

Lizenzprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen

Programm	Zielgruppe	Vertragslaufzeit	Verfügbare Lizenzen	Software Assurance	Preislevel	Merkmale	Partner
Open License	Unternehmen mit Bedarf ab 5 Lizenzen	24 Kalendermonate	L = License Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance USL = User Subscription License	Optional	Open NL: ab 5 Lizenzen Open C: ab 500 Punkten pro Produktkategorie (Desktopapplikationen/ Server/ Desktopbetriebssystem)	<ul style="list-style-type: none"> Ad-hoc-Bedarfsbeschaffung Zeitlich unbefristete Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb Temporäre Abonnementlizenzen für Microsoft Online Services Kosten werden in einem Einmalbetrag in Rechnung gestellt Zentraler Vertrag für die EU-/EFTA-Region 	Handelspartner + Distributor (2-stufiger Vertrieb)
Open Value (OV)	Unternehmen ab 5 qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	36 Kalendermonate	Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance USL = User Subscription License	Inklusive	Ein Preislevel, mit Preisnachlass bei einer Lizenzierung von Plattformprodukten ² für mindestens 250 PCs. Standardisierungs- und Plattformrabatt	<ul style="list-style-type: none"> Unter OV Company-wide gilt eine Standardisierung der Desktopplattform², unter OV non-Company-wide nicht Zeitlich unbefristete Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb Temporäre Abonnementlizenzen für Microsoft Online Services Ratenzahlung möglich Zentraler Vertrag für die EU-/EFTA-Region 	Handelspartner + Distributor (2-stufiger Vertrieb)
Open Value Subscription (OVS)	Unternehmen ab 5 qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	36 Kalendermonate	Lic/SA = License und Software Assurance USL = User Subscription License	Inklusive	Ein Preislevel, mit Preisnachlass bei einer Lizenzierung von Plattformprodukten ² für mindestens 250 PCs. Standardisierungs-, Plattform- und Up-to-Date-Nachlass	<ul style="list-style-type: none"> Standardisierung der Desktopplattform² Geringe Einstiegskosten Flexible Anpassung an die Zahl der qualifizierten Geräte Buy-out-Option³ am Vertragsende Zeitlich befristete Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb (Miete) Temporäre Abonnementlizenzen für Microsoft Online Services Ratenzahlung möglich Zentraler Vertrag für die EU-/EFTA-Region 	Handelspartner + Distributor (2-stufiger Vertrieb)
Microsoft Cloud Agreement (via CSP, dem Cloud Solution Provider Programm)	Unternehmen mit Bedarf ab 1 Nutzer	1 Jahr (automatische Erneuerung)	USL = User Subscription License	Nicht verfügbar	Wird vom CSP Partner festgelegt	<ul style="list-style-type: none"> Lizenzierung von Onlinediensten für Kunden, die ihre IT von einem CSP-Partner verwalten lassen möchten Ad-hoc-Bedarfsbeschaffung von Onlineservices, keine Softwarelizenzen Keine Mindestabnahme Monatliche Bezahlung Investitionen in On-Premise-Produkte, die über einen Volumenlizenzvertrag erworben wurden, finden keine Berücksichtigung 	CSP Partner

Lizenzprogramme für mittelständische und große Unternehmen

Programm	Zielgruppe	Vertragslaufzeit	Verfügbare Lizenzen	Software Assurance	Preislevel	Merkmale	Partner	
Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)	Unternehmen ab 250 qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	Unbefristet	L = License Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance USL = User Subscription License	Optional	Preislevel Punkte Level A - 500+ Level B - 4.000+ Level C - 10.000+ Level D - 25.000+	<ul style="list-style-type: none"> Unbefristeter, weltweiter Vertrag Dezentralisierte Ad-hoc-Bedarfsbeschaffung pro Purchasing Account Jede Organisationseinheit kann ein Purchasing Account sein Ratenzahlung möglich Level A kann auch erreicht werden mit 250 Onlineservice-USLs aus einem Produktpool 	Licensing Solution Partner (LSP)	
Select Plus	Unternehmen ab 250 qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	Unbefristet	L = License Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance	Optional	Preislevel Punkte Level A - 500+ Level B - 4.000+ Level C - 10.000+ Level D - 25.000+	<ul style="list-style-type: none"> Seit 1. Juli 2015 können keine neuen Select Plus-Verträge mehr abgeschlossen werden 	Licensing Solution Partner (LSP)	
Enterprise Agreement (EA)	Enterprise Enrollment (EE)	Unternehmen ab 500 ⁴ qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	36 Kalendermonate + Option auf einmalige Verlängerung um 36 Kalendermonate	Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance USL = User Subscription License	Inklusive	Preislevel Desktops Level A - 500+ Level B - 2.400+ Level C - 6.000+ Level D - 15.000+	<ul style="list-style-type: none"> Zentraler Vertrag + zentrale Beschaffung Standardisierung der Desktopplattform für mindestens ein Plattformprodukt (auch in Kombination mit dem äquivalenten Onlineservice) oder eine Komponente der Enterprise Cloud Suite Plattformrabatt bei der Lizenzierung des Professional oder Enterprise Desktop² Nachbestellungen zum Jahrestag des Vertrags (True-up) Ratenzahlung möglich 	Licensing Solution Partner (LSP)
	Server & Cloud Enrollment (SCE)	Unternehmen, die die Einstiegslevel erfüllen	36 Kalendermonate + Option auf einmalige Verlängerung um 36 Kalendermonate	Lic/SA = License und Software Assurance SA = Software Assurance AL = Abonnementlizenzen	Inklusive	Preislevel entspricht dem zugrunde liegenden EE, EAS-, MPSA bzw. Select Plus-Vertrag. Ohne Volumenlizenzvertrag ist das Preislevel A	<ul style="list-style-type: none"> Standardisierung für mindestens ein SCE-Produkt Einstiegslevel unterschiedlich pro Produkt: Core Infrastructure: 50 Prozessoren via 25 Lizenzen Application Platform: SharePoint Server: 5 Server; SQL Server: 50 SQL Server pro Core oder 5 SQL Server pro Server mit 250 CALs; BizTalk Server: 24 Cores Developer Platform: 20 Lizenzen Visual Studio Enterprise mit MSDN und/oder MSDN-Plattformen Microsoft Azure: Automatischer Zugriff oder als Stand-alone lizenziert 	Licensing Solution Partner (LSP)
	Enterprise Agreement Subscription (EAS)	Unternehmen ab 500 ⁴ qualifizierten Geräten oder Nutzern ¹	36 Kalendermonate + Option auf einmalige Verlängerung um 36 Kalendermonate	Lic/SA = License und Software Assurance USL = User Subscription License	Inklusive	Preislevel Desktops Level A - 500+ Level B - 2.400+ Level C - 6.000+ Level D - 15.000+	<ul style="list-style-type: none"> Zentraler Vertrag + zentrale Beschaffung Standardisierung der Desktopplattform² + Plattformrabatt Nachbestellungen nur zum Jahrestag des Vertrags (True-up) + True-down-Option Miete mit Buy-out-Option³ am Vertragsende Ratenzahlung möglich 	Licensing Solution Partner (LSP)

¹Qualifizierte 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 in der Lage sind, Windows Professional lokal zu installieren, oder auf eine virtuelle Desktopinfrastruktur zuzugreifen. Ausgeschlossen sind Computer, die als Server arbeiten und nicht als PCs eingesetzt werden, Industrie-Geräte sowie Geräte, die nicht vom Unternehmen verwaltet werden. Qualifizierte Nutzer sind Personen, die ein Nutzer eines qualifizierten Geräts sind, oder auf Serversoftware zugreifen, für die eine Client Access License für Konzernprodukte erforderlich ist, oder auf einen Konzern-Onlineservice zugreifen.

²Die Professional Desktopplattform besteht aus folgenden 3 Plattformprodukten: Office Professional Plus, CoreCAL Suite, Windows Enterprise. Die Enterprise Desktopplattform besteht aus: Office Professional Plus, ECAL Suite, Windows Enterprise

³Durch die Ausübung eines so genannten „Buy-outs“ am Ende des Vertrags erhält der Kunde ein unbefristetes Nutzungsrecht.

⁴Kunden der öffentlichen Hand erfüllen das Einstiegsminimum mit 250 qualifizierten Geräten oder Nutzern.