

Mit den flexiblen Open-Volumenlizenzprogrammen stehen kleinen und mittleren Unternehmen vier Volumenlizenzprogramme bzw. vier verschiedene Verträge zur Auswahl, die in Abhängigkeit von den Geschäftsanforderungen eines Unternehmens unterschiedliche Vorteile und Möglichkeiten der Softwarelizenzierung bieten.

- Softwarelizenzen beschaffen nach Bedarf: Open License-Vertrag und Open Value-Vertrag
- Standardisierung der Desktopplattform: Office-Desktopanwendung und/oder Windows-Desktopbetriebssystem für alle qualifizierten Nutzer bzw. Geräte unter dem Open Value Company-wide- und dem Open Value Subscription-Vertrag lizenzieren

Open License-Vertrag	Open Value-Vertrag	Open Value Company-wide-Vertrag	Open Value Subscription-Vertrag
----------------------	--------------------	---------------------------------	---------------------------------

1. Merkmale der Open-Volumenlizenzprogramme

A. Vertragslaufzeit

Die Vertragslaufzeit ist unabhängig von den Nutzungsrechten an der erworbenen Software. Der Open License-Vertrag hat eine Laufzeit von 24 Monaten, die verschiedenen Open Value-Verträge von 36 Monaten. Während der Vertragslaufzeit können sowohl Dauerlizenzen als auch Abonnementlizenzen bestellt werden. Werden Dauerlizenzen erworben, besteht ein Nutzungsrecht an diesen Lizenzen über die Vertragslaufzeit hinaus. Unter Open Value Subscription erhalten Kunden ein auf die Vertragslaufzeit von 36 Monaten begrenztes Nutzungsrecht.

B. Verbundene Unternehmen in der Region EU/EFTA

Alle vier verfügbaren Verträge bieten die Möglichkeit, den Softwareerwerb des Unternehmens und seiner verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA unter einem zentralen Vertrag zusammenzufassen und so von Preisnachlässen zu profitieren. Im Gegensatz zu Einzelplatzlizenzen ermöglichen Volumenlizenzen, die Software einem verbundenen Unternehmen – auch gegen Gebühr – bereitzustellen. Verbundene Unternehmen sind Mutter-, Schwester- und Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung (mehr als 50 %) besteht.

C. Dreistufiger Bestellprozess

Mit Abschluss des Vertrags erfolgt die Erstbestellung. Je nach gewähltem Vertrag bestehen unterschiedliche Einstiegsvoraussetzungen (siehe 3). Während der Vertragslaufzeit können jederzeit weitere Softwarelizenzen bestellt werden, ohne dass hierfür der Abschluss eines neuen Vertrags erforderlich wäre. Kunden bestellen bei ihrem Handelspartner. Diese bestellen bei einem von Microsoft autorisierten Distributor und dieser wiederum ordert bei Microsoft direkt. Rechnungstellung und Zahlung erfolgen gemäß dem jeweiligen Vertragsverhältnis.

D. Zwei verfügbare Preislevel

Kunden profitieren von zwei Volumenpreislevel (NL und C), über die Microsoft Preisnachlässe einräumt. Nachlässe werden nur den von Microsoft autorisierten Distributoren gewährt. Diese sind in ihrer Preisgestaltung frei.

E. Lizenztypen

Unter Open License sind alle der drei folgenden Lizenztypen verfügbar. Unter den Open Value-Verträgen sind License & Software Assurance sowie Software Assurance (only) verfügbar.

- License: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion.
- License & Software Assurance: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion und mittels Software Assurance ein automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen

der lizenzierten Produkte sowie weitere Software Assurance-Mehrwerte wie IT-Support, e-Learning etc.

- Software Assurance: Software Assurance lässt sich im Paket zusammen mit einer Lizenz als „License & Software Assurance“ (siehe oben) oder als Verlängerung einer auslaufenden Software Assurance erwerben. Im Rahmen des Mietmodells Open Value Subscription ist ausschließlich License & Software Assurance erhältlich. Da es sich bei Open Value Subscription um ein Abonnement handelt, ist die Nutzungsdauer an der Software auf die Vertragslaufzeit beschränkt. Daher muss die Software deinstalliert werden, wenn der Open Value Subscription-Vertrag nicht verlängert wird.

2. Software Assurance (SA)

Abhängig vom gewählten Open-Vertrag ist Software Assurance entweder automatisch inkludiert oder kann optional erworben werden. SA ist mehr als lediglich das Recht zum Upgrade auf neue Produktversionen oder zur Inanspruchnahme bestimmter Supportleistungen, denn SA unterstützt zusätzlich bei der Realisierung bestimmter Einsatzszenarios als auch beim Deployment. So wird z. B. über das in Software Assurance für Office enthaltene Office Roaming Use-Recht mobiles Arbeiten vom Heim-PC möglich. Anzahl und Umfang der SA-Services richten sich nach dem jeweiligen Lizenzprogramm und hängen von der Software Assurance-Investition in ein Produkt ab. Mehr über Software Assurance erfahren Sie unter: www.microsoft.de/software-assurance

3. Übersicht der Open-Volumenlizenzprogramme

	Open License	Open Value	Open Value Company-wide	Open Value Subscription
Einstiegsebene	5 Lizenzen	5 Lizenzen	5 qualifizierte Geräte bzw. Nutzer	5 qualifizierte Geräte bzw. Nutzer
Beschaffungsmerkmale	Ad hoc	Ad hoc	Standardisierung der Desktopplattform	Standardisierung der Desktopplattform, Miete
Software Assurance	Optional	Inklusive	Inklusive	Inklusive
Vertrieb	Indirekt über Partner	Indirekt über Partner	Indirekt über Partner	Indirekt über Partner
Preislevel	Zwei Preislevel • Ab 5 Lizenzen • Ab 250 Lizenzen	Zwei Preislevel • Ab 5 Lizenzen • Ab 250 Lizenzen	Zwei Preislevel • Ab 5 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern • Ab 250 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern	Zwei Preislevel • Ab 5 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern • Ab 250 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern
Zahlungsoption	Im Voraus	In Jahresraten	In Jahresraten	In Jahresraten
Vertragslaufzeit	2 Jahre	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre

- ✓ Vier verschiedene Verträge verfügbar
- ✓ Softwaremiete unter dem Open Value Subscription-Vertrag
- ✓ Einstieg ab fünf Lizenzen bzw. ab fünf Geräten/Nutzern
- ✓ Beschaffung für alle verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA unter einem zentralen Vertrag

1. Open License (OL)

Open License ist ein Volumenlizenzprogramm für kleine und mittlere Unternehmen. Es bietet die Möglichkeit, den Softwareerwerb des Unternehmens in der Region EU/EFTA unter einem zentralen Vertrag zusammenzufassen und damit von volumenbasierten Preisnachlässen zu profitieren. Unter Open License ist Software Assurance optional, d. h. nicht automatisch inkludiert wie z. B. bei Open Value. Daher sind – auch bei Abdeckung mit Software Assurance – unter Open License keine Step-up-Lizenzen auf höhere Produkteditionen, z. B. von Office Standard auf Office Professional Plus, verfügbar.

2. Merkmale von Open License

A. Vertragslaufzeit (24 Monate)

Open License ist ein Volumenlizenzvertrag mit einer Laufzeit von 24 Kalendermonaten. Während der Vertragslaufzeit können sowohl Dauerlizenzen als auch Abonnementlizenzen bestellt werden. Werden Dauerlizenzen erworben, besteht ein Nutzungsrecht an diesen Lizenzen über die Vertragslaufzeit hinaus.

B. Verbundene Unternehmen in der Region EU/EFTA

Unter Open License kann die Softwarebeschaffung aller verbundenen Unternehmen des Vertragskunden kumuliert werden. Verbundene Unternehmen sind hierbei Mutter-, Schwester- und Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung von mehr als 50 Prozent besteht und die ihren Sitz in der Region EU/EFTA haben.

C. Produktpools

Alle unter Open License verfügbaren Produkte werden in drei Produktpools eingeteilt:

- Produkte der Office-Familie sowie Developer Tools fallen unter die Kategorie Desktopanwendungen.
- Das Desktopbetriebssystem Windows gehört zum Produktpool Desktopbetriebssysteme.
- Zugriffslizenzen (CALs), Windows Server, SQL Server etc. sind Bestandteil der Kategorie Server.



D. Bestellprozess

Mit Abschluss des Vertrags erfolgt die Erstbestellung, die den Preislevel des Open License-Vertrags definiert. Diese Erstbestellung muss mindestens fünf (5) Lizenzen umfassen. Während der Vertragslaufzeit können jederzeit weitere Softwarelizenzen bestellt werden, ohne dass hierfür ein Mindestvolumen erforderlich ist. Die Bestellung der Lizenz muss jeweils vor der Nutzung der Software erfolgen. Open License ist gekennzeichnet durch einen dreistufigen Bestellprozess. Kunden bestellen bei ihrem Handelspartner. Diese bestellen bei einem von Microsoft autorisierten Distributor und dieser wiederum ordert bei Microsoft direkt. Rechnungstellung und Zahlung erfolgen gemäß dem jeweiligen Vertragsverhältnis.



E. Lizenztypen

Unter Open License gibt es drei verschiedene Lizenztypen, zwischen denen der Kunde wählen kann:

- License: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion.
- License & Software Assurance: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen

Produktversion und mittels Software Assurance ein automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen der lizenzierten Produkte sowie weitere Software Assurance-Mehrwerte wie IT-Support, e-Learning oder Heimnutzungsrecht.

- Software Assurance (SA): Software Assurance lässt sich zusammen im Paket mit einer Lizenz (als License & Software Assurance) oder als Verlängerung einer auslaufenden Software Assurance erwerben. Software Assurance ist eine Lizenzlösung, die dank erweiterter Nutzungsrechte bestimmte Einsatzszenarien wie mobiles Arbeiten ermöglicht. Zusätzlich bietet Software Assurance Mehrwerte wie automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts, IT-Support etc. Mehr zu Software Assurance erfahren Sie unter www.microsoft.de/software-assurance

F. Zwei verfügbare Preislevel (NL und C)

Der Einstiegspreislevel bei Open License ist Preislevel NL (No Level). Dieser setzt eine Mindestbestellmenge von fünf (5) Lizenzen voraus, unabhängig davon, welchem Produktpool das Softwareprodukt zugewiesen wird. Lizenzen, die zusammen mit Software Assurance erworben werden, zählen als zwei Lizenzen. Beispiel: Bereits drei Office Standard-Lizenzen mit Software Assurance entsprechen sechs Lizenzen im Sinne dieser Definition. Nähere Details hierzu entnehmen Sie bitte der Microsoft Produktliste.

Ab einem Volumen von 500 Punkten innerhalb eines Produktpools gewährt Microsoft Level C-Preise gegenüber der Distribution. Das Punktesystem reflektiert dabei den Investitionswert in Produkte innerhalb eines Produktpools und den Lizenztyp. 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 erreicht werden. Genaue Werte können der Microsoft Produktliste entnommen werden.

Preislevel NL	Ab 5 Lizenzen	Unabhängig vom Produktpool
Preislevel C	Ab 500 Punkten	Preisleveldefinition pro Produktpool

G. Zahlungsoption

Die Bezahlung der Lizenzgebühr wie auch eventueller Kosten für Software Assurance erfolgt beim Erwerb. Im Gegensatz zu alternativen Volumenlizenzprogrammen wie Open Value kann die Zahlung nicht auf die Vertragslaufzeit aufgeteilt werden.

3. Softwaredownload & Lizenzverwaltung

Die lizenzierte Software kann über das sichere Kundenportal Volume Licensing Service Center (VLSC) heruntergeladen werden. VLSC bietet zusätzlich einen Überblick über die erworbenen Lizenzen, verfügbaren Software Assurance-Mehrwerte sowie Volumenlizenzschlüssel zur Volumenlizenzaktivierung.

- ✓ Kumulierung der Lizenzbeschaffung von verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA
- ✓ Volumennachlässe entsprechend dem Abnahmenvolumen
- ✓ Einfacher und schneller Zugriff auf die Software via Download
- ✓ Wahlfreiheit beim Lizenztyp (Software Assurance-Mehrwerte optional)

1. Open Value (OV)

Open Value ist ein Volumenlizenzprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ab fünf (5) Lizenzen. Es bietet die Möglichkeit, den Softwareerwerb des Unternehmens in der Region EU/EFTA unter einem zentralen Vertrag zusammenzufassen.

2. Merkmale von Open Value

A. Vertragslaufzeit (36 Monate)

Open Value ist ein Volumenlizenzvertrag mit einer Laufzeit von 36 Kalendermonaten. Während der Vertragslaufzeit können sowohl Dauerlizenzen als auch Abonnementlizenzen bestellt werden. Werden Dauerlizenzen erworben, besteht ein Nutzungsrecht an diesen Lizenzen über die Vertragslaufzeit hinaus.

B. Verbundene Unternehmen in der Region EU/EFTA

Unter OV kann die Softwarebeschaffung aller verbundenen Unternehmen des Vertragskunden kumuliert werden. Verbundene Unternehmen sind hierbei Mutter-, Schwester- und Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung von mehr als 50 Prozent besteht und die ihren Sitz in der Region EU/EFTA haben.

C. Standardisierung nicht erforderlich

Unter OV ist keine Standardisierung der Desktopplattform für die sogenannten Plattformprodukte (Office Professional Plus oder Office 365, Windows Enterprise Upgrade sowie Core CAL Suite bzw. Enterprise CAL Suite) erforderlich.

D. Bestellprozess

Mit Abschluss des Vertrags erfolgt die Erstbestellung des OV-Vertrags. Diese Erstbestellung muss für mindestens fünf (5) Lizenzen abgegeben werden. Der Kunde muss Bestellungen für zusätzliche Kopien und neue Produkte in dem Monat abgeben, in dem er diese Produkte erstmals nutzt.

OV ist gekennzeichnet durch einen dreistufigen Bestellprozess. Kunden bestellen bei ihrem Handelspartner. Diese bestellen bei einem von Microsoft autorisierten Distributor und dieser wiederum ordert bei Microsoft direkt. Rechnungstellung und Zahlung erfolgen gemäß dem jeweiligen Vertragsverhältnis.



E. Lizenztypen

Der Lizenztyp richtet sich nach dem Vertrag und dem Produkt, das bestellt wird. Einige Produkte, wie beispielsweise Onlinedienste, sind nur als Abonnementlizenzen erhältlich. Andere Produkte sind entweder mit zeitlich unbeschränkten Lizenzen, Lizenzen mit fester Laufzeit oder als Abonnement erhältlich. Unter den Open Value-Verträgen ist Software Assurance immer inklusive. Daher sind Lizenzen für On-Premise-Produkte nur als License & Software Assurance (Lic/SA-Pack) oder als Software Assurance (only) verfügbar.

- License & Software Assurance: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion eines On-Premise-Produkts und bei aktiver Software Assurance ein automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts sowie weitere Software Assurance-Mehrwerte wie IT-Support, e-Learning oder Heimmutzungsrecht.

- Software Assurance: Software Assurance lässt sich im Paket zusammen mit einer Lizenz als „License & Software Assurance“ (siehe oben) oder als Verlängerung einer auslaufenden Software Assurance für On-Premise-Produkte erwerben.

Software Assurance ist eine Lizenzlösung, die dank erweiterter Nutzungsrechte bestimmte Einsatzszenarien wie mobiles Arbeiten ermöglicht. Zusätzlich bietet Software Assurance Mehrwerte wie automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts, IT-Support, etc.

Mehr zu Software Assurance erfahren Sie unter www.microsoft.de/softwareassurance

- Abonnementlizenz (AL): AL sind zeitlich befristete Lizenzen für Geräte, Nutzer oder Dienste. Dies können Lizenzen für Onlinedienste, On-Premise-Produkte und auch Add-on-Lizenzen sein.

F. Zwei verfügbare Preislevel (NL und C)

Unter OV profitieren Kunden von zwei Volumenpreislevel, über die Microsoft Preisnachlässe gewährt. Nachlässe werden bei OV ausschließlich gegenüber dem Distributor erteilt. Dieser ist in seiner Preisgestaltung frei.

- Preislevel NL (No Level): Unter OV gültig ab 5 Lizenzen
- Preislevel C: Unter OV gültig ab 250 Lizenzen

G. Zahlungsoption

Unter OV können die Kosten für die Softwarebeschaffung auf drei gleiche Jahresraten aufgeteilt werden. Dies hat entscheidende Vorteile für die Budgetplanung und Liquidität des Unternehmens.

3. Softwaredownload & Lizenzverwaltung

Die lizenzierte Software kann über das sichere Kundenportal Volume Licensing Service Center (VLSC) heruntergeladen werden. VLSC bietet zusätzlich einen Überblick über die erworbenen Lizenzen, verfügbaren Software Assurance-Mehrwerte sowie Volumenlizenzschlüssel zur Volumenlizenzaktivierung.

4. Software Assurance (SA)

Jede Softwarelizenz, die unter OV erworben wird, ist mit Software Assurance (SA) abgedeckt. Kunden erhalten mit SA ein umfangreiches Angebot an wertsteigernden Services, die dem Unternehmen helfen, Kosten zu senken, die Produktivität zu steigern und erweiterte Einsatzmöglichkeiten der lizenzierten Software bieten. Software Assurance ist also mehr als nur das Recht, auf neue Produktversionen aufzupgraden oder bestimmte Supportleistungen in Anspruch zu nehmen, denn SA unterstützt zusätzlich bei der Realisierung bestimmter Einsatzszenarien als auch beim Deployment. Z. B. wird mobiles Arbeiten vom Heim-PC über das Office Roaming Use-Recht möglich, welches in Software Assurance für Office enthalten ist.

Anzahl und Umfang der Software Assurance-Services richten sich nach dem jeweiligen Lizenzprogramm und hängen von der Software Assurance-Investition in ein Produkt ab. Details zu den verfügbaren Software Assurance-Mehrwerten können der aktuellen Microsoft-Produktliste entnommen werden.

Mehr zu Software Assurance erfahren Sie unter www.microsoft.de/software-assurance

- ✓ Kumulierung der Lizenzbeschaffung von verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA
- ✓ Volumennachlässe entsprechend dem Abnahmenvolumen
- ✓ Einfacher und schneller Zugriff auf die Software via Download
- ✓ Software Assurance inklusive

1. Open Value Company-wide

Open Value Company-wide ist ein Volumenlizenzprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ab fünf (5) Geräten bzw. Nutzern. Es bietet die Möglichkeit, den Softwareerwerb des Unternehmens in der Region EU/ EFTA unter einem zentralen Vertrag zusammenzufassen, die Desktopplattform des Unternehmens zu standardisieren und hierdurch von Volumepreinsnächlässen zu profitieren.

2. Merkmale von Open Value Company-wide

A. Vertragslaufzeit (36 Monate)

Open Value Company-wide ist ein Volumenlizenzvertrag mit einer Laufzeit von 36 Kalendermonaten. Während der Vertragslaufzeit können sowohl Dauerlizenzen als auch Abonnementlizenzen bestellt werden. Werden Dauerlizenzen erworben, besteht ein Nutzungsrecht an diesen Lizenzen über die Vertragslaufzeit hinaus.

B. Verbundene Unternehmen in der Region EU/EFTA

Unter Open Value Company-wide kann die Softwarebeschaffung aller verbundenen Unternehmen des Vertragskunden kumuliert werden. Verbundene Unternehmen sind hierbei Mutter-, Schwester- und Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung von mehr als 50 Prozent besteht und die ihren Sitz in der Region EU/EFTA haben.

C. Standardisierung erforderlich

1. Plattformprodukte

Ein Kernmerkmal von Open Value Company-wide ist die Standardisierung der Desktopplattform für die sogenannten Plattformprodukte (Office Professional Plus oder Office 365 - E1, E3, E4 bzw. ProPlus, Windows Enterprise Upgrade sowie Core CAL Suite bzw. Enterprise CAL Suite).

Office Professional Plus
Office 365

Windows Enterprise Upgrade

Core CAL Suite bzw.
Enterprise CAL Suite

- Standardisierung: Alle gewählten Plattformprodukte müssen für alle qualifizierten Geräte im Unternehmen lizenziert werden.
- Qualifizierte Geräte: Dies sind u. a. alle PCs, die nicht als Server oder als Line-of-Business (LOB)-PC fungieren.

2. Zusatzprodukte

Neben Plattformprodukten können auch Zusatzprodukte unter Open Value Company-wide lizenziert werden. Für diese gelten jedoch keine Standardisierungsanforderungen.

D. Bestellprozess

Mit Abschluss des Vertrags erfolgt die Erstbestellung des Open Value Company-wide-Vertrags. Diese Erstbestellung muss mindestens ein (1) Plattformprodukt umfassen und für mindestens fünf (5) Geräte bzw. Nutzer abgegeben werden (Achtung: Es gelten die zuvor beschriebenen Standardisierungsbestimmungen). Der Kunde muss Bestellungen für zusätzliche Kopien und neue Produkte in dem Monat abgeben, in dem er diese Produkte erstmals nutzt.

Open Value Company-wide ist durch einen dreistufigen Bestellprozess gekennzeichnet. Kunden bestellen bei ihrem Handelspartner. Diese bestellen bei einem von Microsoft autorisierten Distributor und dieser wiederum ordert bei Microsoft direkt. Rechnungstellung und Zahlung erfolgen gemäß dem jeweiligen Vertragsverhältnis.

E. Lizenztypen

Der Lizenztyp richtet sich nach dem Vertrag und dem Produkt, das bestellt wird. Einige Produkte, wie beispielsweise Onlinedienste, sind nur als Abonnementlizenzen erhältlich. Andere Produkte sind entweder mit zeitlich unbeschränkten Lizenzen, Lizenzen mit fester Laufzeit oder als Abonnement erhältlich. Unter den Open Value-Verträgen ist Software Assurance immer inklusive. Daher sind Lizenzen für On-Premise-Produkte nur als License & Software Assurance (Lic/SA-Pack) oder als Software Assurance (only) verfügbar.

- License & Software Assurance: Das ist ein dauerhaftes Nutzungsrecht der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion eines On-Premise-Produkts und bei aktiver Software Assurance ein automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts sowie weitere Software Assurance-Mehrwerte wie IT-Support, e-Learning oder Heimplatzrecht.
- Software Assurance: Software Assurance lässt sich im Paket zusammen mit einer Lizenz als „License & Software Assurance“ (siehe oben) oder als Verlängerung einer auslaufenden Software Assurance für On-Premise-Produkte erwerben.

Software Assurance ist eine Lizenzlösung, die dank erweiterter Nutzungsrechte bestimmte Einsatzszenarien wie mobiles Arbeiten ermöglicht. Zusätzlich bietet Software Assurance Mehrwerte wie automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen des lizenzierten Produkts, IT-Support, etc.

Mehr zu Software Assurance erfahren Sie unter www.microsoft.de/softwareassurance

- Abonnementlizenz (AL): AL sind zeitlich befristete Lizenzen für Geräte, Nutzer oder Dienste. Dies können Lizenzen für Onlinedienste, On-Premise-Produkte und auch Add-on-Lizenzen sein.

F. Zwei verfügbare Preislevel (NL und C)

Unter Open Value Company-wide profitieren Kunden von zwei Volumepreislevel, über die Microsoft Preisnachlässe gewährt. Nachlässe werden ausschließlich dem Distributor gewährt. Dieser ist in seiner Preisgestaltung frei.

- Preislevel NL (No Level): Unter OV Company-wide gültig ab 5 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern
- Preislevel C: Unter OV Company-wide gültig ab 250 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern

G. Zahlungsoption

Unter Open Value Company-wide werden die Kosten für die Softwarebeschaffung auf drei gleiche Jahresraten aufgeteilt. Dies hat entscheidende Vorteile für die Budgetplanung und Liquidität des Unternehmens.

3. Softwaredownload & Lizenzverwaltung

Die lizenzierte Software kann über das sichere Kundenportal Volume Licensing Service Center (VLSC) heruntergeladen werden. VLSC bietet zusätzlich einen Überblick über die erworbenen Lizenzen, verfügbaren Software Assurance-Mehrwerte sowie Volumenlizenzschlüssel zur Volumenlizenzaktivierung.

- ✓ Kumulierung der Lizenzbeschaffung von verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA
- ✓ Volumennachlässe entsprechend dem Abnahmenvolumen
- ✓ Standardisierung der Desktopplattform
- ✓ Einfacher und schneller Zugriff auf die Software via Download
- ✓ Plattformnachlass bei Lizenzierung der drei Konzernprodukte
- ✓ Software Assurance inklusive

1. Open Value Subscription (OVS)

Open Value Subscription (OVS) ist ein Volumenlizenzprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ab fünf (5) Geräten bzw. Nutzern. Als Abonnementmodell bietet es die Mehrwerte sowie die Flexibilität einer Softwaremiete. Gleichzeitig wird die Softwarebeschaffung der verbundenen Unternehmen in der Region EU/EFTA unter einem zentralen Vertrag zusammengefasst.

2. Merkmale von Open Value Subscription

A. Softwaremiete

OVS ist ein Volumenlizenzvertrag zur Softwaremiete, das heisst, mit einem Abonnement erhalten Kunden ein auf die Vertragslaufzeit von 36 Kalendermonaten befristetes Nutzungsrecht.

B. Verbundene Unternehmen in der Region EU/EFTA

Unter OVS kann die Softwarebeschaffung aller verbundenen Unternehmen des Vertragskunden kumuliert werden. Verbundene Unternehmen sind hierbei Mutter-, Schwester- und Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung von mehr als 50 Prozent besteht und die ihren Sitz in der Region EU/EFTA haben.

C. Standardisierung erforderlich

1. Plattformprodukte

Ein Kernmerkmal von OVS ist die Standardisierung der Desktopplattform für die sogenannten Plattformprodukte (Office Professional Plus oder Office 365 - E1, E3, E4 bzw. ProPlus, Windows Enterprise Upgrade sowie Core CAL Suite bzw. Enterprise CAL Suite).

Office Professional Plus Office 365	Windows Enterprise Upgrade	Core CAL Suite bzw. Enterprise CAL Suite
--	----------------------------	---

- Standardisierung: Alle gewählten Plattformprodukte müssen für alle qualifizierten Geräte im Unternehmen lizenziert werden.
- Qualifizierte Geräte: Dies sind u. a. alle PCs, die nicht als Server oder als Line-of-Business (LOB)-PC fungieren.

2. Zusatzprodukte

Neben Plattformprodukten können auch Zusatzprodukte unter OVS lizenziert werden. Für diese gelten keine Standardisierungsanforderungen.

D. Bestellprozess

Mit Abschluss des Vertrags erfolgt die Erstbestellung des OVS-Vertrags. Diese Erstbestellung muss mindestens ein (1) Plattformprodukt umfassen und für mindestens fünf (5) Geräte bzw. Nutzer abgegeben werden.

- True-up/True-down: Anders als bei anderen Lizenzmodellen kann das Gesamtvolumen zum Jahrestag des Vertrags an die jeweilige Unternehmenssituation angepasst werden. Mietzins wird für das Folgejahr immer für die tatsächliche Anzahl an qualifizierten Geräten bzw. Nutzern berechnet, unabhängig davon, ob diese sich erhöht oder reduziert hat.
- Buy-out-Prozess: Nach Ablauf des Abonnementvertrags besteht die Option, durch eine Einmalzahlung die befristeten in unbefristete Nutzungsrechte (Dauerlizenzen) zu überführen.

OVS ist durch einen dreistufigen Bestellprozess gekennzeichnet. Kunden bestellen bei ihrem Handelspartner. Diese bestellen bei einem von Microsoft autorisierten Distributor und dieser wiederum ordert bei Microsoft direkt. Rechnungstellung und Zahlung erfolgen gemäß dem jeweiligen Vertragsverhältnis.



E. Besonderheit des Abonnementmodells

Da es sich bei OVS um ein Mietmodell handelt, erhalten Lizenznehmer grundsätzlich nur auf die Vertragslaufzeit befristete Nutzungsrechte – unabhängig davon, ob sie On-Premise-Produkte oder Online Services lizenzieren. Nach Auslauf des OVS-Vertrags können die Abonnementlizenzen unter einem neuen OVS-Vertrag verlängert werden. Unter OVS sind Lizenzen für On-Premise-Produkte nur mit Software Assurance verfügbar. Unternehmen profitieren damit von einem umfassenden Angebot, das die Gesamtkosten des Softwareeinsatzes (Total Cost of Ownership, TCO) berücksichtigt.

Mit dem License & Software Assurance-Paket erhalten Kunden das Nutzungsrecht an der zum Zeitpunkt des Erwerbs aktuellen Produktversion sowie ein automatisches Upgraderecht auf Nachfolgeversionen der lizenzierten On-Premise-Produkte und weitere Software Assurance-Mehrwerte, wie IT-Support, e-Learning oder Heimnutzungsrecht. Mehr zu Software Assurance unter www.microsoft.de/software-assurance

F. Zwei verfügbare Preislevel (NL und C)

Unter OVS profitieren Kunden von zwei Volumenpreislevel, über die Microsoft Preisnachlässe gewährt. Nachlässe werden ausschließlich dem Distributor gewährt. Dieser ist in seiner Preisgestaltung frei.

- Preislevel NL (No Level): Unter OVS gültig ab 5 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern
- Preislevel C: Unter OVS gültig ab 250 qualifizierten Geräten bzw. Nutzern

Hinweis: Auf die erste Jahresrate erhalten OVS-Kunden einen Up-to-Date-Nachlass sofern sie über Dauerlizenzen bestimmter Versionen der Plattformprodukte verfügen.

3. Softwaredownload & Lizenzverwaltung

Die lizenzierte Software kann über das sichere Kundenportal Volume Licensing Service Center (VLSC) heruntergeladen werden. VLSC bietet zusätzlich einen Überblick der erworbenen Lizenzen, verfügbaren Software Assurance-Mehrwerte sowie Volumenlizenzschlüssel zur Volumenlizenzaktivierung.

- ✓ Abonnementmodell mit befristetem Nutzungsrecht
- ✓ Volumennachlässe entsprechend dem Abnahmenvolumen
- ✓ Buy-out-Prozess
- ✓ Möglichkeit, die Lizenzanzahl zu reduzieren
- ✓ Standardisierung der Desktopplattform
- ✓ Software Assurance inklusive