Administrator. Dieser wird bei Vertragsabschluss festgelegt.
- Volumenabhängige Preislevel, basierend auf der Beschaffung von Softwarelizenzen und Onlineservices
- Software Assurance optional hinzufügen
- Vereinfachte neue Tools und Systeme für eine optimale Verwaltung der Verträge, leichteren Erwerb von Onlineservices sowie schnelleren Zugriff auf Softwaredownloads

Das MPSA ist das Ergebnis ausgiebiger Tests und vieler Gespräche mit Microsoft-Kunden und -Partnern, deren Wünsche und Empfehlungen sich in vielen Details des Modells wiederfinden.

Sie möchten noch mehr über die Zukunft der Microsoft-Lizenzierung und über das MPSA erfahren? Bitte kontaktieren Sie Ihren Licensing Solution Partner (LSP) oder Microsoft-Kundenbetreuer für weitere Informationen oder besuchen Sie uns auf **www.microsoft.de/mpsa**

Microsoft Deutschland GmbH
Geschäftskundenbetreuung
Walter-Gropius-Straße 5
80807 München

Stand: Dezember 2016

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.

© 2016 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.