



Online Services und Cloud Computing

Programmhandbuch 2011-2012

2011 Microsoft Corporation Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument ist nur für interne Zwecke bestimmt. MICROSOFT GEWÄHRT IN DIESER ZUSAMMENFASSUNG WEDER AUSDRÜCKLICHE NOCH KONKLUDENTE GARANTIEEN.

Microsoft, FrontPage, InfoPath, OneNote, Outlook, PowerPoint, SharePoint, Visio, Visual Studio, Windows und Windows NT sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Die hierin erwähnten Namen wirklicher Unternehmen und Produkte sind möglicherweise Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Microsoft legt keine Endpreise und Zahlungsbedingungen für Lizenzen fest, die indirekt über Reseller erworben werden.

Vertraulichkeitsvereinbarung

Die in diesem Handbuch enthaltenen Informationen sind streng vertraulich. Der Channel-Partner verpflichtet sich ausdrücklich, alle im Online Services and Cloud Computing-Programmhandbuch 2011 enthaltenen Informationen vertraulich zu behandeln, und stellt Folgendes sicher:

- Ausschließlich autorisierte Mitarbeiter haben Zugang zu diesem Handbuch.
- Kopien werden innerhalb der Organisation des Channel-Partners einzig zu dem Zweck verteilt, den Anforderungen der Microsoft Licensing-Programme gerecht zu werden.
- Die Mitarbeiter halten die Vertraulichkeitsanforderungen ein.
- Sollte der Channel-Partner seine Channel-Beziehung zu Microsoft einstellen, vernichtet er dieses Handbuch und alle Kopien, die sich in seinem Besitz befinden.

Aktualisierungen des Handbuchs

- Das Programmhandbuch wird jährlich aktualisiert und lokalisiert.
- Geringfügige Aktualisierungen erfolgen regelmäßig nach Bedarf im Laufe des Jahrs ausschließlich bei der englischen Version.
- Diese regelmäßigen Aktualisierungen werden vorgenommen, wenn ...
 - ... eine vorhandene Richtlinie oder ein Verfahren geändert werden muss.
 - ... neue Richtlinien oder Programme eingeführt werden.
- Microsoft benachrichtigt Sie bezüglich Änderungen am Programmhandbuch.
- Wichtige Aktualisierungen zukünftiger Ausgaben finden Sie auf der Titelseite des Handbuchs, sodass Änderungen seit der letzten Ausgabe offensichtlich sind.
- Channel-Partner sind verpflichtet, die neuesten vom ROC bereitgestellten Richtlinien und Verfahren innerhalb von 30 Tagen nach der Ankündigung oder vor Inkrafttreten neuer Richtlinien oder Verfahren zu befolgen.
- Channel-Partner werden 30 Tage vor Inkrafttreten neuer Richtlinien oder Verfahren diesbezüglich benachrichtigt.
- Eine elektronische Kopie dieses Handbuchs wird auf Explore.ms zur Verfügung gestellt.

Informationen zum Dokument

Wichtige Informationen zum Dokument

Beschreibung	Element
Dokumentverantwortlicher	Global Operations Channel Readiness
Aktuelle Version	2.0
Erstellungsdatum	17. Oktober 2011
Letzte Aktualisierung	17. Oktober 2011
Aktualisierungszyklus	Jährlich
Erstellt von	Global Program Operations
Genehmigt von	Global Operations Channel Readiness

Versionsinformationen

Beschreibung	Wer	Datum	Version
Erstellung des ersten Entwurfs	Global Program Operations	17. Oktober 2011	2.0

Inhalt

Inhalt	4
1. Einführung.....	7
1.1 Ziel dieses Handbuchs.....	7
1.2 Die Rolle des Regional Operations Center (ROC)	7
1.3 Landesspezifische Unterstützung	8
2. Einführung in Online Services	9
2.1 Übersicht über Online Services	9
2.2 Einführung in die Cloud.....	10
2.3. Was bietet Ihnen die Cloud?	10
2.4 Cloud-Dienste	11
3. Verfügbare Produkte.....	14
3.1 Produkte für Kommunikation und Zusammenarbeit.....	14
3.2 Sicherheitsprodukte.....	16
3.3 Referenzprodukte.....	16
3.4 Entwicklungsdienste.....	16
3.5 Verfügbarkeit	17
4. Im Umfang enthaltene Volume Licensing-Programme.....	18
4.1 Microsoft Volume Licensing.....	18
4.2 Open Value.....	18
4.3 Open Value Subscription.....	19
4.4 Select Plus	19
4.5 Enterprise Agreement	19
4.6 Enterprise Subscription Agreement	20
4.7 Government and Education.....	20
4.8 Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP)	20
4.9 Syndication	21
4.10 Zusammenfassung.....	21
5. Subscriptionlaufzeit.....	23
5.1. Gleichzeitiger Ablauf.....	23
5.2 12 Monate fest	24
5.3 36 Monate fest	26
5.4 2. Jahrestag	26
5.5 Anteilige Berechnung von OLS für Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf	26
6. Rechnungsoptionen	28
6.1 Standardrechnungsoptionen	28
6.2 Rechnungsoptionen für Select Plus.....	28
7. Bestellung von Zusatzprodukten.....	30
7.1 Bestellung neuer Dienste oder Dienstgruppen	30
7.2 Add-On-Dienste	30
7.3 Dienstanpassungen	31
8. Same Service Alignment (Zeitliche Anpassung gleicher Dienste)	33
8.1 Anpassung von OLS-Subscriptions für Same Service-Produkte	33
8.2 Produkte, die als der gleiche Dienst verstanden werden	33
8.3 Beispiel für ein Same Service Alignment	34
9. Preiszeitrumschutz	35
9.1 Was ist der Preiszeitrumschutz?	35
9.2 Dauer des Preiszeitrumschutzes	35
9.3 Preiszeitrumschutz und Verlängerungen.....	36

10. Bestelloptionen.....	37
10.1 OLS-Bestellung.....	37
10.2 Geschäftsanforderungen für Office 365, Windows Intune, Azure und CRM Online	41
11. Ausfüllen des CPS (Kundenpreisblatts).....	43
11.1 Was ist das CPS?	43
11.2 Kundenpreisblatt (Customer Price Sheet, CPS)	43
11.3 CPS-Ausschlüsse.....	47
12. Stornierungsverfahren	48
12.1 Stornierungskriterien	48
12.2 Zeitrahmen für die Stornierung	48
12.3 Einsendung von Stornierungsanforderungen	48
13. Aktivierung und Bereitstellung	50
13.1 Aktivierungsmedien für Online Services-Angebote	50
13.2 VL-Online Services.....	51
13.3 Zeitrahmen für die Bereitstellung und Aktivierung	51
14. OLS-Support/Eskalationsverwaltung	53
15. SLA-Gutschriften	58
15.1 Verpflichtung von Microsoft	58
15.2 Kundendokumentation	58
15.3 Einreichen einer SLA-Gutschrift	59
15.4 Bearbeitung eines SLA-Guthabens	59
15.5 Zeitrahmen für ein SLA-Guthaben	59
15.6 Wo werden dem Kunden SLA-Gutschriften angezeigt?	59
15.7 Verwendung der Gutschrift	59
16. Online Services Advisor	60
17. Monetary Commitment-Modell (Azure) (Beitragsverpflichtungsmodell)....	61
18. Verlängerungen.....	62
18.1 Wer kann automatische Verlängerungen durchführen?.....	62
18.2 Initiierung automatischer Verlängerungen	62
18.3 Aktivieren/Deaktivieren der Option „Automatische Verlängerung“	63
18.4 Überblick über das RO-Tool	63
19. Berichterstellung	65
19.1 Einführung	65
19.2 Berichterstellung über automatische Verlängerungen	65
19.3 Deckungsbeginn und -ablauf	65
19.4 Vergleich von Bestellungs- und Rechnungsdetails	66
19.5 Extrahieren von Daten zur Verwaltung Ihrer Kunden.....	67
19.6 Extrahieren des Status „Automatische Verlängerung“ aus Explore.ms	67
19.7 Rechnungsdetails.....	70
20. Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP).....	76
20.1 Vorteile des Microsoft Online Subscription-Programm	76
20.2 Über MOSP verfügbare Servicesuiten	78
20.3 Individuelle Dienstangebote	79
20.4 Käuferfahrung der Kunden	80
20.5 Microsoft Online Subscription-Vertrag.....	80
20.6 Mindestbestellanforderungen und Subscriptionlaufzeit.....	81
20.7 Lizenzierung	81
20.8 Preise.....	82
20.9 Zahlungsoptionen und Abrechnung	82

20.10 Zusätzliche Bestellungen	83
20.11 Upgrades/Downgrades, Add-On-Dienste und Verlängerungen	84
20.12 Stornierungsrichtlinie	85
21. Glossar.....	87

1. Einführung

1.1 Ziel dieses Handbuchs

Dieser Referenzleitfaden enthält sämtliche Inhalte, die im interaktiven Onlinekurs der Cloud Services University behandelt wurden. Das Dokument kann gedruckt und nach Abschluss des Kurses als Referenz verwendet werden. Diese Bereitschaftslösung (der Onlinekurs und dieser Referenzleitfaden) vermittelt dem Kursteilnehmer das Wissen und die Fähigkeit, Verträge und Bestellungen für über Volume Licensing erworbene Online Services korrekt abzuschließen bzw. zu bearbeiten.

Dieser Leitfaden dient als umfassende Referenz für das Lernprogramm zu den betrieblichen Aspekten von Bestellungen für Online Services, die über Volume Licensing verkauft werden. Das Ziel dieses Referenzleitfadens ist es, den Prozess und das/die Tool(s) zu festigen, die zur Bestellung von über Volume Licensing verkaufte Online Services verwendet werden, und diese Subscriptions über unsere internen betrieblichen Tools zu verwalten.

1.2 Die Rolle des Regional Operations Center (ROC)

Microsoft verfügt derzeit weltweit über vier Regional Operations Center:

- Das North America Operations Center (NAOC) ist zuständig für die USA und Kanada.
 - Die Adresse des AOC lautet 6100 Neil Road, Reno, NV 89511 (USA). Die gesamte operative Verantwortung in den nordamerikanischen Ländern (USA und Kanada) wird von Microsoft Licensing, GP (MSLI) im AOC verwaltet.
- Das Asia Pacific Operations Center (APOC) ist zuständig für Asien und den pazifischen Raum.
 - Das APOC befindet sich in Singapur in 438B, Alexandra Road, #04-09, Block B, Alexandra Technopark, Singapore 119968.
- Das EMEA Operations Center (EOC) ist zuständig für Europa, den Nahen Osten und Afrika.
 - Es befindet sich in den Atrium Buildings 3 und 4, Carmanhall Road, Sandyford Industrial Estate, Dublin 18. Telefon: 00-353-1 295 3826 (Zentrale) Fax: 00-353-1 706 4110. Heute gewährt das EOC wichtigen betrieblichen Support für den Verkauf und den Kundensupport des Unternehmens in 120 Ländern.
- Das Latin American Operations Centre (LOC) ist zuständig für Lateinamerika und den karibischen Raum.
 - Das LOC befindet sich in 6750 N. Andrews Avenue, Suite 400, Ft Lauderdale, Florida, USA 33309. Die gesamte operative Verantwortung in den lateinamerikanischen und karibischen Ländern wird von Microsoft Licensing, GP (MSLI) im LOC verwaltet.

Das oben verwendete Farbcodierungssystem wird im gesamten Dokument verwendet, um regionale Unterschiede zu kennzeichnen.

Wichtige Funktionen des ROC:

- Channel-Partner-Management und Kundenbetreuung
- Transaktionsverarbeitung und -verwaltung
- Programmmanagement und betriebliche Abwicklung
- Lieferkettenmanagement
- Business Intelligence
- Online Service-Testversion und Aktivierungsanfragen
- Support für Commercial Operations-Systeme
- Finanzmanagement
- Personalwesen

Einige Beispiele, wobei Ihnen Ihr ROC behilflich sein kann:

- Fragen zu Verträgen und zu Bestellverfahren
- Anträge auf Produktrückgaben und Stornoverfahren
- Fragen zu Lieferungen von Volume Licensing-CDs/DVDs
- Erneuerung und Aktivierung von Online Service-Subscriptions
- Schulungen für die betriebliche Abwicklung
- Support für betriebliche Tools

1.3 Landesspezifische Unterstützung

Falls Sie Fragen zum Inhalt des vorliegenden Handbuchs haben, wenden Sie sich über das Call Logging Tool (CLT) an das nächstgelegene Microsoft Regional Operations Center. Das CLT ist unter „Explore.ms“ verfügbar.

Das Call Logging Tool ist für **Japan** nicht verfügbar. Partner können ihre operativen Fragen an JPLQuest@microsoft.com senden. Diese E-Mail-Adresse gilt nur für japanische Partner. Reseller können sich bei Fragen zum Betrieb und zu Programmregeln an das Microsoft Partner Call Center (0120 -70 -8105) wenden.

2. Einführung in Online Services

Nachdem Sie dieses Kapitel gelesen haben, können Sie die Geschäftsstrategie und -ausrichtung der Microsoft Cloud-Dienste erklären.

2.1 Übersicht über Online Services

Microsoft® Online Services sind abonnementpflichtige und nutzungsbasierte Angebote, mit denen Kunden auf Microsoft-Servern gehostete Anwendungen nutzen können, ohne dass diese Services auf herkömmliche Weise installiert, verwaltet oder aktualisiert werden müssen.

Cloud-Dienste bzw. Online Services (OLS) ist eine Plattform, auf der Sie Serviceprodukte über das Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC) oder Microsoft Online Portal (MOP) aktivieren können. Dieses Referenzhandbuch enthält den Inhalt des Onlinekurses zum Thema Tools für die Aktivierung von Cloud-Diensten. Diese Services sind Softwarelösungen, die über das Internet angeboten werden. Hierbei handelt es sich um Software auf dem Desktop, Geräte und Services im Cluster, die von Partnern oder von Microsoft gehostet werden.

Cloud-Dienste (bisher bekannt als Software plus Services) bieten Kunden Auswahlmöglichkeiten und Flexibilität in Bezug auf alle verschiedenen Bereitstellungsoptionen – lokal, von Partnern gehostet, von Microsoft gehostet oder eine Kombination aus diesen Optionen. Sie erhalten das Beste aus beiden Welten, nicht nur die Cloud. Der Benutzer hat die volle Kontrolle, und es bestehen mehr Bereitstellungsmöglichkeiten für IT.

Lokal

Manche Software kann lokal installiert werden, um Wert und Benutzerfreundlichkeit zu steigern. Eine lokale Installation bietet die folgenden Vorteile:

- Kontrolle und Eigentum
- Strategische Kapazitäten
- Hohes Maß an Integration

Von Partnern gehostet

Ein bedeutender Teil befindet sich außerhalb der IT-Umgebung einer Organisation. Die von Partnern gehostete Installation bietet die folgenden Vorteile:

- Outsourcing von IT
- Vertikale Branchenkonfiguration
- Paketdienste

Von Microsoft gehostet

Microsoft übernimmt Betrieb, Instandhaltung und Wartung der Software in den eigenen Systemen. Die von Microsoft gehostete Installation bietet die folgenden Vorteile:

- Schnelle Implementierung
- Zugriff von beliebigen Orten
- Vielfältige Anpassungsmöglichkeiten

2.2 Einführung in die Cloud

Mit Microsoft Online Services können Kunden flexibel entscheiden, wie und wo sie ihre IT-Infrastruktur und Geschäftszweiganwendungen bereitstellen und verwalten möchten. Wenn Kunden lokale Software, gehostete Software (in der Cloud) oder eine Hybridlösung benötigen, haben sie folgende Möglichkeiten:

Kombination aus lokalen und von Microsoft gehosteten Services

- Microsoft und seine Partner bieten Software und Services an, die für eine Vielzahl verschiedener Szenarien bereitgestellt werden können.

Geringere Anfangsinvestitionen

- Sie erzielen Einsparungen bei Hardware- und Softwarekosten, denn Microsoft verwaltet die IT-Infrastruktur für Kunden. Kunden können ihr Budget stattdessen für andere geschäftskritische Projekte verwenden.

Schnelle Bereitstellung von Lösungen

- Wenn Kunden schnell auf wechselnde Marktbedingungen reagieren oder ihre IT-Infrastruktur aktualisieren müssen, kann Microsoft helfen, ihre Infrastruktur schnell einsatzbereit zu machen.

Vereinfachte Migration

- Mithilfe von Microsoft Online Services können Kunden, die von einer anderen Plattform migrieren, ihre Benutzer übertragen, ohne im Voraus hohe Hardwarekosten tragen zu müssen.

Die aktuellsten Produktversionen von Microsoft – stets verfügbar

- Lassen Sie sich automatische Updates für die neuesten Features und Funktionen zusenden, ohne für neue Softwarelizenzen zahlen zu müssen.

Sicherer und zuverlässiger Zugriff

- Die Investition von Microsoft in ein weltweites Netzwerk von Rechenzentren ermöglicht Kunden täglich rund um die Uhr sicheren Zugang zu allen geschäftskritischen Collaboration-Services.

2.3. Was bietet Ihnen die Cloud?

Die meisten Personen haben unterschiedliche Vorstellungen von einer Cloud. Der Schwerpunkt liegt daher auf den fünf Dimensionen: Was die Cloud ermöglicht und welche Chancen sich daraus ergeben. Zu den fünf Dimensionen, die in der Onlineschulung behandelt wurden, gehören:

- Die Möglichkeit, Daten und Anwendungen zu kombinieren, erzeugt neue Chancen und neue Geschäfte.
- Vom einfachen Speichern von Informationen zu Ihren Einstellungen über die Fähigkeit der Software, etwas über Sie zu lernen und sich Ihren Bedürfnissen anzupassen, bietet die Cloud eine bessere Gelegenheit zur Weiterentwicklung Ihrer IT-Infrastruktur durch Lernfähigkeit und Anpassung an Ihre Bedürfnisse.
- Unternehmen können die Menge und Qualität zahlreicher Arten von Arbeit durch die Herstellung von Verbindungen zwischen Menschen verbessern, die über Besprechungen oder direkt in Dokumenten zusammenarbeiten oder Informationen für andere freigeben.
- Mit dem technologischen Fortschritt werden die Arten, auf welche wir Geräte zur Interaktion nutzen, selbstverständlicher werden.

- Fortschritte bei der Server-Software werden zwangsläufig auch das vorantreiben, was in der Cloud im Bereich des Möglichen liegt. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese Server gehostet sind und für Personen öffentlich zugänglich gemacht werden oder ob sie für Behörden oder sonstige Organisationen privat betrieben werden.

Die Flexibilität des Cloud Computing bedeutet, dass Kunden Lösungen nach Bedarf einsetzen können – wann immer sie sie benötigen. Unternehmen steht jetzt eine preisgünstige, intuitive Möglichkeit zur Verfügung, Informationen, Dateien, Geschäftsabläufe, Kalender, Sofortnachrichten und vieles mehr für andere freizugeben.

2.4 Cloud-Dienste

In der Cloud dreht sich alles um das Bereitstellen von Diensten – Software as a Service (SaaS), Infrastructure as a Service (IaaS) oder Platform as a Service (PaaS). Aus einem anderen Blickwinkel betrachtet bietet die Cloud einen Pool an Computerressourcen, die zusammenarbeiten und effektiv als einzelner Computer fungieren.

Die Cloud wird auch als nächster logischer Schritt im Bereich der Computer in Unternehmen bezeichnet. Computer in Unternehmen dienen immer seltener der Verwaltung von Infrastruktur, sondern immer häufiger der Informationsverwaltung. Dabei müssen Speicher, eine Entwicklungsumgebung für Anwendungen, die Anwendungen selbst und Sicherheit bei Bedarf für jeden verfügbar sein.

Cloud-Dienste lassen sich in folgende Kategorien einteilen:

- Software as a Service (SaaS)
- Infrastructure as a Service (IaaS)
- Platform as a Service (PaaS)
- Data as a Service (DaaS)

Software as a Service (SaaS)

Zu den wesentlichen Merkmalen von SaaS gehören:

- Netzwerkbasierter Zugriff auf und Verwaltung von handelsüblicher Software
- Aktivitäten, die von zentralen Orten statt vom Standort jedes Kunden aus verwaltet werden und Kunden über das Web einen Remotezugriff auf Anwendungen ermöglichen
- Anwendungsbereitstellung in einem „Eins-für-viele“-Modell (eine Instanz, mehrinstanzenfähige Architektur), einschließlich Architektur, Preisgestaltung, Partnerschaften und Verwaltungsmerkmalen
- Zentralisierte Funktionsupdates für Download-Patches und Upgrades
- Integration in ein größeres Netzwerk an Kommunikationssoftware – entweder als Teil einer Kombination oder als Plug-In für eine Platform as a Service

Zu den SaaS-Produkten gehören:

- Office 365
- Dynamics CRM Online

Infrastructure as a Service (IaaS)

Zu den wesentlichen Merkmalen von Infrastructure as a Service (IaaS) gehören:

- Als Service bereitgestellte Ressourcen, einschließlich Server, Netzwerkgeräte, Speicher, CPU, Festplattenspeicher und Rechenzentrumsanlagen
- Dynamische Skalierung von Infrastruktur, die je nach dem Bedarf an Anwendungsressourcen ausgebaut oder reduziert werden kann
- Variabler Kostenservice mit Festpreisen pro Ressourcenkomponente
- Üblicherweise Koexistenz mehrerer Instanzen auf denselben Infrastrukturressourcen
- Unternehmensweite Infrastruktur, mit deren Hilfe Unternehmen mittlerer Größe von der Gesamtheit der Computerressourcenpools profitieren können

Zu den IaaS-Produkten gehören:

- Virtual PCs
- Storage

Platform as a Service (PaaS)

Zu den wesentlichen Merkmalen von Platform as a Service (PaaS) gehören:

- Anwendungsplattform-Services zur Bereitstellung von Geschäfts- und ISV-Anwendungen auf einer Ebene über den Infrastruktur-Services, die genutzt werden, um Anwendungen in derselben integrierten Entwicklungsplattform entwickeln, testen, bereitstellen, gemeinsam durchführen, hosten und warten zu können
- Webbasierte Tools, mit denen auf einfachere Weise Benutzeroberflächen erstellt werden können
- Mehrinstanzenfähige Architektur, die Parallelitätsverwaltung, Skalierbarkeit, Failover und Sicherheit bietet
- Integration in Webservices und Datenbanken, die Kompositionen und die Wiederverwendung der Dienste ermöglichen
- Einblick in die verborgene Funktionsweise einer Anwendung und das Verhalten der Benutzer des Client

Zu den PaaS-Produkten gehören:

- Windows Azure Platform

Data as a Service (DaaS)

Data as a Service spielt eine maßgebliche Rolle, da es eine effiziente und kostengünstige Methode bietet, verschiedenartig strukturierte bzw. unstrukturierte Cloud-basierte Daten in einer Vielzahl von Netzwerken sinnvoll zu ordnen.

Wesentliche Maßnahmen

1. Sie sollten im Wesentlichen wissen, dass Cloud-Dienste eine umfassende Plattform und eine Reihe von Anwendungen zur Verfügung stellen, die Client, Server und Dienststufen umfassen. Alles zusammen ergibt eine umfassende Plattform und eine Reihe von Anwendungen, die Client, Server und Dienststufen umfassen.
2. Kunden möchten Einsparungen ermöglichen, an Effizienz gewinnen, die Motivation fördern und ihr Geschäftswachstum steigern. Wenn deren Geschäft wächst, wächst auch Ihres. Im Verlauf dieses Referenzleitfadens werden Sie erfahren, wie die Online- und Cloud-Dienste von Microsoft Kunden helfen, ihre wesentlichen Geschäftsanforderungen zu erfüllen, und wie Cloud Services University auch Ihnen beim Erreichen Ihrer Ziele helfen kann.

3. Verfügbare Produkte

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie sämtliche verfügbaren Produkte beschreiben, einschließlich:

- Office 365
- Forefront®
- Exchange Hosted Services
- Dynamics CRM Online
- Bing™ Maps
- Lync Online
- Lync Server Public Instant Messaging Connectivity
- Microsoft Office Groove®
- Windows Azure™-Plattform
- Office 365 Dedicated
- Microsoft Tellme

3.1 Produkte für Kommunikation und Zusammenarbeit

Office 365

Microsoft Office 365 besteht aus einem Satz an von Microsoft gehosteten Messaging-, Zusammenarbeits- und Produktivitätslösungen, zu denen Folgendes gehört:

- Microsoft Exchange Online Standard
- Microsoft SharePoint® Online Standard
- Microsoft® Lync Online
- Microsoft® Office Web Apps (Hinweis: Nicht in Plan E1 enthalten, Plan K1 enthält Version nur zur Anzeige)

Microsoft Online Services bietet dedizierte, auf Unternehmensebene gehostete Lösungen. Die Services stammen von einem äußerst zuverlässigen Netzwerk an Microsoft-Rechenzentren auf Servern, die individuellen Kunden zugeordnet sind. So können Kunden die neueste Produktivitätsanwendung verwenden und gleichzeitig den IT-Aufwand reduzieren.

Office 365 Dedicated

Mit Microsoft Office 365 Dedicated können Unternehmen und Großkunden aus der Regierung Microsoft Online Services abonnieren, die in einer dedizierten Serverumgebung gehostet werden. Es ähnelt der bestehenden Multi-Tenant-Version von Office 365, der Unterschied ist, dass es aus einer dedizierten Rechenzentrumsinfrastruktur stammt.

Microsoft Lync Online

Microsoft Lync Online ist ein einheitlicher Kommunikationsplan, der Unternehmen die Möglichkeit für Instant Messaging, Anwesenheit und Computer-zu-Computer-Audio- und Videoanrufe bietet. Kunden können mit ihren Kollegen online in Echtzeit und sogar über große Entfernungen hinweg kommunizieren. Dadurch, dass Microsoft Lync Online ist auf dem Computer der Kunden installiert ist, können diese Verbindungen mit Konferenzen herstellen (unabhängig davon, ob sie auf den Servern der Organisation oder auf dem Microsoft Lync Onlinedienst gehostet sind). Die Konferenzteilnehmer können von ihrem PC aus zu einem Bruchteil der Kosten und ohne Reiseaufwand Präsentationen vorführen, Projekte starten, Ideen sammeln, Dateien bearbeiten, auf Whiteboards zusammenarbeiten und Verträge verhandeln.

Microsoft Exchange Hosted Services (EHS)

Microsoft Exchange Hosted Services bietet Onlinetools, mit deren Hilfe sich eine Organisation vor Spam und Malware schützen und Daten zum Schutz der Vertraulichkeit verschlüsseln kann. Zu den Funktionen von EHS gehören:

- Verschlüsselung – richtlinienbasierte E-Mail-Verschlüsselung
- Filtern – mehrschichtiger Spam- und Virenschutz

Lync Server Public IM Connectivity

Lync Server Public IM Connectivity ist eine Onlineschnittstelle zwischen verschiedenen öffentlichen Instant Messaging-(IM-)Diensten.

Office Groove

Microsoft Office Groove ist ein Softwareprogramm, mit dem Teams besser dynamisch und effektiv zusammenarbeiten, sogar, wenn die Teammitglieder für verschiedene Organisationen, per Remotezugriff oder offline arbeiten. Das Arbeiten in den Groove-Arbeitsbereichen spart Zeit, steigert die Produktivität, verbessert die Qualität der Teamleistungen und lässt Teams und Organisationen effektiver zusammenarbeiten. Eine weitere Funktion, die automatische Synchronisierung innerhalb kooperierender Teams, ermöglicht die Synchronisierung durch einen dedizierten Relayservice.

Dynamics Customer Relationship Management Online (CRM Online)

Microsoft Dynamics® CRM Online ist eine leistungsstarke und benutzerfreundliche CRM-Lösung, die über das Internet zur Verfügung gestellt wird und den Organisationen ermöglicht, schnell, kostengünstig und mit der erforderlichen Flexibilität zu starten, die sie für die individuellen Anforderungen jedes Geschäfts benötigen. CRM Online bietet eine schnelle, flexible und vertraute Kundenverwaltungslösung für Unternehmen, die die Leistungsstärke von Online Services mit der Effizienz ihrer alltäglichen Produktivitätsanwendungen kombinieren möchten. Microsoft Dynamics CRM Online gewährt Geschäftsleuten über eine vollständige Suite an Marketing-, Vertriebs- und Kundendienstfunktionen Zugang zu Kundeninformationen, wobei die vertraute Microsoft Office Outlook®-Umgebung für eine rasche Benutzerübernahme und schnelle Ergebnisse sorgt.

Speech at Microsoft (nur in den USA verfügbar)

Speech ist eine plattformkompatible Anwendung mit Unterstützung für gesprochene Nachrichten. Benutzer können über das Telefon oder andere Geräte mit Unterstützung für gesprochene Nachrichten auf Informationen zugreifen und diese austauschen. Zugriff auf und Austausch von Informationen erfolgt über eine Benutzeroberfläche mit Unterstützung für gesprochene Nachrichten.

3.2 Sicherheitsprodukte

Zu den Sicherheitsprodukten gehören:

- Microsoft Forefront Endpoint Protection
- Microsoft Forefront Server Security-Produkte
- Microsoft Forefront Security for Office Communications Server

Microsoft Forefront

Microsoft Forefront bietet sowohl lokal als auch in der Cloud umfassende End-to-End-Lösungen, die praktisch überall Schutz und sicheren Zugriff bieten. Mithilfe des integrierten Portfolios aus Produkten zum Schutz, zur Identität und zum Zugriff können Benutzer ihre Umgebung schützen und den Zugriff über Daten, Benutzer und Systeme hinweg verwalten. Forefront bietet führende Lösungen zum Schutz vor Malware für Endpunkte, Messaging- und Zusammenarbeits-Anwendungsserver und das Netzwerk. Die identitätsbasierten Zugriffstechnologien und Forefront-Lösungen von Microsoft bauen auf der Infrastruktur von Active Directory auf, um richtlinienbasierten Zugriff auf Anwendungen, Geräte und Informationen zu ermöglichen.

3.3 Referenzprodukte

Bing Maps

Bing Maps bietet Benutzern angepasste Karten-/Richtungs-/Ortdienste, die Unternehmen für ihre Kunden auf ihren Websites bereitstellen können.

3.4 Entwicklungsdienste

Windows Azure Platform

Die Windows Azure Platform ist eine internetbasierte Cloud Computing- und Serviceplattform, die in Microsoft-Datenzentren gehostet wird. Sie enthält die Grundstufe von Windows Azure sowie eine Reihe von Entwicklerdiensten, die separat oder gemeinsam genutzt werden können. Auf der Windows Azure Platform können Kunden eine Verpflichtung zu einem monatlichen Basispreis eingehen, während der Kunde diese Verpflichtung flexibel zu einem im Voraus vereinbarten Preis erweitern kann. Dieses „Überschreitungskonzept“ ist auf der Windows Azure Platform verfügbar.

Die Windows Azure Platform besteht aus folgenden Entwicklerdiensten:

Windows Azure

Windows Azure ist das Betriebssystem für Cloud-Dienste und dient als Entwicklungs-, Diensthosting- und Dienstverwaltungsumgebung für die Windows Azure Plattform. Windows Azure bietet Ihnen bei Bedarf Rechenleistung und Datenspeicher zum Hosten, Skalieren und Verwalten von Webanwendungen und Diensten im Internet in Microsoft-Rechenzentren.

Windows Azure AppFabric

Windows Azure AppFabric enthält eine Reihe von hoch skalierbaren, entwicklerorientierten und von Microsoft gehosteten Diensten, die wesentliche Bausteine für Cloud-basierte und Cloud unterstützende Anwendungen liefern. AppFabric bietet Anwendungen mit einer gebräuchlichen Infrastruktur zur Benennung, Erkennung, Anzeige, Sicherung und Koordinierung von Webdiensten, die es den Entwicklern ermöglichen, sich auf ihre Anwendungslogik und nicht auf die Entwicklung und Bereitstellung ihrer eigenen Cloud-basierten Infrastrukturdienste zu konzentrieren.

SQL Azure

Microsoft SQL Azure erweitert SQL-Serverfunktionen auf die Cloud. SQL Azure bietet einen relationalen Datenbankdienst mit dem Namen Microsoft SQL Azure Database, der eine einfache Bereitstellung von relationalen Datenbanklösungen ermöglicht. Zu den Vorteilen gehören Verwaltbarkeit, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, ein vertrautes Entwicklungsmodell und ein relationales Datenmodell.

3.5 Verfügbarkeit

Die folgenden Produkte sind nur für Kunden von Enterprise, Enterprise Subscription, Campus (Enrollment for Education Solutions (EES)) und School Agreement verfügbar. Kapitel 4, „Im Umfang enthaltene Volume Licensing-Programme“, befasst sich mit diesen Programmen im Detail.

- Office 365 und Komponenten
 - Exchange Online
 - SharePoint Online
 - Lync Online
- Customer Relationship Management (CRM) Online
- Bing Maps Pro

Die folgenden Produkte sind nur für Kunden von Enterprise und Enterprise Subscription verfügbar:

- Office 365/Exchange Online Kiosk
- Office 365 Dedicated
- Windows Azure Plattform

4. Im Umfang enthaltene Volume Licensing-Programme

Nachdem Sie dieses Kapitel gelesen haben, können Sie die Zielgruppe und Vorteile der folgenden Programme identifizieren:

- Microsoft Volume Licensing
- Open Value-Programm
- Open Value Subscription-Programm
- Select Plus-Programm
- Enterprise Agreement-Programm
- Enterprise Subscription Agreement-Programm
- Government and Education-Programm
- Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP)*
- Syndication-Programm*

*Verfügbar für Volume Licensing-Kunden, jedoch kein Volume Licensing-Programm

4.1 Microsoft Volume Licensing

Durch Volumenlizenzierung von Software lässt sich diese einfacher und kostengünstiger auf mehreren Computern innerhalb einer Organisation ausführen. Folgende Faktoren sind für die richtige Verwendung von Microsoft Volume Licensing von Interesse:

- Die Größe und die Art der Organisation
- Die Produkte, die Sie lizenzieren möchten
- Die Art und Weise, wie Sie diese Produkte nutzen möchten

Microsoft hat einige seiner Programme so angepasst, dass sie den Anforderungen bestimmter Branchen entsprechen, und zwar abhängig von der primären Funktion der Organisation.

4.2 Open Value

Open Value eignet sich für kleine und mittelständische Organisationen. Es bietet eine anpassbare Plattform und Preisvorteile für Mengeneinkäufe sowie eine einfache und kostengünstige Methode, die neueste Microsoft-Technologie zu erwerben. Das Programm eignet sich optimal für Organisationen, die ihre IT-Infrastruktur standardisieren und ihre Investitionen mit Software Assurance (umfassende Wartung) verbessern wollen. Kunden können jederzeit ohne Prüfung der Versionen oder neue Verträge ein Upgrade durchführen.

Über die einzelne Plattform können Kunden Komponenten des Windows-Client, des 2010 Microsoft Office-Systems und Client Access Licenses (CALs) auswählen und müssen sich nicht zwischen den Small Business- oder Desktop Professional-Plattformen entscheiden.

4.3 Open Value Subscription

Open Value Subscription eignet sich für kleine und mittelständische Organisationen. Profitieren Sie von Open Value dank geringerer Anschaffungskosten und der Möglichkeit, die Anzahl der Lizenzen jährlich zu erhöhen oder zu verringern, um so Änderungen in Hinblick auf die Anzahl der Desktop-PCs anzupassen. Mit diesem Programm können Sie während der Vertragslaufzeit auf Softwarelizenzen von Microsoft zugreifen.

Eine anpassbare Plattform und Preisvorteile für Mengeneinkäufe bietet eine einfache und kostengünstige Methode, die neueste Microsoft-Technologie zu erwerben.

4.4 Select Plus

Select Plus eignet sich für mittelständische und große Organisationen mit 250 oder mehr Desktop-PCs. Mit Select Plus können Kunden:

- Bestände einfacher und transparenter in der gesamten Organisation verwalten und von einer zentralisierten Berichterstattung profitieren, da alle verbundenen Käufe an ihre eigenen eindeutigen Kunden-IDs gebunden sind
- Durch automatische Preiseinsparungen mehr Wert aus ihren Käufen in der gesamten Organisation schöpfen und den vollständigen Wert der Microsoft Software Assurance-Deckung nutzen, unabhängig davon, wann sie gekauft wurde
- Kontaktprozesse mithilfe eines einzelnen, unternehmensweiten Vertrags, die niemals abläuft, Software Assurance-Angleichung sowie Lizenzkonsolidierung optimieren

Hinweis: Seit 2. Juli 2010 akzeptiert Microsoft keine Select License-, Select License for Academic- und/oder Select License for Government-Verträge mehr. Die Kunden müssen ihre bestehenden Select License-Verträge nicht migrieren, Neukunden oder Kunden, die ihre Select License-Verträge verlängern, müssen jedoch einen Select Plus-Vertrag unterzeichnen.

4.5 Enterprise Agreement

Enterprise Agreement (EA) bietet Kosteneinsparungen bei den Standardlizenzen, unterstützt Ihr Unternehmen, die IT unternehmensweit zu standardisieren, vereinfacht die Lizenzverwaltung und bietet umfassende Software Assurance-Vorteile zur Steigerung der Produktivität in Ihrer Organisation. Die Kunden können zwischen drei verschiedenen Beitritten wählen:

- Enrollment for Application Platform (EAP): Die Microsoft Application Platform besteht aus einer Reihe von integrierten Technologien und Tools, die für mehr Innovation sorgen, indem sie Ihnen helfen, den Wert Ihrer bestehenden Anwendungen zu maximieren, rasch neue Anwendungen zu entwickeln und die Produktivität bei gleichzeitiger Senkung der Betriebskosten zu steigern.
- Enrollment for Core Infrastructure (ECI) ist ein optimiertes Datencenter, das effizientere und zuverlässigere Dienste bietet, die besser an die wechselnden Anforderungen Ihres Unternehmens angepasst sind. Microsoft verfügt über eine Reihe von Produkten und Technologien, die durch die Optimierung der Kerninfrastruktur eine höhere Wertschöpfung der bestehenden Datencenterressourcen ermöglichen.
- Mit Enrollment for Dedicated Online Services (EDOS) haben Unternehmen und Großkunden aus der Regierung die Möglichkeit, Microsoft Online Services zu abonnieren, die in einer dedizierten Serverumgebung gehostet werden. Es können Volume Licensing-Käufe von Office 365 Dedicated getätigt werden, das der Multi-Tenant-Version von Office 365, die momentan in Volume Licensing verkauft wird, ähnelt, jedoch aus einer dedizierten Infrastruktur stammt.

4.6 Enterprise Subscription Agreement

Profitieren Sie von einem Enterprise Agreement dank geringerer Anschaffungskosten und der Möglichkeit, die Anzahl der Lizenzen jährlich zu erhöhen oder zu verringern, um so Änderungen in Hinblick auf die Anzahl der Desktop-PCs anzupassen. Mit diesem Programm können Sie während der Vertragslaufzeit auf Softwarelizenzen von Microsoft zugreifen. Enterprise Subscription Agreement bietet drei verschiedene Beitritte:

- **Microsoft Enrollment for Core Infrastructure (ECI):** Mit ECI können Kunden mühelos die Basis für eine geschützte, gut verwaltete IT-Infrastruktur legen. Mit ECI können das Windows Server-Betriebssystem, die Microsoft System Center-Serververwaltung und Microsoft Forefront Client Security kostengünstig und gemeinsam als Präprozessorlizenz lizenziert werden.
- **Microsoft Enrollments for Desktop Platform Products:** Die Kunden müssen Desktop-Plattformprodukte auf allen Desktop-PCs in ihrer Organisation standardisieren und Lizenzen für alle Geräte anfordern, die eines der ausgewählten Desktop-Plattformprodukte ausführen können. Die einzigen Geräte, für die keine Lizenzen benötigt werden, sind PCs, die als Server verwendet werden, Geräte, die eingebettete Betriebssysteme haben und auf keine virtuelle Desktopinfrastruktur zugreifen, sowie Industriegeräte (auch bekannt als Geschäftszweiganwendungen).
- **Enrollment for Dedicated Online Services (EDOS)** ist auch für ESA verfügbar. Hier wird allerdings ein Verfolgungs-EA-Mastervertrag eingerichtet, der den EDOS-Beitritt unterstützt. EDOS bietet großen Behörden- und Unternehmenskunden die Möglichkeit, Microsoft Online Services zu abonnieren, die in einer dedizierten Serverumgebung gehostet werden. Es können Volume Licensing-Käufe von Office 365 Dedicated getätigt werden, das der Multi-Tenant-Version von Office 365, die momentan in Volume Licensing verkauft wird, ähnelt, jedoch aus einer dedizierten Infrastruktur stammt.

4.7 Government and Education

Government Licensing-Programme

Government Licensing-Programme richten sich an öffentliche Agenturen, die die Kosten für Anschaffung, Upgrade, Wartung und Verwaltung von Software für mehrere Computer senken möchten. Microsoft Volume Licensing-Verträge für behördliche Organisationen bieten einfache und flexible Lizenzierungsoptionen mit mengenbasierten Preisen.

Campus- (EES) oder School Volume Licensing-Programme

Campus- oder School-Volume Licensing-Programme bieten Dozenten und Studenten Zugang zu Microsoft-Software, sodass sie interagieren, zusammenarbeiten und lernen können.

4.8 Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP)

Das Microsoft Online Subscription-Programm, das nicht zu Volume Licensing gehört, bietet Kunden die Möglichkeit, Software und Dienste online zu abonnieren und diese innerhalb kürzester Zeit bereitzustellen. Office 365, Windows Intune, Dynamics CRM Online und Windows Azure sind über dieses Programm sowie über EA, EAS und CASA verfügbar.

4.9 Syndication

Das Syndication-Partnerprogramm ist ein Geschäftsmodell für intensive Partnerschaften zwischen Microsoft Online Services und gut etablierten Unternehmen, die wertsteigernde Dienste anbieten, die mit Microsoft Online Service gebündelt werden können. Das Programm ermöglicht regional und weltweit tätigen Unternehmen, wie Telekommunikationsunternehmen, Internetdiensteanbietern und Technologie-OEMs (Original Equipment Manufacturers, Originalgerätehersteller), von Microsoft gehostete Dienste für den Verkauf zusammen mit ihren bestehenden Angeboten zu bündeln, um kleinen und mittelständischen Unternehmen ausgezeichnete Angebote machen zu können.

Zu den wichtigsten Komponenten des Syndication-Partnerprogramms gehören:

- Kunden erwerben von Microsoft gehostete Unternehmensdienste als Teil des vom Partner erstellten Dienstpakets.
- Partner können wertsteigernde Dienste um die Microsoft Online Services-Angebote, wie SharePoint Online, herum erstellen.
- Partner müssen den Microsoft-Dienst bündeln und das angebotene Paket muss den im Syndication-Vertrag aufgeführten Preisanforderungen entsprechen. Partner erhalten die im Paket enthaltenen Microsoft-Dienste zu einem vergünstigten Preis.
- Kunden pflegen eine direkte Beziehung zum Syndication-Partner. Zu den Aufgaben des Syndication-Partner gehören Bestellungen entgegennehmen, Kundenbetreuung (Tier 1 und 2) sowie die Abrechnung der Microsoft-Dienste.
- Systemintegration der Bestellung, Bereitstellung, Verwaltung und Abrechnung der Microsoft-Dienste über eine API (Application Programming Interface) mit der Bezeichnung Microsoft Online Syndication Interface (MOSI).
- Integration der Finanz-, Betriebs-, Support- und Geschäftsprozesse zwischen dem Syndication-Partner und Microsoft Online Services.
- Microsoft und der Partner entwickeln eine gemeinsame Markteinführungs- und Channel-Strategie zur Maximierung des Verkaufsumsatzes und der Kundenzufriedenheit.

4.10 Zusammenfassung

Momentan sind Online Services unter den folgenden Programmen verfügbar:

- Enterprise Agreement
- Enterprise Subscription Agreement
- Select Plus
- Open Value
- Open Value Subscription
- Campus (EES) und School (CASA),
- Government-Programme (wo zutreffend)
- Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP) und
- Syndication

Diagramm 4.10 OLS-Products nach Programm

The products displayed below are subjected to countries availabilities. Please download the latest pricelist to obtain the products that will be available for your countries.

Product Family Name		Programs																		
		Select PLUS			Select (EOL)		EA		EAS		uEA		CASA		OV		OVS		OVS-EES	
		12 mths	2nd Anniv	36 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths	CT	12 mths
Antigen Enterprise Manager		x																		
AppFabric Access Control																				
AppFabric Cache																				
AppFabric Service Bus																				
Azure Monetary Commitment																				
Bing Maps Add On		x	x		x	x		x	x		x				x	x		x	x	
Bing Maps Pro																				
Dynamics CRM Online																				
Exchange Hosted Encryption		x	x	x	x	x		x	x		x				x	x		x	x	
Exchange Online Archiving								x	x		x	x	x	x						
Exchange Online Kiosk								x	x											
Exchange Online Plan 1								x	x											
Exchange Online Plan 2								x	x											
Forefront Protection Suite		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Forefront Sec Off Comm Svr		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Forefront TMG Web Priton Service		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Frnt Endpoint Priton		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x				x
Frnt Online Priton for Exchange		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Frnt Priton Exchange Svr		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Frnt Priton Exchange Svr Ext Conn		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Frnt Priton SharePoint		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Lync Online Plan 1																				
Lync Online Plan 2																				
Lync Server Public IM Cnnet		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
MS Learning IT Academy		x	x	x	x	x							x	x					x	x
MS Learning Solutions eRef					x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Office 365 Plan E1								x												
Office 365 Plan E2								x												
Office 365 Plan E3								x												
Office 365 Plan E4								x												
Office 365 Plan K1								x												
Office 365 Plan K2								x												
Office Groove Ent Services		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	x
Office Pro Plus Svcs for Office 365								x												
SharePoint Online								x												
SharePoint Online Plan 1								x												
SharePoint Online Plan 2								x												
Speech at Microsoft Basic		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	
Speech at Microsoft Minutes		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	
Speech at Microsoft Premium		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	
Speech at Microsoft Standard		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x	x	x		x	x	
SQL Azure Business								x	x		x									
SQL Azure Web								x	x		x									
Web Antimalware for TMG MB		x	x	x	x	x		x	x		x		x	x		x		x		
Windows Azure CDN								x			x									
Windows Azure Compute								x	x		x									
Windows Azure Platform Data Transfr								x	x		x									
Windows Azure Storage								x	x		x									
Windows Intune								x					x							
Windows Intune Add-on								x					x							

- Online Services sind nicht verfügbar unter Open Business- oder Open Charity Service Provider-Lizenzprogrammen.
- Das Diagramm oben wurde aus dem „OLS Reference Report“ extrahiert, der vierteljährlich aktualisiert wird. Aktuelle Informationen zu den folgenden Themen finden Sie im aktuellen Dokument zu Explore.ms (Program > Resources > WW Online Services References Report):
 - Same Service Alignment (Zeitliche Anpassung gleicher Services): Machen Sie sich mit den Produkten und dem dazugehörigen übergeordneten Angebot vertraut, da dies die Rechnungsoption und die Subscriptionlaufzeit von neuen/inkrementellen Bestellungen unter dem gleichen übergeordneten Dienstangebot beeinflusst.
 - OLS Product Family (OLS-Produktfamilie): Diese Registerkarte enthält eine aktuelle Liste der OLS-Produktfamilie. Die Daten werden aus unserer Backend-Datenbank (unserem Eingabetool) extrahiert, die nur die OLS-Angebote enthält. Neben der OLS-Produktfamilie wird auch ein Diagramm mit den dazugehörigen VL-Programmen angezeigt.
 - Aktivierungsmethode für Produkte: Hier werden die Richtlinien bezüglich des Mediums, von dem die OLS-Produkte aktiviert werden müssen, aufgeführt. Weitere Details zu den Aktivierungsschritten finden Sie in unseren Aktivierungsrichtlinien, die Ihnen separat veröffentlicht werden.

5. Subscriptionlaufzeit

Dieses Kapitel enthält Informationen zu Online Service (OLS)-Subscriptionlaufzeiten und Deckungszeiträumen, einschließlich:

- Art der OLS-Subscriptions
- Deckungszeiträume
- Anteilige Berechnung von OLS für gleichzeitig ablaufende Subscriptions

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie die verschiedenen Arten von OLS-Subscriptions definieren:

- Gleichzeitiger Ablauf
- 2. Jahrestag (nur Select Plus)
- 12 Monate fest
- 36 Monate fest (nur Select Plus)

5.1. Gleichzeitiger Ablauf

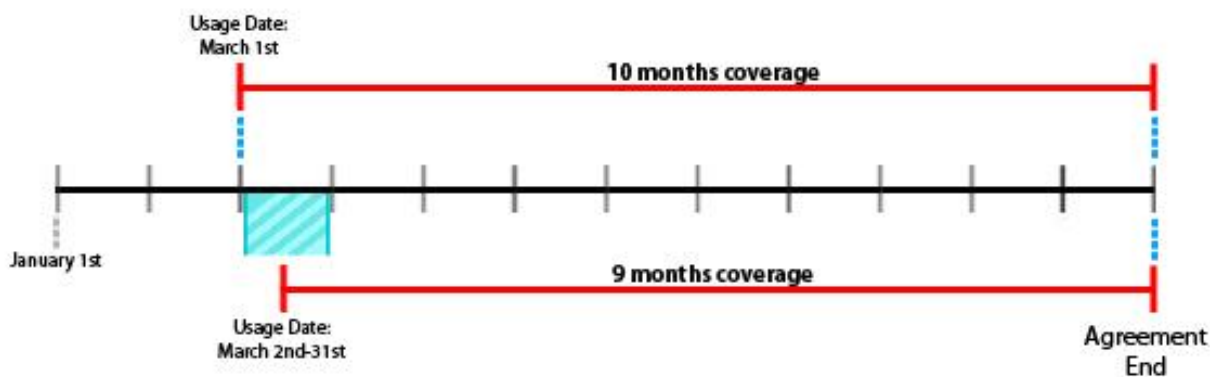
Subscriptions mit gleichzeitigem Ablaufdatum haben folgende Merkmale:

- Sie beginnt am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt).
- Sie enden am Tag, an dem der Vertrag oder der Beitritt abläuft.

Beispiel:

Falls das dritte Jahr eines Vertrags vom 01.01.12 bis zum 31.12.12 läuft und der Channel-Partner am 01.03.12 eine Bestellung für OLS aufgegeben hat, dauert der Deckungszeitraum vom 01.03.12 bis zum 31.12.12. Dem Kunden oder Channel-Partner werden statt 12 Monate nur 10 Monate in Rechnung gestellt. Beachten Sie, dass bei einer Bestellung an einem beliebigen anderen Tag im März der Deckungszeitraum am 01.04.12 beginnt und somit 9 Monate abgedeckt sind.

Diagramm 5.1 Beispiel für eine Subscription mit gleichzeitigem Ablauf





Programmvariationen

Für Select Plus-Kunden gilt statt der Subscription mit gleichzeitigem Ablaufdatum die Subscription zum 2. Jahrestag:

- Sie beginnt am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt).
- Sie dauert bis zum nächsten Jahrestag plus zusätzliche 12 Monate.

Beispiel:

Wenn der Jahrestag des Vertrags der 31.12.13 ist und der Channel-Partner am 01.03.12 eine Bestellung für OLS abgibt, ist der Deckungszeitraum vom 01.03.12 bis 31.12.13. Dem Kunden oder Channel-Partner werden 22 Monate in Rechnung gestellt.

Hinweis: Wenn das Nutzungsdatum der 02.03.12 ist, beginnt der Deckungszeitraum am 01.04.12, und dem Channel-Partner werden 21 Monate Deckung in Rechnung gestellt.

5.2 12 Monate fest

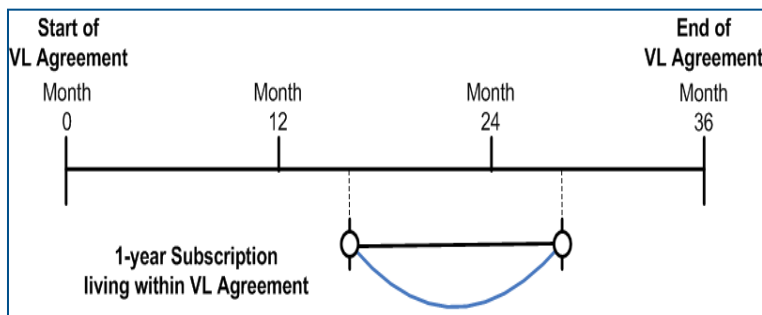
12-monatige (feste) Subscriptions haben folgende Merkmale:

- Sie beginnt am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt).
- Sie enden 12 Monate später.

Beispiel 1:

Wenn sich ein Kunde für die 12-monatige Subscriptionlaufzeit entscheidet, darf er den Service 1 Jahr lang nutzen. Im ersten Beispiel hier erwirbt der Kunde in Monat 14 des Vertrags eine 12-monatige Subscription. Der Kunde kann den Service 12 Monate lang nutzen, sodass diese Subscriptionlaufzeit in Monat 26 des Vertrags endet. Diagramm 5.2.1 auf der folgenden Seite zeigt eine graphische Darstellung.

Diagramm 5.2.1 Einjährige Subscription innerhalb des VL-Vertrags

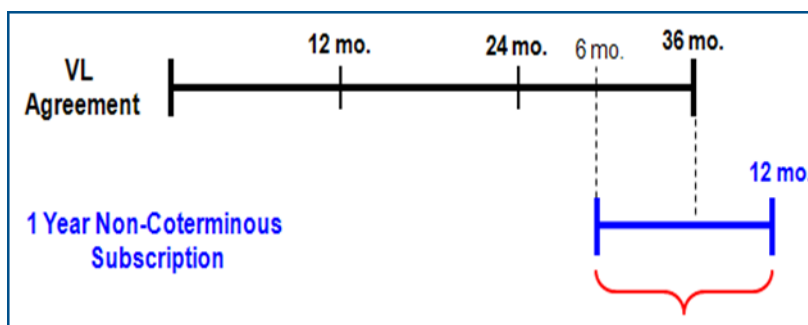


Beispiel 2:

Im zweiten Beispiel sehen Sie eine weitere Möglichkeit zur Verwendung der einjährigen Subscription.

Wenn ein Kunde eine Bestellung für einen Online Service für 12 Monate aufgegeben hat, als noch 6 Monate in seinem VL-Vertrag verblieben, kann er den Service 6 Monate lang innerhalb und 6 Monate lang außerhalb seines VL-Vertrags nutzen. Diese Subscription kann außerhalb des VL-Vertrags bestehen, vorausgesetzt, dass sie innerhalb des aktiven VL-Vertragszeitraums aktiviert wird. Außerhalb der Vertragslaufzeit können jedoch keine zusätzlichen Platzlizenzen bestellt werden. Diese müssen vor Ende der Vertragslaufzeit bestellt werden.

Diagramm 5.2.2 Einjährige Subscription ohne gleichzeitigen Ablauf



Programmvariationen

Eine Variation im Programm gilt für Kunden von Enterprise Subscription, Open Value/Open Value Subscriptions und Campus (EES) oder School und wird definiert durch:

- Feste Subscriptionzusagen (z. B. 12 Monate) **erfordern keine jährlichen Jahresfolgebestellungen**, da diese Bestellungen unabhängig von dem Jahresdatum des Beitritts laufen können.
- Subscriptionzusagen mit gleichzeitigem Ablauf **erfordern Jahresfolgebestellungen**.

Eine weitere Variation richtet sich an GSA-Kunden (nur USA). GSA-Kunden dürfen keine OLS-Subscriptions mit 12-monatiger Laufzeit bestellen. Ihnen steht ausschließlich die Option einer vollen dreijährigen Laufzeit zur Verfügung.



Wichtig

- Für Office 365 und seine Komponenten, Windows Intune, Bing Maps Pro und/oder Microsoft Dynamics CRM Online steht keine Subscription mit 12-monatiger Laufzeit zur Verfügung.

5.3 36 Monate fest

36-monatige feste Subscriptions haben folgende Merkmale:

- Sie sind nur für **Select Plus**-Kunden verfügbar.
- Sie beginnt am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt).
- Sie enden 36 Monate später.

Beispiel:

Falls das dritte Jahr eines Vertrags vom 01.01.12 bis zum 31.12.12 läuft und der Channel-Partner am 01.03.12 eine Bestellung für OLS aufgegeben hat, dauert der Deckungszeitraum vom 01.03.12 bis zum 28.02.15. Dem Kunden oder Channel-Partner werden die vollen 36 Monate in Rechnung gestellt (falls er Vorauszahlung als Rechnungsmethode gewählt hat), oder ihm werden jährlich am Jahrestag der Bestellung Rechnungen in drei gleichen Raten ausgestellt.

Hinweis: Wenn das Nutzungsdatum der 02.03.12, beginnt der Deckungszeitraum am 01.04.12 und endet am 31.03.15.

5.4 2. Jahrestag

Die Subscription zum 2. Jahrestag ist ganz einfach eine Subscription, die (vom Deckungsbeginn) bis zum nächsten Jahrestag plus 12 weitere Monate läuft.

5.5 Anteilige Berechnung von OLS für Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf

Falls Cloud Services während der Laufzeit eines Vertrags/Beitrittsjahrs erworben werden, werden die Deckung und der Preis für den verbleibenden Zeitraum der Vertragslaufzeit monatlich anteilig verrechnet. In anderen Worten: Die Subscriptionlaufzeit entspricht der verbleibenden Laufzeit des Vertrags/Beitritts.



Programmvariationen

Subscriptionlaufzeit für den 2. Jahrestag sind nur für Select Plus-Kunden verfügbar. Sie können die Tabelle auf der folgenden Seite verwenden, um zu bestimmen, wie Subscriptions zum 2. Jahrestag abhängig von der bei der jeweiligen Subscriptionbestellung gewählten Rechnungsoption anteilig verrechnet werden.

Tabelle 5.5 Subscription zum 2. Jahrestag

Wenn als Rechnungsoption Folgendes ausgewählt ist...	ist die Logik für die Deckungspreise und anteilige Berechnung...	Beispiel:
Jahresdatum der verbundenen Unternehmen	<p>...monatlich bis zum nächsten Jahrestag des verbundenen Unternehmens. Die erste Rechnung wird je nach Anzahl der bis zum nächsten Jahrestag verbleibenden Monate anteilig verrechnet. Die zweite Rechnung deckt volle 12 Monate ab.</p> <p>Hinweis: Die Subscriptionlaufzeit entspricht der Anzahl der bis zum nächsten Jahrestag verbleibenden Monate plus 12 Monate.</p>	<p>Wenn der Jahrestag des Vertrags der 31.10.14 ist und der Kunde eine zweite Jahresfolgebestellung am 01.07.12 aufgibt, bei der die Abrechnung zum Jahresdatum des verbundenen Unternehmens erfolgt, bezahlt der Kunde für die verbleibenden vier Monate bis zum nächsten Vertragsjahresdatum auf der ersten Rechnung. Die zweite Rechnung gilt für weitere 12 Monate bis zum nächsten (zweiten) Jahrestag.</p>
Bestellungsjahresdatum	<p>...gilt nicht, bis die ersten 12 Monate der Subscription abgeschlossen sind. Danach erfolgt die anteilige Berechnung monatlich bis zum Ende der Subscriptiondeckung.</p> <p>Hinweis: Die Subscriptionlaufzeit entspricht 12 Monaten plus der Anzahl der bis zum zweiten Jahrestag des Beitritts verbleibenden Monate.</p>	<p>Wenn der Jahrestag des Vertrags der 31.10.14 ist und der Kunde eine zweite Jahresfolgebestellung am 01.07.12 aufgibt, bei der die Abrechnung zum Jahresdatum erfolgt, berechnet Microsoft dem Kunde die ersten 12 Monate der Subscription (z. B. 01.07.12 bis 30.06.13) auf der ersten Rechnung. Für die verbleibenden vier Monate (der Zeitraum ab der Jahresfolgebestellung bis zum nächsten Jahresdatum des Vertrags oder 01.07.13 bis 31.10.13) wird eine zweite Rechnung ausgestellt.</p>

6. Rechnungsoptionen

Dieses Kapitel enthält Informationen zu den OLS-Rechnungsoptionen, einschließlich der OLS-Rechnungsoptionen, die verfügbar sind. Die OLS-Rechnungsoptionen sind:

- Vorauszahlung
- Jährliche Zahlung
- Jahrestag des verbundenen Unternehmens (nur Select Plus)
- Jahrestag des Vertrags (nur Select Plus)
- Monatliche Zahlung (nur Open Value-/Open Value Subscription-Kunden)

6.1 Standardrechnungsoptionen

Es gibt drei Standards von OLS-Rechnungsoptionen:

- Vorauszahlung (PE): Microsoft stellt dem Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung eine Rechnung für die volle Subscriptionlaufzeit.
- Jährlich: Microsoft stellt dem Partner jährlich an jedem Jahrestag eine Rechnung.
- Monatlich: Microsoft stellt dem Partner automatisch jeden Monat eine Rechnung. Nur verfügbar für **Open Value** und **Open Value Subscription**.

Nachstehend finden Sie einige wichtige Hinweise zu den OLS-Rechnungsoptionen:

- Die jährliche Zahlung für Select Plus-Kunden soll die Rechnungen entweder an den Jahrestag des verbundenen Unternehmens oder das Jahresdatum der Bestellung angleichen (Siehe Abschnitt 5.4 und 5.5).
- Die Abrechnungsoption kann nicht nachträglich während der Subscriptionlaufzeit geändert werden. Kunden können unterschiedliche Rechnungslaufzeiten für verschiedene Servicefamilienangebote innerhalb eines Vertrags/Beitritts haben. Für innerhalb derselben Same Service Alignment-Familie erworbene Subscriptions muss allerdings dieselbe Rechnungsoption wie für die ursprüngliche Subscription gewählt werden.
- GSA-Kunden (nur USA) können keine Käufe mit der jährlichen Rechnungsoption vornehmen. Die einzige für sie verfügbare Option ist die Vorauszahlung.

6.2 Rechnungsoptionen für Select Plus

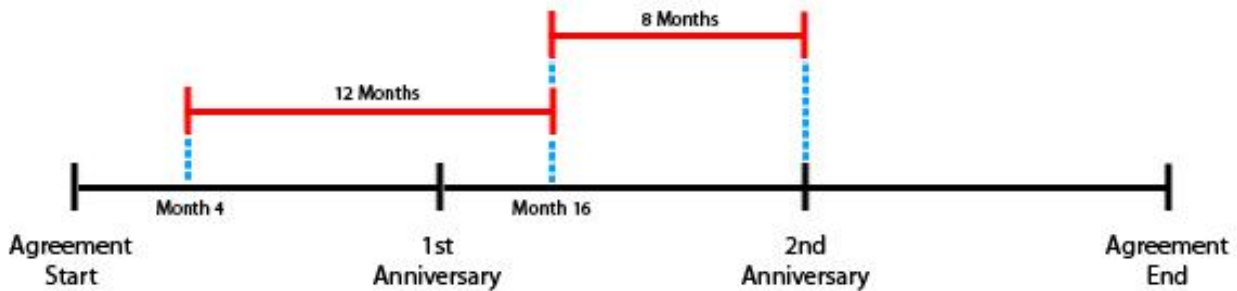
Es gibt zwei Rechnungsoptionen, die speziell für Select Plus gelten:

Bestellungsjahresdatum

Die erste Rechnung gilt für die vollen ersten 12 Monate der Subscription. Anschließend erfolgt eine monatliche anteilige Berechnung bis zum Ende der Subscriptiondeckung.

Beispiel: Kunden bestellen in Monat 4 ihres Vertrags. Die ersten vollen 12 Monate werden berechnet, die verbleibenden 8 Monate werden am Jahresdatum der Bestellung in Rechnung gestellt.

Diagramm 6.2.1 Jahrestag der Bestellung bei Select Plus



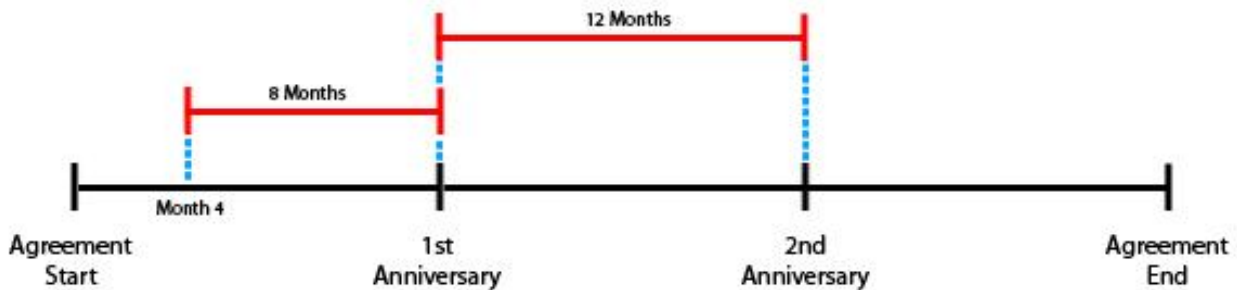
Hinweis: Die Subscriptionlaufzeit für den 2. Jahrestag entspricht 12 Monaten plus der Anzahl der bis zum zweiten Jahrestag des Beitritts verbleibenden Monate.

Jahresdatum der verbundenen Unternehmen

Die erste Rechnung wird je nach Anzahl der bis zum nächsten Jahrestag verbleibenden Monate anteilig verrechnet. Die zweite Rechnung deckt volle 12 Monate ab.

Beispiel: Kunden bestellen in Monat 4 ihres Vertrags. Die ersten 8 Monate werden berechnet, die verbleibenden 12 Monate werden am Jahresdatum des Vertrags in Rechnung gestellt.

Diagramm 6.2.2 Jahrestag des verbundenen Unternehmens bei Select Plus



Hinweis: Die Subscriptionlaufzeit für den 2. Jahrestag entspricht der Anzahl der bis zum nächsten Jahrestag verbleibenden Monate plus 12 Monate.

7. Bestellung von Zusatzprodukten

Dieses Kapitel bietet Informationen zur Bestellung von Zusatzprodukten. Kunden können bestehende Subscriptions erweitern oder individuelle neue Subscriptions bestellen.

Nachdem Sie dieses Kapitel gelesen haben, können Sie die verschiedenen Optionen für die Bestellung von Zusatzprodukten beschreiben.

7.1 Bestellung neuer Dienste oder Dienstgruppen

Bei der erstmaligen Bestellung eines neuen Dienstes oder einer neuen Dienstgruppe wird für diesen Dienst eine neue OLS-Subscriptionzusage erstellt. Sofern der neue Dienst zu einer anderen SKU-Familie als die bereits bestehenden aktiven Dienste im Beitritt gehört, dürfen die Menge der Bestelleinheiten (Subscriptionzeitraum) und/oder die Rechnungsoptionen sich von den anderen aktiven Subscriptions unterscheiden.



Wichtig!

- Kunden können für neu bestellte Dienste entweder feste Subscriptions oder Subscriptions mit gleichzeitigem Ablaufdatum wählen. Beachten Sie, dass die Optionen für feste Subscriptions bzw. Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf je nach Produkt variieren können.
- Sämtliche darauffolgenden Bestellungen desselben Dienstes bzw. derselben Dienstgruppe müssen mit den Vertragsbedingungen für die ursprüngliche Bestellung abgeglichen werden. Dies sollte bei Bestellungen von Zusatzprodukten und Same Service Alignment unbedingt beachtet werden.



Programmvariationen

- Bei den Programmen EA/EAS, CASA und OV/OVS sind für neu bestellte Dienste 12-monatige oder gleichzeitig ablaufende Subscriptionoptionen verfügbar.
- Bei Select Plus-Programmen sind für neu bestellte Dienste die Subscriptionoptionen 12 Monate, 36 Monate oder 2. Jahrestag verfügbar.

7.2 Add-On-Dienste

Ein Add-On-Dienst ist ein Dienst, der zur Verbesserung eines anderen Onlinedienstes erworben werden kann. Der Add-On-Dienst setzt einen übergeordneten Dienst voraus, den der Kunde bereits erworben hat. Die Rechnungsoptionen müssen ebenfalls übereinstimmen.

Verfügbare Add-On-Dienste

Zu den momentan verfügbaren Add-On-Diensten gehören:

- Forefront Protection 2010 for SharePoint for Internet Sites
- Weiterer SharePoint-Onlinespeicher (nur erhältlich für EA-, EAS- und/oder CASA-Kunden)
- Weiterer Dynamics CRM-Onlinespeicher (nur für EA-, EAS- und CASA-Kunden)
- Bing Maps-Add-On
- TellMe Minutes

- Forefront Protection 2010 für Exchange Server External Connector
- Windows® 7 Intune Extra Storage

Die aktuelle Liste der verfügbaren Add-On-Dienste finden Sie in der Microsoft-Produktliste unter <http://www.microsoft.com/licensing/>.

Wenn nach der ursprünglichen Bestellung von SharePoint Standard Online zusätzlicher Speicherplatz bestellt wird, werden die Subscriptionbedingungen des Add-On-Dienstes an die Laufzeit der ursprünglichen Bestellung angeglichen.

Beispiel:

SharePoint Online (Plan 1) wird am 01.01.11 mit einer Subscriptionlaufzeit mit gleichzeitigem Ablauf bis zum 30.11.12 gekauft. Zusätzlich wird am 01.05.12 weiterer SharePoint Onlinespeicher gekauft. Daher endet die Subscriptionlaufzeit für den weiteren SharePoint Onlinespeicher am 31.11.12, weil er an den ursprünglichen Kauf angepasst wird.

7.3 Dienstanpassungen

Die Anzahl der Lizenzen kann für einen Dienst vor Ende der Subscriptionlaufzeit nicht verringert werden. Wenn ein Kunde beispielsweise eine Bestellung für 50 Benutzer für Forefront Online Protection for Exchange aufgibt, kann er die Anzahl der Benutzer vor Ende der Subscriptionlaufzeit nicht verringern.

Das gilt jedoch nicht für Subscriptionprogramme im Rahmen von Microsoft Volume Licensing (z. B. Open Value Subscription, Enterprise Agreement Subscription). Wenn Sie Microsoft Online Services im Rahmen dieser Programme erwerben, erlauben die Programmregeln Ihnen, jeweils mit der Jahresbestellung die Nutzung für das nächste Jahr festzulegen. Bei diesen Programmen können Sie Ihre Bestellung vor Ablauf der Subscriptionlaufzeit reduzieren, nämlich mit jeder Jahresbestellung im Subscriptionzeitraum.

Hinweis: Kunden können jederzeit eine Bestellung aufgeben, um einem bestehenden Vertrag weitere Lizenzen hinzuzufügen.

Beispiel:

Ein Kunde in Monat 3 eines 36-monatigen Vertrags eine Bestellung mit gleichzeitigem Ablaufdatum auf. Damit kann er den Dienst 33 Monate lang nutzen. In Monat 21 erwirbt der Kunde zusätzliche Lizenzen. Der Kunde darf diese Lizenzen für die 15 verbleibenden Monate nutzen. Die Subscriptionlaufzeit für alle Benutzer endet gleichzeitig mit dem Vertrag in Monat 36.

Diagramm 7.3 Bestellungen jederzeit aufgeben



Zusätzliche Lizenzen mit verbleibenden 15 Monaten hinzufügen



Programmvariationen

Kunden mit einer aktualisierten EA-Zusatzvereinbarung oder der Version des EA von 2011 können die Lizenzen am Jahresdatum verringern. Verringerungen sind für Enterprise Online Services und ausgewählte andere Onlinedienste gestattet, die unternehmensweite Verpflichtung muss jedoch weiterhin eingehalten werden.

8. Same Service Alignment (Zeitliche Anpassung gleicher Dienste)

Für innerhalb derselben Same Service Alignment-Familie erworbene Subscriptions muss dieselbe „Purchase Unit Quantity“ (PUQ, Kaufeinheitsmenge) und Rechnungsoption wie für die ursprüngliche Subscription gewählt werden. In diesem Kapitel werden zeitliche Anpassungen von gleichen Diensten und Rechnungsoptionen behandelt.

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie:

- Zeitliche Anpassung von gleichen Diensten und Rechnungsoptionen definieren
- Die mit der zeitlichen Anpassung von gleichen Diensten und Rechnungen verbundenen Geschäftsregeln ausführen

8.1 Anpassung von OLS-Subscriptions für Same Service-Produkte

Ein OLS-Produkt, das als „der gleiche Dienst“ wie ein anderes OLS-Produkt gilt, wird an das Ablaufdatum des ursprünglich gekauften OLS-Produkts angeglichen, sofern die ursprüngliche Subscription noch aktiv ist. Es ist keine Mindestlizenzzahl erforderlich, um zusätzliche Mengen desselben Dienstes zu kaufen.



Der Channel-Partner/Kunde sollte die gleichen Informationen wie bei der ursprünglichen Bestellung einsenden. Das System von Microsoft wendet jedoch automatisch die passende Deckungslaufzeit und den passenden Preispunkt aus, unabhängig davon, was eingesendet wurde. Durch korrekt eingesendete Bestellungen stellt der Channel-Partner sicher, dass die Informationen in seinem System mit denen im Microsoft-System übereinstimmen.

8.2 Produkte, die als der gleiche Dienst verstanden werden

Der Online Services References Report ist ein dynamisches Dokument, das sich regelmäßig ändert. Die Arbeitsmappe enthält:

- Same Service Alignment (SSA)-Zuordnung
- Subscriptionlaufzeiten nach Programm und Produktfamilie
- Aktivierungsmedien für Onlinedienste
- Status der standardmäßigen automatischen Verlängerung auf SKU-Ebene

SSA-Zuordnung: Das Arbeitsblatt für die SSA-Zuordnung führt das Dienstangebot und die Dienstgruppe auf, der die Dienste jeweils angehören. Beispielsweise wäre Exchange Hosted Encryption Service Teil der Dienstgruppe für Forefront Online Protection for Exchange.

eLearning-Detail: Das Arbeitsblatt mit den eLearning-Details führt Dienstgruppe, Artikelnummer und Artikelname auf. Der Artikelname enthält mehrere Schlüsselwörter zur besseren Identifikation der OLS-SKU. Beispiel: Learning Solutions eLearn, Sngl MnthlySub MVL oder Tech eLearn Library

8.3 Beispiel für ein Same Service Alignment

Schauen wir uns einmal ein Beispiel an. Was passiert, wenn ein Partner/Kunde eine 12-monatige Subscriptionzusage für Forefront Online Protection for Exchange (FOPE) bestellt und sechs Monate später beschließt, zusätzliche FOPE-Benutzer hinzuzufügen?

- Die Subscriptionzusage für die zweite Bestellung läuft nur so lange wie die verbleibende Zeit in der Anfangsbestellung (oder in diesem Fall für sechs Monate).
- Obwohl die Option für eine Subscriptionzusage für die zweite Bestellung im Bestellsystem verfügbar ist, korrigiert Microsoft die Bestellung automatisch bzw. passt sie an, falls sie nicht mit der ursprünglichen Bestellung übereinstimmt.
- Die zwei Bestellungen werden aneinander angepasst, um die Subscriptionverwaltung und Verlängerungen für den Kunden zu vereinfachen.
- Preise werden pro Monat anteilig verrechnet.

9. Preiszeitraumschutz

Dieses Kapitel befasst sich mit dem Online-Preiszeitraumschutz.

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie den Preiszeitraumschutz definieren und die entsprechenden Geschäftsregeln zu diesem Thema ausführen. Dieses Kapitel behandelt speziell diese Themen:

- Eine Beschreibung des Preiszeitraumschutzes
- Die Bereitstellung des Preiszeitraumschutzes
- Die Dauer des Preiszeitraumschutzes
- Die Bereitstellung mehrerer Regeln für den Preiszeitraumschutz
- Preisänderungen unter dem Preiszeitraumschutz
- Preiszeitraumschutz auf Bestellungen zur Verlängerung

9.1 Was ist der Preiszeitraumschutz?

Durch den Preiszeitraumschutz wird sichergestellt, dass der Preis von Microsoft gegenüber dem Partner/Kunden während der Subscriptionlaufzeit für den Onlinedienst des Kunden konstant bleibt.

Der Preiszeitraumschutz gilt für die SKU-Ebene und nicht für die Dienstfamilie und richtet sich an alle Onlinedienstprodukte, die im Rahmen sämtlicher Volume Licensing-Programme erworben wurden.

Beispiel:

Falls der Partner/Kunde eine Bestellung für einen zuvor bestellten Dienst aufgibt, für den noch aktive Laufzeit verbleibt, stimmt der für die neue Bestellung in Rechnung gestellte Preis mit der Anfangsbestellung überein.

Bereitstellung des Preiszeitraumschutzes

Die Bereitstellung des Preiszeitraumschutzes besagt lediglich, dass es sich beim Preiszeitraumschutz um eine Standardprogrammregel für Onlinedienstprodukte handelt. Infolgedessen sind während der Subscriptionzusage keine Zusatzvereinbarungen zum Schutz der Preise erforderlich.

9.2 Dauer des Preiszeitraumschutzes

Der Partner/Kunde ist für die Dauer seiner Subscriptionzusage vor Preiserhöhungen geschützt. Die Art der Subscription bestimmt, wie lange die vom Partner/Kunden bestellten OLS-Produkte geschützt sind.

- Feste Laufzeit: Gehen wir von einer festen 12-monatigen Laufzeit aus. Sämtliche OLS-Produkte, die vom Partner/Kunden bestellt wurden, sind während des besagten Jahres preisgeschützt.
- Gleichzeitiger Ablauf bei Nicht-Select Plus-Produkten: Sämtliche OLS-Produkte, die vom Partner/Kunden bestellt wurden, sind bis zum Vertragsende preisgeschützt.
- 2. Jahrestag bei Select Plus-Produkten (nur Select Plus): Sämtliche OLS-Produkte, die vom Partner/Kunden bestellt wurden, sind ab Beginn des Deckungszeitraums bis zum nächsten Jahresdatum und 12 weitere Monate preisgeschützt.

Die Bereitstellung mehrerer Regeln zum Preiszeitraumschutz besagt, dass falls der Partner/Kunde Rabatte erhalten hat oder unter einer Nebenabrede oder Regel geschützt, der Rabatt, die Nebenabrede oder andere Regel weiterhin gilt.

9.3 Preiszeitraumschutz und Verlängerungen

Die Preise bleiben dieselben wie die ursprünglichen Preispunkte, die für die Anfangsdauer der Subscription erworben wurden. Die aktuellen Preise gelten für sämtliche Verlängerungsbestellungen von Onlinediensten, ganz gleich, ob der Kunde zu einer automatischen Verlängerung berechtigt ist oder nicht.



Dies gilt auch im seltenen Fall, dass die Preise im Laufe der Zeit gesenkt werden.

Wann gilt der Preiszeitraumschutz?

Der Preiszeitraumschutz gilt nur für Bestellungen, die der Kunde während der ursprünglichen Laufzeit seiner Subscriptionzusage aufgibt. Die aktuellen Preise gelten für sämtliche Verlängerungsbestellungen von Onlinediensten, ganz gleich, ob der Kunde zu einer automatischen Verlängerung berechtigt ist oder nicht.



Die Methode, für die ein Kunde die Verlängerung durchführt, ändert nichts am Status des Preiszeitraumschutzes des Kunden.

10. Bestelloptionen

Dieses Kapitel enthält sämtliche Aspekte der OLS-Bestellung. Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie die Geschäftsregeln, die für die Genauigkeit der Onlinebestellungen und die Subscriptionverwaltung wichtig sind, ausführen.

Für die Bestellung von OLS-Produkten ist ein aktiver Vertrag und/oder aktiver Beitritt erforderlich.



Ein Partner/Kunde kann keine Onlinesubscription bestellen, wenn der Vertrag oder Beitritt abgelaufen ist.

10.1 OLS-Bestellung

Zeitraumen für die Aufgabe von Bestellungen

Neue Onlinedienstbestellungen sowie bereits erworbene zusätzliche Benutzer/Diensteinheiten können während der Laufzeit eines Vertrags/Beitritts jederzeit gekauft werden, selbst bis zum letzten Monat des Vertrags/Beitritts.

Hinweis: Wenn ein Kunde eine Bestellung für eine 12-monatige Subscription aufgibt, und die verbleibende Laufzeit des Vertrags/Beitritts weniger als 12 Monate beträgt, bleibt die OLS-Subscription in diesem Fall außerhalb des Vertrags/Beitritts bestehen, sobald dieser abgelaufen ist, sofern die Subscription innerhalb des aktiven Zeitraums des Vertrags/Beitritts aktiviert wurde.



Neue OLS-Bestellungen unter Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf können während der letzten Monate des Vertrags/Beitritts nicht mehr abgegeben werden.

OLS-Bestellverfahren

Das Bestellverfahren für Onlinedienste entspricht demjenigen für alle anderen Volume Licensing-Produkte. Bestellungen können wie folgt angegeben werden:

- Manuelle Bestellung (PO)/Kunden/Channelpreisblatt (CPS)
- MOET-Benutzeroberfläche
- MOET-Stapelvorlage
- Electronic Data Interchange (EDI, Elektronischer Datenaustausch)
- Extensible Mark-up Language (XML)

Rechnungsoption

Partner müssen ihre Rechnungsoption im Bestelltool auswählen. In diesem Feld muss „AE“ (Annual, Jährlich), „PE“ (Prepay, Zahlung im Voraus (nur EA, Select und Select Plus)) oder ME (Monthly, Monatlich) (nur OV) eingegeben werden.

Diagramm 10.1.1 Rechnungsoption

MOET-Benutzeroberfläche										
Del ?	Line	MS Part Number	Quantity	Billing Option	Offering Type	Usage Country	Customer Reference Number	Special Deals Number	Unit Type	Unit Quantity
<input type="checkbox"/>	1									
<input type="checkbox"/>										
<input type="checkbox"/>	2									
<input type="checkbox"/>										

Einheitentyp und Einheitenmenge

Das Feld „Einheitentyp“ gilt nur für OLS. Gültig sind hier die Einträge „Months“ (Monate) oder „MT“, je nach verwendetem Tool. Dies bezieht sich auf die monatliche Preisstruktur von OLS. Dieser Wert muss für OLS-SKUs immer ausgewählt werden. Für alle Artikel außer OLS-SKUs muss dieses Feld ignoriert werden.

Einheitenmenge: Dieses Feld gilt nur für OLS. Gültig sind hier die Einträge „gleichzeitiges Ablaufdatum“, „CT“, „12“, „36“ oder 2. Jahrestag („CT“ für Select Plus-Kunden). „Coterminous“ (gleichzeitige Ablauffrist) muss ausgewählt werden, wenn Sie ein Abonnement bestellen, das zeitgleich mit dem Vertrag bzw. dem Beitritt abläuft. „12“ muss ausgewählt werden, wenn Sie eine Subscription für einen festen 12-monatigen Zeitraum auswählen. „36“ muss ausgewählt werden, wenn Sie eine Subscription für einen festen 36-monatigen Zeitraum auswählen. Für alle Artikel außer OLS-SKUs muss dieses Feld ignoriert werden.

Diagramm 10.1.2 Einheitentyp und Einheitenmenge

MOET Batch Template	
Field Name	Content
Unit Type	"MT"
Unit Quantity	"CT" or "12" or "36" (SLP ONLY)
Billing Option	AE, PE, ME
EDI/XML	
Field Name	Content
Unit of Measure	"-1", "12" or "36" (SLP Only)
Billing Option	AE, PE, ME

Automatische Berechnung

Sowohl MOET als auch EDI berechnen automatisch den korrekten Preis. Sie brauchen die Anzahl der Monate nicht selbst zu berechnen. Geben Sie einfach die Anzahl der Benutzer ein, und die Tools berechnen die korrekte Kundenbestellung.



Programmvariation

Kunden von Enterprise und Enterprise Subscription haben möglicherweise auch Bestellungen auf dem Kundenpreisblatt aufgegeben.

Identifikation von SKUs

Eine Reihe von Schlüsselwörtern in der SKU-Beschreibung hilft Ihnen bei der Auswahl einer OLS-SKU. Beschreibungen enthalten Begriffe wie:

- Monatliche Subscription
- Online
- Benutzersubscriptionlizenz (SL)
- Add-On-SL oder
- E (für elektronisch)

Hinweis: Zur schnelleren Identifikation von OLS-SKUs können Sie eine Anfrage auf der entsprechenden Preisliste für **Monthly Subscriptions-Volume License** (Monatliche Subscription – Volume License) unter der Spalte **Produkttyp** stellen. Entfernen Sie außerdem VECD, MDOP, VDI, Web Malware und MSDN, und folgen Sie bei den verbleibenden SKUs den OLS-Kaufregeln und Deckungszeiträumen. Die aktuelle Liste der verfügbaren Onlinedienstprodukte finden Sie im Inhaltsverzeichnis der Produktnutzungsrechte.

Trennen von OLS und Licensing

Partner/Kunden haben die Option, ihre Onlinedienstbestellung getrennt von ihrer Lizenzbestellung aufzugeben, indem sie eine zweite PO-Nummer einsenden.

Ergebnis: Falls eine zweite PO-Nummer eingesandt wird, werden zwei Bestellungen eingegeben, und der Partner/Kunde erhält getrennte Rechnungen für die Software und für OLS.

Kombination von OLS und Software

Der Partner/Kunde kann Software und OLS-Produkte auf dieselbe Bestellung aufnehmen.

OLS-Anpassungen

Die Anzahl der Lizenzen kann bei OLS vor Ende der Subscriptionlaufzeit nicht verringert werden.

Beispiel: Wenn ein Kunde eine Bestellung für 50 Benutzer für Forefront Online Protection for Exchange aufgibt, kann er die Menge erst am Ende der Subscriptionlaufzeit auf 25 Benutzer reduzieren.



Programmvariationen

Bei Enterprise Subscription- oder Open Value-Subscription-Kunden kann die Gesamtzahl ihrer Onlinedienstprodukte zum Jahrestag der Subscription reduziert werden (auch als Jahrestag des Vertrags und/oder Beginn einer Verlängerung bekannt). Kunden mit einer aktualisierten EA-Zusatzvereinbarung oder der Version des EA von 2011 können die Lizenzen am Jahresdatum verringern. Verringerungen sind für Enterprise Online Services und ausgewählte andere Onlinedienste gestattet, die unternehmensweite Verpflichtung muss jedoch weiterhin eingehalten werden.



Programmvariationen

Da die OLS-Features nur für Onlinedienste gelten, muss der Partner/Kunde dennoch jährlich Softwarebestellungen einsenden.

Sie können die Tabelle unten verwenden, um zu ermitteln, ob bei Enterprise Subscription, Open Value, Open Value Subscription, Schools und Campus (EES) jährliche Softwarebestellungen bzw. Softwarebestellungen zum Jahrestag zusätzlich zu Onlinedienstbestellungen erforderlich sind.

Tabelle 10.1.1 Erfordernis von jährlichen Softwarebestellungen bzw. Softwarebestellungen zum Jahrestag

Art der Subscription	Rechnungsoption	Erfordernis von jährlichen bzw. Softwarebestellungen zum Jahrestag
12 Monate	Alle	<ul style="list-style-type: none"> Jahresfolgebestellungen sind nicht erforderlich für Onlinedienste Jahresfolgebestellungen können unabhängig von Onlinedienstbestellungen abgegeben werden.
Gleichzeitiger Ablauf	Jährlich	<ul style="list-style-type: none"> Jahresfolgebestellungen sind am Jahresdatum erforderlich.
Gleichzeitiger Ablauf	Im Voraus bezahlt	<ul style="list-style-type: none"> Jahresfolgebestellungen sind nicht für Onlinedienste erforderlich. Jahresfolgebestellungen können unabhängig von Onlinedienstbestellungen abgegeben werden.



Programmvariationen

Die Campus-(EES-) und School-Standardbestellanforderung für Vollzeitangestellte gilt **nicht** für Onlinedienste. Da es sich bei ihnen um benutzerbasierte Lizenzen handelt, können sie passend zur wirklichen Anzahl der Benutzer bestellt werden, die zu ihrer Nutzung aktiviert werden müssen. Daher kann die Anzahl der bestellten Onlinedienste geringer als die Anzahl der Vollzeitmitarbeiter im Beitritt sein.

Tabelle 10.1.2 Liste der Office 365-Komponenten

Komponente	Komponenten
Standard Suite	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Exchange Online • Microsoft SharePoint Online • Microsoft Lync Online • Microsoft Office Web Apps (nicht in Plan E1 enthalten) • Office Pro Plus Subscription (nicht in den Plänen E1 und E2 enthalten)
Kiosk Suite	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Exchange Online-Kiosk • Microsoft SharePoint Online-Kiosk • Microsoft Office Web Apps (Lesezugriff in Plan K1 enthalten)

10.2 Geschäftsanforderungen für Office 365, Windows Intune, Azure und CRM Online

In dieser Tabelle finden Sie die BPOS- und CRM Online-Geschäftsanforderungen für Enterprise-, Enterprise Subscription-, Campus- (EES) und School-Kunden.

Tabelle 10.2 Produktfeatures

Features	Office 365	Office 365 Komponenten/ Kiosk	Windows Intune	Windows Azure	CRM Online
Subscription-länge	Nur gleichzeitiges Ablaufdatum	Nur gleichzeitiges Ablaufdatum	Nur gleichzeitiges Ablaufdatum	12 Monate fest/gleichzeitiges Ablaufdatum	Nur gleichzeitiges Ablaufdatum
CAL erforderlich	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja
Auf Preisliste verfügbar	Ja	Ja	Ja	Verfügbar ab November 2011	Ja
Office 365/ Komponenten-abhängigkeit	n./z.	Nein	Nein	Nein	Nein



Die folgenden wichtigen Punkte sollten beachtet werden:

- Office 365 Pläne E1–E4 und Windows Intune erfüllen die unternehmensweite Verpflichtung (Enterprise Wide Commitment, EWC), sodass CALs nicht erforderlich sind.
- Core Client Access License (CCAL) und Enterprise Client Access License (ECAL) sind Voraussetzungen für den Kauf von Office 365-Komponenten und Kiosk Worker. Ausnahme: CALs sind nicht erforderlich, wenn die unternehmensweite Verpflichtung mit Enterprise Online Services erfüllt wurde.
- CRM Client Access License (CAL) ist eine Voraussetzung für den Kauf von CRM Online.

11. Ausfüllen des CPS (Kundenpreisblatts)

Dieses Kapitel befasst sich mit dem CPS oder Kundenpreisblatt. Das CPS wird für BEC-Bestellungen (Basic Enterprise Commitment) für alle Enterprise- und Enterprise Subscription-Kunden verwendet.

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie definieren, wann das CPS für OLS-Produktbestellungen verwendet werden muss, und grundlegende Features des CPS identifizieren.

11.1 Was ist das CPS?

Das CPS ist das Kundenpreisblatt. Es ist in zwei Abschnitte unterteilt: Standardlizenzierung und Software Assurance sowie Produkte mit monatlicher Subscription wie Onlinedienste.

Das CPS wird für BEC-Bestellungen für alle Enterprise- und Enterprise Subscription-Kunden verwendet. Hier bestellen die Kunden die Mindestmenge an Softwareprodukten, die laut VL-Vertrag erforderlich ist. Abgesehen von Office 365 Pläne E1-E4 und Windows Intune, die zur unternehmensweiten Verpflichtung zählen, fallen Onlinedienste nicht in diese Kategorie. Sie können jedoch sämtliche Onlinedienste über das CPS bestellen.

11.2 Kundenpreisblatt (Customer Price Sheet, CPS)

Das Account- und das License-Team verhandeln den Vertrag, füllen das CPS aus und senden es zur Dateneingabe an Microsoft. Microsoft wandelt das CPS in PDF-Format um und sendet es zur Bestätigung zurück an den Kunden. Änderungen werden von Microsoft kontrolliert. Sobald der Kunde mit den Bedingungen einverstanden ist, wird das CPS-Formular Teil des Vertrags.

Abbildung 11.2.1 Kundenpreisblatt

Microsoft Volume Licensing - Customer Price Sheet			
Preliminary Pricing			
MICROSOFT INFORMATION			
Program Type:	Direct Enterprise Enrollment	Date:	5/3/2010 4:28:20 PM
Payment Schedule:	Annual	Microsoft Contact Name:	X X
Billing Currency:	US Dollar	Phone Number:	X
Term Of Agreement:	3 Years	Fax Number:	X
Proposal ID:	007-E3-2008-0031951	E-mail Address:	X
Opportunity ID:		Enrollment Number:	
Enrollment Customer Information		Channel Partner Information	
Enrollment Customer Name:	X	Channel Partner Name:	X
Number Of Desktops:	9000	Street Address 1:	X
Street Address 1:	X	Street Address 2:	
Street Address 2:		Street Address 3:	
City, State/Province:	X	City, State/Province:	X
Postal Code:		Postal Code:	
Country:	United States	Country:	
Phone:	X	Phone:	X
Fax:	X	Fax:	X
Contact Name:	X X	Contact Name:	X X
Contact Email:	X	Contact Email:	X

Falls ein Kunde nur Dienste hinzufügen möchte, muss der Account Manager oder Partner das Kundenpreisblatt ebenfalls ausfüllen und zur Dateneingabe an Microsoft senden.

Abschnitt 1 ist für Bestellungen, bei denen es sich nicht um Onlinedienste handelt, und wird mit den Lösungen ausgefüllt, die der Kunde entweder aufgrund von Programmanforderungen oder seinen Wünschen benötigt. Produktbeschreibung(en) und Artikelnummer(n) werden hinzugefügt.

Abbildung 11.2.2 Kundenpreisblatt – Abschnitt 1

SECTION 1					
Pricing & Usage Year 1					
Product Description	Part Number(SKU)	Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Enterprise Products					
OfficeProPlus ALNG LicSAP: MVL Ptfm	269-12445	152.00	9,000	United States	1,368,000.00
WinPro ALNG UpgrdSAP: MVL Ptfm wMDOP	FQC-03030	52.40	9,000	United States	471,600.00
CoreCAL ALNG LicSAP: MVL Ptfm DvcCAL	W06-01063	58.56	9,000	United States	527,040.00
Annual Payment 1					2,366,640.00
Invoice Dates: Enrollment Effective Date or if received after Enrollment Effective Date upon our acceptance					
Pricing & Usage Year 2					
Product Description	Part Number(SKU)	Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Enterprise Products					
OfficeProPlus ALNG LicSAP: MVL Ptfm	269-12445	152.00	9,000	United States	1,368,000.00
WinPro ALNG UpgrdSAP: MVL Ptfm wMDOP	FQC-03030	52.40	9,000	United States	471,600.00
CoreCAL ALNG LicSAP: MVL Ptfm DvcCAL	W06-01063	58.56	9,000	United States	527,040.00
Annual Payment 2					2,366,640.00
Invoice Dates: 1st Anniversary Date					
Pricing & Usage Year 3					
Product Description	Part Number(SKU)	Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Enterprise Products					
OfficeProPlus ALNG LicSAP: MVL Ptfm	269-12445	152.00	9,000	United States	1,368,000.00
WinPro ALNG UpgrdSAP: MVL Ptfm wMDOP	FQC-03030	52.40	9,000	United States	471,600.00
CoreCAL ALNG LicSAP: MVL Ptfm DvcCAL	W06-01063	58.56	9,000	United States	527,040.00
Annual Payment 3					2,366,640.00
Invoice Dates: 2nd Anniversary Date					
TOTAL SECTION 1 VALUE YEARS 1 - 3					7,099,920.00

Da Online Service-Lizenzen nach ihrer Bestellung genutzt werden können, gelten True-Up-Preise nicht. (Der Kunde sollte nicht für einen Subscriptiondienst zahlen, wenn er keinen Zugriff darauf hat.) OLS-Produkte sind daher möglicherweise nicht in der True-Up-Tabelle aufgeführt und verfügen nicht über eine True-Up-Preiszuordnung.

Ausnahme: Kunden mit einem aktualisierten EA (EA Version 2011 oder uEA-Änderung) sind möglicherweise für den Lizenzreservierungsprozess berechtigt. Durch die Lizenzreservierung ist es möglich, Lizenzen für Onlinedienste für die Verwendung verfügbar zu machen, ohne dass dafür im Voraus eine Purchase Order erforderlich wäre, da die Kunden Lizenzen reservieren und diese später auf die True-Up-Zeit abstimmen können. Das Hauptziel ist es, den Kunden und Partnern eine Vorgehensweise zu bieten, die dem True-Up-Prozess für lokale Software ähnelt. Beachten Sie, dass die Lizenzreservierungspreise in die Tabelle der künftigen monatlichen Subscriptionpreise und nicht in die True-Up-Tabelle aufgenommen werden sollten. In Frage kommende Onlinedienste werden im Lizenzreservierungsformular aufgeführt, das in Explore.ms unter „Forms“ (Formulare) zu finden ist. Weitere Informationen zur Lizenzreservierung finden Sie im Enterprise-Programmhdbuch.

Abbildung 11.2.3 Kundenpreisblatt – Lizenzreservierungen

True-Up Notes:				
Note 1: True Up fees are only applicable to Enterprise and Additional Products (not Service Offerings)				
Note 2: True Up to a higher edition Enterprise CAL suite requires stepping up all existing Core CALs to the higher edition, no mix is possible				
Note 3: Choosing to submit a Step Up order to Enterprise CAL suite requires stepping up all Core CALs to the higher edition, no mix is possible				
Note 4: To submit a Step Up order the underlying base license must first exist - the Step Up SKU alone does not contain the lower edition license				
Note 5: Further details on the Enterprise Program can be found on http://microsoft.com/licensing/programs/ or in your Enterprise Agreement				
True Up Fees (applicable only to Enterprise and Additional Products, not Service Offerings)				
Product Description	Part Number(SKU)	Net Unit True Up Price Year 1(USD)	Net Unit True Up Price Year 2(USD)	Net Unit True Up Price Year 3(USD)
True-Ups for products purchased on initial EA order				
Enterprise Products				
OfficeProPlus ALING LicSAPK MVL Ptfm	269-12445	420.66	349.98	279.30
WinPro ALING UpgrdSAPK MVL Ptfm w/MDOP	FQC-03030	143.82	117.06	90.30
CoreCAL ALING LicSAPK MVL Ptfm DvcCAL	W06-01063	163.14	138.06	112.98
New Product True-Ups for products available based on products already purchased in EA				
Enterprise Products				
EntDsktpw/MDOP ALING SASU MVL ProDsktpw/MDOP	M7D-00007	178.86	138.18	97.50
EntCAL ALING SASU MVL fromCoreCAL Ptfm DvcCAL w/Services	764-00001	177.30	133.98	90.66
True-Ups for advanced editions of products already purchased in EA				
Enterprise Products				
EntDsktpw/MDOP ALING LicSAPK MVL	M7D-00005	905.76	739.20	572.64
OfficeEnt ALING LicSAPK MVL Ptfm	767-01635	420.66	349.98	279.30
EntCAL ALING LicSAPK MVL Ptfm DvcCAL w/Services	764-00007	340.44	272.04	203.64

Wenn Sie die Bestellung der Onlinedienste auf dem CPS bevorzugen, erfolgt dies in Abschnitt 2.

Abbildung 11.2.4 Kundenpreisblatt – Abschnitte 2

SECTION 2						
Pricing & Usage Year 1						
Product Description	Part Number(SKU)	Months Remaining	Monthly Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Additional Products						
OCSPlc/MDOPct ALNG SubvL MVL Per/Usr	A95-00005	12	0.20	1	United States	2.40
Product Description	Part Number(SKU)		Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Fees						
TelnetBtc Fee MVL Setup	DMC-00005		7,799.16	1	United States	7,799.16
Annual Payment 1						7,801.56
Invoice Date: Enrollment Effective Date or if received after Enrollment Effective Date upon our acceptance						
Pricing & Usage Year 2						
Product Description	Part Number(SKU)	Months Remaining	Monthly Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Additional Products						
OCSPlc/MDOPct ALNG SubvL MVL Per/Usr	A95-00005	12	0.20	1	United States	2.40
Annual Payment 2						2.40
Invoice Date: 1st Anniversary Date						
Pricing & Usage Year 3						
Product Description	Part Number(SKU)	Months Remaining	Monthly Net Unit Price(USD)	License Quantity	Usage Country	Extended Amount(USD)
Additional Products						
OCSPlc/MDOPct ALNG SubvL MVL Per/Usr	A95-00005	12	0.20	1	United States	2.40
Annual Payment 3						2.40
Invoice Date: 2nd Anniversary Date						
TOTAL SECTION 2 VALUE YEARS 1 - 3						7,806.36
FUTURE MONTHLY SUBSCRIPTION PRICING						
NOTES:						
Notes: Future Monthly Subscription pricing below is expressed in monthly terms to support pro-ration of months remaining in the agreement based on usage date of order. Online Services must be ordered in month of deployment.						
Product Description	Part Number(SKU)	Monthly Unit Price (USD)				
Additional Products						
OCSPlc/MDOPct ALNG SubvL MVL Per/Usr	A95-00005	0.20				

Die zukünftige Gebührentabelle gilt für Onlinedienste und wird im Allgemeinen zur Veranschaulichung einmaliger Gebühren wie einer Einrichtungsgebühr verwendet.

Abbildung 11.2.5 Kundenpreisblatt – Zukünftige Gebührentabelle

FUTURE FEES:		
Product Description	Part Number(SKU)	Net Unit Price (USD)
Fees		
TailorBac Fee MVL Setup	DMC-00005	7,799.16
Total Annual Payment 1		
Total Annual Payment 2		
Total Annual Payment 3		
TOTAL DEAL VALUE YEARS 1 - 3		
Annual Enterprise Price Per Desktop ¹¹ See Note 4		7,107,726.36
Average Annual Price Per Desktop ¹¹ See Note 5		262.96
Average Annual Price Per Desktop ¹¹ See Note 5		263.25

Beachten Sie, dass Abschnitt 1 für Nicht-Onlinedienste und Abschnitt 2 für Onlinedienste und andere monatliche Subscriptions gilt.

Der verbleibende Abschnitt „Künftige monatliche Subscriptionpreise“ wird für die Aufnahme von Preisen für künftige Bestellungen verwendet. In diesem Abschnitt wären beispielsweise zukünftige Preise für Azure-Verpflichtung und -Überschreitung sowie Preise für Lizenzreservierungen (nur EA Version 2011 oder uEA-Änderung) enthalten.

Abbildung 11.2.6 Kundenpreisblatt – Künftige monatliche Subscriptionpreise

FUTURE MONTHLY SUBSCRIPTION PRICING
NOTES:
Note: Future Monthly Subscription pricing below is expressed in monthly terms to support pro-ration of months remaining in the subscription based on usage date of order. Online Services must be ordered in month of deployment. For Overages, pricing is expressed in dollar per units of meters (GB, hrs, transactions and packs), based on overages incurred in a given month.

Product Description	Part Number(SKU)	Monthly Unit Price (USD)
Additional Products		
AppFabricAccessCtrl ShrdSvr ALNG Fee MVL 200KTrnsctns Ovrgr	P6H-00002	
AppFabricSvcBsnss ShrdSvr ALNG Fee MVL 5Pk Ovrgr	P5H-00002	
SQL Azure Data Sync Svr ALNG Fee MVL 1000 Ovrgr	P4H-00002	

Nachdem Sie sich das Formular angesehen haben, fahren wir jetzt mit Regeln und Ausschlüssen fort.

11.3 CPS-Ausschlüsse

Im Folgenden sind einige der mit dem CPS verbundenen Ausschlüsse oder häufige Fehler aufgeführt:

- Die Rechnungsstellung erfolgt jährlich, wenn es auf dem CPS ist. Falls Sie keine jährliche Rechnungsstellung möchten, müssen Sie eine zusätzliche Produktbestellung ausfüllen.
- Online Service-Subscriptions können nicht zurückdatiert werden, wenn der Kunde keinen Zugang zum Service hatte. Das CPS enthält den Hinweis, den erweiterten Betrag der Onlinedienstprodukte basierend auf dem Datum, an dem das CPS eingegangen ist, anteilig zu berechnen. Nachstehend finden Sie ein Beispiel für einen Hinweis:
 - Bei monatlichen Subscriptionlizenzen, einschließlich Online Services, wird der erweiterte Gesamtbetrag anteilig berechnet, um den monatlichen Preis/Einheit multipliziert mit den verbleibenden Monaten und der Lizenzmenge widerzuspiegeln. Wenn sich das Nutzungsdatum auf ein späteres Datum ändert und dadurch die verbleibenden Monate beeinflusst werden, wird der erweiterte Betrag verringert, um diese anteilige Berechnung widerzuspiegeln.

12. Stornierungsverfahren

Dieses Kapitel enthält Informationen zu OLS-Stornierungsanforderungen, einschließlich:

- Kriterien für OLS-Stornierungen
- Zeitrahmen für das Einsenden von Stornierungsanforderungen
- Einsendung von Stornierungsanforderungen

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie die Stornierungsrichtlinie für Onlinedienste beschreiben.

12.1 Stornierungskriterien

OLS-Stornierungen müssen jeweils für vollständige OLS-Bestellungen gelten. Stornierungen gelten *nicht* für Kunden, die die Anzahl ihrer Benutzer reduzieren möchten.

Die Kunden sind dafür verantwortlich, dass die Stornierung vor der automatischen Verlängerung des Subscriptiondatums erfolgt. Es spielt keine Rolle, ob sie eine Benachrichtigung erhalten. Falls der Kunde keine automatische oder manuelle Verlängerung durchführen möchte, wird der Dienst beendet.

12.2 Zeitrahmen für die Stornierung

Die Subscriptions eines Onlinedienstes können innerhalb von dreißig (30) Tagen nach der ursprünglichen Bestellung oder ursprünglichen Lizenzreservierung eines Dienstes ohne zusätzliche Gebühren storniert werden. Eine Stornierungsanforderung für Onlinedienste muss bei Microsoft innerhalb von 30 Tagen nach dem ursprünglichen Bestelldatum eingehen, damit eine vollständige Rückerstattung erfolgen kann.



Wichtig

Falls die Stornierungsanforderung für den Onlinedienst nach diesen 30 Tagen bei Microsoft eingeht, kann der Dienst zwar beendet werden, doch der Kunde/Partner hat nicht automatisch Anspruch auf eine Rückerstattung.



Ausnahme

Produkte, die für Lync Sever Public Instant Messaging Connectivity (PIC) angeboten werden, können innerhalb von 90 Tagen nach dem ursprünglichen Bestelldatum zurückgegeben werden. Sie werden automatisch rückerstattet.

12.3 Einsendung von Stornierungsanforderungen

Partner/Kunden müssen das ursprüngliche *Stornierungsformular für Online Services* einschließlich des *Unterschriftformulars* (beide verfügbar auf der Microsoft-Website unter www.explore.ms) an das Regional Operations Center senden, um die Kündigung der Onlinedienste zu beantragen.

Das *Stornierungsformular für Online Services* muss innerhalb von 30 Tagen (bei OCS-PIC innerhalb von 90 Tagen) nach dem Datum der ursprünglichen Bestellung eingehen, damit eine vollständige Rückerstattung erfolgen kann.

- Partner/Kunden, die das *Stornierungsformular für Online Services* verwenden, müssen **keinen** zusätzlichen Gutschriftenantrag über das Änderungstool stellen.
- Sämtliche anderen Bestellungsänderungen (Gutschriften und erneute Rechnungsstellungen) dürfen über das normale Änderungsverfahren eingesandt werden.
- Einmalige Einrichtungsgebühren können bei Stornierungen nicht rückerstattet werden.

13. Aktivierung und Bereitstellung

Dieses Kapitel behandelt die Aktivierung und Bereitstellung. Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie Folgendes identifizieren:

- Die verschiedenen Aktivierungsmedien für die unterschiedlichen Onlinedienstangebote
- Die allgemeine Kundenerfahrung mit den meisten Onlinediensten

13.1 Aktivierungsmedien für Online Services-Angebote

Tabelle 13.1 Aktivierungsmedien für die verschiedenen Produktfamilien der Online Services

Activations Mediums Report			
Activation Type	ProductFamilyCode	ProductFamilyName	ItemName
External	FIB	Office Groove Ent Services	
	LSC	Bing Maps Add On	
	LUC	Bing Maps Pro	
	4GF	Windows Azure Platform Data Transfr	
	37F	AppFabric Service Bus	
	38F	AppFabric Access Control	
	32F	Windows Azure Compute	
	33F	Windows Azure Storage	
	35F	Windows Azure CDN	
	36F	SQL Azure Business	
	8DG	Azure Monetary Commitment	
	6IG	AppFabric Cache	
	31F	SQL Azure Web	
	034	MS Learning Solutions eRef	
	15A	MS Learning Solutions eLearn	
	57A	MS Learning IT Academy	
VLSC	B0B	Exchange Hosted Encryption	
	B8B	Frfrnt Online Prcn for Exchange	
	LPI	Office Live Mtg Professional	
	LPT	Office Live Mtg Standard	
	OLC	Lync Server Public IM Cnct	
	QVE	Forefront Protection Suite	
	UID	Dynamics CRM Online / Dynamics CRM Online R7 (MOP)	
	8RE	SharePoint Online Ptnr Xtranet Accs	
	N0C	Lync Online Plan 2	
	N4C	SharePoint Online Plan 1	
MOCP-Wave 12 (BPOS)/ MOP-Wave 14 (0365)	N5C	SharePoint Online Plan 2	
	N9C	Lync Online Plan 1	
	NUC	Office 365 Plan K1	
	NYC	Exchange Online Plan 1	
	OFC	Office 365 Plan E1	
	Q0D	Exchange Online Kiosk	
	UT9	SharePoint Online	
	4DE	Windows Intune	
	N3C	Exchange Online Archiving	
	NVC	Exchange Online Plan 2	
	UCK	Office 365 Plan E2	
	UT5	Office 365 Plan K2	
	P2G	Office Pro Plus Svcs for Office 365	
	UT6	Office 365 Plan E3	
	3ZC	Office 365 Plan E4	
	Z8G	Windows Intune Add-on	
VL Media Kit/VLSC Download site	73F	Antigen Enterprise Manager	
	7TC	Forefront Sec Off Comm Svr	
	7XC	Web Antimalware for TMG MB	
	G0E	Forefront TMG Web Prcn Service	
	G3E	Frfrnt Prcn Exchange Svr Ext Conn	
	GYE	Frfrnt Prcn Exchange Svr	
	Y0E	Frfrnt Prcn SharePoint	
	D0G	Frfrnt Endpoint Prcn	

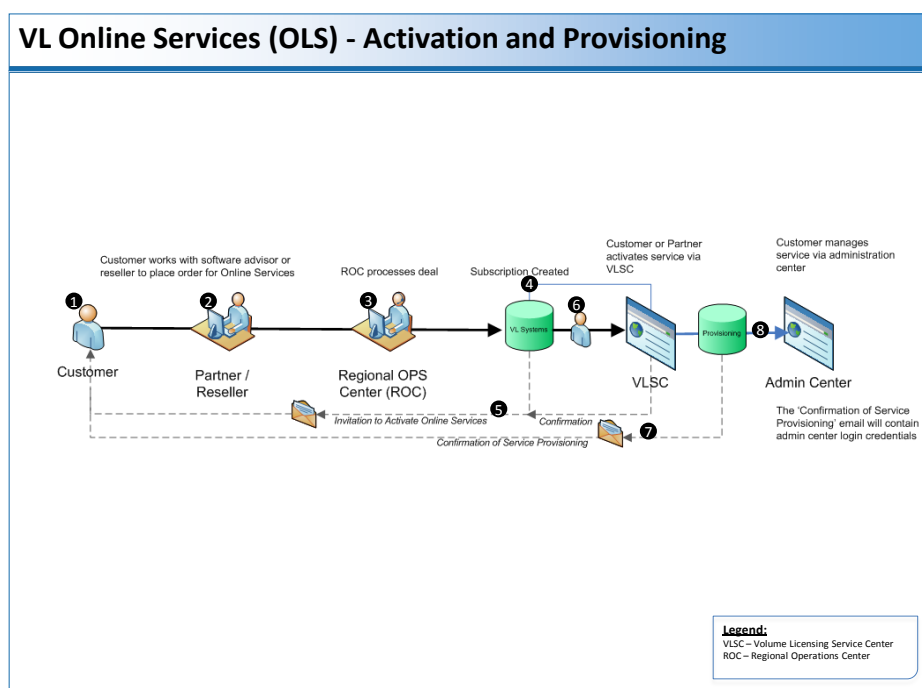
Detailliertere Schritte zur Aktivierung der einzelnen Online Service-Produkte finden Sie im „OLS-Aktivierungshandbuch“ in Explore.ms (Explore.ms > Each Program> Resource> “Online Service Activation Guide”).

13.2 VL-Online Services

Zunächst wendet sich der Kunde an den Softwareberater oder Reseller, um eine Bestellung für Online Services abzugeben. Der Vertrag wird anschließend bearbeitet, eine Subscription wird erstellt, und der Kunde erhält eine Einladung zur Aktivierung der Online Services.

Der Kunde bestätigt und aktiviert den Dienst über VLSC auf dem Microsoft Online Portal (MOP) (abhängig vom Aktivierungsmedium). Der Dienst durchläuft den Bereitstellungsprozess, und der Kunde wird benachrichtigt. Sobald der Kunde die Dienstbereitstellung bestätigt, erhält er Anmeldeinformationen und kann seine Dienste von nun an über die Verwaltungskonsolle oder über MOP verwalten (abhängig vom Dienst. Weitere Informationen finden Sie unter 13.1).

Abbildung 13.2 VL-Aktivierung und -Bereitstellung (VLSC)



13.3 Zeitrahmen für die Bereitstellung und Aktivierung

Sobald der Kunde auf die entsprechende Aktivierungsseite zugreift und die Aktivierung beantragt, ändert sich der Status des Dienstes sofort von „Available for Activation“ (Zur Aktivierung verfügbar) in „Submitted“ (Eingereicht). Anschließend dauert es etwa 25 Minuten, bis sich der Status von „Submitted“ (Eingereicht) in „Activation in Progress“ (Aktivierung läuft) ändert.

Auch wenn die Seite anzeigt, dass die Aktivierung läuft, dauert es eine Zeit, bis die Dienste vollständig aktiviert sind. Die Tabelle zeigt die geschätzte Zeit bis zur Aktivierung jedes Dienstes.

Sobald ein Dienst aktiviert ist, sind vom Kunden/Partner für zusätzlich erworbene Produkte keine weiteren Maßnahmen erforderlich, während diese Subscription aktiv ist.

Tabelle 13.3 Geschätzte Zeit bis zur Bereitstellung der jeweiligen Dienste nach der Aktivierung

Dienst	Vollständig bereitgestellt innerhalb des folgenden Zeitraums:
Office 365	Bei Abschluss der Aktivierung
Microsoft Exchange Hosted Services	7 Geschäftstagen
Lync Server Public Instant Messaging	30 Geschäftstagen
Forefront Client Security for Exchange Server	n./z.
Asset Inventory Service (AIS)	2 Geschäftstagen
Groove	n./z.
e-Learning Technical Library (eLearning – Technische Bibliothek)	n./z.
Bing Maps	2 Geschäftstagen
Antigen/Forefront	n./z.
CRM Online	Bei Abschluss der Aktivierung
Exchange Online-Archivierung	Bei Abschluss der Aktivierung
Windows Intune	Bei Abschluss der Aktivierung
Windows Azure Platform-Dienste	Bei Abschluss der Aktivierung

14. OLS-Support/Eskalationsverwaltung

Tabelle 14 Supportprozess nach Produkt

Dienst: Office 365	
Bereitstellung des SLA	2 Geschäftstage
Initiiert	https://portal.microsoftonline.com
Aktivierungssupport	https://mocp.microsoftonline.com/Site/Support.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse, Kontaktdaten, Name des Konferenzcenters, Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich.
Dienst: Exchange Hosted Services	
Bereitstellung des SLA	7 Geschäftstage
Initiiert	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/
Aktivierungssupport	OLSRECON@microsoft.com
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse, Volumenlizenzvertragsnummer (Beitritt), Domänenname(n), öffentliche ein-/ausgehende IP-Adresse(n)
Dienst: Office Live Meeting	
Bereitstellung des SLA	n./z. – nicht mehr erhältlich
Initiiert	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/
Aktivierungssupport	UCGVLOPS@microsoft.com
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse, Volumenlizenzvertragsnummer (Beitritt), Name des Konferenzcenters
Dienst: Lync Server Public IM	
Bereitstellung des SLA	30 Geschäftstage

Initiiert	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/
Aktivierungssupport	LCSVLOPS@microsoft.com
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse, Volumenlizenzvertragsnummer (Beitritt), Zugriffsproxy, Domäne(n)
Dienst: Forefront Client Security	
Bereitstellung des SLA	n./z.
Initiiert	Lokale Software – erfordert keine Bereitstellung
Aktivierungssupport	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/Help/Contact.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: Forefront Client Security for Exchange Server	
Bereitstellung des SLA	n./z.
Initiiert	Lokale Software – erfordert keine Bereitstellung
Aktivierungssupport	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/Help/Contact.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: Asset Inventory Service (AIS)	
Bereitstellung des SLA	2 Geschäftstage
Initiiert	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/
Aktivierungssupport	aissup@microsoft.com
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com

Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse (unter Umständen sind für die Durchführung der Dienstbereitstellung zusätzliche Informationen erforderlich), Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: Groove	
Bereitstellung des SLA	n./z.
Initiiert	MS-Kundenbetreuer kontaktieren
Aktivierungssupport	n./z.
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse (unter Umständen sind für die Durchführung der Dienstbereitstellung zusätzliche Informationen erforderlich), Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: e-Learning Technical Library (eLearning – Technische Bibliothek)	
Bereitstellung des SLA	n./z.
Initiiert	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/
Aktivierungssupport	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/Help/Contact.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse (unter Umständen sind für die Durchführung der Dienstbereitstellung zusätzliche Informationen erforderlich), Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: Bing Maps	
Bereitstellung des SLA	2 Geschäftstage
Initiiert	MS-Kundenbetreuer kontaktieren
Aktivierungssupport	MPNET@microsoft.com
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse (unter Umständen sind für die Durchführung der Dienstbereitstellung zusätzliche Informationen erforderlich), Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich

Dienst: Antigen/Forefront	
Bereitstellung des SLA	n./z.
Initiiert	Lokale Software – erfordert keine Bereitstellung
Aktivierungssupport	https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/Help/Contact.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: CRM Online	
Bereitstellung des SLA	Bei Aktivierung
Initiiert	http://crm.dynamics.com/
Aktivierungssupport	https://mbs.microsoft.com/support/createincident.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	E-Mail-Adresse (unter Umständen sind für die Durchführung der Dienstbereitstellung zusätzliche Informationen erforderlich), Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich
Dienst: Windows Intune	
Bereitstellung des SLA	Bei Aktivierung
Initiiert	https://portal.microsoftonline.com
Aktivierungssupport	https://mocp.microsoftonline.com/Site/Support.aspx
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	Windows Live-ID des ursprünglichen Enterprise-Administrators zum Enterprise-Beitritt, Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich.
Dienst: Windows Azure Platform-Dienste	
Bereitstellung des SLA	Bei Aktivierung
Initiiert	https://ea.windowsazure.com

Aktivierungssupport	http://www.microsoft.com/online/help/de-de/helphowto/0d8eb4c2-77c5-4dd8-b66c-9f1de7451e24.htm
Abrechnungssupport	Call Logging Tool auf MSOps unter https://msops.microsoft.com oder https://www.explore.ms . Senden Sie aus Japan eine E-Mail an JPLQuest@microsoft.com
Erforderliche Informationen	Windows Live-ID des ursprünglichen Enterprise-Administrators zum Enterprise-Beitritt, Vertrag/Beitritt für Abrechnungssupport erforderlich.

15. SLA-Gutschriften

Microsoft hält sich an sein Versprechen, das Servicelevel für jeden Onlinedienst zu erreichen und beizubehalten. Falls Microsoft den im Service Level Agreement (SLA) festgelegten Service nicht erreichen und beibehalten kann, kann der Kunde eine Gutschrift auf einen Teil der monatlichen Dienstgebühren erhalten. Das Servicelevel gilt für folgende Onlinedienste:

- Dynamics CRM Online
- Exchange Online-Archivierung
- Exchange Online
- Forefront Online Protection for Exchange
- SharePoint Online
- Windows Intune
- Windows Azure
- SQL Azure
- Lync Online
- Office Web Apps

15.1 Verpflichtung von Microsoft

Die „monatliche Mindestbetriebszeit in Prozent“ für einen Dienst wird wie folgt berechnet:

$$\frac{\text{Benutzer Minuten} - \text{Außer Betrieb}}{\text{Benutzer Minuten}} \times 100$$

Wenn die monatliche Betriebszeit in einem beliebigen Monat unter 99,9 % fällt, ist der Kunde möglicherweise für folgende Servicegutschrift berechtigt.

Tabelle 15.1 Gutschrift nach Betriebszeit

Monatliche Betriebszeit in Prozent	Servicegutschrift
<99,9 %	25 %
<99 %	50 %
<95 %	100 %

15.2 Kundendokumentation

Das Service Level Agreement ist ein Dokument für Kunden, das die Bedingungen des Servicelevels detailliert beschreibt. Es ist verfügbar unter www.microsoft.com/licensing/contracts.

15.3 Einreichen einer SLA-Gutschrift

Kunden, bei denen unter Umständen ein Ausfall aufgetreten ist, können bei der Kunden- und Partnerbetreuung (Customer and Partner Care, CPC) eine Anfrage übermitteln. Unter dem folgenden Link finden Sie verschiedene Telefonnummern, über die der Kunde CPC kontaktieren kann

http://onlinehelp.microsoft.com/de-de/office365-enterprises/ff652548.aspx#BKMK_HelpArtConc1

Die Ausnahme sind Guthaben für EHA/FOPE und CRM:

EHA/FOPE - <https://admin.messaging.microsoft.com/Support.mvc/OaspLink>

CRM: <https://mbs.microsoft.com/support/createincident.aspx>

Im indirekten Modell müssen Partner die oben stehenden Kontakte für die Übermittlung eines SLA-Gutschriftenantrags verwenden und diese nicht über CLT übermitteln.

Die Anforderung muss die folgenden Informationen enthalten:

1. Windows Live ID/Domäne
2. Customer Name (Kundenname)
3. VL-Beitrittsnummer
4. Datum des Ausfalls: Tag(e), Uhrzeit und Zeitzone
5. Betroffene Dienste

15.4 Bearbeitung eines SLA-Guthabens

Die Anforderung wird intern geprüft und nach Genehmigung und Vorliegen aller Details zur Bearbeitung an die Bearbeitungsteams in den ROCs weitergeleitet.

15.5 Zeitrahmen für ein SLA-Guthaben

Die Kunden erhalten ihre Gutschrift in der Regel innerhalb von 45 Tagen nach Übermittlung des SLA-Gutschriftenantrags, falls dieser genehmigt wurde. Solange die Genehmigung einer Gutschrift noch aussteht, muss der Kunde sämtliche ausstehenden Rechnungen begleichen und kann diese nicht gegen mögliche künftige Gutschriften verrechnen.

15.6 Wo werden dem Kunden SLA-Gutschriften angezeigt?

In VL erhalten Direktkunden eine Gutschrift auf ihrem Konto.

Bei indirekten Kunden geht die Gutschrift auf dem Konto des Partners ein. Der Partner ist dafür verantwortlich, die Gutschrift an den Kunden weiterzuleiten. Beim indirekten Modell werden Rückerstattungen basierend auf dem geschätzten Einzelhandelspreis (Estimated Retail Price, ERP) und nicht dem Listenpreis berechnet. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass der Partner keine Erhöhungen einbüßt, der er möglicherweise auf den Microsoft-Listenpreis aufgeschlagen hat.

Die Gutschrift enthält Details zur SLA-Gutschrift, wie Gutschrifttyp, Originalrechnungsnummer, SR-Nummer und das Datum des Ausfalls. Nachstehend finden Sie ein Beispiel für eine Gutschrift.

15.7 Verwendung der Gutschrift

Sobald die Kunden/Partner die Gutschrift erhalten haben, können sie diese gegen sämtliche bestehenden Rechnungen auf ihrem Konto bis zum Betrag der Gutschrift verrechnen. Die bestehende Rechnung muss nicht die Originalrechnung sein, auf die sich die Gutschrift bezieht.

16. Online Services Advisor

Das Online Services Advisor (OSA)-Formular bestätigt den Status eines Online Services Advisor für einen Online Services-Kunden in einem Volume Licensing-Vertrag und berechtigt den Online Services Advisor für einen Bonus. Das Formular muss spätestens 10 Kalendertage ab dem Datum der Unterzeichnung durch den Kunden bei Microsoft eingehen.

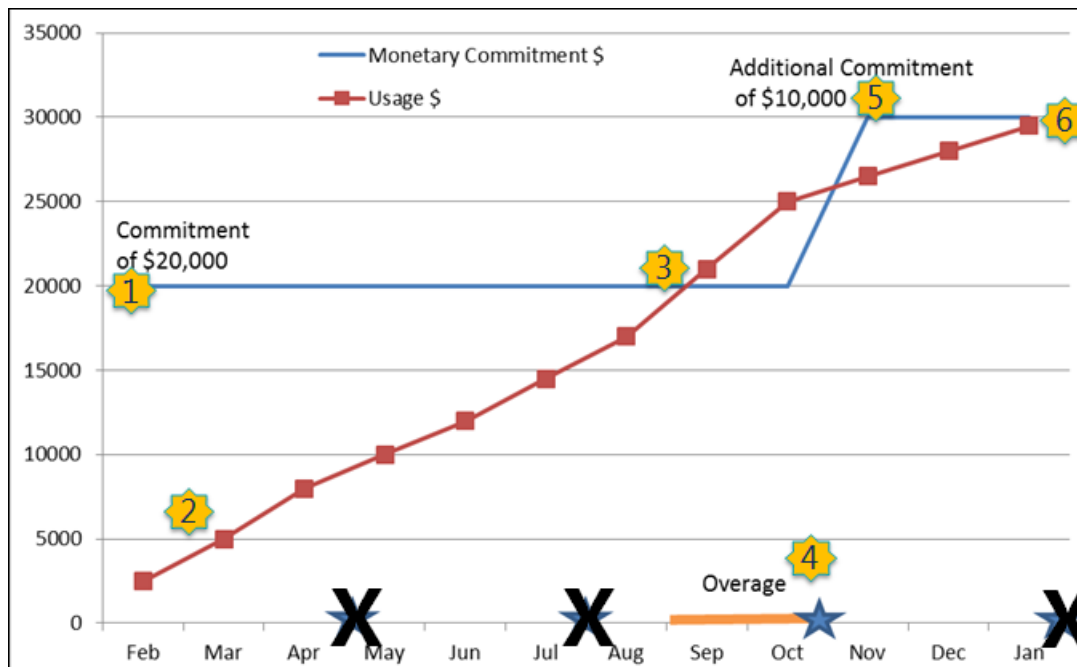
- a) Der Partner lädt das OSA-Formular aus Explore herunter und füllt es aus.
- b) Anschließend sendet er das vollständige Formular zur Unterzeichnung an den Kunden und übermittelt es dann für VL-Kunden über CLT (jplquest für **Japan**) oder für BIOS-Kunden über den MOCP-Support (CPC).
- c) Der Kontakt wird in MSLicense erfasst, und das Formular wird gescannt und an CPC weitergeleitet.
- d) CPC leitet das Formular intern zur Überprüfung weiter.
- e) Falls der Kunde einer Kontaktaufnahme zustimmt, wird er gebeten, die Partnereinbindung zu validieren.
- f) Der Kunde stimmt den Boni für den im Datensatz vermerkten Partner (Partner of Record, POR) zu.
- g) Der Partner wird über die Genehmigung des Formulars benachrichtigt.
- h) POR-Daten aus dem OSA-Formular werden mit EA-Subscription in die Zahlungsdatei integriert.

Wird das Formular von einem Reseller oder Softwareberater übermittelt, kann es zusammen mit dem Vertragspaket oder über das Call Logging Tool übermittelt werden. In allen anderen Fällen wird das Formular an den MOCP-Support (CPC) übermittelt.

17. Monetary Commitment-Modell (Azure) (Beitragsverpflichtungsmodell)

Das mit Windows Azure eingeführte Beitragsverpflichtungsmodell ermöglicht den Benutzern, sich für eine Verpflichtungsmenge des Dienstes (in Dollar) anzumelden, statt einen Dienst für mehrere Benutzer zu kaufen. Falls der Kunde die Verpflichtungsmenge übersteigt, fallen Überschreitungen an, die mit einem höheren Preis berechnet werden. Das Bild und die darauffolgenden Schritte erklären den Vorgang.

Abbildung 17 Azure Monetary Commitment



1. Die Kunden gehen über eine Beitragsverpflichtungs-SKU eine Jahresverpflichtung ein. Die individuellen Dienstverpflichtungs-SKUs und Verbrauchs-SKUs werden auf der Bestellung im Abschnitt für Sonderpreise angegeben. Der Kunde kann unter dieser Beitragsverpflichtung sämtliche Azure-Dienste verwenden.
2. Nach der Aktivierung kann der Kunde die Azure-Dienste verwenden. Die Nutzung wird in MOCP kontrolliert. Dort kann die Nutzung hinsichtlich des Dollarbetrags im EA-Verwaltungsportal überwacht werden. Das EA-Verwaltungsportal fasst die Nutzung und die Preisen der Verpflichtungs-SKUs für die verwendeten Dienste zusammen und subtrahiert diese von der ursprünglichen Dollarverpflichtung, um zu ermitteln, ob die Verpflichtung überschritten wurde.
3. Falls die Verpflichtung überstiegen wurde, bleibt der Dienst bestehen, und eine Überschreitung fällt an.
4. Für die Überschreitung werden die Überschreitungs- bzw. Verbrauchs-SKUs mit einem höheren Preis verwendet. Die Rechnungsstellung erfolgt in diesem Fall vierteljährlich.
5. Eine weitere Verpflichtung ist jederzeit möglich. Diese beginnt am 1. des Monats, der auf den Erhalt der Bestellung folgt, und es fallen keine Überschreitungen mehr an.
6. Nicht genutzte Mengen gehen am Ende der Laufzeit verloren.

18. Verlängerungen

Dieses Kapitel enthält Informationen zu automatischen Verlängerungen von Online Services (OLS). Es werden folgende Themen erläutert:

- Wer kann automatische Verlängerungen durchführen?
- Initiierung automatischer Verlängerungen
- Aktivieren/Deaktivieren der Option „Automatische Verlängerung“
- Verwalten von Erneuerungen (RO-Tool)

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie Online Service-Subscriptions definieren und durchführen.

18.1 Wer kann automatische Verlängerungen durchführen?

Sämtliche Online Service-Subscriptions von Unternehmenskunden sind standardmäßig auf den Status „Automatische Verlängerung“ eingestellt, *es sei denn*, der Kunde deaktiviert die automatische Verlängerung.



Programmvariationen

Bei Enterprise Subscription-, Open Value/Open Value Subscription- und Campus (EES) und School-Kunden mit Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf, für die eine automatische Verlängerung festgelegt ist, sendet Microsoft dem Partner/Kunden nicht automatisch eine Rechnung am Jahrestag der Subscription/des Beitritts. Beachten Sie, dass automatische Verlängerungen am Ende der Subscriptionlaufzeit ausgeführt werden.

Hinweis: Für Subscriptions mit gleichzeitigem Ablaufdatum ist trotzdem bis zum Ende der Subscriptionzusage eine Bestellung zum Jahrestag erforderlich.



Ausnahme

Bei Kunden aus dem öffentlichen Sektor (z. B. Regierungen oder Schulen) ist der Status für automatische Verlängerungen standardmäßig auf „Keine automatische Verlängerung“ festgelegt, falls nicht anders vom Kunden gewünscht. Dies bedeutet, dass der Dienst am Ende der Subscriptionlaufzeit nicht automatisch verlängert wird und der Kunde eine Verlängerungsbestellung aufgeben muss, damit der Dienst weiterhin gewährleistet werden kann.

Beachten Sie außerdem, dass die automatische Verlängerung bei Diensten der Windows Azure-Plattform nicht möglich ist und standardmäßig „Keine automatische Verlängerung“ bei allen Kunden festgelegt ist.

18.2 Initiierung automatischer Verlängerungen

Bitte beachten Sie, dass die Beitrittsnummer am Ablaufdatum der Subscription aktiv sein muss, damit ein OLS-Produkt automatisch verlängert wird, ungeachtet der jeweiligen Einstellung für die automatische Verlängerung auf Produktebene.



Falls ein Partner/Kunde den Beitritt *nicht* verlängert, wird OLS nicht automatisch verlängert, und der Partner/Kunde kann die Online Service-Subscription nur fortführen, indem er eine Verlängerungsbestellung in Verbindung mit dem neuen Beitritt einsendet, wie es bei herkömmlichen Softwarebestellungen üblich ist. Es erfolgt daher eine automatische Verlängerung, wenn dies die Standardvorgabe ist, und wenn die Verlängerung unter der gleichen Beitrittsnummer ist, der Beitritt also verlängert wird. Wenn ein Beitritt unter einer anderen Beitrittsnummer verlängert wird, erfolgt keine automatische Verlängerung, unabhängig davon ob sie standardmäßig auf den Dienst angewendet wird.

18.3 Aktivieren/Deaktivieren der Option „Automatische Verlängerung“

Falls Partner/Kunden die Option „Automatische Verlängerung“ **nicht** initiieren oder ihre Standardeinstellung ändern möchten, muss der Kunde das Formular zum *Deaktivieren/Aktivieren* dieser Option mindestens einen Tag vor dem Ablaufdatum der Subscription an sein Regional Operations Center (ROC) senden. Das Formular kann von <https://www.explore.ms> im Bereich „Forms“ (Formulare) des entsprechenden Programms heruntergeladen werden.

18.4 Überblick über das RO-Tool

Partner können mithilfe des Requested Orders Tool (eMSL), einem Modul zur Generierung von Bestellungen, Verlängerungen für Online Services, die im Rahmen von Volumenlizenzprogrammen erworben wurden, sowie Subscriptions für Software Assurance (SA), MSDN, TechNet und Online Services (OLS), die unter dem Select Plus-Programm gekauft wurden, anzeigen, bearbeiten und verwalten. Die angerechneten Preise für Bestellungen können vor der Übermittlung angezeigt werden.

Die automatische Verlängerung für Onlinedienste wurde im Februar 2008 eingeführt – bestimmte Subscriptions sind so eingerichtet, dass sie automatisch verlängert werden. Partner können Bestellungen für automatische und nicht automatische Verlängerungen nun nach Bedarf überwachen und bearbeiten/einreichen. Mithilfe des Features für die automatische Verlängerung von Onlinediensten können bestimmte Subscriptions so konfiguriert werden, dass sie automatisch verlängert werden können. Partner können Bestellungen für automatische und nicht automatische Verlängerungen nach Bedarf überwachen, bearbeiten und einreichen.

Bei der Nutzung der automatischen Verlängerung gelten folgende Aspekte:

- Bestellungen für Select Plus-Subscriptionverlängerungen werden bis zu zwei Jahre vor ihrem Ablaufdatum angezeigt und sind nach diesem zwei weitere Monat lang verfügbar.
- Eine SA-Verlängerungsbestellung für eine Erstbestellung gilt standardmäßig für 36 Monate. Sämtliche Verlängerungsbestellungen mit Nutzungsdatum vor dem 01.03.11 werden anteilig berechnet.
- Der Kunde kann das Jahresdatum des verbundenen Unternehmens, wie Geschäftsjahr, Kalenderjahr und EA-Jahrestag, auswählen. Kunden können den anteiligen Betrag bei Bestellung und für 12 Monate an den nächsten beiden Jahrestagen bezahlen.
- Für die Verwaltung der OLS-Verlängerungen benötigen Sie das RO-Tool.
- Durch Ablehnung der RO-Verlängerung vor der automatischen Verlängerung kann diese verhindert werden. Sie können außerdem vor der automatischen Verlängerung OLS-Subscriptionlaufzeit, Rechnungsoption, Menge und Nutzungsland ändern.

EDI und XML können zur Verwaltung von OLS-Verlängerungen verwendet werden. Online Services- (OLS-) Subscriptions mit Verlängerungsbestellungen außerhalb von Select Plus werden im Tool vier Monate vor Ablauf der Subscription angezeigt. Alle OLS-Subscriptions bleiben bis zu zwei Monate nach dem Ablauf sichtbar. Sie können im Kalender vor- oder zurückblättern oder nach Updates suchen. Partner können Bestellungen bis zum letzten Tag der Subscription ausführen.

Hinweis: Ein vollständiges Benutzerhandbuch zum RO-Tool finden Sie auf [Explore.ms](https://explore.ms) im Abschnitt „Resources“ (Ressourcen) des entsprechenden Lizenzprogramms.

19. Berichterstellung

Über Explore.ms können Kunden mehrere Berichte, wie ablaufende Subscriptions, Verlängerungen und die Verwaltung von Jahresfolgebestellungen, anzeigen. In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Sie Berichte in Explore.ms anzeigen können.

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie den Einsatz verschiedener Ressourcen für die Online Service-Berichterstellung zur Verwaltung von Subscriptions definieren und durchführen.

19.1 Einführung

Die Berichterstellung für die Online Service-Subscription (gekauft im Volume Licensing-Programm) wird hauptsächlich über Explore.ms verwaltet. Es gibt verschiedene Methoden, um auf die Berichtsdatenbank zuzugreifen. Wenn Sie zur Verwaltung der OLS-Subscriptions Ihrer Kunden Daten extrahieren müssen, empfehlen wir Ihnen die Berichte „Rechnungsdetails“ und „Bestellungsdetails“.

19.2 Berichterstellung über automatische Verlängerungen

Die Standardeinstellung des Kunden für die automatische Verlängerung ist in Explore.ms in den Berichten „Rechnungsdetails“, „Bestellungsdetails“ und „Zukünftige Abrechnungen“ aufgeführt. So finden Sie diese Informationen:

Greifen Sie auf einen der Berichte „Rechnungsdetails“, „Bestellungsdetails“ oder „Zukünftige Abrechnungen“ zu.

- Klicken Sie auf die Schaltfläche „Select/Order“ (Auswählen/Bestellen) (unten in jeder Registerkarte).
- Ziehen Sie das Feld „Auto-Renewal Default“ (Standardmäßig automatisch verlängern) in das Feld „Ausgewählte Spalten“.
- Klicken Sie auf die Schaltfläche OK.

Kunden, die zum Ablaufdatum eine automatische Verlängerung eingerichtet haben, wird in den Ergebnissen der Anfrage ein „Ja“ angezeigt.

Hinweis: Falls das Feld leer ist, bestand die Subscription bereits, bevor die Funktion „Automatische Verlängerung“ eingeführt wurde, und es erfolgt keine automatische Verlängerung.

Sobald die Subscription mit der automatischen Verlängerung verlängert worden ist, ändert sich der Status zu „nicht automatisch verlängern“, weil dieselbe Subscriptionbestellung nicht mehr als einmal automatisch verlängert werden kann.

19.3 Deckungsbeginn und -ablauf

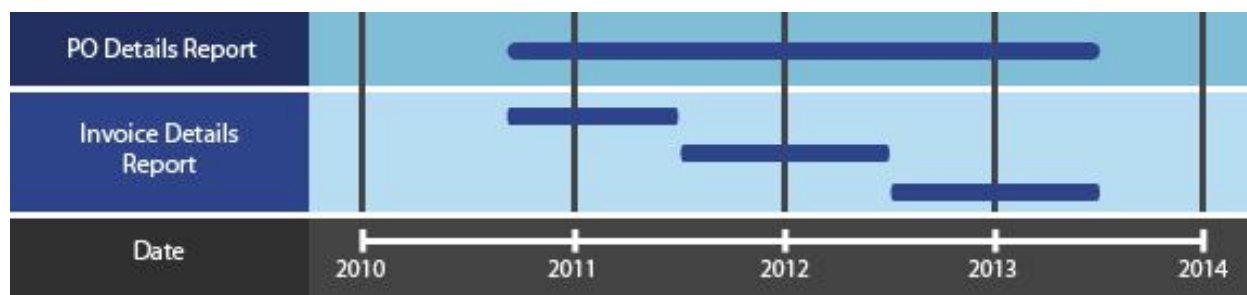
Die Anfangs- und Enddaten der Deckung, die auf den Detailberichten „Rechnungsdetails“ und „Zukünftige Abrechnungen“ angezeigt werden, stellen die Deckung der genannten Rechnung dar.

Die im Bericht „Bestellungsdetails“ wiedergegebenen Anfangs- und Enddaten der Deckung geben die Deckung der gesamten Subscription wieder. Dies ist ein wichtiger Punkt. Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, und sehen Sie sich das Beispiel an. Beispiel:

- Vertragslaufzeit des Kunden: 15.06.2010–30.06.2013
- Am 28.08.2010 kauft der Kunde ein Online Service-Produkt.

Der Kunde entscheidet sich für eine jährliche Zahlung und eine Subscription mit gleichzeitigem Ablaufdatum.

Diagramm 19.3 Beispiel für den Deckungszeitraum



19.4 Vergleich von Bestellungs- und Rechnungsdetails

Die Berichterstellung für die Online Service-Subscription (innerhalb von Volume Licensing erworbene Subscriptions) wird hauptsächlich über Explore.ms verwaltet. Wenn Sie zur Verwaltung der OLS-Subscriptions Ihrer Kunden Daten extrahieren müssen, empfehlen wir Ihnen die Nutzung der Berichte „Rechnungsdetails“ und „Bestellungsdetails“. In den meisten Fällen liefern beide Berichte die nötigen Informationen. Sehen wir uns trotzdem die Unterschiede zwischen den beiden Berichten an, und lernen wir anhand von einigen Szenarien, wann der eine und wann der andere Bericht verwendet werden soll. Bestellungsdetails: Der Bericht „Bestellungsdetails“ zeigt Subscriptioninformationen an, wie auch auf der Purchase Order wiedergegeben. Einer Ihrer Open Value-Kunden bestellt beispielsweise eine Live Meeting-Subscription mit gleichzeitigem Ablaufdatum und jährlichen Rechnungen. Der Bericht „Bestellungsdetails“ zeigt Folgendes:

- Purchase Unit QTY (Kaufeinheitsmenge) = CT
- Rechnungsoption = Jährlich
- Deckungsende = Datum des nächsten Jahrestags

Rechnungsdetails: Der Bericht „Rechnungsdetails“ liefert Ihnen OLS-Subscriptioninformationen, wie auch auf der Rechnung wiedergegeben. Verwenden wir das gleiche Kundenszenario wie oben: Ein Open Value-Kunde bestellt eine Live Meeting-Subscription mit gleichzeitigem Ablaufdatum und jährlichen Rechnungen. Der Bericht „Rechnungsdetails“ zeigt Folgendes:

- Purchase Unit QTY (Kaufeinheitsmenge) = CT
- Deckungsende = Sie sehen drei Positionen. Eine hat ein Deckungsende, das an den Jahrestag des erstmaligen Beitritts angepasst wird. Die zweite Position hätte ein Deckungsende, das an den zweiten Jahrestag angepasst wird. Die dritte Position hätte ein Deckungsende, das an das Ende des Beitritts angepasst wird.
- Rechnungsoption = Jährlich

Bei der Besprechung dieses Beispiels können Sie die Berichte „Bestellungsdetails“ und „Rechnungsdetails“ im Vergleich sehen. Der Bericht „Rechnungsdetails“ kann mehrere Positionen für den gleichen Kunden und die gleiche Subscription anzeigen (ähnlich wie bei mehreren Subscriptions). Diese Gruppe von Positionen könnte jedoch die Deckung auf jeder Jahresrechnung widerspiegeln, wodurch die Einbeziehung und der Vergleich des Feldes „Purchase Unit Quantity“ (Kaufeinheitsmenge) (oder Subscriptionlaufzeit) zu einem entscheidenden Schritt wird.

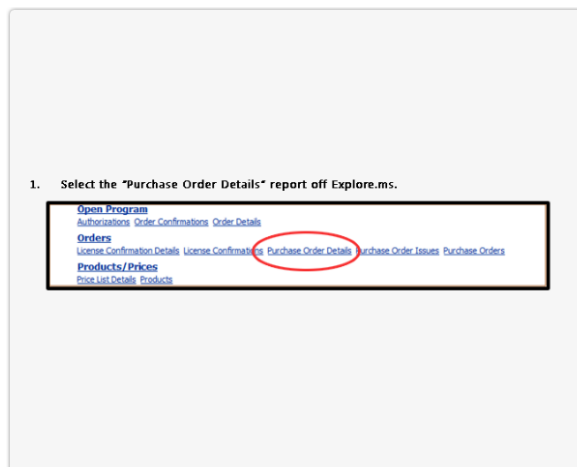
19.5 Extrahieren von Daten zur Verwaltung Ihrer Kunden

Im Folgenden werden Beispiele von OLS-Berichten gezeigt, die Sie häufig aus Explore.ms beziehen. Wir haben unseren empfohlenen Bericht (Bestellungsdetails oder Rechnungsdetails) für das Beziehen der Informationen gewählt.

- Status „Automatische Verlängerung“: Bestellungsdetails
- Bericht „Jahrestagsbestellung“: Rechnungsdetails
- Same Service Alignment-Daten für einen Kunden/Beitritt: Bestellungsdetails
- OLS-Verlängerungsbericht, der Ihnen bei der Verwaltung der folgenden Aktionen mit den Vertriebsteams helfen kann: Bestellungsdetails oder Rechnungsdetails, wenn Sie beispielsweise folgende Entscheidungen treffen müssen:
 - Falls ein Kunde eine Subscription verlängern möchte, müssen Sie entweder die Bestellung aufgeben oder erwarten, dass Microsoft Ihnen automatisch eine Rechnung stellt, falls dieser AR-Status auf „automatische Verlängerung“ eingestellt ist.
 - Falls der Kunde die Subscription nicht aufrechterhalten möchte, müssen Sie ein Formular zur Deaktivierung der automatischen Verlängerung einsenden und die AR-Position im Requested Orders-Tool ablehnen usw. Die Berichte „Bestellungsdetails“ und „Rechnungsdetails“ sind Ihnen dabei behilflich.

19.6 Extrahieren des Status „Automatische Verlängerung“ aus Explore.ms

- 1 Wählen Sie den Bericht „Bestellungsdetails“ in Explore.ms aus.



- 2 Wechseln Sie zur Registerkarte „By Advanced“ (Erweitert).

2. Go to the "By Advanced" tab to search.

- 3 Wählen Sie zunächst die Purchase Order-Informationen aus: PO Type (PO-Typ)=All (Alle), PO Status (PO-Status) = Accepted (Akzeptiert), Usage date (Nutzungsdatum)= <Three months of data from prior two years (Daten von 3 Monaten aus den vergangenen 2 Jahren). Achten Sie darauf, wie Nutzungsdaten angewendet werden, sobald die Bestellungen eingegeben wurden – wenn das Nutzungsdatum der 1. des Monats ist, beginnt die Deckung am 1. dieses Monats. Wenn das Nutzungsdatum ein beliebiger anderer Tag ist, beginnt die Deckung am 1. des darauffolgenden Monats.

3. First select the purchase order information: PO Type=All; PO Status = Accepted; Usage date= <Three months of data from prior two years. Remember how usage dates are applied once orders are entered – if the usage date is the first of the month, then the coverage start will be the first of that month. If the usage date is any other day, the coverage start will be the first of the following month.>

Note: RO tool should only make subscriptions with coverage end dates in the future 3 months from when you're accessing the tool available for viewing.

Hinweis: Das RO-Tool sollte nur Subscriptions mit Deckungsenddaten erstellen, die in den kommenden 3 Monaten ab dem Zeitpunkt des Zugriffs auf das Tool liegen.

- 4 Geben Sie die Vertragsinformationen ein, nach denen Sie filtern möchten: Program (Programm)=falls erforderlich, Agreement Type (Vertragsart)=Standard Enrollment (Standardbeitritt).

4. Enter the Agreement information you need to filter on: Program=as appropriate; Agreement Type=Standard Enrollment

- 5 Wählen Sie die Produktinformationen aus – so werden nur Online Service-Produkte zurückgegeben.

Hinweis: Sie müssen die Excel-Datei nach Abrufen der Daten bearbeiten, um einige Nicht-OLS-Produkte zu löschen, dies wird jedoch in einem späteren Schritt erklärt.

- 6 Wählen Sie als Bereitstellungsmethode der Ergebnisse „Download Report File“ (Berichtsdatei herunterladen) aus.

- 7 Klicken Sie auf die Schaltfläche „Select/Order Cols“ (Spalten auswählen/ordnen), um die Felder anzugeben, die in Ihrem Bericht enthalten sein sollen.

- Die Felder, die von links nach rechts gezogen werden können, sind: Agreement End Date (Vertragsende), Auto-Renew Default (Standardmäßig automatisch verlängern), Coverage End Date (Deckungsende), Coverage Start Date (Deckungsbeginn) und Purchase Unit Quantity (Menge der Bestelleinheiten) (Beachten Sie, dass dies grundsätzlich Ihre Subscriptionlaufzeit/Ihr Beitritt ist).
- Versuchen Sie, diese Spalten nach oben zu verschieben, sodass sie oben in der Excel-Datei fortlaufend sind. Dies bleibt allerdings Ihnen überlassen. Achten Sie nur darauf, dass die Daten möglichst nachvollziehbar und übersichtlich dargestellt werden.

5. Select the product information – this will allow you to only return Online Service Products.

Note: You will need to manipulate the Excel file once the data returns to weed out a few non-OLS, but we will cover that in a later step.

6. Set results Delivery as Download Report.

Click the "Select/Order Columns" to specify the fields you want returned in your report.

Note: Leave the fields that return by default (does not hurt). But, DO add some OLS-specific fields that will not return by default.

Hinweis: Es wird empfohlen, die standardmäßig enthaltenen Felder im Originalzustand zu lassen, und OLS-spezifische Felder hinzuzufügen, die nicht standardmäßig enthalten sind.

- 8 Speichern Sie die Datei unter einem Excel-Format.
- 9 So erstellen Sie eine Pivottable:
Filter oben: Line Item Status (Einzelpostenstatus), Purchase Unit Quantity (Menge der Bestelleinheiten), Auto Renewal Default (Standardmäßig automatisch verlängern)
 - a) Filter out Line Item Status (Einzelpostenstatus herausfiltern) = History-Adjusted Item (An den Verlauf angepasster Posten) und Rejected (Abgelehnt)
 - b) Extract PUQ (PUQ extrahieren)= Filter, um Ihre festen Subscriptions hinzuzufügen (z. B. 12 Monate, 36 Monate) Sie können Subscriptions mit gleichzeitigem Ablauf ausschließen, da sie unabhängig vom AR-Status auf der Subscription nicht automatisch verlängert werden, es sei denn, Sie verlängern den Beitritt des Kunden.
 - c) Filter out AR Default (AR-Standard herausfiltern)= Non-Auto Renew (Keine automatische Verlängerung) oder leer

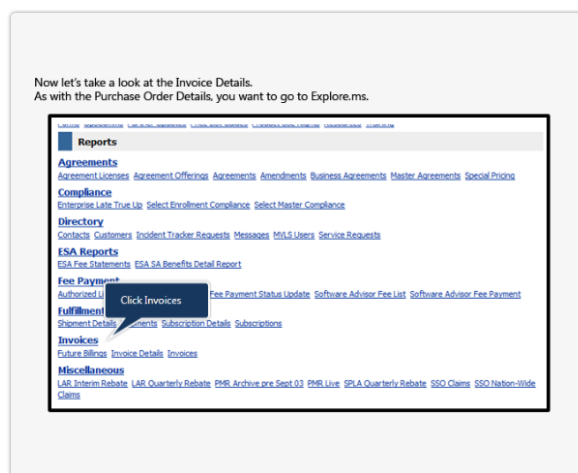
Column (Spalte) = Item Name (Artikelname) (filtern Sie bei Bedarf Dskp Optimization oder MDOP, MSND, VDI, Web Antimalware und Win VECD heraus), Coverage End (Deckungsende), Billing Option (Rechnungsoption) und Total Quantity (Gesamtmenge) (in absteigender Reihenfolge, da Mengen mit 0, also Gutschriften/neue Rechnungsstellungen für Sie uninteressant sind)

Rows= PO Number, End Date, Item Description (remove Desktop Optimization or MDOP, VDI, Web Antimalware, MSDN, and Win VECD as those are not OLS products), Billing Option.

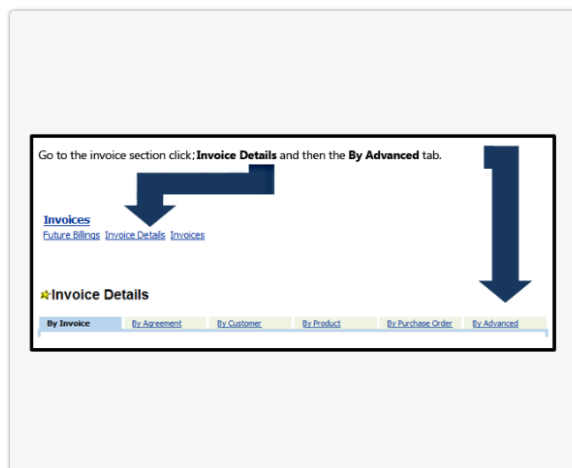
- 10 Die übrigen Informationen, die PO-Werte von 0,00 \$ oder weniger, werden automatisch verlängert und sollten im RO-Tool angezeigt werden.

19.7 Rechnungsdetails

- 1 Sehen wir uns nun die Rechnungsdetails an. Wir bei der Purchase Order gehen wir auch hier zunächst zu Explore.ms.

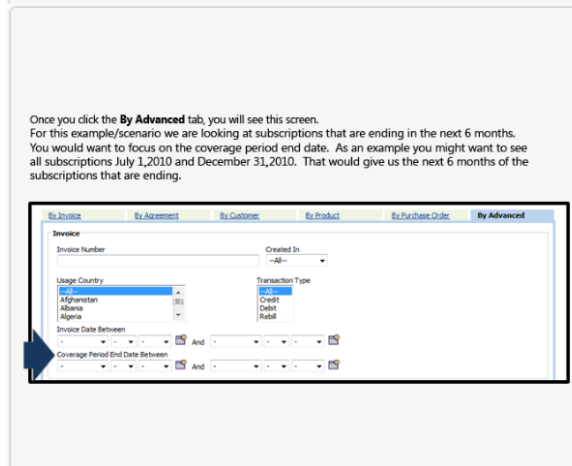


- 2 Gehen Sie zum Rechnungsbereich, klicken Sie auf „Rechnungsdetails“ und anschließend auf die Registerkarte „By Advanced“ (Erweitert).



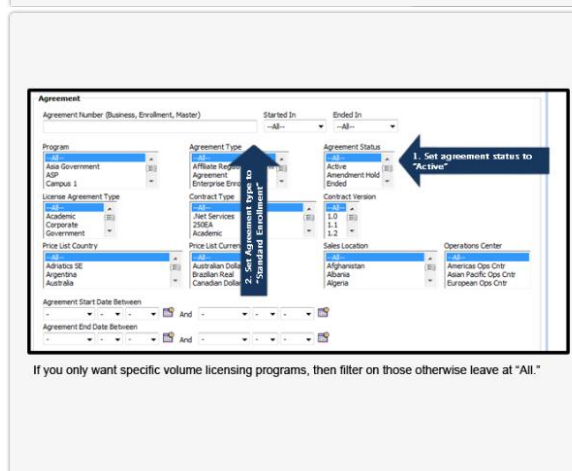
- 3 Sobald Sie auf die Registerkarte zur Erweiterung klicken, wird folgender Bildschirm angezeigt.
Für dieses Beispiel/Szenario verwenden wir Subscriptions, die innerhalb der nächsten 6 Monate auslaufen.

Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf das Enddatum des Deckungszeitraums. Sie können sich beispielsweise alle Subscriptions vom 01.07.10 bis 31.12.10 anzeigen lassen. So erhalten Sie die Subscriptions, die innerhalb der kommenden 6 Monate auslaufen.



- 4 Sie können nur nach bestimmten Volume Licensing-Programmen filtern. Wenn Sie alle Programme anzeigen möchten, behalten Sie die Einstellung „All“ (Alle) bei.

Legen Sie „Agreement Type“ (Vertragsart) auf „Standard Enrollment“ (Standardbeitritt) und „Agreement Status“ (Vertragsstatus) auf „Active“ (Aktiv) fest.



5 Lassen Sie alle Felder im Standardstatus.

6 Wählen Sie für den Produkttypen „Monthly Subscriptions-Volume License“ (Monatliche Subscriptions – Volume License) aus.

7 Wir empfehlen, den Purchase Order-Status auf „Accepted“ (Akzeptiert) festzulegen.

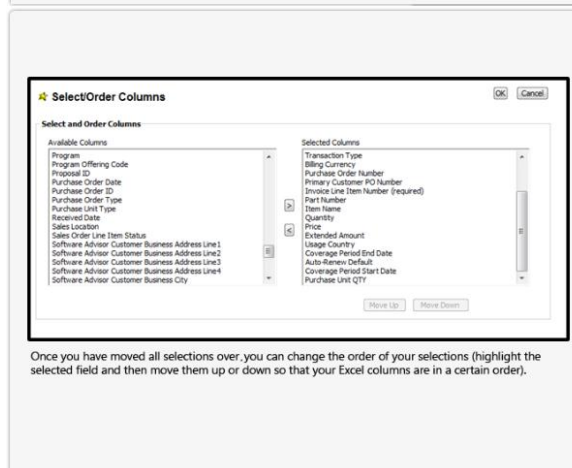
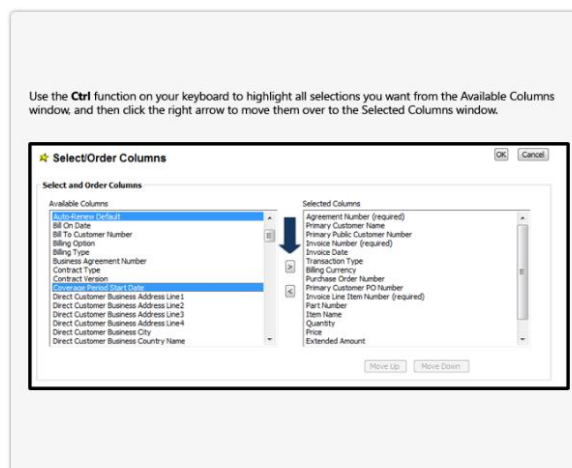
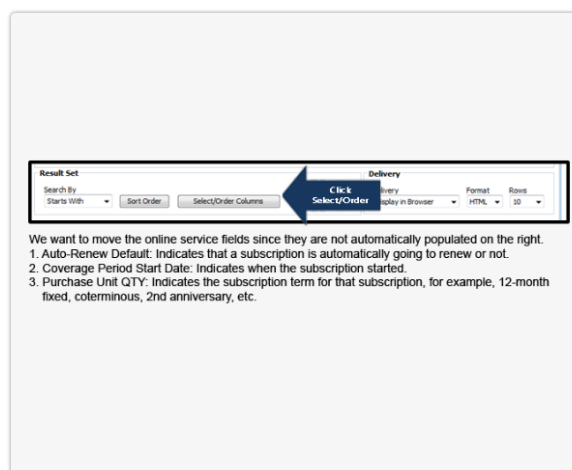
- 8 Klicken Sie auf „Select/Order Columns“ (Spalten auswählen/ordnen).

Verschieben Sie die Online Service-Felder, da diese nicht standardmäßig auf der rechten Seite ausgefüllt werden.

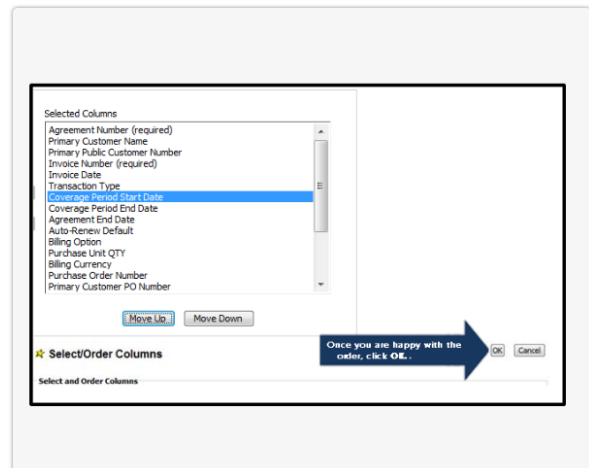
- Auto-Renew Default (Standardmäßige automatische Verlängerung): gibt an, ob diese Subscription automatisch verlängert wird
- Coverage Period Start Date (Anfangsdatum des Deckungszeitraums): gibt an, wann die Subscription begonnen hat
- Purchase Unit QTY (Menge der Bestelleinheiten): gibt die Subscriptionlaufzeit für diese Subscription an, z. B. fest für 12 Monate, mit gleichzeitigem Ablauf, 2. Jahrestag usw.

- 9 Verwenden Sie die STRG-TASTE auf Ihrer Tastatur, um Ihre Auswahl im Fenster „Available Columns“ (Verfügbare Spalten) zu markieren, und klicken Sie anschließend auf den rechten Pfeil, um Ihre Auswahl in das Fenster „Selected Columns“ (Ausgewählte Spalten) zu verschieben.

- 10 Nachdem Sie Ihre Auswahl verschoben haben, können Sie die Reihenfolge ändern (markieren Sie das ausgewählte Feld, und verschieben Sie es nach oben oder unten, sodass sich Ihre Excel-Spalten in einer bestimmten Reihenfolge befinden).



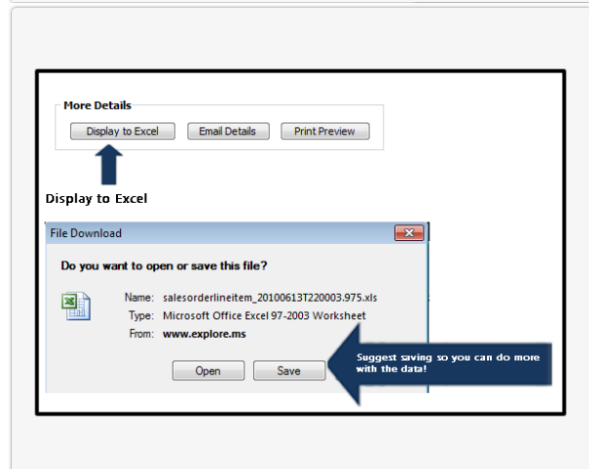
- 11 Wenn Sie mit der Reihenfolge zufrieden sind, klicken Sie auf OK.



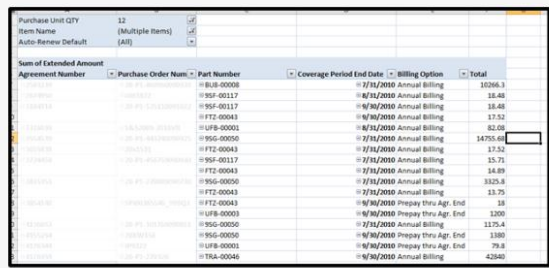
- 12 Die Bereitstellung kann auf „Display in Browser“ (Im Browser anzeigen) bleiben (beachten Sie, dass Excel nur die ersten 3000 Zeilen wiedergibt), oder Sie können den Bericht herunterladen. Klicken Sie auf „Suchen“.



- 13 Speichern Sie die Daten in einer Excel-Tabelle, um sie weiter bearbeiten zu können.



- 14 Erstellen Sie eine Pivottabelle, da sich darin Nicht-OLS-Produkte am besten herausfiltern lassen, und filtern Sie aus dieser Tabelle. Sie können 12-monatige feste Subscriptions anzeigen, die in den kommenden 6 Monaten auslaufen, und diese nach Artikelname filtern, um Nicht-OLS-Produkte, wie VECD, MSDN, MDOP, VDI, Web-Antimalware zu deaktivieren. Sie können auch nach der Kundenvertragsnummer oder der PO-Nummer, unter der sie bestellt haben, sortieren (Sie können die Tabelle nach Ihren Wünschen anpassen).



Create a pivot table, since it is the easiest way to filter out the non-OLS products and then filter from there. (You might want to show fixed 12-month subscriptions that are ending in the next 6 months, then filter by item name to un-select non-OLS products such as: VECD, MSDN, MDOP, VDI, Web anti-malware.) You might also sort by customer agreement number, PO number they ordered under (you can customize to how you want it).

20. Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP)

Das Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP) bietet auf einfache Weise Zugriff auf Microsoft Online Services. Mit MOSP können Kunden rasch online eine Subscription vornehmen, schnell Services bereitstellen und ihre Lizenzen mithilfe eines Onlineverwaltungstools verwalten. Microsoft verwaltet die IT-Infrastruktur und aktiviert die Software, sodass Kunden die Services innerhalb weniger Minuten bereitstellen können.

Nach Abschluss dieses Kapitels können Sie die Geschäftsregeln, die für die Genauigkeit der Onlinebestellungen und die Subscriptionverwaltung wichtig sind, ausführen.

20.1 Vorteile des Microsoft Online Subscription-Programm

Zu den Vorteilen des Microsoft Online Subscription-Programm gehören:

- Onlinesubscription
- Schnelle Bereitstellung
- Einfache Onlinelizenzverwaltung
- Hinzufügen von Online Services zu bestehenden Softwareinvestitionen

Onlinesubscription

Zu den Vorteilen der Onlinesubscription gehören:

„Testen vor dem Kauf“

- Testangebote sind verfügbar für:
 - Office 365 Plan P (10 Tage/25 Benutzer)
 - Office 365 Plan E3 (30 Tage/25 Benutzer)
 - Office 365 Plan K3 (30 Tage/25 Benutzer)
 - Windows Intune (30 Tage/25 PCs)
 - Windows Azure (Details erhalten Sie unter <http://www.microsoft.com/windowsazure/de/de/free-trial/>)
 - Dynamics CRM (30 Tage)
- Hinzufügen von Benutzern und Diensten
 - Dank der flexiblen Subscriptionoptionen können Kunden jederzeit mehr Dienste oder Benutzer kaufen und bereitstellen.
 - Optimierte Ausgaben durch den Erwerb von Subscriptions und Mengen, die den IT-Anforderungen des Unternehmens entsprechen.
 - Das Onlinetool für die Bestellung ist unter <http://www.microsoft.com/online/de-de/default.aspx> verfügbar.
 - Schnelle und einfache Subscription via MOSP unter Verwendung eines Onlineeinkaufskorbs.
- Erschwingliche Preise
 - Preisvorteile für Mengenkäufe von Platzlizenzen
 - Dank der Online Services werden die anfänglichen IT-Kosten stark gesenkt, und der Cashflow ist berechenbar.
 - Verwaltung der IT-Investitionen, indem nur lizenziert wird, was die Kunden benötigen

- Garantierter Preis während der 12-monatigen Subscriptionlaufzeit sorgt für eine planbare Kostenverwaltung
- Berechenbare monatliche Kosten helfen den Kunden, ihre finanziellen Ressourcen effizienter zu verwalten.
- Einfach zu kaufen:
 - Zahlung per Kreditkarte oder Rechnung möglich
 - Niedrige Mindeststückzahl, beginnend bei nur 5 Benutzern
 - Schnelle und bequeme elektronische Zahlung für Kunden

Schnelle Bereitstellung

Zur schnellen Bereitstellung gehören:

- Direkte Aktivierung der Dienste
 - Kunden können die Dienste direkt nach der Subscription und der Genehmigung aktivieren, was für eine einfache und schnelle Bereitstellung sorgt.
- Konfiguration und Verwaltung der Dienste
 - Microsoft verwaltet die IT-Infrastruktur und aktiviert die Software, sodass Kunden die Dienste innerhalb weniger Minuten bereitstellen können.
 - Benutzer erhalten einen sicheren Zugriff auf die Dienste ohne eine Virtual Private Network (VPN)-Verbindung.
 - Für die Aktivierung wird nur ein PC, eine Internetverbindung und ein Browser benötigt.
 - Benutzer greifen immer auf die aktuellen Versionen der Dienste zu.
 - Durch die schnelle Bereitstellung beeinflusst die IT den Geschäftswert positiv, indem den Mitarbeitern die neueste Software für die Kommunikation und Zusammenarbeit zur Verfügung gestellt wird.
 - Zur Bereitstellung der Dienste werden nur wenige IT-Mitarbeiter benötigt, sodass die Ressourcen für geschäftskritische Projekte eingesetzt werden können.
 - Mit der neuesten Software stehen den Mitarbeitern auch die neuesten Produktivitätstools zur Verfügung.
- Einfache Onlinelizenzverwaltung
 - Die Onlinelizenzverwaltung ist einfach, und die Bereitstellung der Lizenzen erfolgt nahtlos.
 - Die Verwaltung der Lizenzen ist einfach, da die Kunden sämtliche Lizenzsubscriptions online anzeigen können.
 - Administratoren können sich an einem zentralen Ort um die Verwaltung der Subscriptions und die Konfiguration der Online Services kümmern.
 - Automatische Verlängerung der Subscription auf jährlicher Basis.
 - Online Services sind subscriptionbasiert und werden jeweils für die einzelnen Benutzer lizenziert.
 - Sie müssen einfach nur klicken, um der Subscription mit einer digitalen Signatur zuzustimmen.
 - Wenn Kunden Microsoft SharePoint® Server oder Microsoft Exchange Server implementiert haben, können Benutzer von Online Services diese Systeme verwenden.
 - Die Onlinesubscription ist schnell und einfach, da keine schriftlichen Vereinbarungen unterzeichnet werden müssen.
 - Technische Administratoren verwenden das Microsoft Online Administration Center (MOAC)-Tool, um Kennwörter zurückzusetzen oder Benutzerkonten zu erstellen.

Hinzufügen von Online Services zu bestehenden Softwareinvestitionen

Wenn ein Kunde Online Services zu seiner oder ihrer bestehenden Softwareinvestition hinzufügt, hat das folgende Vorteile:

- Wertschöpfung durch Partner
 - Die Wertschöpfung wird durch QuickStart-Partner möglich gemacht, wo Ihnen mehr als 2100 geschulte und fachkundige Partner bei der Bestellung, Angebotsabgabe oder beim Angebot zusätzlicher Dienste behilflich sein können.
- Interoperabilität
 - Microsoft Online Services lässt sich nahtlos in bestehende Unternehmenssoftware integrieren.
- Kombination aus lokalen und Onlinesubscriptions
 - Für Kunden mit Enterprise Agreements (EA) oder Campus (EES) und School Agreements (CASA) empfiehlt Microsoft den Kauf von Online Services über einen bestehenden Volume Licensing-Vertrag, um optimierte Preisvorteile für Mengenkäufe zu erhalten.
 - Kunden, die Lizenzen über Microsoft Open License, Open Value und Select Plus erwerben, empfiehlt Microsoft zu überprüfen und zu bestimmen, wie eine Subscription von Microsoft Online Services die IT-Strategie der Kunden unterstützen kann.
 - Verwalten von Softwarelizenzen über die bestehenden VLSC und MOP.
 - Kunden, die von einer anderen Plattform migrieren möchten, können ihre Benutzer mithilfe von Online Services langsam migrieren, sodass keine hohen Anschaffungskosten für Hardware anfallen.

20.2 Über MOSP verfügbare Servicesuiten

Microsoft Office 365 besteht aus einer Reihe von Enterprise-Produkten, die als Subscriptionsservice vorliegen, der von Microsoft gehostet und über Partner verkauft wird. Office 365 eignet sich für Kunden mit verwalteten IT-Anforderungen. Folgende Dienste sind in der Office 365-Suite enthalten:

- Microsoft Exchange Online Standard: Desktop-PC und mobile E-Mails und Kalender mit Microsoft Outlook® Web Access und vollständige Clientintegration für Microsoft Office Outlook-Messaging und -Collaboration
- Microsoft SharePoint® Online Standard: Portale, Zusammenarbeit, Suche und benutzerdefinierte Teamwebsites
- Microsoft Lync Online: Webkonferenzen und Videokonferenzen
- Microsoft Office Web Apps: ermöglicht die Anzeige und grundlegende Bearbeitung von Dokumenten direkt über Ihren Webbrowser Nicht in Plan E1 enthalten.

Die **Office 365 Kiosk Worker**-Suite eignet sich für Benutzer, die 5 bis 10 Prozent ihrer Zeit oder weniger am PC verbringen und sich in der Regel ein Terminal teilen. Beispiele von Deskless Workers sind Arbeiter an der Fertigungslinie, Einzelhandelskaufleute und Postboten. Die Office 365 Kiosk Worker Suite enthält folgende Dienste:

- Microsoft Exchange Online Kiosk Worker: bietet E-Mail, Kalender, globale Adresslisten, Antivirus- und Antispamfilter und Outlook Web Access Light für den Zugriff auf geschäftliche E-Mails

- Microsoft SharePoint Online Kiosk Worker: bietet einfachen Zugriff auf das SharePoint Serverportal und Teamwebsites sowie Suchfunktionen und bietet den Mitarbeitern schreibgeschützten Zugriff auf wichtige Informationen, wie Unternehmensrichtlinien, Schulungen und Services.
- Microsoft Office Web Apps: ermöglicht die Anzeige und grundlegende Bearbeitung von Dokumenten direkt über Ihren Webbrowser. Der Zugriff auf Plan K1 Office Web Apps ist schreibgeschützt.

20.3 Individuelle Dienstangebote

Über MOSP können Kunden auch folgende individuelle Dienste bestellen:

- **Office Professional Plus (Subscription):** die neueste Version der Office 2010-Desktopanwendungen und erworbenen Office Web Apps, die über Cloud-Dienste verbunden und geliefert werden. Verfügbar als jährliche Subscription für Plan E-Kunden und als monatliche Subscription für Plan P- und E-Kunden.
- **Exchange Online:** Zugriff auf E-Mails, Kalender und Kontakte über PC, Telefon oder Web. Plan 2 enthält erweiterte Funktionen einschließlich erweiterter Archivierung, Compliance und integrierte Mailboxfunktionen.
- **SharePoint Online:** Erstellen von SharePoint Online-Websites zum Freigeben von Dokumenten und Informationen an Kollegen und Kunden. Plan 2 enthält erweiterte Funktionen für aussagekräftige Formulare, eine verbesserte Datenvisualisierung mit Visio Services und die Veröffentlichung einfacher Datenbanken mit Access Services.
- **Lync Online:** Einheitlicher Kommunikationsplan, der Unternehmen die Möglichkeit für Instant Messaging, Anwesenheit und Computer-zu-Computer-Audio- und Videoanrufe bietet. Plan 2 enthält erweiterte Funktionen für Unternehmen, einschließlich Instant Messaging, Anwesenheit und Onlinebesprechungen über Audio- und Videoanrufe sowie die gemeinsame Verwendung von Daten.
- **Office Web Apps with SharePoint:** Einfach zu verwendende Onlineversionen für Microsoft Word, Excel, PowerPoint und OneNote für die Anzeige und einfache Bearbeitung von Dokumenten direkt in Ihrem Webbrowser dank der erweiterten SharePoint Onlinefunktionen. Plan 2 enthält erweiterte SharePoint-Funktionen für aussagekräftige Formulare, eine verbesserte Datenvisualisierung mit Visio Services und die Veröffentlichung einfacher Datenbanken mit Access Services.
- **Exchange Online Deskless Worker:** Grundlegende Nachrichten- und Kalenderfunktionen mit Web-E-Mail- und POP-Zugriff.
- **Exchange Online Archiving (für lokale Postfächer):** Ein privates E-Mail-Archiv für Benutzer, die über Postfächer auf Exchange Server 2010 verfügen.
- **Windows Azure Platform:** Die Windows Azure Platform ist eine Plattform für Clouddienste, die die zeitaufwendige Prozedur des Kaufens, Verwaltens und Wartens von Infrastruktur verkürzt bzw. sogar komplett überflüssig macht.

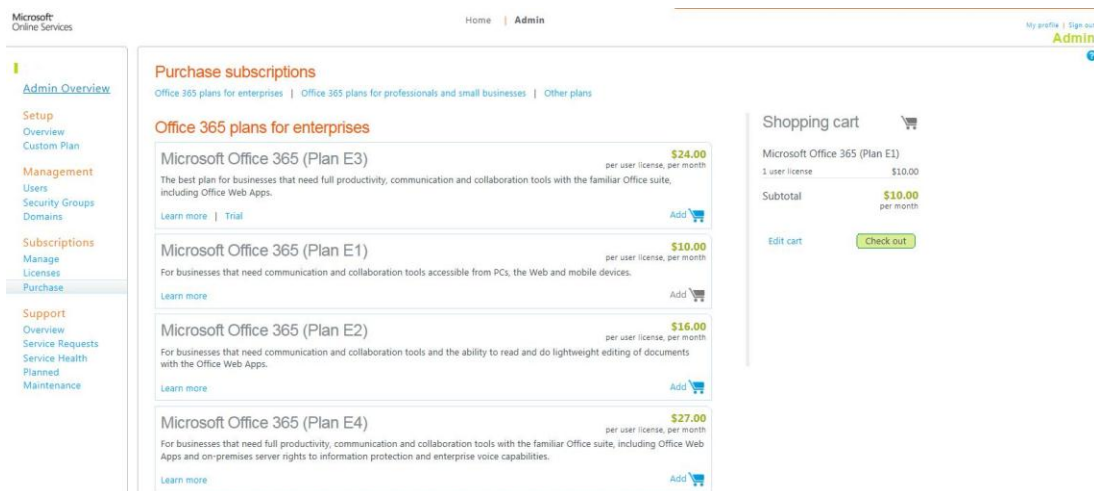
- **Windows Intune:** Desktops über eine webbasierte Konsole konfigurieren, überwachen und deren Fehler beheben
- **Dynamics CRM:** Bietet Geschäftsleuten Zugang zu Kundeninformationen über eine vertraute Microsoft Office Outlook-Umgebung, die für eine rasche Benutzerübernahme und schnelle Ergebnisse sorgt

20.4 Käuferfahrung der Kunden

Sämtliche Bestellungen für Online Services, die über das Microsoft Online Subscription-Programm angeboten, werden über das Microsoft Online Portal (MOP) auf der Website [Microsoft Online Services](#) bearbeitet.

Der Partner kann den Kunden mithilfe der folgenden Methoden bei der Bestellung unterstützen:

- **Unterstützung vor Ort:** Der Partner unterstützt den Kunden bei der Bestelleingabe vor Ort an seinem Standort.
- **Kundenbestellung:** Der Kunde gibt die Bestellung direkt über das Microsoft Online Portal auf. Der Partner kann im Vorfeld Vorschläge zur Konfiguration der Bestellung machen, um den Kunden zu unterstützen.
Beachten Sie, dass nachstehende Preise jederzeit geändert werden können.



The screenshot displays the Microsoft Online Services (MOS) portal interface. On the left, a navigation menu includes links for Admin Overview, Setup, Management, Subscriptions, and Support. The main content area is titled 'Purchase subscriptions' and lists four Office 365 plans for enterprises: Plan E3 (\$24.00), Plan E1 (\$10.00), Plan E2 (\$16.00), and Plan E4 (\$27.00). Each plan includes a brief description and an 'Add' button. On the right, a 'Shopping cart' section shows the selected Plan E1 license for \$10.00 and a 'Check out' button.

20.5 Microsoft Online Subscription-Vertrag

Sämtliche Onlinekäufe von Microsoft Online Services werden über ein Onlineshoppingsystem getätigt. Die Kunden werden zur Zusammenarbeit mit einem qualifizierten Microsoft Online Services-Partner ermutigt, um eine Lösung zu konfigurieren, die ihren speziellen Geschäftsanforderungen am ehesten entspricht.

Alle Kunden gelten im MOSP als Neukunden und müssen beim Kauf den Microsoft Online Subscription-Vertrag unterzeichnen. Der Microsoft Online Subscription-Vertrag gilt für alle Online Services, die über MOSP verkauft werden. Der Vertrag wird online über einen einfachen Signaturbildschirm in den Microsoft Online Portal-Konfigurationsdetails unterzeichnet.

Vorhandene Microsoft Volume Licensing-Kunden

Alle Kunden mit bestehenden Volume Licensing-Verträgen müssen den Microsoft Online Subscription-Vertrag unterzeichnen, um ihren Kauf abzuschließen. Der Vertrag ist nicht mit ihrem bestehenden Vertrag zum Volume Licensing-Programm verknüpft.

Testkunden

Der Kunde muss den Microsoft Online Subscription-Vertrag vor dem Kauf der Dienste unterzeichnen. Kunden, die eine Testversion der Dienste genutzt haben, müssen die Bedingungen des Online Subscription-Vertrags auch akzeptieren, um ihren Kauf abzuschließen.

20.6 Mindestbestellanforderungen und Subscriptionlaufzeit

Mindestbestellanforderungen

Für Office 365 gelten keine Mindestbestellanforderungen.

Subscriptionlaufzeit

Die Subscriptionlaufzeit für sämtliche Dienste beträgt 12 Monate.



Ausnahme

Es gelten folgende Ausnahmen für die 12-monatige Laufzeit:

Wenn zusätzliche Benutzer für die gleiche Subscription zu einem bestehenden Dienst hinzugefügt werden

Wenn zusätzlicher Speicher für einen bestehenden Dienst erworben wird

20.7 Lizenzierung

Im grundlegenden Lizenzierungsmodell werden einzelne Benutzer über eine Benutzerabonnementslizenz (User Subscription License, USL) lizenziert.

Benutzerabonnementslizenz (User Subscription License, USL)

Eine USL gewährt befristete Rechte für den Online Service und in machen Fällen befristete Clientzugriffsrechte für lokale Server-Entsprechungen (Kauf von Serverlizenzen erforderlich). Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt „Server/Client Access License (CAL)“ der Microsoft-Produktbenutzungsrechte für Online Services und ihre entsprechenden lokalen Server. USLs enthalten Rechte für die aktuellen Microsoft Online-Softwareupdates und -upgrades, sofern der Kunde mit seiner Subscription auf dem neuesten Stand ist.

Benutzerabonnementslizenzen für Software Assurance

Eine USL für Software Assurance ähnelt einer gewöhnlichen USL. Der Unterschied ist, dass sie Kunden zugewiesen werden kann, die außerdem eine qualifizierende CAL mit aktiver Software Assurance haben, oder die ein Gerät verwenden, dem eine qualifizierende Geräte-CAL mit aktiver Software Assurance zugewiesen wurde.

20.8 Preise

Die Preise für Office 365 finden Sie unter <http://www.microsoft.com/online/de-de/products.aspx> oder unter <https://portal.microsoftonline.com>, wenn ein Kunde einen Dienst in den Onlineeinkaufskorb legt. Die Kundenpreise bleiben gleich, unabhängig davon, ob der Kauf getätigt wurde oder ob die Unterstützung eines Partners in Anspruch genommen wurde.

Preisrabatte

Preisrabatte werden bei Mengenbestellungen angeboten und werden für jede Dienstssubscription individuell festgelegt (und nicht für die Gesamtheit aller Dienstssubscriptions).

Preisstufen basieren für alle Online Services auf den unten aufgeführten Mengen. Die aktuellen Preise erhalten Kunden durch Hinzufügen eines Dienstes zum Einkaufskorb unter <https://portal.microsoftonline.com>.

Die Preisrabatte für umfangreiche Mengenbestellungen basieren auf der Gesamtanzahl der Benutzer, die für eine individuelle Servicesubscription erworben werden. Wenn ein Kunde beispielsweise 100 Platzlizenzen für Office 365 und 300 Platzlizenzen für Exchange Online Standard erwirbt, basiert die Preisstufe für Office 365 auf den 100 Platzlizenzen (Preisstufe 1) und die Preisstufe für Exchange Online Standard auf den 300 Platzlizenzen (Preisstufe 2).

Eine Preisaktion ist nur während des festgelegten Aktionszeitraums verfügbar. Nach Ablauf einer Aktion gelten die Aktionsrabatte nicht mehr für weitere Käufe.

Zum Zeitpunkt des Kaufs muss der Kunde bestätigen, dass die Aktionspreise für einen begrenzten Zeitraum verfügbar sind und nur für die entsprechende Subscriptionlaufzeit gelten.

20.9 Zahlungsoptionen und Abrechnung

Zahlungsoptionen

Die Zahlung per Kreditkarte ist für alle Kunden verfügbar.

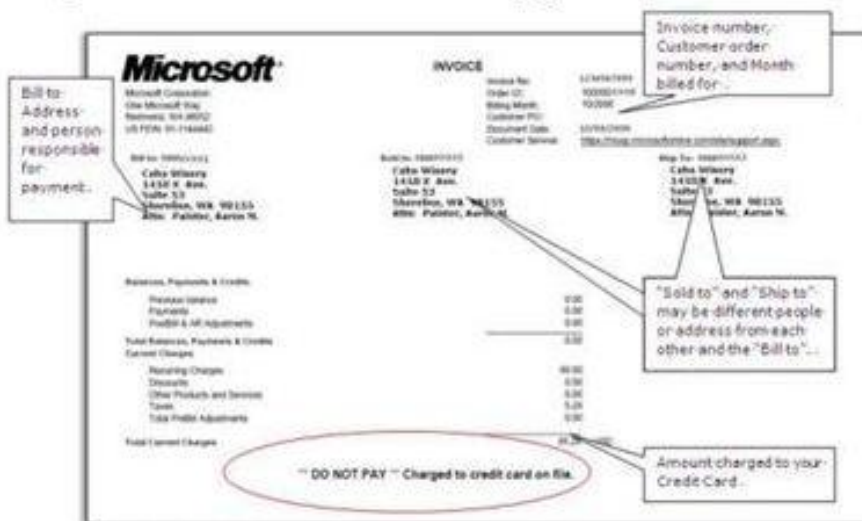
Eine Zahlung per Scheck, Überweisung oder Automated Clearing House ist für Kunden verfügbar, die elektronische Rechnungen erhalten (bei Genehmigung von Microsoft).

Abrechnung

- Eine monatliche Abrechnung ist für 12-monatige Subscriptionlaufzeiten verfügbar.
- Elektronische Rechnung: Kunden können eine elektronische Rechnung erhalten (Option bei Bestelleingabe in MOP), wenn die Gesamtanzahl der Subscriptions die monatliche Mindeststückzahl für ihren Vertriebsstandort überschreitet. Wenn sich Kunden für diese Option entscheiden, erhalten sie monatlich für jede Bestellung eine Rechnung per E-Mail. Hinweis: Jede Bestellung kann mehrere Dienstssubscriptions enthalten.

Diagramm 20.9 MOS-Abrechnung

Example of E-bill (invoice for credit card payments for Microsoft Online Services)



- **Elektronisches Statement:** Ein elektronisches Statement (eStatement) wird bei Versenden der Rechnung oder nach Belastung einer Kreditkarte erstellt. Kunden können das eStatement im MOP einsehen (nicht per E-Mail verfügbar). Ein eStatement wird auf Bestellebene konsolidiert und ist pro Bestellung bzw. pro Monat verfügbar.
- **Bestellnummer:** Kunden können eine Bestellnummer in MOP angeben, die als Referenz auf sämtliche Rechnungen und eStatements gilt. Kunden können die Bestellnummer bei Bedarf jederzeit über MOP ändern.

20.10 Zusätzliche Bestellungen

Der Kunde hat zwei Möglichkeiten, zusätzliche Lizenzen zu einer bestehenden Subscription über MOCP zu kaufen.

Erweiterung bestehender Subscriptions

Der Kunde kann eine Bestellung für zusätzliche Lizenzen für die gleiche Subscription über die Registerkarte „Manage Subscriptions“ (Subscriptions verwalten) im MOP aufgeben. In diesem Fall wird das Enddatum der hinzugefügten Subscriptionlizenzen an das Enddatum der ursprünglichen Subscription angeglichen. Die zusätzliche Menge wird im Microsoft Online Portal im monatlichen eStatement für die ursprüngliche Bestellung konsolidiert.

Preise

Fall weitere Benutzer zu einer bestehenden Subscription hinzugefügt werden, wird die Preisstufe für die verbleibenden Monate neu angepasst, wenn die Subscription durch die zusätzliche Menge in eine neue Preisstufe fällt (die neue Preisstufe gilt für alle Platzlizenzen). Die Preisanpassung beginnt mit der Abrechnung für den nächsten Monat.

Beispiel:

Ein Kunde erwirbt 75 Platzlizenzen für Office 365 und einen Monat später weitere 200 Platzlizenzen als Erweiterung einer bestehenden Subscription. Die Preisstufe für die nächste Rechnung (Monat 3) basiert nun auf 275 Platzlizenzen. Die Subscriptionlaufzeit für die verbleibenden 11 Monate stimmt mit der ursprünglichen Bestellung überein.

Individuelle neue Subscriptions

Der Kunde kann eine separate Bestellung für eine neue Subscription des gleichen Dienstes angeben. In diesem Fall liegt die Subscriptionlaufzeit bei 12 Monaten, und die Subscription wird getrennt von anderen Bestellungen verwaltet. Die neue Subscription wird nicht im monatlichen eStatement der ursprünglichen Bestellung konsolidiert, sondern verfügt über ein separates eStatement.

Preise

Wenn die zusätzlich bestellte Menge als separate Subscription unter dem gleichen Vertrag gekauft wurde, basiert die Preisstufe auf der für diese individuelle Subscription bestellte Menge. Preisstufen werden auf Subscriptionebene festgelegt und nicht mit vorherigen Subscriptionbestellungen konsolidiert.

Beispiel:

Wenn ein Kunde 75 Platzlizenzen für Exchange Online kauft und zwei Monate später weitere 200 Platzlizenzen für Exchange Online als neue individuelle Bestellung erwirbt (getrennt von der ursprünglichen Bestellung), basiert die Preisstufe für die nächsten Rechnungen auf den separaten Bestellungen (75 Platzlizenzen und 200 Platzlizenzen).

20.11 Upgrades/Downgrades, Add-On-Dienste und Verlängerungen

Upgrades/Downgrades

Falls ein Kunde von einer individuellen Dienstkomponente auf die Suite erweitern möchte oder von einer Suite auf eine individuelle Dienstkomponente zurückgestuft werden möchte, kann dies am Ende der Subscription erfolgen.

Es ist kein Rabatt für Kunden verfügbar, die beim Upgrade auf die komplette Suite bereits individuelle Dienstkomponenten besitzen.

Beispiel:

Ein Kunde hat bereits 50 Platzlizenzen für SharePoint Online Standard erworben und entscheidet sich während der ersten Subscriptionlaufzeit, die 50 Platzlizenzen auf die gesamte Office 265-Suite zu erweitern.

In diesem Fall muss der Kunde 50 weitere Lizenzen für die Suite erwerben. Wenn dies in den 30-tägigen Stornierungszeitraum fällt, kann der Kunde die ursprüngliche Bestellung für SharePoint Online Standard stornieren und separat eine Lizenz für die Suite erwerben. Für den Fall, dass der Stornierungszeitraum schon abgelaufen ist, muss der Kunde bis zum Ende der Subscriptionlaufzeit warten, um SharePoint Online Standard stornieren zu können. Die Lizenzen für die Suite müssen nach wie vor separat erworben werden.

Bestellung von Add-On-Diensten

Ein Add-On-Dienst ist ein Dienst, der zur Verbesserung eines anderen Onlinedienstes erworben werden kann. Der Add-On-Dienst setzt einen übergeordneten Dienst voraus, den der Kunde bereits erworben hat.

Folgende Add-On-Dienste sind verfügbar:

- Weiterer SharePoint-Onlinespeicher

Wenn nach der ursprünglichen Bestellung von SharePoint Online zusätzlicher Speicherplatz bestellt wird, werden die Subscriptionbedingungen des Add-On-Dienstes an die Laufzeit der ursprünglichen Bestellung angeglichen.

Beispiel:

SharePoint Online wird am 01.01.12 mit einer 12-monatigen Subscriptionlaufzeit bis zum 31.12.12 gekauft. Am 01.05.12 wird weiterer SharePoint Onlinespeicher gekauft. Daher endet die Subscriptionlaufzeit für den weiteren SharePoint Onlinespeicher am 31.12.12, weil er an den ursprünglichen Kauf angepasst wird.

Verlängerungsbestellungen

Alle Subscriptions verlängern sich automatisch am Ende jeder Subscriptionlaufzeit um weitere 12 Monate. Für die automatische Verlängerung muss der Kunde keine weiteren Schritte tätigen.

Benutzer, Laufzeit, Abrechnung und Zahlungsoptionen bleiben bei der verlängerten Subscription gleich. Der Kunde kann die Bestellnummer bei Bedarf bei Verlängerung (oder jederzeit) ändern. Verlängerungspreise werden zum Zeitpunkt der automatischen Verlängerung festgelegt. Der Kunde kann automatische Verlängerungen für jeden individuellen Dienst über MOP unter <https://portal.microsoftonline.com> aktivieren bzw. deaktivieren. Die automatische Verlängerung ist standardmäßig für alle Subscriptions festgelegt.

Der Kunde erhält vor dem Verlängerungsdatum eine Benachrichtigung. Die Kunden sind dafür verantwortlich, dass die Deaktivierung vor der automatischen Verlängerung des Subscriptiondatums erfolgt. Es spielt keine Rolle, ob sie eine Benachrichtigung erhalten. Falls der Kunde keine automatische oder manuelle Verlängerung durchführen möchte, wird der Dienst beendet.

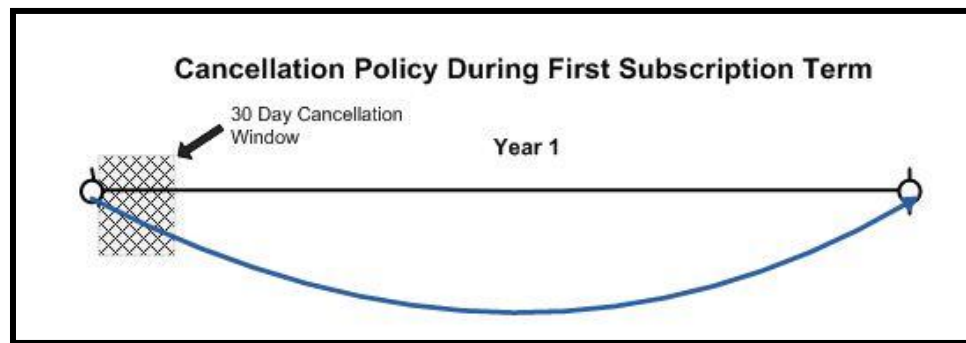
20.12 Stornierungsrichtlinie

Erste Subscriptionlaufzeit

Nach Verlängerung der ersten Subscriptionlaufzeit können Sie Ihre Subscription jederzeit mit mindestens einem Monat Vorankündigungszeit stornieren. Nach der Vorankündigung bleibt der Dienst für den Rest dieses Monats sowie den Folgemonat bestehen, und Ihnen wird dieser Zeitraum berechnet.

Kunden können innerhalb von 30 Tagen nach der ursprünglichen Bestellung für das erste Jahr eine Subscription stornieren. Kunden, die die ursprüngliche Subscription während des 30-tägigen Stornierungszeitraums kündigen, erhalten eine Rückerstattung der gesamten Subscription abzüglich des ersten Monats. Kunden, die die ursprüngliche Subscription während der ersten Subscriptionlaufzeit nach dem 30-tägigen Stornierungszeitraum kündigen, erhalten keine Gutschrift oder Rückerstattung für diese Subscriptionlaufzeit.

Diagramm 20.12.1 Stornierung

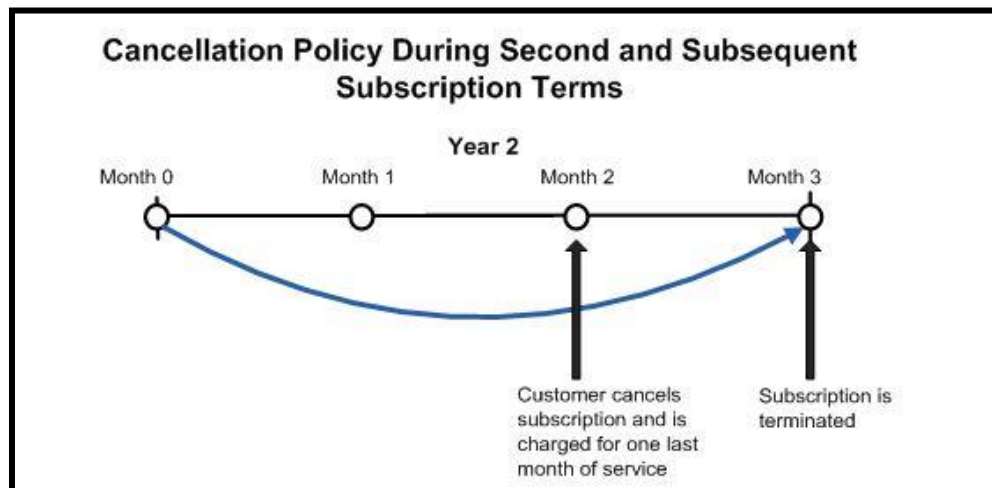


Zweite Laufzeit und nachfolgende Laufzeiten

Nach Verlängerung der ersten Subscriptionlaufzeit können Kunden die Subscription jederzeit mit mindestens einem Monat Vorankündigungszeit stornieren. Nach der Vorankündigung bleibt der Dienst für den Rest dieses Monats sowie den Folgemonat bestehen, und den Kunden wird dieser Zeitraum berechnet.

Für den Fall, dass eine Subscription mit einer abhängigen Add-On-Subscription storniert wird, wird diese Add-On-Subscription ebenfalls storniert. Wenn ein Kunde beispielsweise SharePoint Online storniert und außerdem über den weiteren Speicher für SharePoint verfügt, werden beide storniert.

Diagramm 20.12.2 Stornierung der zweiten und nachfolgenden Laufzeit



21. Glossar

12-monatige feste Subscription	Eine Subscription, die am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum beginnt (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt), und 12 Monate später endet.
36-monatige feste Subscriptions	Eine Subscription, die am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum beginnt (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt), und 36 Monate später endet (nur Select Plus).
Abrechnungsoption „Pre-Pay“ (auch Zahlung im Voraus)	OLS-Abrechnungsoption, bei der Microsoft dem Partner/Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung eine Rechnung für die volle Subscriptionlaufzeit stellt.
Abrechnungsoption zum Jahresdatum des verbundenen Unternehmens	Logik für Deckungspreise und anteilige Berechnung ist monatlich bis zum nächsten Jahrestag des verbundenen Unternehmens (nur Select Plus). Die erste Rechnung wird je nach Anzahl der bis zum nächsten Jahrestag verbleibenden Monate anteilig verrechnet. Die zweite Rechnung deckt volle 12 Monate ab.
Abrechnungsoption zum Jahrestag der Bestellung	Logik für Deckungspreise und anteilige Berechnung gilt nicht, bis die ersten 12 Monate der Subscription abgeschlossen sind (nur Select Plus). Danach erfolgt die anteilige Berechnung monatlich bis zum Ende der Subscriptiondeckung.
Add-On-Dienste	Ein Dienst, der zur Verbesserung eines anderen Onlinedienstes erworben wurde. Der Add-On-Dienst setzt einen übergeordneten Dienst voraus, den der Kunde bereits erworben hat.
BEC	Basic Enterprise Commitment (Grundlegende Unternehmenszusage)
Beenden der Bereitstellung (Deaktivierung)	Einstellung einer aktiven Online Service-Subscription
Bericht „Bestellungsdetails“	Benutzerdefinierter Bericht für die OLS-Subscription, der aus Explore.ms extrahiert werden kann. Die Informationen aus dem Bericht „Bestellungsdetails“ liefern OLS-Subscriptiondaten wie auf der Bestellung angegeben.
Bericht „Rechnungsdetails“	Benutzerdefinierter Bericht für die Online Service-Subscription, der aus Explore.ms extrahiert werden kann. Die Informationen aus dem Bericht „Rechnungsdetails“ liefern OLS-Subscriptiondaten wie auf der Rechnung angegeben.
Bing Maps	Ein angepasster Zuordnungs-/Weiterleitungs-/Ortsdienst, den Unternehmen auf ihren Websites bereitstellen können.
CAL	Client Access License (Clientzugriffslizenz)
CASA FTE	Campus (EES) and School Agreement full-time employees (Vollzeitmitarbeiter im Rahmen des Campus (EES)- und School-Vertrags)
CCAL	Core Client Access License (Core-Zugriffslizenz)
Channel-/Kundenpreisblatt	Das Channel-/Kundenpreisblatt (Channel/Customer Price Sheet, CPS) wird für BEC-Bestellungen für alle Enterprise- und Enterprise Subscription-Kunden verwendet.
Cloud Computing	Ein neues, auf dem Internet basierendes Modell für die Erweiterung, Nutzung und Lieferung von IT-Diensten, das in der Regel dynamisch skalierbare und größtenteils virtualisierte Ressourcen als Dienst über das Internet bereitstellt. Die Cloud bietet einen Pool an Computerressourcen, die alle zusammenarbeiten und effektiv als einzelner Computer fungieren. Als nächster logischer Schritt im Bereich der Computer in Unternehmen verwaltet die Cloud Informationen und stellt Dienste bereit – Infrastructure-as-a-Service (IaaS), Platform-as-a-Service (PaaS) oder Software-as-a-Service (SaaS).

CRM	Customer Relationship Management (Kundenbeziehungsmanagement)
Deckungsbeginn	Das Datum, an dem die Deckung der OLS-Subscription beginnt.
Deckungsende	Das Datum, an dem die Deckung der OLS-Subscription endet.
Dynamics CRM Online	Eine leistungsstarke und benutzerfreundliche CRM-Lösung von Microsoft, die über das Internet zur Verfügung gestellt wird und den Organisationen ermöglicht, schnell, kostengünstig und mit der erforderlichen Flexibilität den Betrieb aufzunehmen, um die individuellen Anforderungen jedes Geschäfts zu erfüllen.
E	Elektronisch, ein Schlüsselwort in der SKU-Beschreibung, um bei der Auswahl einer OLS-SKU zu helfen.
ECAL	Enterprise Client Access License (Enterprise-Clientzugriffslizenz)
EDI	Electronic Data Interchange (Elektronischer Datenaustausch)
eLearning-Detail	Ein Arbeitsblatt, das Dienstgruppe, Artikelnummer und Artikelname auflistet.
Enrollment for Application Platform (EAP)	Die Microsoft Application Platform besteht aus einer Reihe von integrierten Technologien und Tools, die für mehr Innovation sorgen, indem sie helfen, den Wert der bestehenden Anwendungen zu maximieren, rasch neue Anwendungen zu entwickeln und die Produktivität bei gleichzeitiger Senkung der Betriebskosten zu steigern.
Enrollment for Core Infrastructure (ECI)	Ein optimiertes Datacenter, das effizientere und zuverlässigere Dienste bietet, die besser an die wechselnden Anforderungen Ihres Unternehmens angepasst sind. Mit ECI können das Windows Server-Betriebssystem, die Microsoft System Center-Serververwaltung und Microsoft Forefront Client Security kostengünstig und gemeinsam als Präprozessorlizenz lizenziert werden.
Enrollment for Dedicated Online Services (EDOS)	Bietet großen Behörden- und Unternehmenskunden die Möglichkeit, Microsoft Online Services zu abonnieren, die in einer dedizierten Serverumgebung gehostet werden. Ermöglicht Volume Licensing-Käufe für BPOS-Dedicated EDOS ist ähnlich wie die „Multi-Tenant“-Version von BPOS, die derzeit im Rahmen des Volume Licensing vertrieben wird; die Bereitstellung erfolgt jedoch über eine dedizierte Infrastruktur.
Enrollment for Education Solutions (EES)	EES ist ein neuer Subscriptionbeitritt unter dem Campus und School-Vertrag für Academic-Kunden und ersetzt den bestehenden Campus-Beitritt.
Enterprise/Enterprise Subscription Agreement	Ein Vertrag, der Kunden mit großen Organisationen dabei unterstützt, die Komplexität und Kosten beim Erfüllen der Softwareanforderungen zu minimieren.
Ergänzendes CPS	Ein Kunden-/Channel-Partner-Preisblatt, das nach der Unterzeichnung und dem Abschluss des Volume Licensing-Beitritts ausgefüllt an Microsoft gesendet wird, nachdem das ursprüngliche CPS ausgefüllt, unterzeichnet und bearbeitet wurde.
Exchange Hosted Services (EHS)	Ein Dienst von Microsoft, der Onlinetools bietet, mit deren Hilfe sich eine Organisation vor Spam und Malware schützen, die Archivierung von E-Mails gemäß Richtlinien und Auflagen erfüllen, Daten zum Schutz der Vertraulichkeit verschlüsseln und den E-Mail-Zugriff während und nach Serverausfällen aufrechterhalten kann.
Explore.ms	Datenbank für die Kunden- und Subscriptionlizenzierungsverwaltung, die für die Berichterstellung über Online Service-Subscriptions genutzt werden kann.
Forefront-Lösungen	Ein Microsoft-Sicherheitssystem, das sowohl lokal als auch in der Cloud umfassende End-to-End-Lösungen bietet, die praktisch überall Schutz und sicheren Zugriff gewährleisten. Dies umfasst mehrstufigen Schutz und identitätsbasierten Zugriff.

Gehostete Software	Über das Internet (Cloud) verwaltete und bereitgestellte Lösungen, die eine schnelle Implementierung, Zugriff von beliebigen Orten und vielfältige Anpassungsmöglichkeiten bieten.
General Services Administration (nur USA)	Eine bestimmte Beitrittsart unter Select und Select Plus für US-amerikanische Bundesbehörden.
Independent Software Vendor (ISV)	Partnerorganisationen, die exklusiv Software oder Softwarelösungen entwickeln und nicht Teil eines Computersystem- oder Hardwareherstellers sind.
Infrastructure-as-a-Service (IaaS)	Die Bereitstellung von Computer-Infrastructure-as-a-Service. Der Kunde muss Server, Software, Netzwerkgeräte, Speicher, CPU, Festplattenspeicher und Rechenzentrumsspeicher nicht mehr einzeln kaufen, sondern kann diese Ressourcen als vollständig ausgelagerten Dienst erwerben. Microsoft IaaS ist ein variabler Kostenservice mit Festpreisen pro Ressourcenkomponente. Mehrerer Instanzen existieren üblicherweise auf denselben Infrastrukturressourcen. Weiterhin verfügt Microsoft IaaS über eine unternehmensweite Infrastruktur, mit deren Hilfe Unternehmen mittlerer Größe von der Gesamtheit der Computerressourcenpools profitieren können.
Jahresfolgebestellung	Eine Bestellung, die in der Regel die Anzahl der Lizenzen für jedes Produkt aus dem Vorjahr enthält, und jeweils zum Jahrestag des Beitritts erforderlich ist.
Jährliche Rechnungsoption	OLS-Rechnungsoption, bei der der Partner/Kunde die Subscription in Jahresraten am Jahrestag des Dienstes bezahlt.
LOB	Line-of-business (Geschäftsbereich)
Lokale Software	Software, die Kontrolle und Eigentum ermöglicht, über strategische Fähigkeiten verfügt und hohes Maß an Integration unterstützt. Die Softwarelösung wird lokal installiert und verwaltet.
MDOP	Microsoft Desktop Optimization Pack für Software Assurance: Ein Microsoft-Software Bundle mit Microsoft Softgrid für Windows-Desktop und anderen Dienstprogrammen.
Microsoft Learning	Ein Microsoft-Dienst, der innovative Lernprodukte bietet, mit deren Hilfe die Kunden ihre Microsoft-Technologie optimal nutzen können. MS Learning bietet ein Vielzahl an verschiedenen Produkten – einschließlich in einem Kursraum abgehaltene Schulungen, e-Learning, Zertifizierung, Bücher von Microsoft Press, Kompetenzbewertungen und mehr, um die Anforderungen von Kunden und Partnern weltweit zu erfüllen.
Microsoft Lync Online	Dieser Dienst bietet einen Arbeitsbereich für Onlinepräsentationen, Konferenzen und Kooperation. Kunden können mit ihren Kollegen online in Echtzeit und sogar über große Entfernungen hinweg kommunizieren.
Microsoft Lync Server Public Instant Messaging Connectivity	Eine Onlineschnittstelle zwischen verschiedenen öffentlichen Instant Messaging-(IM-)Dienstern.
Microsoft Office Grove	Ein Softwareprogramm, mit dem Teams besser dynamisch und effektiv zusammenarbeiten, sogar, wenn die Teammitglieder für verschiedene Organisationen, per Remotezugriff oder offline arbeiten. Das Arbeiten in den Groove-Arbeitsbereichen spart Zeit, steigert die Produktivität, verbessert die Qualität der Teamleistungen und lässt Teams und Organisationen effektiver zusammenarbeiten. Automatische Synchronisierung innerhalb kooperierender Teams, wobei die Synchronisierung durch einen dedizierten Relayservice ermöglicht wird.
Microsoft Online Subscription-Programm (MOSP)	Ein Volume Licensing-Programm von Microsoft für Microsoft Online Services für Organisationen mit fünf oder mehr Benutzern.
Microsoft Order Entry (MOET)	Ein sicheres, webbasiertes System für Microsoft-Produktvertriebs Händler, über das sie Purchase Orders übermitteln können.

MOAC	Microsoft Online Administration Console (Onlineverwaltungskonsole von Microsoft): Onlinelösung, über die Kunden viele ihrer von Microsoft gehosteten Produkte, wie BPOS-S, verwalten.
MOCP	Microsoft Online Services Customer Portal (V1) (Microsoft Online Services-Kundenportal)
Monatliche Abrechnungsoption	OLS-Abrechnungsoption, bei der Microsoft dem Partner automatisch jeden Monat eine Rechnung stellt. Diese Option ist nur bei Open Value und Open Value Subscription verfügbar.
MOP	Microsoft Online-Portal (V2)
MOSA	Microsoft Online Subscription Agreement (Microsoft Online Subscription-Vertrag)
MSDN	Eine Reihe von vierteljährlichen Subscriptionsoftware- und Dokumentationspaketen, die aktuelle Ressourcen für die Entwicklung, Implementierung und Wartung von Anwendungen und Diensten, basierend auf Microsoft-Produkten und -Technologien.
Nutzungsdatum	Ein vom Kunden/Channel-Partner festgelegtes Datum, das angibt, wann der Kunde begonnen hat (oder beginnen wird), das Produkt zu nutzen. Das Nutzungsdatum bestimmt das Start-/Enddatum der OLS-Subscription.
Office 365	Microsoft Office 365 besteht aus einem Satz an von Microsoft gehosteten Messaging-, Zusammenarbeits- und Produktivitätslösungen, die dedizierte, auf Unternehmensebene gehostete Lösungen bieten. Die Dienste stammen von einem äußerst zuverlässigen Netzwerk an Microsoft-Rechenzentren auf Servern, die individuellen Kunden zugeordnet sind. So können Kunden die neueste Produktivitätsanwendung verwenden und gleichzeitig den IT-Aufwand reduzieren.
Office 365 Dedicated	Ein Microsoft-Dienst, mit dem Unternehmen und Großkunden aus der Regierung Microsoft Online Services abonnieren können, die in einer dedizierten Serverumgebung gehostet werden. Er ähnelt der bestehenden Multi-Tenant-Version von BPOS, der Unterschied ist, dass er aus einer dedizierten Rechenzentrumsinfrastruktur stammt.
Office 365 Kiosk	Produkte für Benutzer, die 5 bis 10 Prozent ihrer Zeit oder weniger am PC verbringen und sich in der Regel ein Terminal teilen.
OLS	Online Services
OLS-Formular zur Aktivierung/Deaktivierung	Formular, das verwendet wird, um den Status für die automatische Verlängerung einer OLS-Subscription zu ändern.
OLS-Stornierungsformular	Formular, das vor der Kündigung einer Online Service-Subscription eingereicht werden muss.
Online Services-Administrator	Kontaktrollentyp für Verträge von Volume Licensing-Programmen, der als Kontakt der Organisation sämtliche Benachrichtigungen zu OLS-Subscriptions empfängt (z. B. Verlängerungsbenachrichtigungen, Aktivierungsanfragen, Deaktivierungsbenachrichtigungen usw.).
Open Value	Volume Licensing-Programm (VLP) von Microsoft für kleine und mittelständische Organisationen. Das Programm eignet sich optimal für Organisationen, die ihre IT-Infrastruktur standardisieren und ihre Investitionen mit Software Assurance (umfassende Wartung) verbessern wollen.
Open Value Subscription	Volume Licensing-Programm für kleine und mittelständische Organisationen, die von Open Value dank geringerer Anschaffungskosten und der Möglichkeit, die Anzahl der Lizenzen jährlich zu erhöhen oder zu verringern, profitieren können, um so Änderungen in Hinblick auf die Anzahl der Desktop-PCs anzupassen.
PCN	Public Customer Number (Öffentliche Kundennummer)

Platform-as-a-Service (PaaS)	Platform-as-a-Service: Bei Platform-as-a-Service besitzen und warten Sie die Systeme nicht, sondern mieten sie bei Bedarf. PaaS stellt Geschäfts- und ISV-Anwendungen auf einer Ebene über der Infrastruktur bereit. Diese Dienste ermöglichen die Entwicklung, den Test, die Bereitstellung, die gemeinsame Durchführung, das Hosting und die Wartung von Anwendungen in derselben integrierten Entwicklungsplattform.
PO	Purchase Order (Bestellung)
Preiszeitrumschutz	Der Preiszeitrumschutz bedeutet, dass die von Microsoft für den Partner/Kunden festgelegten Preise über die Laufzeit der Online Service-Subscription des Kunden konstant bleiben.
PUR	Microsoft Product Use Rights (Microsoft-Produktnutzungsrechte)
Purchase Unit Quantity (PUQ) (Menge der Bestelleinheiten)	Online Services-Subscriptionlaufzeit, die jedem OLS-Posten bei Bestellung zugewiesen wird.
QuickStart-Partner	Eine Organisation, die Mitglied im Microsoft Partner Network ist und den Microsoft Online Service-Vertrag ebenfalls unterzeichnet hat.
ROC	Regional Operations Center
RO-Tool	Requested Orders Tool (eMSL)
SA	Software Assurance
Same Service-Produkte (Same Service Alignment)	Ein OLS-Produkt, das an das Enddatum des ursprünglich gekauften OLS-Produkts angeglichen wird, solange die ursprüngliche Subscription aktiv bleibt.
Select Plus	Volume Licensing-Programm für mittelständische und große Organisationen mit 250 oder mehr Desktop-PCs.
Service-Zuordnungen	Ein Arbeitsblatt, das das Dienstangebot und die Dienstgruppe auflistet, der die Dienste jeweils angehören.
SKU	Stock Keeping Units: Eindeutige alphanumerische Codes, die einem bestimmten hergestellten Objekt oder einer Einnahmequelle zugewiesen werden. Eine SKU kann sich auf ein Produkt aus dem Einzelhandel (Software, die in einem Handespaket über einen Channel verkauft wird) oder ein Subscription-Programm (wie MSDN) oder einen Online Service (wie MSN) beziehen. Die Begriffe SKU und „End Item“ (Endartikel) werden synonym verwendet.
SL	Subscriptionlizenz, ein Schlüsselwort in der SKU-Beschreibung, um bei der Auswahl einer OLS-SKU zu helfen.
SLA	Service Level Agreement (Vereinbarung zum Servicelevel): Eine Vereinbarung zum Servicelevel eines Online Service-Produkts, der sich Microsoft verpflichtet.
Software Assurance	Umfassendes Wartungsprogramm für Volume Licensing
Software-as-a-Service (SaaS)	Ein Modell für eine Softwarebereitstellung, die bestimmte Aktivitäten verwenden, die Kunden Zugriff auf Software bieten, um die Wartung und den täglichen technischen Betrieb und Support von Geschäfts- und Verbrauchersoftware für diesen Kunden zu verringern. Ein Unternehmen bietet netzwerkbasierter Zugriff auf und Verwaltung von handelsüblicher Software. Aktivitäten werden von zentralen Orten statt vom Standort jedes Kunden aus verwaltet, was Kunden über das Web einen Remotezugriff auf Anwendungen ermöglicht. Die Anwendungsbereitstellung ist ein „Eins-für-viele“-Modell (eine Instanz, mehrinstanzenfähige Architektur), einschließlich Architektur, Preisgestaltung, Partnerschaften und Verwaltungsmerkmalen.

Status „Automatische Verlängerung“	Ein jedem OLS-Posten zugewiesener Status, der angibt, ob Microsoft die Subscriptionzusage automatisch verlängert (automatische Verlängerung), oder ob Microsoft eine Bestellung am Ende jeder Subscriptionlaufzeit benötigt, um eine aktive Subscription weiter zu gewährleisten (keine automatische Verlängerung).
Subscription mit gleichzeitigem Ablauf	Eine Subscription mit gleichzeitigem Ablauf beginnt am ersten Tag des Monats nach dem Nutzungsdatum (außer wenn das Nutzungsdatum auf dem 1. Tag des Monats liegt) und endet am Tag, an dem der Vertrag oder Beitritt abläuft.
Subscription zum 2. Jahrestag	Eine Subscription, die bis zum nächsten Jahrestag läuft (ab Deckungsbeginn), plus 12 weitere Monate (nur Select Plus).
Subscriptionlaufzeit	Online Services-Subscriptionlaufzeit, die jedem Posten bei Bestellung zugewiesen wird.
True-Down	Reduzierung der Lizenzanzahlen für ein bestimmtes Produkt
True-Up	Erhöhung der Lizenzanzahlen für ein bestimmtes Produkt
True-Up-Preise	Ein den Lizenzen zugewiesener Preispunkt, der vor der offiziellen Bestellung genutzt werden kann. Nicht zutreffend für Online Service-Produkte. Beispiel: ein Kunde bestellt 10 Windows 7-Lizenzen und nutzt 6 Monate später 15 Lizenzen. Volume Licensing gestattet diese „Mehrnutzung“, sofern die Lizenzanzahl bis zum Jahrestag des Beitritts erhöht wurde.
USL	User Subscription License (Benutzerabbonementlizenz)
VDI	VMware Virtual Desktop Infrastructure: VMware-Virtualisierungssoftware für das Hosten individueller Desktops in virtuellen Computern, die auf zentralisierten Servern laufen.
VECD	Windows Vista Enterprise Centralized Desktops: Eine Subscriptionlizenz, die Kunden die Verwendung von Windows auf virtuellen, auf Serverhardware zentralisierten Computern ermöglicht.
VLP	Volume Licensing-Programm
VLSC	Volume License Service Center (der Kunde meldet sich bei VLSC an)
Von einem Partner gehostete Software	Software mit ausgelagerter IT, vertikaler Branchenkonfiguration und Paketlösungen.
Windows Azure Platform	Ein Betriebssystem für Cloud-Dienste, das als Entwicklungs-, Diensthosing- und Dienstverwaltungsumgebung für die Windows Azure Platform dient. Windows Azure bietet Entwicklern bei Bedarf Rechenleistung und Datenspeicher zum Hosten, Skalieren und Verwalten von Webanwendungen über Microsoft-Rechenzentren, während sie in eine bestehende lokale Umgebung integriert werden.
XML	Extensible Markup Language
Zahlung im Voraus (auch Abrechnungsoption „Pre-Pay“)	OLS-Abrechnungsoption, bei der Microsoft dem Partner/Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung eine Rechnung für die volle Subscriptionlaufzeit stellt.

