

#1

Grundlagen der Microsoft Volumenlizenzierung



Der Erwerb von IT-Lösungen für Ihr Unternehmen kann eine Herausforderung sein. Während Sie gerade noch dabei sind, den heutigen Anforderungen gerecht zu werden, müssen Sie bereits für die künftigen Anforderungen planen - und das alles innerhalb eines festgelegten Budgetrahmens.

Dieser Leitfaden soll Ihnen die Grundlagen der Microsoft Volumenlizenzierung erläutern und die verschiedenen Optionen zum Erwerb von Lizenzen für Microsoft Software und Services darlegen. Verwenden Sie ihn als Referenz, um die richtige Lizenzierung für die Anforderungen Ihres Unternehmens im Einklang mit dem verfügbaren Budget zu finden.

Was ist eine Lizenz?

F: Was verkauft Microsoft?

A: Microsoft lizenziert die **Nutzungsrechte an Software und Services**.

Software ist geistiges Eigentum. Lizenzen räumen das Nutzungsrecht an einer Software ein und definieren die Nutzungsbedingungen.

Was bedeutet Volumenlizenzierung?

Im Allgemeinen werden Microsoft Volumenlizenzprogramme in zwei Hauptkategorien unterteilt:

- Programme für Unternehmen mit weniger als 250 PCs, Geräten oder Nutzern
- Programme für Unternehmen mit mindestens 250 PCs, Geräten oder Nutzern

Das sind die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl des am besten geeigneten Microsoft Volumenlizenzprogramms für Ihr Unternehmen:

- Größe und Art Ihres Unternehmens
- Produkte, die Sie lizenzieren wollen
- Art und Weise der Nutzung dieser Produkte

Kriterien der Volumenlizenzierung

+/- 250 Geräte oder Nutzer

Produkte und Nutzung

Lizenzprogramm

Optionen zum Erwerb von Microsoft Lizenzen

Es gibt grundlegend drei Optionen zum Erwerb von Microsoft Lizenzen, abhängig von der Anzahl der Lizenzen, die Sie heute oder in Zukunft für Ihr Unternehmen benötigen.

Einzelhandelspaket (Full Packaged Product FPP)

- Über den Einzelhandel erworben
- Typischerweise 1 Paket = 1 Lizenz

OEM (Original Equipment Manufacturer)

- Auf einem neuen Computer vorinstalliert
- Lizenziert durch den OEM

Volumenlizenzverträge

- Erwerb der Lizenzen direkt von Microsoft oder über einen Partner
- Vielzahl von Modellen für verschiedenen Arten und Größen von Unternehmen

Dieser Leitfaden konzentriert sich auf die Microsoft Volumenlizenzprogramme für Unternehmen und soll Ihnen die Grundlagen vermitteln.

Optionen des Lizenzerwerbs



Einzelhandelspaket
(Full Packaged Product, FPP)



OEM
(Original Equipment Manufacturer)



Volumenlizenzvertrag

Warum ein Volumenlizenzvertrag?

Einfach ausgedrückt ist ein Microsoft Volumenlizenzvertrag die beste Option, Microsoft Software und Cloud Services zu erwerben: kostengünstig, flexibel und einfach zu verwalten.

Beim Erwerb von Softwarelizenzen über Microsoft Volumenlizenzprogramme bezahlen Sie nur für die Softwarelizenz. Software-Pakete dagegen enthalten Datenträger (CD-ROM oder DVD), Benutzerhandbuch und anderes. Die Vermeidung dieser physischen Kosten sowie ein auf Volumen basierender Preis senken grundsätzlich die Lizenzkosten. Zusätzlich bieten Volumenlizenzprogramme flexible Erwerbsoptionen und vereinfachen durch einen zentralen Vertrag das Softwaremanagement.

Ein Microsoft Volumenlizenzvertrag bietet Ihnen:

Preisvorteile - Optimierte Kosten dank Volumennachlässen und flexiblen Zahlungsmodellen

Software Assurance - Eine Reihe von Vergünstigungen, einschließlich des Rechts auf neue Produktversionen, Support, Trainings, Tools, Sonderrechten zur erweiterten und flexiblen Nutzung und Planungsworkshops für Microsoft Software und Cloud Services

Breites Angebot - Vielzahl von Produkten, exklusiver Zugang zu bestimmten Produkten und Editionen, flexible Zahlungsmodelle, besondere Nutzungsrechte an der Software und Zusatzleistungen zur Optimierung der Investition.

Vorteile durch Standardisierung - Einsparungen durch unternehmensweite Standardisierung auf bestimmte Produkte

Warum ein Volumenlizenzvertrag?

Planbare Kosten
für ein optimiertes
Budget



Programm-
optionen für
Unternehmen
unterschiedlicher
Größe

Breite Palette von
Vergünstigungen
zur Optimierung
der Software-
investition

Optimierung
des Lizenz-
managements



Volumenlizenzprogramme

Im Allgemeinen lassen sich Microsoft Volumenlizenzprogramme für Unternehmenskunden in zwei Hauptkategorien einteilen: Programme für Unternehmen mit weniger als 250 PCs und Programme für Unternehmen mit mindestens 250 PCs oder Nutzern.

Für Unternehmen mit mindestens 250 Geräten oder Nutzern bietet Microsoft das Microsoft Enterprise Agreement und Select Plus an.

Für Unternehmen mit bis zu 250 Geräten oder Nutzern bieten die Microsoft Open-Programme flexible Möglichkeiten mit einer geringen Einstiegshürde.

Befristete und unbefristete Lizenzen

Sie können Lizenzen auf zwei Arten erwerben, je nach den Anforderungen Ihres Unternehmens.

Unbefristet: Nachdem Sie die Lizenz erworben und bezahlt haben, können Sie die Software solange nutzen wie Sie möchten.

Befristet: Befristete Lizenzen (meist als Abonnement bezeichnet) gewähren Nutzungsrechte an der Software nur während der Laufzeit des Abonnements.

| | Weniger als 250 Geräte oder Nutzer | Mindestens 250 Geräte oder Nutzer |
|-------------|---|---|
| UNBEFRISTET | Open License SA optional | Select Plus SA optional |
| | Open Value SA inklusive | Enterprise Agreement SA inklusive |
| | Open Value unternehmensweit SA inklusive | |
| | | |
| BEFRISTET | Open Value Subscription SA inklusive | Enterprise Agreement Subscription SA inklusive |

Software Assurance

Software Assurance (SA) umfasst eine Reihe von Vergünstigungen, die nur die Microsoft Volumenlizenzprogramme bieten. SA kombiniert Sonderrechte, den exklusiven Zugang zu bestimmten Produkten, die neuesten Produktversionen, Support, Planungsworkshops, Trainingsangeboten und IT-Tools, um Sie bei der Bereitstellung, Nutzung und Verwaltung Ihrer Volumenlizenzen zu unterstützen. SA ist bei einigen Volumenlizenzprogrammen automatisch enthalten und bei anderen kann SA optional der Bestellung hinzugefügt werden.

Mehr über Software Assurance erfahren Sie unter:
<http://www.microsoft.de/software-assurance>

Programme auf Basis der Art und Größe Ihres Unternehmens

Je nach Größe und Anforderungen Ihres Unternehmens bieten die Microsoft Volumenlizenzprogramme verschiedene Optionen.

Enterprise Agreement (EA) ist das optimale Volumenlizenzprogramm für mittlere und große Unternehmen mit mindestens 250 Geräten und/oder Nutzern. EA bietet die Option der Standardisierung auf ein oder mehrere Microsoft Konzern-Produkte und Online Services. Zugleich bleiben Sie flexibel, Software und Online Services entsprechend der Anforderungen der verschiedenen Nutzerprofile zu erwerben. Während der Vertragslaufzeit von 3 Jahren können Sie neue Produkte und Services hinzufügen und zusätzliche Lizenzen der bereits lizenzierten Produkte zum nächsten Jahrestag des Vertrags bestellen, aber sofort nutzen. Kosten können dank Software Assurance gering gehalten und die Produktivität der Mitarbeiter optimiert werden.

Enterprise Subscription Agreement ist eine Lizenzoption für mittelständische oder große Unternehmen, die Microsoft Softwarelizenzen lieber mieten möchten. Dieses Programm bietet ähnliche Vorteile wie Enterprise Agreement, hat aber auf Basis eines 3-Jahres-Abonnementvertrags niedrigere Anschaffungskosten. Zudem kann die Anzahl der Abonnements jährlich erhöht oder verringert werden.

Select Plus ist geeignet für mittelständische und große Unternehmen mit mindestens 250 PCs und mehreren verbundenen Unternehmen, die Software autonom lizenzieren und gleichzeitig von den Preisvorteilen der Gesamtorganisation profitieren wollen.

Für Unternehmen mit weniger als 250 PCs bieten die Microsoft Open-Programme folgende Lizenzierungsmöglichkeiten:

Open Value eignet sich für Unternehmen ab fünf PCs und bietet die Vorteile von Software Assurance, einfachere Lizenzverwaltung und eine jährliche Zahlungsstruktur.

Open Value Subscription bietet die geringsten Startkosten der Open-Programme und ist für Kunden geeignet, die Microsoft Produktlizenzen lieber mieten als erwerben wollen.

Open License ist eine gute Wahl für Kunden, die ein Pay-as-you-go-Modell bevorzugen; wächst das Unternehmen, kann in ein anderes Lizenzprogramm gewechselt werden.

Cloud Services in den Volumenlizenzprogrammen

Microsoft Online Services bieten neue Möglichkeiten zur Optimierung der IT für unterschiedliche Prioritäten und Situationen.

Die von Microsoft angebotenen Lizenzmodelle sind so flexibel, dass sich Cloud Services und lokal installierte Software auf Ihre Anforderungen abgestimmt kombinieren lassen – zu jedem von Ihnen gewählten Zeitpunkt. Online Services stehen für eine ganze Reihe öffentlicher, privater und hybrider Cloud-Szenarien zur Verfügung.

Microsoft bietet eine umfassende Palette an Cloud Services, die auf die Anforderungen der spezifischen Zielgruppen zugeschnitten sind. So wird hierbei differenziert

- ob es sich um den Einsatz in einem kleinen, mittleren oder großen Unternehmen handelt,
- ob es sich beim Kunden um ein kommerzielles Unternehmen, eine Organisation aus dem Bereich Forschung & Lehre oder der öffentlichen Verwaltung handelt.

Mit den Microsoft Online Services erhalten Kunden Cloud Services zur Kommunikation, zur Kooperation, zum Gerätemanagement als auch "Infrastructure as a Service-Lösungen".

Die Cloud Services werden als Abonnements angeboten und von Microsoft bereitgestellt.

Office 365

Microsoft Office 365 kombiniert die vertrauten Microsoft Office-Anwendungen mit cloudbasierten Lösungen für Kommunikation und Zusammenarbeit, einschließlich Microsoft Exchange Online, SharePoint Online sowie Lync Online.

Windows Intune

Windows Intune hilft Unternehmen, PCs und mobile Geräte, wie Smartphones und Tablets, von praktisch überall mithilfe der Windows Intune Cloud Services zu schützen und zu verwalten.

Windows Azure

Windows Azure ist eine offene und flexible Cloud-Plattform, die Infrastruktur als Service bietet. Anwendungen können von Unternehmen mithilfe vertrauter Werkzeuge und Programmiersprachen entwickelt und bereitgestellt werden.

Microsoft Dynamics CRM Online

Microsoft Dynamics CRM Online bietet mithilfe einer einfach zu bedienenden Microsoft Outlook-Oberfläche einen ortsunabhängigen Zugriff auf Kundendaten, um optimiertes Teamwork und Geschäftswissen in Echtzeit zu ermöglichen.

Die Wahl des richtigen Lizenzprogramms für Online Services

Mit dem **Enterprise Agreement (EA)** haben Unternehmen die freie Wahl, wie sie die Technologie erwerben möchten - als lokal installierte Software oder als Online Service, um den Anforderungen ihrer Nutzer bestmöglich zu entsprechen und die Technologieausgaben bei geänderten geschäftlichen Prioritäten zu optimieren. Der Kunde unterzeichnet einen einzigen, unternehmensweit gültigen Vertrag und kann Softwarelizenzen für den Eigenbetrieb und Online Services kombinieren. Auf diese Weise erzielt er den bestmöglichen Preis dank der Berücksichtigung des Gesamtvolumens.

Das für Unternehmen mit mindestens 250 qualifizierten Nutzern oder Geräten konzipierte EA bietet die Flexibilität, die Kombination von Software und Online Services auf verschiedene Nutzerprofile abzustimmen, bestehende Lizenzen in Online Services nach Bedarf zu überführen und die interessanten Möglichkeiten der nutzerbasierten Lizenzierung zu nutzen.

Für kleinere Unternehmen, die an Online Service-Abonnements interessiert sind, bietet Microsoft das **Microsoft Online Subscription Program (MOSP)**. Mit diesem Programm erhalten Unternehmen die Möglichkeit, Online Services online direkt von Microsoft zu abonnieren und bei der Abwicklung die Unterstützung eines Handelspartners in Anspruch zu nehmen. Dieser Abonnementvertrag ist für Unternehmen ab bereits einem Nutzern geeignet, die Laufzeit variiert je nach gewähltem Service. Preise sind nicht verhandelbar, je nach Volumen kann der Kunde jedoch von einem standardisierten Rabattlevel profitieren.

Programmvergleich

Enterprise Agreement (EA)

| | |
|---|-----------------------------------|
| Unternehmensweite Vereinbarung für on premise Software und Cloud Services | Mindestens 250 Geräte oder Nutzer |
| Bester Gesamtpreis | 3-Jahres-Vertrag |

Microsoft Online Subscription Program (MOSP)

| | |
|--|-------------------------------------|
| Onlinekauf per Kreditkarte oder Rechnung | Geeignet für einen oder mehr Nutzer |
| Nicht verhandelbarer, volumenabhängiger monatlicher Abopreis | Laufzeit variiert |

Microsoft Payment Solutions

Die **Microsoft Payment Solutions** bieten bequeme, flexible Möglichkeiten, die Technologieausgaben für Ihre Volumenlizenzen zu strukturieren. So können Sie Ihren Cashflow durch Ratenzahlungen an das verfügbare Budget optimieren.

Mit seinen Zahlungslösungen deckt Microsoft 100 Prozent des Verkaufspreises für Software, Dienstleistungen und Hardware ab - einschließlich Nicht-Microsoft-Produkte - um ein Technologie-Upgrade oder die Migration in die Cloud zu erleichtern. Sie können Ihren Zahlungsplan individuell anpassen, z.B. durch den Aufschub der ersten Zahlung oder steigende Raten, bei denen Sie mit niedrigen Anfangszahlungen beginnen, die sich im Laufe der Bereitstellung Ihrer IT-Lösung erhöhen. Weitere Zahlungsmöglichkeiten umfassen monatliche, vierteljährliche oder halbjährliche Zahlungstermine. Die Zahlungslösungen sind so konzipiert, dass Ihr Unternehmen die benötigte Technologie erwerben kann, wenn Sie sie brauchen.

Mehr über Microsoft Zahlungslösungen und die Verfügbarkeit in Ihrer Region erfahren Sie unter www.microsoft.de/financing.

Zusammenfassung

Die Microsoft Volumenlizenzverträge sind so konzipiert, dass sie Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen unterstützen. Sie sind die beste Option, Microsoft Software und Online Services zu erwerben: kostengünstig, flexibel und einfach zu verwalten.

Ein Microsoft Volumenlizenzvertrag bietet Preisvorteile, Angebote, speziell zugeschnitten auf die Größe und Art des Unternehmens. Je nach Programm ist Software Assurance (SA) enthalten oder kann dem Vertrag hinzugefügt werden. SA bietet Vergünstigungen die eine flexible Nutzung der Software ermöglichen, den Zugriff auf neue Produktversionen sowie Leistungen liefern, die einen effektiven Einsatz und Nutzung der Software ermöglichen, und somit Gesamtkosten reduzieren.

Zur Bestimmung der besten Lösung für Ihr Unternehmen empfehlen wir Ihnen:

1. Beraten Sie sich mit Ihrem Handelspartner, um das richtige Microsoft Volumenlizenzprogramm für Ihr Unternehmen zu bestimmen. Weitere Informationen sowie Kontaktdaten eines Handelspartners in Ihrer Nähe finden Sie unter www.pinpoint.microsoft.com.
2. Mehr über Zahlungsmöglichkeiten mit den Microsoft Zahlungslösungen erfahren Sie unter www.microsoft.de/financing.
3. Verwalten Sie Ihre Verträge und Software Assurance Services im Microsoft Volume Licensing Service Centers (VLSC) unter www.microsoft.de/vlsc.

Mehr über die Microsoft Volumenlizenzierung erfahren Sie unter www.microsoft.de/lizenzen

Weitere Informationen zur Microsoft Volumenlizenzierung finden Sie unter www.microsoft.de/lizenzen

Microsoft Deutschland GmbH
Geschäftskundenbetreuung
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim