

LIZENZIERUNGSLEITFADEN
2014

Über uns

Kompetent

Seit über 20 Jahren sind wir die Experten für Software-Lizenzierung. Wir kennen Ihre Bedürfnisse und sämtliche Facetten unseres Geschäfts. Deshalb lösen wir jede Lizenzierungs-Aufgabe schnell und kompetent. Wir arbeiten weltweit mit Software-Herstellern zusammen, vertreten aber immer Ihre Interessen. Als Unternehmen in Privatbesitz kann SoftwareONE eine langfristige Strategie verfolgen: Wir setzen auf nachhaltige und zukunftstaugliche Lösungen. Wo andere nur komplexe Probleme sehen, erkennen wir Chancen, den Einsatz von Software im Unternehmen zu optimieren. Diese Haltung hat uns die Treue von Kunden sowie Geschäftspartnern gesichert und zahlreiche Auszeichnungen von Software-Herstellern eingebracht.

Fokussiert

Unser exklusiver Fokus auf Software-Lizenzierung ist weltweit einzigartig. Software-Lizenzen spielen für die Produktivität eine entscheidende Rolle. Um das volle Potential ausschöpfen zu können, benötigen Sie jedoch einen Partner, der Ihre gesamten IT-Bedürfnisse versteht. Unser VAR-Assist-Partnerprogramm leistet hier unbezahlbare Dienste, denn es verknüpft unsere eigenen Dienstleistungen mit jenen von hochkarätigen IT-Partnern. Damit können wir unseren Kunden ganzheitliche Lösungen und echten Mehrwert über das gesamte Technologie-Spektrum garantieren.

Beratend

Wir hören Ihnen genau zu, bevor wir Antworten geben. Das unterscheidet uns von anderen. Wir klären Ihre Bedürfnisse, Ihre Ausgangslage und Ziele genau ab. Denn wir bieten Ihnen keine Standard-Lösungen, sondern das, was exakt zu Ihnen passt. Wir liefern Ihnen laufend strategische Empfehlungen, smarte Alternativen und nützliche Instrumente, die Sie bei der Planung Ihrer Software-Lizenzierung unterstützen. Auf unsere Lösungen können Sie sich verlassen.

Global

Dank weltweiter Vertretungen sind wir immer dort, wo Sie uns brauchen. Die Anforderungen der globalen Wirtschaft sind uns vertraut. Wir arbeiten mühelos über Landes-, Kultur- und Sprachgrenzen hinweg – genau wie Sie. Unsere Prozesse unterstützen Sie global, Sie profitieren von weltweiten Software-Beschaffungsmöglichkeiten. Unser Kundendienst ist jedoch lokal und damit immer in Ihrer Nähe. Deshalb können wir nicht nur vorausschauend und engagiert reagieren, sondern auch schnell. Wir erfüllen unsere Verpflichtungen und übertreffen Ihre Erwartungen – weltweit.

Facts & Figures

Mitarbeiter: 1300 weltweit	Globaler Hauptsitz:
Gegründet: 1985,	SoftwareONE AG
in privater Hand	Mühlebachstrasse 3
Umsatz in 2012:	CH-6370 Stans
2,25 Mrd. USD	www.softwareone.com
Niederlassungen in 62 Ländern	
Jährliches Wachstum: >40% seit 2006	

SoftwareONE Schweiz

SoftwareONE AG	World Trade Center
Richtstrasse 7	Lausanne WTCL
CH-8304 Wallisellen	Avenue de Gratta-Paille 2
T +41 844 44 55 44	CH-1018 Lausanne
F +41 844 44 55 45	T +41 844 44 55 44
info.ch@softwareone.com	F +41 844 44 55 45

SoftwareONE Deutschland

SoftwareONE Deutschland GmbH	
Willy-Brandt-Platz 6	Neckargartacher Str. 90
D-81829 München	D-74080 Heilbronn
T +49 89 954762 0	T +49 7131 20 46 80 0
F +49 89 954762 222	F +49 7131 2046 80 80

Mallaustraße 55	info.de@softwareone.com
D-68219 Mannheim	www.softwareone.com
T +49 621 87 9914 11	Geschäftsführer:
F +49 621 87 9914 15	Reinhold Käfer, Martin Modl
	Amtsgericht München,
	HRB 170008
	USt.ID: DE257433435

SoftwareONE Österreich

SoftwareONE Österreich GmbH	
Am Euro Platz 2, Gebäude G	
A-1120 Wien	
T +43 1 71728 248	
info.at@softwareone.com	

Editorial

Das IT-Umfeld wird immer komplexer, „Bring your own Device“ ist heute in vielen Unternehmen ein Thema, Virtualisierung ist Standard und viele Unternehmen denken über verschiedenste Cloud-Services nach oder sind bereits daran, diese einzuführen. Auch die Anforderungen an die Lizenzierung steigen laufend. Nahezu jeder Hersteller hat seine eigenen, zum Teil sehr komplexen Lizenzprogramme. Cloud-Lösungen sind zwar einfach zu lizenzieren, aber wenn für hybride Umgebungen (Cloud/ On-Premise) eine passende Lizenzierungslösung gefunden werden muss, kann das sehr komplex werden. Die Lizenzierung von Virtualisierungslösungen ist noch eine Stufe anspruchsvoller.

Es braucht Expertenwissen, um alle Modelle zu kennen und die richtigen Entscheidungen zu fällen. Welche Besonderheiten sind zu beachten und welches Lizenzprogramm ist genau das richtige für Ihr Unternehmen. Aber nicht nur die richtige Lizenzierung auch das Vermeiden bzw. Verringern von Kosten ist unerlässlich, ebenso wie das Planen der Software-Nutzung und vor allem ein korrektes Management des Software-Portfolios.

In diesem Lizenzierungsleitfaden haben wir für Sie wichtige Details rund um das Thema Volumenlizenzierung und Lizenzmanagement zusammengefasst:

- Software Asset Management (SAM)
- Volumen-Lizenzprogramme großer Software Hersteller
- Lizenzmodelle zu Hosting und Outsourcing und
- einen Überblick der SoftwareONE Lizenzseminare 2014.

Mit freundlichen Grüßen



Mirco Tirelis

Head of SAM Germany

Inhalt

SAM	4
Acronis	6
Adobe	7
CA	10
Citrix	12
Kaspersky	14
McAfee	17
Microsoft	18
Mindjet	30
Nuance	32
Oracle	33
Parallels	35
Proofpoint	36
SUSE	38
Symantec	40
Trend Micro	41
VMware	43
Hosting und Outsourcing	44
SoftwareONE Seminare	46

Software Asset Management (SAM)

Software macht heute über 30% der gesamten IT-Kosten aus, Tendenz steigend.

Haben Sie einen Überblick über die installierte Software?

Wissen Sie, ob diese von den internen und externen Anwendern tatsächlich genutzt wird?

Sind alle Lizenzen dafür vorhanden?

Unsere Services senken Ihre Kosten, geben Ihnen Sicherheit (Compliance) und sorgen für Übersicht und Effizienz.

Sparen Sie Geld. Ein funktionaler SAM Prozess hilft Ihnen, den Einsatz Ihrer Lizenzen und Software zu verstehen. Sie wissen, über welche Lizenzen Sie verfügen. Sie sehen, ob installierte Software auch genutzt wird. Nicht genutzte Software kann bei Bedarf deinstalliert und einem anderen Anwender oder Gerät zugeteilt werden. Alternativ beenden Sie die Wartung von Lizenzen oder Verträgen, sofern diese nicht mehr benötigt wird. Kurz gesagt: Sie setzen Ihre Lizenzen bedarfsorientiert ein, benötigen weniger Lizenzen und reduzieren Kosten.

Mit SAM sind sie für den Einsatz von Software gewappnet.

Welcher SAM-Service ist ideal für uns?

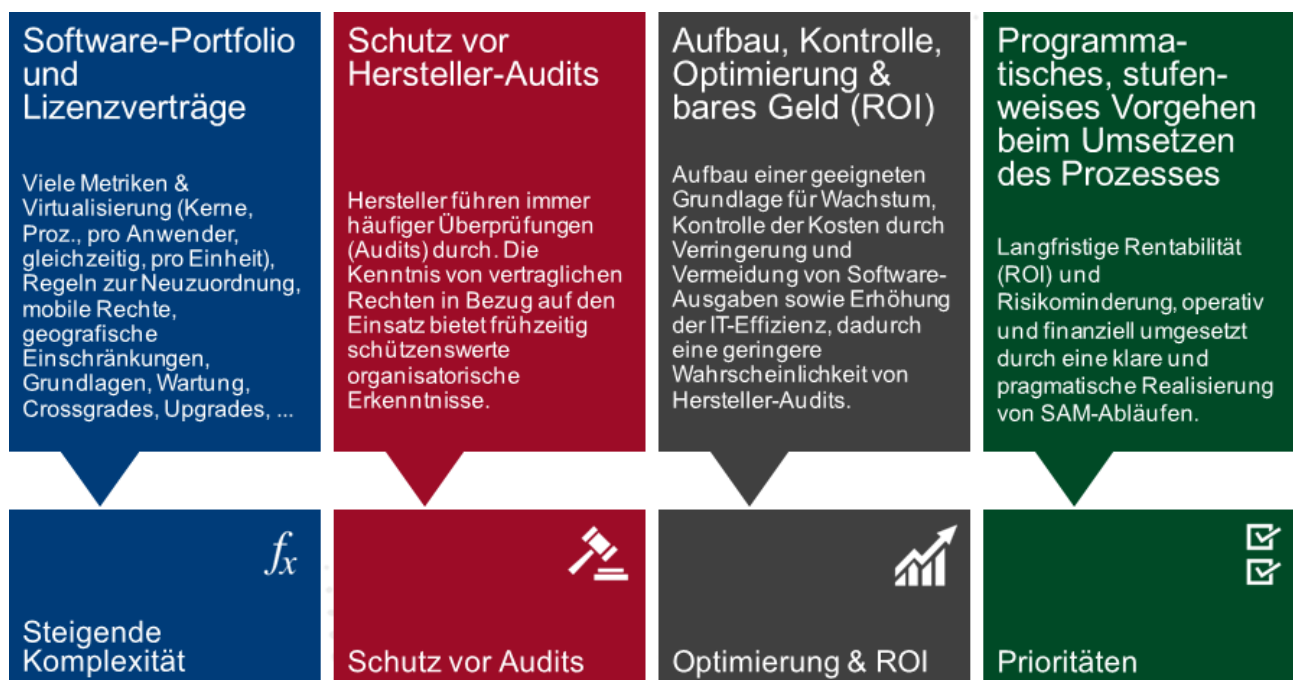
- Wie ausgereift ist unser SAM-Prozess und welche Risiken birgt er?
- Können Sie uns mit einer einmaligen Compliance-Auswertung für Microsoft, Oracle, IBM usw. helfen?
- Es gibt so viele „SAM“-Tools auf dem Markt.

Welches ist für unsere Organisation am besten geeignet?

- Wie setzen wir einen professionellen und effektiven Lizenzierungs- und SAM-Prozess um?
- Sollen wir unseren SAM-Prozess selbst verwalten oder würden wir von einem outgesourcten Service profitieren?

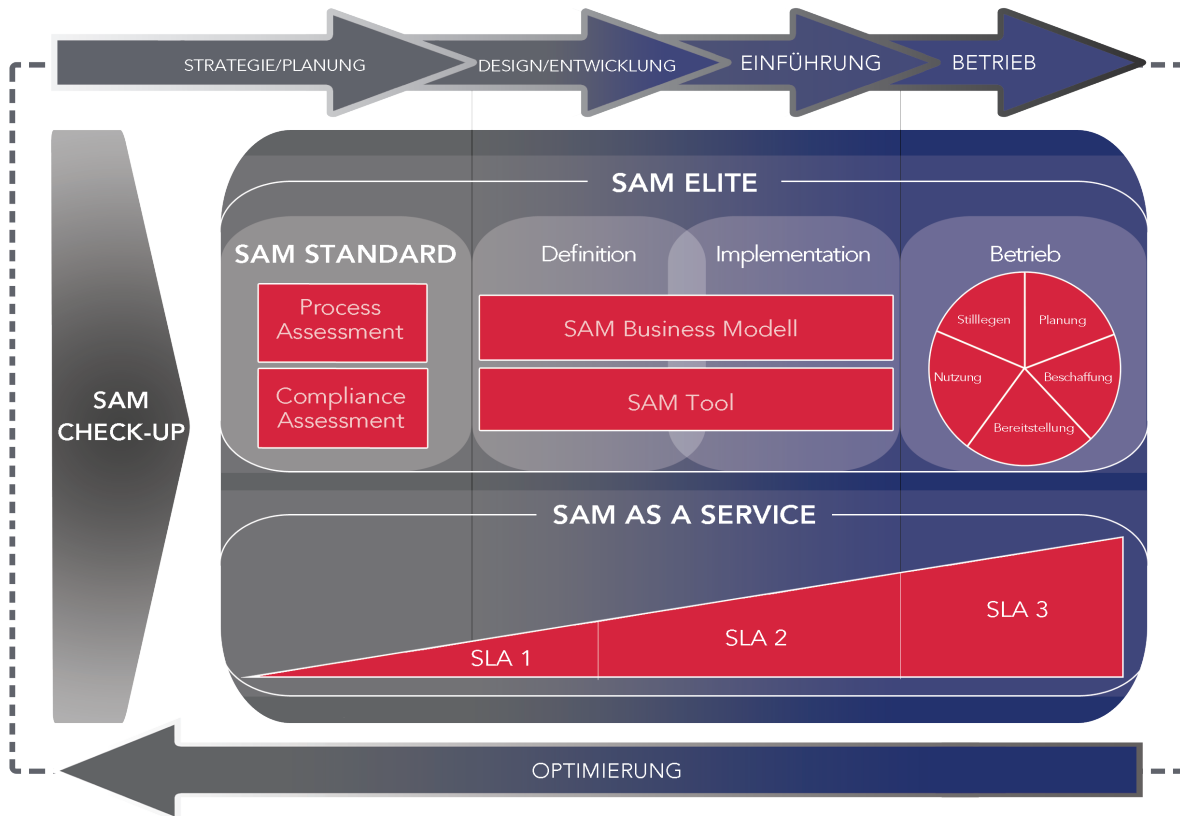
Warum SoftwareONE SAM?

- SAM-Consultants im In- und Ausland
- Ein cleverer, anpassbarer und programmatischer Service-Ansatz
- Unabhängige Beratung bezüglich Tools und Herstellern
- Prozessorientierte Umsetzung
- Auf Optimierung Ihrer Software-Investitionen getrimmt
- Voller Fokus auf Software Asset Management und Lizenzierung
- Konsultativer, langfristiger Ansatz
- Gewachsene Beziehungen mit allen wichtigen Software-Herstellern und örtlichen Service-Providern
- Über 1100 Lizenzierungs-Profis
- Beratung im Hinblick auf das Treffen von effektiven Entscheidungen in Echtzeit
- Zuverlässiges Netzwerk von Partnern, um gemeinsam Weltklasse-Lösungen anzubieten



Modulare Software Asset Management - Services

Unsere SAM-Services sind modular aufgebaut. Über unseren SAM Checkup und den daraus resultierenden Ergebnisbericht erhalten Sie die Entscheidungsgrundlage, ob Sie einfach eine SAM Softwarelösung implementieren wollen oder ein ganzes SAM-Projekt anstreben. Wir können Sie bei jeglichen Vorhaben unterstützen.



Das sind unsere drei SAM-Services:

Der **SAM Standard Service** räumt auf und sorgt für Compliance.

Der **SAM Elite Service** wirkt langfristig und baut SAM-Prozesse innerhalb Ihres Unternehmens auf, mit denen Sie auch langfristig compliant bleiben können.

SAM as Service - dieser Hosted Service gibt Ihnen die erforderliche Transparenz, Übersicht und die notwendigen Ressourcen. Auf Knopfdruck wissen Sie über Ihre Software und Lizenzen Bescheid.

Lokaler oder globaler SAM Service

Als wachsendes Unternehmen mit Niederlassungen in der ganzen Welt ist es SoftwareONE möglich, Ihre globalen SAM-Anforderungen zu erfüllen und trotzdem lokale Ressourcen für all Ihre SAM Initiativen bereitzuhalten. Obwohl SAM äußerst komplex ist, kann SoftwareONE durch diesen Ansatz Ihre lokalen und globalen Bedürfnisse abdecken.

Entscheidend ist die Unabhängigkeit

Das SoftwareONE Team hilft mit einem Vorab-Check dabei, Ihren SAM Business Case besser zu verstehen und zu erkennen, was Sie tatsächlich benötigen. Dabei ist es nicht wichtig, bestimmte Dienste oder Tools einzusetzen oder einen ganz bestimmten Service zu liefern. Um die für Ihr Unternehmen richtige SAM Lösung empfehlen zu können, pflegt SoftwareONE strategische Partnerschaften mit industrieführenden Anbietern von SAM-Tools, wodurch die Consultants während der Evaluierungsphase vollständig unabhängig arbeiten.

Optimierungen führen zu erheblichem ROI

Es gibt immer Raum für Optimierungen! Die SAM-Services von SoftwareONE verfolgen einen einmaligen Ansatz zum Optimieren Ihrer Lizenzierungssituation, der zu einem nachhaltigen Return on Investment (ROI) führt. Möglich wird dies durch eine Nutzungsanalyse Ihrer Anwendungen zur Reduzierung des Lizenzbedarfs und der Wartungsverträge.

Acronis

Das Acronis ESD Lizenzprogramm ermöglicht Ihnen beim Kauf von Lizenzen und Maintenance-Vereinbarungen von Mengenrabatten zu profitieren.

Vorteile

- Kostenreduzierung, indem Sie vom Mengenrabatt für Lizenzen und Maintenance-Vereinbarungen profitieren
- Keine Vertragsbindung und keine Verpflichtung für den Kauf weiterer Produkte
- Einfaches Rabattsystem nach Anzahl der Lizenzen
- Mengenrabatte basieren nun auf dem aktuellen Auftrag

Server SKU (Lizenzen, Maintenance oder Renewal)	
Units	Mengenrabatt Vs base 100
1-9	PREIS = 100
10-24	-9%
25-49	-16%
50-99	-20%
100-249	-25%

Workstation SKU (Lizenzen, Maintenance oder Renewal)	
Units	Mengenrabatt Vs base 100
1-9	PREIS = 100
10-24	-8%
25-49	-15%
50-99	-20%
100-249	-24%
250-499	-27%
500-999	-30%
1000-2499	-32%

Maintenance-Vereinbarungen

Eine Maintenance-Vereinbarung legt fest, dass Ihnen alle während der Laufzeit veröffentlichten Aktualisierungen, Patches und neuen Produktversionen zur Verfügung gestellt werden. Des Weiteren haben Sie Anspruch auf technischen Support. Im Rahmen des ESD-Programms sind Maintenance-Vereinbarungen in den Lizenzen inbegriffen: Acronis Advantage[®] Standard und Acronis Advantage[®] Premier.

Die erste Maintenance-Vereinbarung gilt 12 Monate. Sie kann jedes Jahr zum Zeitpunkt des Kaufdatums oder vorher erneuert werden. Auf Wunsch kann sie jedoch auch für mehrere Jahre abgeschlossen werden.

Technische Support-Level

Wenn Sie eine Maintenance-Vereinbarung abgeschlossen haben, haben Sie Anspruch auf technischen Support. Es stehen zwei Support-Levels mit jeweils unterschiedlichen Dienstleistungen und Preisen zur Verfügung. Acronis Advantage Standard umfasst reguläre Support-Dienstleistungen während der normalen Geschäftszeiten. Acronis Advantage Premier dagegen bietet Prioritätssupport rund um die Uhr mit schnelleren Reaktionszeiten.

Acronis Advantage[®] Standard (AAS)

- Support-Dienstleistungen während der Geschäftszeiten (08:00 - 18:00 MEZ), montags bis freitags
- Unterstützung durch technische Support-Mitarbeiter per Internet (Chat), Telefon oder E-Mail
- Schnelle Beantwortung geschäftskritischer Fragen innerhalb eines Geschäftstages
- Laufzeit 12 Monate ab Kaufdatum, Verlängerung vor Ablauf des Abonnements möglich

Acronis Advantage[®] Premier (AAP)

- Rund-um-die-Uhr-Support (24) (außerhalb der Geschäftszeiten in englischer Sprache)
- Unterstützung durch technische Support-Mitarbeiter per Internet (Chat), Telefon oder E-Mail
- Prioritätssupport für schnelle, zeitnahe Unterstützung nach geschäftskritischen Systemausfällen, erste Antwort innerhalb einer Stunde
- Laufzeit 12 Monate ab Kaufdatum, Verlängerung vor Ablauf des Abonnements möglich



Adobe

Lizenzen kostengünstig erwerben und bequem verwalten. Möchten Sie mehrere Adobe-Programme lizenzieren oder upgraden? Mit Adobe Volume Licensing (AVL) können Sie die Bestellung und Verwaltung von Lizenzen vereinfachen und gleichzeitig von attraktiven Vergünstigungen profitieren.

Transactional License Program (TLP)

Mit dem TLP sparen Kunden Zeit und Ressourcen. Das Programm ist ideal für kleine Unternehmen, die keine Vertragsbindung oder Verpflichtung für weitere Bestellungen eingehen möchten.

Bereitstellung von Software per Download

Laden Sie Software bequem per kostenlose Electronic Software Distribution (ESD) herunter.

Optimale Kontrolle

Auf der kennwortgeschützten Lizenzierungs-Website (LWS) von Adobe können Sie Lizenzen bequem verfolgen und verwalten.

Einfache Implementierung und Einhaltung von Lizenzierungsbestimmungen

Allen Lizenzen, die für dieselbe Plattform, Version und Sprache eines Produkts bestellt werden, wird die gleiche Seriennummer zugewiesen.

Wenn Ihr Bedarf an Adobe-Software wächst, können Sie durch die Teilnahme am Cumulative License Program (CLP) noch höhere Rabatte erzielen.

Adobe Cumulative License Program (CLP)

Mit dem CLP können kleine, mittelständische und große Unternehmen und Organisationen zwei Jahre lang hohe Vergünstigungen beim Kauf von Adobe-Software erzielen und die Verwaltung der erworbenen Lizenzen vereinfachen.

Vergünstigungen ab Teilnahmebeginn

Sie zahlen nicht nur bei der Erstbestellung weniger als den regulären Produktpreis, sondern erhalten für alle weiteren Lizenzbestellungen einen festen Rabatt.

Höhere Rabatte durch Punktegutschriften

Bei jeder Lizenzbestellung werden Punkte gutgeschrieben. Je mehr Punkte Sie gesammelt haben, desto größer ist Ihre Chance auf höhere Vergünstigungen.

Optimale Kontrolle

Auf der kennwortgeschützten Lizenzierungs-Website (LWS) von Adobe können Sie Lizenzen bequem verfolgen und verwalten.

Einheitliche Seriennummer

Für alle Lizenzen eines Produkts, für die gleiche Version und Plattform wird dieselbe Seriennummer verwendet. Auf diese Weise lässt sich Software noch einfacher implementieren und verwalten.

Upgrade Plan*

Mit dem Upgrade Plan* können Teilnehmer am Cumulative License Program (CLP) kosten- und zeitsparend sicherstellen, dass sie stets mit aktueller Adobe-Technologie arbeiten. Sie erhalten sämtliche Upgrades, die während der Laufzeit des Upgrade Plan* veröffentlicht werden, zu einem festgelegten Preis pro Lizenz.

Kostengünstige Upgrades

Der Upgrade Plan* bietet Ihnen zwei Jahre lang Preisschutz, wenn Sie die Kosten komplett im Voraus bezahlen.

Automatische Benachrichtigung

Upgrade Plan-Kunden werden frühzeitig per E-Mail über verfügbare Upgrades und Produktverbesserungen benachrichtigt.

Geringerer Verwaltungsaufwand

Ganz gleich, ob Sie Software in der gesamten Organisation oder abteilungs- und standortübergreifend auf dem neuesten Stand halten müssen: Mit dem Upgrade Plan* wird die Verwaltung von Upgrades wesentlich einfacher.

Noch höhere Rabatte für AVL-Teilnehmer

Wenn Ihre Organisation bereits am CLP teilnimmt, können Sie mit dem Upgrade Plan* noch höhere Rabatte erzielen. Für den Kauf des Upgrade Plan* werden Punkte gutgeschrieben.

* Von Ihrem SoftwareONE Accountmanager erfahren Sie, für welche Produkte der Upgrade Plan angeboten wird.

Adobe Enterprise Agreement

Adobe Enterprise Agreement erleichtert mittelständischen und großen Unternehmen die Umstellung auf Adobe® Software. Teilnehmer können drei Jahre lang erhebliche Kosten einsparen und die Verwaltung ihrer Lizenzen vereinfachen.

Signifikante Kostenvorteile

Sichern Sie sich den größtmöglichen Rabatt auf Adobe-Software. Die Höhe der Vergünstigungen richtet sich nach dem Auftragswert der Erstbestellung.

Festgeschriebener Rabatt für die gesamte Laufzeit

Zusätzliche Lizenzen werden auf Basis derselben Rabattstufe berechnet wie Ihre Erstbestellung.

Fachkundige Unterstützung rund um die Uhr

Der 24-Stunden-Support unterstützt Sie bei der rascheren Implementierung und reibungslosen Nutzung der Software.

100 % auf Adobe-Software umstellen und noch mehr sparen

Wenn Sie alle Computer in Ihrer Organisation auf infrage kommende Adobe-Produkte umstellen, erhalten Sie zusätzliche Vergünstigungen.

Adobe Lizenzprogramme im Vergleich

	Value Incentive Plan (VIP)	Enterprise Agreement (EA)	Cumulative License Program (CLP)	Transactional License Program (TLP)
Lizenzart	Jahresabonnement	Dreijährige Laufzeit, unbefristete Lizenz	Zweijährige Laufzeit, unbefristete Lizenz	Einmalig, unbefristete Lizenz
Erforderliche Mindestabnahme bei Erstbestellung	Keine	100 Lizenzen für eine beliebige Kombination der infrage kommenden Produkte inklusive Maintenance- und Support-Vertrag	10.000 Punkte	1 Lizenz
Rabattvereinbarung	Keine	Preisschutz für drei Jahre auf Grundlage der Erstbestellung; höchstmögliche Vergünstigungen bei AVL	Kumulative Rabattentwicklung während der zweijährigen Laufzeit	Keine
Infrage kommende Produkte	Adobe® Creative Cloud™ für Teams	Adobe® Acrobat®-Produktfamilie und Adobe Presenter	Alle Desktop-Produkte von Adobe	Alle Desktop-Produkte von Adobe
Web-basiertes Lizenzverwaltungssystem	Verwaltungskonsole	Lizenzierungs-Website	Lizenzierungs-Website	Lizenzierungs-Website
ESD (Electronic Software Distribution)	Ja	Ja	Ja	Ja
Upgrade Plan/Maintenance-Vertrag	Enthalten	Maintenance-Vertrag	Upgrade Plan optional**	Upgrade Plan optional, nur für Bildungs- und Regierungseinrichtungen**
Adobe-Support	Je nach Produkt	Support-Vertrag erforderlich	Optional	Optional
Online-Anmeldung	Über einen Fachhändler	Ja	Ja	Nicht zutreffend
Verfügbarkeit	Weltweit*	Weltweit	Weltweit	Weltweit
*VIP ist nicht in Ländern verfügbar, die das Programm durch geltende Gesetze und sonstige Einschränkungen unterbinden ** Von Ihrem SoftwareONE Account Manager erfahren Sie, für welche Produkte der Upgrade Plan angeboten wird				



Adobe® Creative Cloud™

Die Creative Suite 6 und noch viel mehr für Ihr komplettes Team

Jetzt können alle Mitarbeiter in Ihrer Firma oder Arbeitsgruppe sämtliche Desktop-Applikationen der Adobe Creative Suite® 6 sowie weitere Programme und Dienste nutzen, darunter Adobe Photoshop® Lightroom® 4, Adobe Acrobat® XI, Adobe Muse™, Adobe Edge Tools & Services u. v. m. Neue Features und Lösungen stehen unmittelbar nach Veröffentlichung zum Download bereit. Das Abonnement umfasst außerdem eigenen Speicherplatz in der Cloud sowie Zugriff auf Online-Dienste* für Filesharing und Zusammenarbeit innerhalb privater Arbeitsgruppen. Hinzu kommen neue Publishing-Lösungen für innovative Apps und Medieninhalte.

Die wichtigsten Vorteile

- **Kreativität reloaded:** Alle Applikationen der CS6 stehen zu Ihrer Verfügung – Sie bestimmen, wann Sie was herunterladen und installieren. Nutzen Sie außerdem die große Auswahl an weiteren Werkzeugen und Diensten einschließlich Photoshop Lightroom 4, Acrobat XI, Muse, Edge Tools & Services u. v. m.
- **Flexible Zusammenarbeit:** Erstellen und verwalten Sie virtuelle Arbeitsgruppen, in denen interne und externe Kollegen gemeinsam an den gleichen Projekten arbeiten. Mit 100 GB Speicherplatz in der Cloud und der Gerätesynchronisierung lassen sich Dateien und Projekte überall und jederzeit austauschen. Die Erstellung und Verwaltung virtueller Arbeitsgruppen und der erweiterte Speicherplatz sind exklusive Features für Teilnehmer der Creative Cloud für Teams.
- **Apps und Websites veröffentlichen:** Mit der Creative Cloud bringen Sie Ihre Inhalte in die ganze Welt. Veröffentlichen Sie Ihre Website über Adobes praktische Webhosting-Dienste. Oder erstellen Sie eindrucksvolle Apps für das iPad, ohne eine Zeile Code schreiben zu müssen.
- **Immer einen Schritt voraus:** Mit einer Teilnahme an der Creative Cloud haben Sie Anspruch auf sämtliche Upgrades sofort nach Verfügbarkeit. Zwischen den Neuererscheinungen profitieren Sie außerdem von Funktionserweiterungen sowie neuen Applikationen und Diensten.

Erhältlich im Rahmen des Value Incentive Plan

Der Value Incentive Plan (VIP) – ein neues, Abo-basiertes Lizenzprogramm von Adobe – macht es leicht, Adobe-Produkte und -Dienste zu erwerben, zu verwalten und ihre Nutzung zu überwachen. Die Anmeldung beim VIP ist einfach. Sobald die Teilnahme an der Creative Cloud initiiert wurde, können Mitglieder Ihres Teams die erworbene Software herunterladen und installieren – schon während die Bestellung noch verarbeitet wird. Als VIP-Teilnehmer steht Ihnen eine einfach zu bedienende Verwaltungskonsole zur Verfügung. Sie zeigt an, wie viele Lizenzen erworben und

bereitgestellt bzw. an welche Endanwender sie vergeben wurden. Lizenz-Management wird zusätzlich vereinfacht, weil alle erworbenen Lizenzen und Produkte unter einer Teilnahmevereinbarung zusammengefasst werden. Darüber hinaus werden Kosten und Laufzeit für zusätzliche Lizenzen, die Sie nach der Erstbestellung hinzufügen, automatisch anteilig berechnet.



Wechsel von Creative Cloud Team Ready zu Creative Cloud für Teams

Teilnehmer an Creative Cloud Team Ready werden per E-Mail über die Verfügbarkeit von Creative Cloud für Teams benachrichtigt. Nachdem Sie die Teilnahmebedingungen gelesen und akzeptiert haben, können Sie sich bei der Creative Cloud anmelden und Ihr Abo für Creative Cloud Team Ready gegen ein Abo für Creative Cloud für Teams eintauschen. Sie erhalten neue Seriennummern für die aktuell installierten Desktop-Applikationen. Darüber hinaus steht Ihnen eine Verwaltungskonsole zur Verfügung, über die Sie Endanwender einladen und verwalten können. Wenn Sie sich gegen die Umstellung auf Creative Cloud für Teams entscheiden, bleibt das Abo für Ihre Desktop-Applikationen bestehen. Sie haben jedoch keinen Zugriff mehr auf neue Features, Services oder Updates. Auch Kunden mit einem Abo für Creative Cloud für Einzelanwender können auf Creative Cloud für Teams upgraden. Dabei fallen keinerlei Wechselgebühren an. Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wenden Sie sich an Ihren Account Manager bei SoftwareONE.

*Internet-Verbindung erforderlich. Synchronisierungsfunktionen müssen separat heruntergeladen werden und unterliegen den zugehörigen Nutzungsbedingungen. Die Nutzung der Online-Dienste von Adobe einschließlich der Adobe Creative Cloud ist ab 13 Jahren gestattet. Die Online-Dienste unterliegen den zugehörigen Nutzungsbedingungen sowie den Adobe-Richtlinien für den Datenschutz (siehe www.adobe.com/go/terms_de). Die Applikationen und Online-Dienste sind nicht in allen Ländern oder Sprachen verfügbar und können ohne vorherige Ankündigung geändert oder eingestellt werden. In manchen Fällen ist eine Registrierung seitens des Anwenders erforderlich. Einige Applikationen und Dienste sind eventuell gebührenpflichtig bzw. an ein Abo gebunden.

CA ARCserve® Lizenzierung

Die CA ARCserve Produktfamilie bietet ein Portfolio an hybriden, cloudfähigen Datensicherungslösungen mit einem breiten Spektrum an Funktionen, mit dem Sie Ihre kompletten Datensicherungsanforderungen abdecken können.

Das Lizenzprogramm OLP

Das OLP ist ein transparentes und praxisorientiertes Lizenzprogramm, das es kleineren und mittleren Unternehmen ermöglicht, CA ARCserve Software, technischen Support und Services gezielt und passgenau zu erwerben.

- Keine Mindestbestellmenge
- Beliebige Zusammenstellen der Produkte auch nachträglich
- Investitionsschutz mit der optional beim Kauf erhältlichen Value- oder Enterprise-Maintenance, Details siehe Maintenance.

Das Lizenzprogramm GLP

Weltweit gültiges Lizenzprogramm für Behörden/ Gemeinden, öffentliche Schulen, karitative Unternehmen nach Zewo-Zertifizierung und nicht-profitorientierte Unternehmen. Bietet einfache Kombinationen aus dem CA ARCserve Produktprogramm, technischen Support und Services.

- Keine Mindestbestellmenge
- Beliebige Zusammenstellen der Produkte

Managed Capacity – Flexibles Backup und planbare Kosten

Die kapazitätsbasierte Lizenzierung richtet sich an Unternehmen, die komplexe IT Umgebungen unterhalten und/oder strenge SLAs vorgeben in Bezug auf Datenverfügbarkeit – aber gleichzeitig ihre Backupkosten optimieren wollen. Die Lizenzierung erfolgt ganz einfach nach zu sicherndem Datenvolumen in Terabyte (ab 1 TB), unabhängig von der Zahl oder Lokation der Server, ob physisch, virtuell oder Cloud-basiert.

Es sind 2 Bundles geschnürt im Managed Capacity Programm, die sich an den Wiederherstellungsanforderungen orientieren:

- 1 CA ARCserve® RPO (Recovery Point Objective) – wieviel Datenverlust ist maximal tolerierbar.
- 2 CA ARCserve® RPO/RTO (Recovery Time Objective) All Inclusive-welche Ausfallzeiten sind maximal tolerierbar.

Nutzen Sie unbegrenzt eines oder mehrere der Software Produkte von CA ARCserve Backup, CA ARCserve D2D, CA ARCserve Replication und/oder CA ARCserve High Availability bis zu einer vereinbarten zu sichernden Terabyte-Größe.

Mit dieser Lizenzierungsoption können Sie das Lizenzmanagement drastisch vereinfachen. Die Anzahl der zu sichern-

den Maschinen kann angepasst werden, ohne dass weitere Agenten oder Optionen erworben werden müssen. Auch können Sie Ihre Backupstrategie flexibel handhaben und zum Beispiel virtuelle Plattformen hinzufügen oder Backup to the Cloud einsetzen. Die notwendigen Lizenzen sind bereits enthalten. Ihre jährliche IT Budgetplanung wird damit vereinfacht.

CA ARCserve® Pro Sockel Lizenzen

Nutzen Sie die für virtuelle Umgebungen maßgeschneiderten Lizenzmodelle zur Datensicherung mit CA ARCserve®. Sie werden nach Anzahl der bestückten physikalischen CPU Sockel in einem Host berechnet und sind dabei unabhängig von den CPU Kernen. Die Lizenzen gelten für VMware, Hyper-V und Citrix und decken alle virtuellen Gäste ab, die auf dem Host installiert sind.

Sie erhalten alle CA ARCserve® Basisprodukte, alle Agenten und Optionen zu einem unschlagbaren Preis innerhalb der beiden Bundles:

- CA ARCserve® RPO: ARCserve Backup, D2D & Replikation auf Dateiebene, wird pro Sockel gerechnet, unabhängig von Anzahl der Cores pro Sockel
- CA ARCserve® RPO/RTO: All Inclusive (zusätzlich mit Replication und High Availability) wird pro Sockel gerechnet, unabhängig von Anzahl der Cores pro Sockel
- CA ARCserve® Backup, Replication & High Availability unterstützt virtuelle Maschinen unter Windows & Linux
- CA ARCserve® D2D, ARCserve Central Applications unterstützt ausschliesslich virtuelle Windows Maschinen
- Hypervisor Host Schutz ist auch enthalten

Die Vorteile von CA ARCserve® Pro-Sockel Lizenzierung auf einen Blick:

- Eine einzige Lösung für physische und virtuelle Umgebungen bedeutet weniger Kosten, weniger Schulungsaufwand und weniger Komplexität.
- Eine Lösung, die alle Datensicherungsanforderungen erfüllt von Sicherung auf Band, Festplatte ebenso wie Replikation und Hochverfügbarkeit für eine umfassende DR Strategie.
- Zentrale Verwaltungstools dank einer einzigen Lösung in der gesamten Umgebung – egal ob physisch oder virtuell – um optimale Übersicht über alle Umgebungen zu liefern

Das MSP Lizenzprogramm

Das CA ARCserve Managed Service Provider Lizenzprogramm ermöglicht es Service Providern mit Hosting Angeboten, die CA ARCserve Produkte auf monatlicher Basis ihren Kunden anzubieten.

Maintenance

Upgrade Protection und technischer Support in Deutschland

- Wartung (bzw. Renewal) 1 oder 3 Jahre
- wird zusammen mit dem Produkt gekauft

1. Value Maintenance:

- 5 Tage/Woche x 8h/ Tag telefonisch technischer Support
- Kostenlose Updates auf aktuelle Releases (solange Sie sich unter Maintenance befinden)
- 1 oder 3 Jahre Laufzeit der Maintenance

2. Enterprise Maintenance:

- 7 Tage/ Woche x 24h/ Tag telefonisch technischer Support
- e-Mail Support
- Kostenlose Updates auf aktuelle Releases während der Laufzeit
- 1 oder 3 Jahre Laufzeit der Maintenance
- CA informiert Sie automatisch, wenn die Wartung verlängert werden muss.

Upgrades

Lizenzen, welche durch die Maintenance nicht gedeckt sind, können upgegradet werden.



Citrix

Citrix bietet Lizenzprogramme an, die speziell auf die Bedürfnisse von mittelständischen und großen Unternehmen zugeschnitten sind.

Das EASY Licensing Program

Unser elektronisches Lizenzprogramm für kleine und mittlere Unternehmen

Mit EASY Licensing können Sie von den Vorteilen eines elektronischen Lizenzprogramms profitieren – egal wie viele Citrix-Produkte Sie gerade benötigen. Die On-Demand-Lizenzierung von EASY Licensing bietet Ihnen höhere Flexibilität bei der Beschaffung der Citrix Software. Darüber hinaus vereinfacht das elektronische Lizenzierungsverfahren das Handling und beschleunigt die Implementierung.

Mit EASY Licensing haben Sie die Möglichkeit, Citrix-Produkte ab einer Mindestmenge von nur fünf Lizenzen zu bestellen. Alle Produkte werden elektronisch geliefert – das bedeutet für Sie: Zügige Kaufabwicklung, schnellere Installation, mehr Zufriedenheit und höhere Effizienz!

Das Citrix Enterprise License Program (ELP)

Das flexible Lizenzprogramm für mittelständische und große Unternehmen

Das Citrix Enterprise License Program (ELP) ersetzt seit 20. Mai 2009 die beiden bisherigen Programme OLP und FLEX. Das Citrix Enterprise License Program (ELP) ist ideal für mittlere und größere Unternehmen: Sie kaufen mit dem ELP flexibel die Software, die gerade benötigt wird – zu besonders günstigen Konditionen gemäß Ihrer Programmstufe.

Enterprise License Program Level	1	2	3	4	5	6
Discount ¹	None	25%	30%	35%	40%	45%
Commitment	0\$	\$150 K	\$300 K	\$ 600 K	\$1 M	\$1,5 M
Initial order minimum	0\$	\$150 K	\$300 K	\$ 600 K	\$1 M	\$1,5 M
Reorder minimum ²	N/A	\$5 K	\$5 K	\$5 K	\$5 K	\$5 K
Renewal order Minimum ³	N/A	\$75 K	\$150 K	\$300 K	\$500 K	\$750 K
PlusONE Upgrade minimum ⁴	N/A	\$225 K	\$450 K	\$650 K	\$875 K	N/A
Program term	N/A	3 years	3 years	3 years	3 years	3 years
Renewal term ⁵	Lifetime	2 years	2 years	2 years	2 years	2 years
Executive Program membership	N/A	N/A	N/A	Included	Included	Included
Online agreement management	Included	Included	Included	Included	Included	Included

1. The discount is a reduction from the suggested retail price on eligible Citrix Delivery Center™ products and select services.

2. A reorder is an additional purchase placed during the term of the Enterprise License Program. Reorders must meet or exceed the minimum to qualify for use of the associated Enterprise License Program discount.

3. A renewal order must be placed within the 12 months prior to the current discount expiration. To reward continued investment, the qualifying order size required to maintain its same program and discount level is reduced. This is only offered during an agreement's renewal period.

4. A PlusOne Upgrade allows to move up one discount level with a reduced qualifying order at any point in their agreement term.

5. The renewal term is the length of time a discount is extended if a qualifying renewal or PlusOne Upgrade order is placed within the 12 months prior to their current discount expiration.

Komponenten des Lizenzprogramms

- **Neue Programmstufen:** Citrix bietet mit dem ELP zwei neue Programmstufen an. Die ELP Stufe 1 gilt, wenn Sie vorher in einer höheren Stufe waren aber keine für das jeweilige Programm benötigte Renewal Order einreichen. Auf Stufe 1 erhalten Sie keinen Rabatt, verbleiben aber im ELP mit einer entsprechenden Vertragsnummer (Agreement Number), die Ihnen erlaubt, über eine einfache, ausreichende Order erneut eine Programmstufe mit Rabatt zu erhalten. Die neue 6te Stufe bietet Ihnen, wenn Sie eine Order von mindestens 1,5 Millionen Dollar für Citrix Produkte platzieren, einen ansprechenden Rabatt von 45%.
- **Neue Programmlaufzeit:** Citrix hat die Laufzeit des Programms auf drei Jahre verlängert, um es Ihnen zu ermöglichen, von Ihrem Rabatt und den Programmvorteilen länger zu profitieren
- **Neue PlusOne Upgrade Option:** Die PlusOne Upgrade Option erleichtert es Ihnen, Ihr Citrix-Einkaufsvolumen zu erhöhen und eine Rabattstufe aufzusteigen. Sie können jederzeit während der Vertragslaufzeit mit einem reduzierten Auftragsminimum eine Stufe aufsteigen.
- **Neuer Renewal-Zeitraum und Optionen:** Das neue Programm bietet neue Renewal-Zeiträume, um Sie für ein anhaltendes Citrix-Engagement zu belohnen. Sie können eine qualifizierende Renewal Order oder PlusOne Upgrade Order jederzeit innerhalb von 12 Monaten bis zum Vertragsende platzieren, um Ihren Vertrag für zwei Jahre zu verlängern.
- **Reduziertes Reorder Minimum:** Citrix ermöglicht es Ihnen über das Enterprise License Programm künftig einen Rabatt auf jede Bestellung von mindestens \$5.000,- anzuwenden. Bislang galten Rabatte erst für Bestellungen ab \$10.000,-
- **Neuer Service-Rabatt:** Zum ersten Mal bietet Citrix Rabatte für ausgewählte Dienstleistungen für strategische Kunden an. Zur Zeit gelten Service-Rabatte nur für das "Delivery Architecture Assessment" von Citrix Consulting. Für Kunden ab Vertragstufe 4 gilt der gleiche Rabatt wie für Citrix Produktbestellungen. Kunden der Vertragsstufe 1-3 erhalten keinen Rabatt auf diese Services.
- **Citrix Executive Program Mitgliedschaft:** Ab Stufe 4 erhalten Sie Zugang zum Citrix Executive Program. Dieses Programm fördert strategische Beziehungen mit Executives, um das Verständnis für Themen, die Ihnen wichtig sind sowie Ihre Zufriedenheit mit Citrix Lösungen zu verbessern. Das weltweite Programm ermöglicht Ihren Executives interaktive Sessions mit Citrix Executives in innovativen Briefing Centern, informelle Face-to-Face Meetings sowie Networking Möglichkeiten mit Citrix und anderen Kunden.

- **Online Vertragsmanagement:** Über das Enterprise License Programm haben Sie Zugang zu einem einfachen und personalisierten Bereich auf MyCitrix. Dieses Online Portal bietet Ihnen einen einfachen Zugriff auf die Anmeldung zum Programm, Onlineverträgen, Programm- und Rabattdetails sowie den passenden Champion-Tools. Es erlaubt Ihnen auch einfach Ihre Unternehmensdaten zu verwalten und zu aktualisieren sowie Informationen für Ihren Trusted Citrix Solutions Advisor freizuschalten um verbesserten Support und Fullfillment durch Ihren Partner zu ermöglichen.

Das Citrix GELA Licensing Program

Spezielle Konditionen für öffentliche Auftraggeber

Speziell für Behörden und öffentlichen Einrichtungen hat Citrix das GELA Licensing Program entwickelt. Analog zu Open Licensing Program und dem Flex Licensing Program profitieren Sie im öffentlichen Bereich von zahlreichen Vorteilen – insbesondere vereinfachter Lizenzierung, Installation und Aktivierung. Auch Nachbestellungen und Subscription Advantage sind wesentlich flexibler. Und natürlich bietet dieses Programm ebenfalls attraktive Mengenrabatte beim Kauf von Citrix Software.

Ein GELA-Vertrag hat eine Laufzeit von 24 Monaten. Bitte beachten Sie, dass dieses Programm in Deutschland nur Citrix Reseller mit gültiger Zertifizierung als "Citrix Experte für öffentliche Auftraggeber" vertreiben und Verträge daraus bedienen dürfen.

Wenn Sie Fragen zu diesem Lizenzprogramm haben, wenden Sie sich bitte an die Experten von SoftwareONE.



Kaspersky Security - Business Produkte

Nur Kaspersky Lab bietet eine komplett integrierte Plattform mit Anti-Malware-Schutz, leistungsstarker Endpoint-Kontrolle, System- und Patchmanagement, Datenverschlüsselung und Mobile Device Management.

1. Kaspersky Endpoint Security als Suite

Kaspersky Endpoint Security für Business ist eine Auswahl von Produkten für Businesskunden und bietet eine Lösung für alle Typen von Nodes (Anzahl an Geräte, physikalisch und virtuell). Diese beinhaltet PDAs/Smartphones, Notebooks und Server. Zusätzlich ermöglicht das Kaspersky Security Center eine einfache zentrale Verwaltung von allen installierten Kaspersky Applikationen sowie verbesserte Managementfunktionalitäten (Mobile- und Systemsmanagement).

Diese Produkte sind in vier Varianten der Kaspersky Endpoint Security für Business unterteilt:

Kaspersky Endpoint Security für Business, CORE

Diese Plattform schützt Ihre Workstations und Laptops mit dem leistungsstarken Anti-Malware-Schutz von Kaspersky und einer Firewall. Die Verwaltung dieser Endpoints erfolgt über das Security Center – unsere intuitive Verwaltungskonsole. Für Kunden, die nur Anti-Malware-Schutz benötigen, ist dies die beste Lösung.

Kaspersky Endpoint Security für Business, SELECT

Workstation- & Datei-Server-Sicherheit, Whitelisting und Applikations-, Geräte- und Web-Kontrolle bilden das Schutzangebot der Stufe „Select“. Ebenfalls eingeschlossen ist eine mobile Schutzlösung, die aus einem Endpoint-Sicherheitsagenten und Mobile Device Management (MDM) besteht. Wenn Sie zusätzlich Ihre mobilen

Mitarbeiter schützen und IT-Richtlinien durchsetzen müssen, ist SELECT ggf. die richtige Version für Sie.

Kaspersky Endpoint Security für Business, ADVANCED

Die Stufe ADVANCED enthält sämtliche Funktionen der Stufen CORE und SELECT. Außerdem wird von Kaspersky Lab der Datenschutz in Form einer Verschlüsselung von Dateien oder des gesamten Datenträgers hinzugefügt. Bei Kaspersky Systems Management, einem weiteren neuen Angebot, wird Sicherheit mit IT-Effizienz kombiniert. In diesem breiten Funktionsangebot sind wichtige Tools enthalten, die dem Administrator folgendes ermöglichen:

- Das Erstellen und Verwalten sowie die Remote-Verteilung von Images
- Die Behandlung von Schwachstellen in der Hardware und Software mit einer leistungsstarken Kombination aus erweiterter Anfälligkeitsüberprüfung und intelligenter Patch-Verwaltung priorisieren
- Die Lizenzverwendung und die Einhaltung des Software-Lizenzmanagements verfolgen
- Zugangsrichtlinien für Daten und für die Infrastruktur für Benutzer und Gäste mit der Netzwerkzugangskontrolle einrichten
- Updates und neue Software für Benutzer von der zentralen Konsole aus der Ferne bereitstellen und installieren

		Collaboration	E-Mail	Web		
Total	Advanced	Lizenzmanagement	Network Admission Control (NAC)	Softwareinstallation	Kaspersky Security Center	
		Image Management	Patch-Verwaltung	Schwachstellenanalyse		
	Datenschutz (Verschlüsselung)					
	Mobile Endpoint Security		Mobile Device Management (MDM)			
	Sicherheit für Datei-Server					
	Select	Applikationskontrolle	Gerätekontrolle	Web-Kontrolle		
		Anti-Malware + Firewall				
Core						

□ Endpoint □ Verwaltung ■ Infrastruktur

Kaspersky Total Security for Business

Mit der Plattform Kaspersky Total Security for Business werden alle vorherigen Stufen zu einer Komplettversion kombiniert. Zusätzlich verbessern Sie Ihre Sicherheit mit Web-, E-Mail und Collaboration Server-Schutz. Dies stellt die perfekte Lösung für Unternehmen mit breiten Sicherheitsanforderungen dar, die für jede Netzwerkebene den besten Schutz verlangen.

Kaspersky Security für Business Lizenzen enthalten eine Lizenzurkunde (Dateiformat PDF) und einen Lizenzschlüssel bzw. Lizenzschlüssel plus Aktivierungscode. Die Lieferung erfolgt per E-Mail. Die Software und die Handbücher stehen über die Kaspersky Internetseiten als Download zur Verfügung.

Die Lizenzierung erfolgt jeweils einzeln pro Modul (Client Security, Fileserver sowie Mail & Gateway Security) oder als variable Security für Business Suite (Core, Select, Advanced und Total Security Business). Kombinationen der unten aufgeführten Suites sind nicht gestattet.

Kaspersky Security Center

Das Kaspersky Security Center wird in Bezug auf die Security Management Funktionen kostenfrei bei jeder Suite mitgeliefert.

Kaspersky Security Center Modul - Systems Management (SM)

Der Kalkulationsfaktor für das Systems Management (SM) des Security Center entspricht 100%. Der Faktor bezieht sich auf die Gesamtanzahl der gekauften Lizenzen. Systems Management (SM) kann unabhängig von der Endpoint Security verwendet werden. Systems Management Funktionen können auch auf Geräte verteilt werden, die nicht von einer Kaspersky Endpoint Security Lösung geschützt werden.

Kaspersky Security Center Modul Mobile Device Management (MDM)

Die Mobile Device Management (MDM) Funktionalität des Security Centers wird auf PDAs und Smartphones verteilt, die den Kaspersky Endpoint Schutz erhalten sollen. Die Anzahl wird vom Security Center ermittelt. Die Gesamtanzahl der Lizenzen abzüglich der Anzahl von Workstations und Server welche durch KES geschützt werden ergibt die Anzahl der MDM Lizenzen. MDM Funktionen des Security Centers können auch auf Smartphones verteilt werden, die nicht durch Kaspersky Security geschützt werden.

Produkt	Welche Geräte werden lizenziert?	Lizenzmetrik	Standard-Lizenzierungsszenario (Beispiele)
Kaspersky Endpoint Security for Business, Core (KES4B, Core)	Workstations, Laptops	Node 100%	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 5 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Endpoint Security for Business, Select (KES4B, Select)	Workstations, Laptops + Smartphones + File servers	Node 100% + MDM-Node	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 5 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Upgrade, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Endpoint Security for Business, Advanced (KES4B, Advanced)	Workstations, Laptops + Smartphones + File servers	Node 100% + MDM-Node + SM-Node 100%	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Upgrade, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Total Security Business (KTS4B)	Workstations, Laptops + Smartphones + File servers + Mail servers, Mail gateways + Internet gateway + Collaboration servers	Node 100% + MDM-Node + SM-Node 100% + Mail users 150% + Internet gateway protection 110%	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Upgrade, Cross-grade, Educational, Governmental

2. Kaspersky Security als Modul – Targeted Security

Nachfolgende Module können als zielgerichtete Einzel- lösung erworben werden. Ein Wechsel innerhalb der Tar- geted Lösungen ist zulässig, jedoch nicht zu Add-on oder Upgrade Preisen.

Add-on Produkte

Unter Add-on SKUs versteht man Artikel mit Sonderpreis- en für Kunden, die bereits Kaspersky Endpoint Security für Business, Select und Advanced im Einsatz haben. Add-on Konditionen gibt es für die folgenden Produkte:

- Kaspersky Security für Mail Server
- Kaspersky Security für Internet Gateway
- Kaspersky Security für Collaboration

Zusätzliche Sonderkonditionen (Renewal, Crossgrade, EDU und GOV) sind nicht erhältlich. Eine Bestellung für Add-on Produkte ist nur in Verbindung mit einer Associ- ated Order Nummer zu den Security für Business, Select oder Advanced Produkten möglich.

Laufzeiten und Wartungsverlängerung

Nach Ablauf des Wartungsintervalls werden keine Signa- turupdates mehr durchgeführt. Entsprechende Warnmel- dungen erhält der Administrator jedoch rechtzeitig vor Ablauf. Alle Kaspersky-Produkte werden inklusive techni- schem Support per E-Mail oder Telefon, Signatur-Updates und Wartung (= neue Programmversionen) ab einer Min- destlaufzeit von 1 Jahr angeboten.

Produkt	Welche Geräte werden lizenziert?	Lizenzmetrik	Standard-Lizenzierungsszenario (Beispiele)
Kaspersky Systems Manage- ment	Workstations, Laptops + File servers	Node 100% + SM-Node 100%	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min.10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre
Kaspersky Mobile Security	Smartphones	PDA 100% + MDM-Node 100%	Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Security for Virtua- lization, Desktop	Desktop Virtual Machines	Virtual Workstation 100% (Um das exakte Einkaufsvolumen an Lizenzen zu bestimmen, zählt die An- zahl virtueller Desktops, die maximal aufgesetzt, bzw. in Gebrauch sein können, ob befristet oder unbefristet.)	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Security for Virtua- lization, Server	Server Virtual Machines	Virtual Server 100% (Um das exakte Einkaufsvolumen an Lizenzen zu bestimmen, zählt die Anzahl virtueller Server, die maximal aufgesetzt, bzw. in Gebrauch sein können, ob befristet oder unbefristet.)	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 1 Lizenz Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Security for Virtua- lization, Core	Core	Core 100% (Um das exakte Einkaufsvolumen an Lizenzen zu bestimmen, zählt die Gesamtzahl an Cores für jede CPU, die auf ESXi installiert ist.)	
Kaspersky Security for Mail Server	Mailboxen/ -adressen, Mailserver, Mailgateway	Mail user 100% (150% für Add-on SKUs)	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre
Kaspersky Security for Internet Gateway	Nodes under Internet Gateway	Node 100% (110% für Add-on SKUs)	Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental, Add-on
Kaspersky Anti- Virus for Storage (with EMC Celerra support)	Fileserver	User (Um das exakte Einkaufsvolumen an Lizenzen zu bestimmen, zählt die Anzahl der Einzeluser, die mit dem Server verbunden sind.)	Package: Lizenz Anfangsbestellung: min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental
Kaspersky Security for File Server	Fileserver		
Kaspersky Security for Colla- boration	Collaboration-servers		Package: Lizenz Anfangsbestellung min. 10 Lizenzen Laufzeit: 1, 2, 3 Jahre Lizenz: Base, Renewal, Cross-grade, Educational, Governmental,

McAfee

Das McAfee® Protect-Plus-Lizenzprogramm ist erhältlich ab 11 Nodes (= Netzwerk-Knotenpunkte). Es handelt sich um ein erweitertes Mengenlizenzprogramm, um Kunden jeglicher Größe die schnelle und einfache Beschaffung von McAfee-Softwarelizenzen und Support zu ermöglichen. Das Programm kombiniert beim Neukauf eine unbefristete Lizenz mit einem Jahr McAfee technischem "Gold" Support (24/7). Das McAfee-Nachbestellungsfeature bietet zusätzlichen Nutzen; es erlaubt Ihnen mit Ihren bisher höchsten Mengenrabatten zusätzliche Software und Supportdienstleistungen zu kaufen.

Hauptmerkmale

- Mengenrabatte für größere Einkäufe
- Die Nachbestelloption trägt zusätzlichen Käufen Rechnung.
- Erlaubt Budgetflexibilität
- Technischer Support auf Gold-Ebene bietet 24/7 technische Unterstützung und Softwareunterhalt
- Fulfillment durch den Wiederverkäufer Ihrer Wahl

- Zertifizierte Sicherheitsingenieure im Support
- Ferngesteuertes Debugging mit Rekonfigurationswerkzeugen für die schnelle Fehlerbehebung
- Support in 14 Sprachen
- Zugang zu Produkt-Upgrades & -Updates
- Telefonischer Support rund um die Uhr (24/7) sowie Kontaktoptionen via Chat und E-mail

Grössere Ersparnisse mit Nachbestellungen

Das Nachbestellungsfeature gibt Ihnen die Möglichkeit, innerhalb Ihres höchsten Mengenrabatt-Bandes (Protect-Plus-Reorder-Band) zusätzliche Bestellungen zu platzieren. Alle Protect-Plus-Programmprodukte sind dazu berechtigt, die Nachbestellungsvorteile zu nutzen.

McAfee Gold Enhanced Business Support

Mit dem optionalen gegen Gebühr erhältlichen Gold Enhanced Business Support (bis zu 10.000 Nodes Kunden) erhalten Sie zusätzlich:

- Direkten Kontakt zu Produktexperten
- Erweiterte Warndienste sowie Eskalationsmöglichkeiten

Produkt-Updates/Upgrades

Mit dem technischen Gold-Support profitieren Sie immer von den neusten Versionen. Damit bleiben Sie sicher.

- Tägliche Updates mit Antivirus-Signaturdateien schützen Sie vor den neusten Bedrohungen
- Telefonischer Zugang zu kompetenten Technikern
- Regelmässige Updates über den Status von offenen Fällen

McAfee Platinum Support

Die Platinum Stufe ist optional gegen Gebühr, umfasst alle Leistungen des Gold Enhanced Business Support so wie zusätzlich:

- Regionaler Support Account Manager
- Unterstützung bei der Projektplanung sowie Durchführung von Schutzanalysen
- Bei Bedarf Techniker-Besuche vor Ort

Features and Offerings	McAfee Gold Business Support	McAfee Gold Enhanced Business Support	McAfee Platinum Enterprise Support
Daily product updates (DATs, engine and more)	•	•	•
Product upgrades	•	•	•
Malware alerts with remediation analysis	•	•	•
Malware analysis service	•	•	•
Malware trend podcasts and blogs	•	•	•
Chat, web and phone support with remote desktop control	•	•	•
24/7 phone support (normally under five minutes to expert)	•	•	•
Automatic diagnostic and remediation tools	•	•	•
Best practice videos and guides	•	•	•
Online product test environments	•	•	•
Product Specialists		•	•
Direct access to specialists for all your products		•	•
Enhanced escalation strategy		•	•
Enhanced SMS alerting services		•	•
Authorized contacts		5	10
Named Support Account Manager			•
Product planning and protection analysis			•
Regular case and business reviews			•
Risk assessments			•
Technical onsite visits			•
Emergency onsite assistance			Up to 2

Microsoft

Microsoft offeriert den Kunden eine äusserst flexible Volumenlizenzierung. Trotzdem kann es immer noch sehr schwierig sein, herauszufinden, welcher Vertrag am besten zu einem Unternehmen passt. Genau hier können die Software-Lizenz-Experten von SoftwareONE Ihnen mit Lizenzierungsberatung zur Seite stehen. Wir stellen sicher, dass Sie das Maximum aus Ihrem IT-Lizenzvertrag herausholen.

Die wichtigsten Fakten zu Microsoft Volumenlizenzen

Nachfolgend finden Sie die wichtigsten Informationen, um die Microsoft-Volumenlizenzpolitik und die einzelnen Lizenzprogramme zu verstehen – damit Sie die richtige Lizenzoption für Ihr Unternehmen auswählen:

- Grösse und Art Ihres Unternehmens
- Produkte, die Sie lizenzieren wollen
- Die Art und Weise, wie Sie diese Produkte benutzen möchten

Auf der elementarsten Stufe unterteilen die Volumenlizenzierungsprogramme von Microsoft Organisationen in zwei Kategorien: Organisationen mit mehr als fünf, aber weniger als 250 Computern, und Organisationen mit mehr als 250 Computern.

Für Unternehmen mit weniger als 250 Computern bieten die Microsoft-Open-Programme Mengenrabatte bei minimalen vorgelagerten Kosten. Sie sind weltweit über unsere Partner verfügbar. Open-Programme bieten drei Lizenzierungsoptionen für kommerzielle Unternehmen: Open-Value, Open-Value-Subscription und Open-License.

Open License

Open License richtet sich an Kunden, die anfänglich nur ein Minimum an Softwarelizenzen kaufen möchten (ab fünf Lizenzen). Dieses Programm ist ideal für Unternehmen, die das ‚Pay-as-you-go-Prinzip‘ bevorzugen; eine wichtige Option in einem wachsenden Geschäft mit sich ständig ändernden Anforderungen.

Wie funktioniert Open License?

Mit der Erstbestellung beginnt die Vertragslaufzeit von 24 Kalendermonaten. Während dieser kann jederzeit eine Nachbestellung (auch für nur eine einzelne Lizenz) zu den Konditionen des Vertrags aufgegeben werden. Die Software kann als License oder als License und Software Assurance erworben werden.

- **License berechtigt zur Nutzung einer bestimmten Version**
- **License und Software Assurance berechtigen zur Nutzung aller während der Vertragslaufzeit verfügbaren Versionen**
- **Software Assurance kann optional erworben werden.** Für bestimmte Produkte (zum Beispiel Windows 7 Professional) ist es bis zu 90 Tage nach Erwerb einer Einzelplatzlizenz möglich, Software Assurance unter Open License hinzuzufügen. Lizenzen mit Software Assurance können jederzeit während der Vertrags-

laufzeit bestellt werden. Die Laufzeit von Software Assurance endet immer zusammen mit der Vertragslaufzeit.

Die Lizenzkosten (für License mit oder ohne Software Assurance) müssen immer im Voraus und in einem Betrag bezahlt werden. Die Kosten für Software Assurance werden unabhängig vom Zeitpunkt der Bestellung (Erst- oder Nachbestellung) jeweils für zwei Jahre im Voraus beglichen.

Die Lizenzverwaltung erfolgt über das Lizenzverwaltungsportal Volume Licensing Service Center (VLSC). Dort erhalten Sie die Software zum Download bereitgestellt sowie die erforderlichen Volumenlizenzschlüssel, die für die Installation erforderlich sind

Open License auf einen Blick

- 5 Lizenzen als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 24 Monaten
- Zeitlich unbefristete Lizenzen
- Software Assurance optional
- Zwei Preislevel, basierend auf Punkten und Produkt-pools
- Keine Ratenzahlung

Open Value

Open Value richtet sich an Organisationen ab fünf Desktop-PCs und bietet die Vorteile des Software-Assurance-Programms, vereinfachtes Lizenzmanagement, sowie eine jährliche Abrechnung. Das Open-Value-Programm offeriert drei Optionen: **unternehmensweit, nichtunternehmensweit und Open-Value-Subscription.**

Open Value kann ab fünf Lizenzen abgeschlossen werden. Anders als bei Open License ist jede Lizenz automatisch mit Software Assurance ausgestattet.

Wie funktioniert Open Value?

- Mit der Erstbestellung beginnt die Laufzeit von 36 Kalendermonaten. Hier wird der Bedarf mehrerer verbundener Unternehmen in der Region EU/ EFTA zusammengefasst.
- Die Software wird immer mit Software Assurance erworben.
- License und Software Assurance berechtigen zur Nutzung aller während der Vertragslaufzeit verfügbaren Versionen
- Nach Ende der Vertragslaufzeit muss mit der Erneuerung des Vertrags nur noch der Software Assurance-Anteil bezahlt werden. Dieser liegt grundsätzlich unter dem License-only-Preis.

- Folgebestellungen sind ab einer Lizenz möglich und werden, anders als unter Open License, nicht sofort getätigt, sondern erst zum nächsten Jahrestag des Vertrags. Zusätzliche Kopien der Software können also sofort eingesetzt und genutzt werden, die erforderliche Lizenzbestellung erfolgt später. Die Lizenzkosten können auf jährliche Raten verteilt werden. Der Software Assurance-Anteil von Bestellungen während der Vertragslaufzeit wird an die Restlaufzeit (3 Jahre, 2 Jahre oder 1 Jahr) angepasst.

Open Value Company-wide

Open Value Company-wide ist die richtige Wahl für **Unternehmen, die Microsoft-Software auf allen PCs unternehmensweit einsetzen möchten**. Mit Open Value Company-wide standardisieren Sie Ihre Desktopplattform einfach und unkompliziert und profitieren zusätzlich von Standardisierungs- und gegebenenfalls Plattformnachlässen.

Wie funktioniert Open Value Company-wide?

Open Value Company-wide teilt sich die ersten vier Merkmale mit Open Value:

- Vertragslaufzeit von 36 Kalendermonaten
- Software Assurance ist fester Bestandteil
- Anpassung von Software Assurance an die Restlaufzeit (3 Jahre, 2 Jahre, 1 Jahr)
- Folgebestellungen sind bereits ab einer Lizenz möglich und erfolgen nicht sofort, sondern erst zum Jahrestag des Vertrags.
- Standardisierung von Konzernprodukten
- Keine Standardisierung für Zusatzprodukte erforderlich

Besonderheit: Mit Open Value Company-wide wird die Software im Unternehmen standardisiert, das heißt, für alle qualifizierten Desktops im Unternehmen (mindestens fünf) müssen Konzernprodukte erworben werden. Für eine unternehmensweite Desktopstandardisierung wählen Sie mindestens eines der folgenden Konzernprodukte oder eine beliebige Kombination daraus:

Desktopanwendungen	Desktopbetriebssystem	CAL Suites
Office Professional Plus	Windows 7 Enterprise oder Windows 7 Enterprise mit MDOP	Core CAL Suite
		Enterprise CAL Suite
		Windows SBS CAL Suite
		Windows EBS CAL Suite

Entscheiden Sie sich, **alle drei Konzernprodukte zu lizenzieren**, das heißt Desktopanwendung, Desktopbetriebssystem und CAL Suite, profitieren Sie zusätzlich von einem **Plattformnachlass**.

Sie können auch mit nur einem Konzernprodukt beginnen und im selben Vertrag weitere Konzernprodukte nachträglich hinzufügen. In diesem Fall entfällt jedoch der Plattformnachlass.

Open Value Company-wide auf einen Blick

- 5 Lizenzen als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 36 Monaten
- Zeitlich unbefristete Lizenzen Software Assurance inklusive
- Standardisierung der Konzernprodukte erforderlich
- Zahlung in Jahresraten
- Preisnachlass bei Standardisierung und Lizenzierung aller drei Konzernprodukte
- Preisschutz während der Vertragslaufzeit
- Einbindung von mehreren verbundenen Unternehmen in einen Vertrag

Open-Value-Subscription

Open-Value-Subscription richtet sich an Kunden, die Microsoft-Produktlizenzen lieber abonnieren als kaufen möchten. Microsoft Open-Value-Subscription bietet die tiefsten vorgelagerten Kosten aller Open-Programme und die Flexibilität, die Lizenzkosten in jenen Jahren zu reduzieren, in denen sich die Anzahl der PCs im Unternehmen reduziert.

Wie funktioniert Open Value Subscription?

Open Value Subscription teilt sich viele Merkmale mit Open Value Company-wide:

- Vertragslaufzeit von 36 Kalendermonaten
- Standardisierung aller qualifizierten Desktops für ein oder mehrere Konzernprodukte
- Keine Standardisierung von Zusatzprodukten erforderlich
- Software Assurance ist fester Bestandteil

Besonderheit: Open Value Subscription ist ein Abonnementvertrag, das heißt, Sie erhalten nur ein befristetes Nutzungsrecht an der lizenzierten Software, das mit Ende der Vertragslaufzeit ebenfalls endet.

Softwaremiete wie unter Open Value Subscription hat den Vorteil, dass die Anzahl der Lizenzen nicht nur jährlich erhöht, sondern auch verringert werden kann, wenn sich die Anzahl der qualifizierten Desktops ändert.

Open Value Subscription auf einen Blick

- 5 Lizenzen als Einstieg in den Vertrag
- Vertragslaufzeit von 36 Monaten
- Zeitlich befristete Lizenzen
- Software Assurance inklusive
- Desktopstandardisierung erforderlich
- Zahlung in Jahresraten
- Preisnachlass bei Standardisierung und Lizenzierung aller drei Konzernprodukte
- Geringe Einstiegskosten durch Softwaremiete
- Meldung der Lizenz (des qualifizierten Desktops) einmal pro Jahr
- Einbindung von mehreren verbundenen Unternehmen in einen Vertrag

Volumenlizenzprogramme im Überblick

	Open License	Open Value	Open Value Company-wide	Open Value Subscription
Vertragslaufzeit	24 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Standardisierung	–	–	•	•
Software Assurance	–	•	•	•
Ratenzahlung	–	•	•	•
Preisschutz für Konzernprodukte	–	•	•	•
Plattformnachlass	–	–	•	•
Up-to-date-Nachlass	–	–	–	•
Nachbestellung zum Jahrestag	–	•	•	•
Reduzierung der Anzahl der Lizenzen	–	–	–	•
Zeitlich befristete Nutzungsrechte	–	–	–	•

Software Assurance

Software Assurance ist ein umfangreiches Wartungsprogramm. Sie erhalten ein breites Angebot an Werkzeugen und wertsteigernden Services, die Sie dabei unterstützen, Kosten zu reduzieren, das Maximum aus neuen Technologien zu ziehen und die Mitarbeiterproduktivität zu steigern. Die mit Software Assurance zur Verfügung stehenden Services und Tools unterstützen Sie in den verschiedenen Phasen des Softwarelebenszyklus (Planung, Deployment, Nutzung, Wartung und Übergang), um die **Gesamtkosten des Softwareeinsatzes** („Total Costs of Ownership“ [TCO]) zu **reduzieren** und den **„Return on Investment“ (ROI) der Softwareinvestition zu steigern**.

Mit Software Assurance erhalten Sie **besondere Nutzungsrechte**, die nur Software Assurance-Kunden zur Verfügung stehen, wie Rechte auf die Premiumversion Windows Enterprise oder das Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP). Auch das Arbeiten mit einem mobilen virtuellen Desktop steht exklusiv Software Assurance-Kunden offen. Dank der **speziellen Virtual Desktop Access-(VDA-) Lizenz** inklusive eines Roaming-Use-Rechts und einem **Roaming-Use-Recht für Office-Lizenzen**, die mit Software Assurance erworben wurden, ist eine mobile Nutzung von jedem beliebigen Gerät außerhalb Ihres Netzwerks möglich. Software Assurance bietet aber auch Lizenzmobilität für Serveranwendungen, die es Ihnen ermöglicht, frei zu entscheiden, ob Sie die Software selbst im eigenen Rechenzentrum bereitstellen oder die Dienste eines Serviceproviders in Anspruch nehmen möchten.



Was für Services bietet Software Assurance?

- **Rechte auf neue Produktversionen:** Zugang zu neuen Produktversionen während der Vertragslaufzeit, um sie im Bedarfsfall einzusetzen.
- **Ratenzahlung:** Jährliche Zahlungen, die Einstiegskosten reduzieren und ein planbares Softwarebudget ermöglichen.
- **Deployment Planning Services:** Workshops, die ohne Zusatzkosten von qualifizierten Partnern durchgeführt werden und Hilfestellung zur erfolgreichen Planung und Durchführung von Deployment-Projekten geben, wie unter anderem Desktop Deployment Planning Services (inklusive Office 365 Deployment), SQL, SharePoint, Lync™ und Exchange Deployment Planning Services.
- **Lizenzmobilität:** Berechtigung, bestimmte Serveranwendungen, die unter Software Assurance lizenziert sind, durch einen Serviceprovider in einem „Shared Environment“ hosten zu lassen.
- **Step-up-Lizenzen:** Ermöglichen die Migration auf eine höhere Softwareedition – beispielsweise von der Standard- auf eine Enterprise-Edition.
- **Windows Enterprise:** Die Version für Unternehmen, um IT-Kosten zu senken und die IT-Effizienz zu steigern – mit zusätzlichen Funktionen wie BitLocker und Multilingual User Interface (MUI) und erweiterten Nutzungsrechten für vier lokale virtuelle Instanzen.
- **Virtual Desktop Access (VDA):** Zugriffsrecht auf ein virtuell bereitgestelltes Windows Enterprise-Betriebssystem. Ein Roaming-Use-Recht ermöglicht den Zugriff auf die Software von jedem beliebigen Gerät außerhalb des Netzwerks, zum Beispiel dem Heim-PC des Mitarbeiters oder einem Internetcafé-PC.
- **Trainingsgutscheine:** Umfassende technische Trainings für IT Professionals und Entwickler bei einem Microsoft Certified Partner for Learning Solutions.
- **E-Learning:** Interaktive Trainings mit Simulationen, Demonstrationen, Animationen und Tests zum Selbststudium für Endbenutzer sowie für IT Professionals.
- **Home Use Program (HUP):** Kopien von lizenzierten Microsoft Office-Produkten für private PCs der Mitarbeiter zur Steigerung der Produktivität, indem sie die IT-Kosten durch Standardisierung reduzieren, die Wartungskosten senken, die Produktivität verbessern und indem Ausfallzeiten minimiert werden.
- **Office-Roaming-Use-Recht:** Der Hauptbenutzer des lizenzierten Geräts erhält das Recht des Zugriffs auf eine virtuell bereitgestellte Office-Anwendung von jedem beliebigen Gerät außerhalb Ihres Netzwerks, zum Beispiel von dem Heim-PC des Mitarbeiters oder von einem Internetcafé-PC.
- **Technischer Support, 24x7:** Ihre IT-Mitarbeiter erhalten rund um die Uhr, sieben Tage die Woche, technische Unterstützung für Microsoft-Produkte.
- **Cold-Backup-Server:** Nutzung für die Wiederherstellung im Notfall, ohne dass hierfür Lizenzen erforderlich werden. Dies bietet Sicherheit, indem die operative IT-Leistung aufrechterhalten wird und Daten gesichert werden können, was vor allem im Hinblick auf geschäftskritische Lösungen von großer Bedeutung ist.
- **TechNet Subscriptions durch Software Assurance:** Einfacher Zugang zu technischen Ressourcen, Support und Experten.

Software Assurance Services im Überblick

		Open License	Open Value	Open Value Company-wide	Open Value Subscription
Planung	Rechte auf neue Produktversionen	•	•	•	•
	Ratenzahlung	–	•	•	•
	Step-up-Lizenzen	•	•	•	•
Deployment	Planning Services	–	•	•	•
	Lizenzmobilität	•	•	•	•
Nutzung	Windows Enterprise	•	•	•	•
	Virtual Desktop Access (VDA)	•	•	•	•
	Office Roaming Use-Recht	•	•	•	•
	Home Use Program (HUP)	•	•	•	•
Support	Technischer Support, 24 x 7	•	•	•	•
	TechNet Subscriptions durch SA	–	•	•	•
	Trainingsgutscheine	•	•	•	•

Für Organisationen mit 250 Desktop-PCs oder mehr bietet Microsoft die folgenden Optionen:

Enterprise-Agreement

Enterprise-Agreement (EA) richtet sich an grössere Unternehmen, die ihre IT über die gesamte Organisation vereinheitlichen möchten. Das Programm basiert auf einer Laufzeit von drei Jahren und bietet die höchsten Rabatte sowie alle Software-Assurance-Vorteile.

Merkmale:

- Mindestvoraussetzungen: 250 PCs
- Zielgruppe: Mittelständische und große Unternehmenskunden (Enterprise Agreement) und Verwaltungseinrichtungen (Enterprise Agreement for Government)
- Lizenztyp: License & Software Assurance-Pack (L/SA) und Software Assurance-Verlängerung (SA)
- Preisgebung: Basiert auf der Anzahl der lizenzierten PCs; vier Preislevel (A bis D) verfügbar
- Vertragslaufzeit: 36 Kalendermonate (erneuerbar)
- Nutzungsrecht: Unbefristet
- Zahlungsoptionen: Jährliche Ratenzahlung
- Bestellprozess: Jährlich (sog. True-up-Prozess) über Microsoft Enterprise Software Advisor (ESA) oder Large Account Reseller (LAR), letzteres gilt nur für die Verträge der öffentlichen Verwaltung
- Wartung: Software Assurance ist inklusive

Konzernprodukte, Zusatzprodukte und Konzern-Online Services

Im Rahmen des Enterprise Agreement wird zwischen folgenden Produkttypen differenziert:

- **Konzernprodukte:** Office Professional Plus, Windows® Professional Upgrade sowie Core CAL beziehungsweise Enterprise CAL Suite. Eine Standardisierung erfolgt für einzelne Konzernprodukte oder alle Konzernprodukte der sogenannten Desktopplattform. Hierbei wird unterschieden zwischen den beiden Plattformen:
 - Professional Desktop:** Office Professional Plus, Windows Professional Upgrade, Core CAL Suite oder
 - Enterprise Desktop:** Office Professional Plus, Windows Professional Upgrade, Enterprise CAL Suite
- **Zusatzprodukte:** alle verfügbaren Produkte, die sich nicht als Konzernprodukte qualifizieren
- **Konzern-Online Services:** Office 365, Enterprise E-Suites oder Windows Intune™

Eine Standardisierung der Konzernprodukte kann auch über einen entsprechenden Online Service erfolgen, der die oben aufgeführten Konzernprodukte beinhaltet. Hier besteht die

Option, die Konzern-Online Services zu 100 Prozent konzernweit zu lizenzieren oder einen Mix aus Konzern-Online Services und Lizenzen für den Eigenbetrieb zu wählen. Werden unter einem Enterprise Agreement ausschließlich Online Services erworben, entfällt die Standardisierungsanforderung.

Ein Kernmerkmal des Enterprise Agreement ist die unternehmensweite Standardisierung der Konzernprodukte.

Bestellprozess

Die Erstbestellung erfolgt mit Vertragsabschluss, Folgebestellungen jeweils zum Jahrestag über so genannte True-up-Meldungen.

Konzerndefinition

Es können nur verbundene Unternehmen am Vertrag teilnehmen, die im Vertrag als Konzern definiert wurden.

Überführung Konzernprodukte und Konzern-Online Services

Enterprise Agreement ermöglicht einen einfachen Wechsel von Konzernproduktlizenzen zu Konzern-Online Services und auch zurück.

Überführungsprozess

1. Wechsel von Konzernproduktlizenzen zu Konzern-Online Services

- Unmittelbarer Zugriff auf die Konzern-Online Services auch zwischen den Jahrestagen des Vertrags
- Software Assurance läuft für das bisherige Konzernprodukt bis zum Jahrestag des Vertrags weiter.
- Für die Konzern-Online Services entstehen keine Kosten für das Jahr des Wechsels.
- Zum Jahrestag erfolgt eine Reduzierung der Lizenzen der zu überführenden Konzernprodukte und eine Meldung der entsprechenden Anzahl an Konzern-Online Services-Lizenzen.
- Dauerhaftes Recht zur Nutzung der Produktversionen, die zum Jahrestag noch durch SA abgedeckt waren, entsprechend der Anzahl der komplett bezahlten Lizenzen

2. Wechsel von Konzern-Online Services zu Konzernproduktlizenzen

- Abkündigung des Online Services zum Jahrestag
- Einstieg in die Konzernproduktlizenzierung mit
 - a. Software Assurance, wenn ein dauerhaftes Recht zur Nutzung des Produkts unter dem Enterprise Agreement (oder einem direkt vorausgegangenem Enterprise Agree-

ment) erworben wurde

- b. License & Software Assurance, wenn Sie nicht auf einer Lizenz aufbauen können, die Ihnen unter dem Vertrag ein dauerhaftes Nutzungsrecht einräumt

Bridge-SKUs

Komponenten der Core CAL bzw. Enterprise CAL Suite, die nicht Bestandteil der entsprechenden Konzern-Online Services sind, werden über so genannte Bridge-SKUs lizenziert.

Beispiel:

Office 365	Windows Intune
Core CAL Bridge Office 365-SKU	Core CAL Bridge Windows Intune-SKU
Enterprise CAL Bridge Office 365-SKU	Enterprise CAL Bridge Windows Intune-SKU

Enterprise Subscription Agreement (EAS) ist ein Volumenlizenzierungsprogramm für große Organisationen, die Microsoft-Produktlizenzen lieber abonnieren als kaufen möchten. Dieses Programm unterstützt die Liquidität, aber das Recht auf Nutzung der Software läuft am Ende der dreijährigen Vertragsperiode ab.

Merkmale:

- Mindestvoraussetzungen: 250 PCs
- Zielgruppe: Mittelständische und große Unternehmenskunden (Enterprise Agreement Subscription) und Verwaltungseinrichtungen (Enterprise Agreement Subscription for Government)
- Lizenztyp: License & Software Assurance-Pack (L/SA)
- Preisgebung: Basiert auf der Anzahl der lizenzierten PCs
- Vertragslaufzeit: 36 Kalendermonate (erneuerbar)
- Nutzungsrecht: Befristet (da Abonnement-Vertrag)
- Zahlungsoptionen: Jährliche Ratenzahlung
- Bestellprozess: Jährlich (sog. True-up-Prozess) über ESA oder LAR

Konzernprodukte, Zusatzprodukte und Online Services

Im Rahmen des Enterprise Agreement wird zwischen folgenden Produkttypen differenziert:

- Konzernprodukte wie Office Professional Plus, Windows Professional Upgrade und die Core CAL-bzw. Enterprise CAL Suite

- Zusatzprodukte sind alle verfügbaren Produkte, die sich nicht als Konzernprodukte qualifizieren.
- Online Services wie Office 365 Enterprise E-Suites oder Windows Intune

Lizenzierung im Eigenbetrieb (on-premise)

Eine Standardisierung kann entweder für die gesamte Desktop-Plattform erfolgen:

- Professional Desktop: Office Professional Plus, Windows Professional Upgrade, Core CAL Suite
- Enterprise Desktop: Office Professional Plus, Windows Professional Upgrade, ECAL Suite
- Oder auch nur für einzelne Konzernprodukte.
- Zusatzprodukte sind alle verfügbaren Produkte, die sich nicht als Konzernprodukte qualifizieren.
- Online Services wie Office 365 Enterprise E-Suites oder Windows Intune.

Eine Standardisierung der Konzernprodukte kann auch über einen Online Service erfolgen, der die oben aufgeführten Konzernprodukte beinhaltet bzw. über einen Mix aus Konzern-Online-Services und Konzernprodukten.

Ein Kernmerkmal von EAS ist die unternehmensweite Standardisierung der Konzernprodukte.

Preislevel

Es gibt vier Preislevel (A, B, C und D), die durch die Gesamtzahl der qualifizierten Desktops und Nutzer jedes Jahr neu festgelegt werden.

Konzerndefinition

Nur diejenigen verbundenen Unternehmen können am Vertrag teilnehmen, die im Beitritt als Konzern definiert wurden. Der Vertrag umfasst die folgenden drei Möglichkeiten:

- Einbindung aller verbundener Unternehmen
- Nur gelisteter verbundener Unternehmen oder
- alle, außer speziell gelisteter verbundener Unternehmen

Software Assurance

Software Assurance (SA) ist fester Bestandteil der On-Premise-Lizenzen. Das heißt, SA-Kunden erhalten Mehrwerte wie Deployment Planning Services, Technischer Support (24x7), Office Roaming-Use-Rechte, Zugriffsrechte auf ein zentral bereitgestelltes virtuelles Windows Desktop-Betriebssystem mit Virtual Desktop Access (VDA) und vieles mehr. Dies ermöglicht es, den „Return on Investment“ (ROI) der IT-Investition zu erhöhen.

True-up-Prozess und Buy-out-Option

An jedem Jahrestag des Beitritts müssen Sie eine Bestellung für die aktuelle Gesamtanzahl der qualifizierten Desktops (QD) bzw. Nutzer (QN) abgeben. Diese kann unter der Anzahl des Vorjahres, muss jedoch bei mindestens 250 QD bzw. QN liegen. EAS ermöglicht es, die Anzahl der Lizenzen jeweils zum Jahrestag des Vertrags, flexibel an die sich ändernde Unternehmenssituation und die damit verbundene Zahl der qualifizierten Desktops nach oben oder unten anzupassen. Möchten Sie befristete Abonnementlizenzen in unbefristete Lizenzen umwandeln, können Sie dies mithilfe der Buy-out-Option tun. Die Buy-out-Preise werden mit der Erstbestellung definiert. Bitte beachten: Für Office 365 besteht keine Buy-out-Option.

Wechsel von On-Premise-Lizenzen in Online Services

Enterprise Agreement ermöglicht einen einfachen Wechsel von On-Premise-Lizenzen zu Online Services und auch zurück.

Überführungsprozess

1. Wechsel von On-Premise- zu Online Services-Lizenzen

- Unmittelbarer Zugriff auf die Online Services auch zwischen den Jahrestagen des Vertrags
- Software Assurance läuft für das bisher im Eigenbetrieb lizenzierte Produkt bis zum Jahrestag des Vertrags weiter.
- Für die Online Services entstehen im Jahr des Wechsels keine Kosten.
- Die Reduzierung der zu überführenden Konzernproduktlizenzen erfolgt zum Jahrestag. Zu diesem Zeitpunkt muss auch die Anzahl der Online Services-Lizenzen gemeldet werden.
- Sie erhalten für die Produktversionen, die zum Jahrestag noch unter SA lizenziert waren, ein dauerhaftes Nutzungsrecht entsprechend der Anzahl der komplett bezahlten Lizenzen.

2. Wechsel von Online Services- zu On-Premise-Lizenzen

- Abkündigung des Online Service zum Jahrestag
- Einstieg in die On-Premise-Lizenzierung mit Software Assurance, wenn ein dauerhaftes Nutzungsrecht für das Produkt unter dem Enterprise Agreement (oder einem direkt vorausgegangenem Enterprise Agreement) erworben wurde
- License & Software Assurance, wenn Sie nicht auf einer License aufbauen können, die Ihnen unter dem Vertrag ein dauerhaftes Nutzungsrecht einräumt

Select-Plus

Select-Plus richtet sich an große Organisationen mit mehreren Tochtergesellschaften, die Lizenzen für Software und Services auf jeder Ebene und in jedem ihrer Unternehmen beschaffen möchten, dabei aber trotzdem von den Vorteilen eines einzigen Grossunternehmens profitieren möchten.

Merkmale

- Mindestvoraussetzungen: 250 PCs
- Zielgruppe: Mittelständische und große Unternehmenskunden (Select Plus), Forschung und Lehre (Select Plus for Academic) und Verwaltungseinrichtungen (Select Plus for Government)
- Lizenztyp: License (L), License & Software Assurance-Pack (L/SA) und Software Assurance-Verlängerung (SA)
- Preisgebung: Bestellvolumen pro Produkt-Pool (Desktop Betriebssystem, Desktop Anwendungen sowie Server)
- Vertragslaufzeit: Unbefristet
- Nutzungsrecht: Unbefristet
- Zahlungsoptionen: Jährliche Ratenzahlung (sofern eine Lizenz mit Software Assurance (SA) erworben wurde) oder im Voraus mit der Bestellung
- Bestellprozess: Erwerb der Lizenzen über einen Large Account Reseller (LAR)
- Wartung: Optional; Software Assurance Membership (SAM) verfügbar

Vertragslaufzeit

Select Plus ist ein weltweiter, unbefristeter Vertrag, der dauerhaft eine vertragliche Basis für die Beschaffung von Microsoft®-Technologie bietet.

Verbundene Unternehmen

Nur Ihre verbundenen Unternehmen dürfen an einem Select Plus-Vertrag partizipieren. Verbundene Unternehmen sind Mutter-, Schwester- oder Tochtergesellschaften, an denen eine direkte oder indirekte Mehrheitsbeteiligung von über 50 Prozent besteht.

Registrierung

Verbundene Unternehmen können sich unter dem Select Plus-Vertrag registrieren. Sie erhalten damit das Recht, lokal unter ihrer eigenen Registrierungsnummer Softwarelizenzen unter dem Select Plus-Vertrag zu erwerben. Eine eigene Registrierung ermöglicht es Ihnen, einen eigenen Select Plus-Partner zu wählen, der für die Region, in der Sie Ihren Sitz haben, autorisiert ist. Verbundene Unternehmen, die nicht selbst registriert sind, können die Software von einem registrierten verbundenen Unternehmen sublizenzieren. Lizenznehmer ist hierbei das registrierte verbundene Unternehmen.

Produkt-Pools

Alle unter einem Select Plus-Vertrag verfügbaren Produkte werden in drei Produkt-Pools eingeteilt:

Desktopapplikationen, Desktopbetriebssysteme und Server. Für jeden der drei Produkt-Pools wird der Preislevel individuell festgelegt.

Produkt-Pool	Desktop-applikationen	Desktop-betriebssysteme	Server
Produkt-beispiele	Office Professional Plus, Visio® etc.	Windows Professional® Upgrade	Windows Server® SQL Server®

Volumennachlass

Unter Select Plus gibt es eine volumenabhängige Preisgestaltung. Dies spiegelt sich in den vier verfügbaren Preislevel (A bis D) wieder. Das erforderliche Volumen für den Preislevel wird dabei anhand eines Punktesystems bemessen, um dem Investitionswert gerecht zu werden.

Bestellprozess

Bestellungen müssen immer bis zum Ende des Monats, in dem die Softwarekopien erstmals im Einsatz sind, beim Select Plus-Handelspartner platziert werden („Try-before-you-buy“-Prinzip).

Sonderrechte

Select Plus bietet eine Fülle von Sonderrechten. Unter anderem sind Sie berechtigt, anstelle der lizenzierten Software eine frühere Version (Downgrade-Recht) oder eine andere als die lizenzierte Sprachversion (sofern die Zielsprache nicht teurer ist) einzusetzen und zu nutzen.

Preisleveldefinition

- Anpassung des Select Plus-Preislevels an den Preislevel des entsprechenden Produkt-Pools unter einem aktiven

Enterprise Agreement (Subscription)- oder Campus-beziehungsweise Enrollment for Education Solutions (EES)-Vertrag

- Abnahmevolumen während der letzten zwölf Monate für den entsprechenden Produkt-Pool unter Volumenlizenzverträgen (mit Ausnahme von EA-, EAS- und Campus-beziehungsweise EES-Verträgen)
- Bestellvolumen von 500 Punkten für neue Volumenlizenzkunden während des ersten Vertragsjahres

Preislevelanpassungen

1. Herunterstufung

- Jeweils zum Jahrestag überprüft Microsoft, ob der gewährte Preislevel mit dem Abnahmevolumen der letzten zwölf Monate übereinstimmt.
- Erfüllen Sie die Anforderungen des Preislevels nicht, werden Sie heruntergestuft. Jedoch nur um einen Preislevel maximal pro Jahr.
- Erfüllen Sie die Anforderungen des Preislevels A nicht, so wird dieser Produkt-Pool „on-hold“ gesetzt. Mit einer Einzelbestellung von 500 Punkten kann der Pool automatisch wieder geöffnet werden.

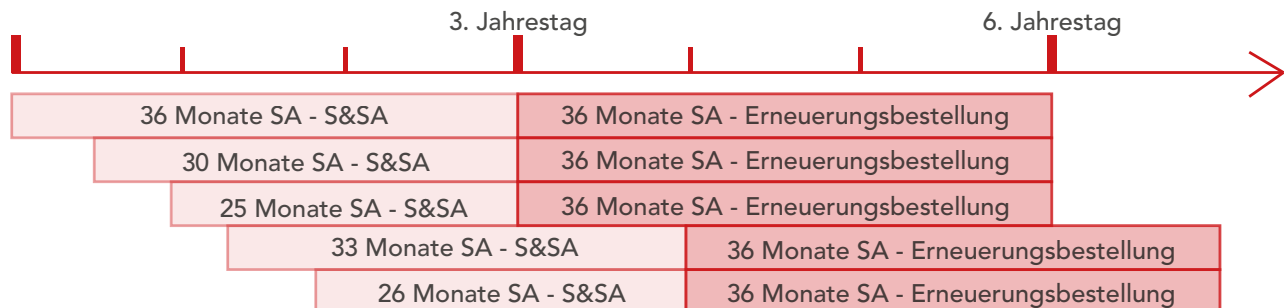
2. Hochstufung

Sobald Sie das Volumen eines höheren Preislevels erreichen, wird der Vertrag automatisch auf diesen Preislevel hochgestuft. Die günstigeren Konditionen werden bereits für die entsprechende Bestellung gewährt.

Achtung: Übersteigen die Bestellungen in einem Jahr das Volumen des entsprechenden Preislevels, werden diese Punktwerte als Investition des Folgejahres gewertet.

Software Assurance

Select Plus-Kunden können Lizenzen optional zusammen mit Software Assurance (SA) erwerben. Die Laufzeit der SA beginnt mit dem Monat der Bestellung und ist auf den dritten Jahrestag des Vertrags begrenzt, der auf die Bestellung der Lizenz mit SA (L&SA) folgt. Sie erhalten somit eine SA-Laufzeit zwischen 25 und 36 Monaten.



Microsoft Products & Services Agreement (MPSA)

Unbefristete Laufzeit

Das Microsoft Products & Services Agreement (MPSA) ist ein unbefristeter Vertrag zur transaktionellen Beschaffung von Volumenlizenzen sowie Lizenzen für Microsoft Online Services. Kunden erhalten durch MPSA eine dauerhafte vertragliche Basis zur Deckung ihres Bedarfs an Microsoft-Technologie unter einem einzigen Vertrag.

Verbundene Unternehmen

Am MPSA eines Kunden können alle seine verbundenen Unternehmen teilnehmen. Das sind alle juristischen Personen, die dem Kunden gehören (Tochtergesellschaft), denen der Kunde gehört (Muttergesellschaft) oder die mit mindestens 50 Prozent der Anteile demselben Eigentümer wie der Kunde gehören (Schwestergesellschaft).

Purchasing Account (Einkaufskonto)

Die Beschaffung von Lizenzen und Online Services erfolgt über sogenannte Purchasing Accounts (PA), die vom Kunden unter dem MPSA zu registrieren sind. Ein PA muss nicht zwingend einer juristischen Person zugeordnet sein, sondern kann auch nur für einen Teilbereich, eine Abteilung oder eine Projektgruppe registriert werden, die allerdings dem Kunden oder einem seiner verbundenen Unternehmen zugehören muss. Das System der PA bietet insoweit die Möglichkeit, die Beschaffungsstruktur des MPSA der Einkaufsstruktur des Unternehmens anzupassen. Einem PA können auf Wunsch auch mehrere Lizenzing Solution Partner (LSP) zugewiesen werden. Die entsprechenden LSP müssen jedoch für die Region des PA autorisiert sein.

Preislevelbestimmung

Unter einem MPSA werden die Produkte in drei Produktkategorien eingeteilt:

Systeme z. B. Windows Professional	Anwendungen z. B. Office Pro- fessional Plus	Server z. B. Windows Server 2012 R2
--	--	---

Für jede dieser drei Produktkategorien werden die Preislevel gesondert festgelegt.

Unter dem MPSA wird zwischen vier Preisleveln unterschieden. Basis für die Preislevelbestimmung ist ein Punktwertsystem. Jedem Produkt und Lizenztyp ist dabei ein bestimmter Punktwert zugewiesen, um den Investitionswert in das Produkt zu reflektieren. Unter dem MPSA werden Volumenlizenzen und Lizenzen für Online Services gemeinsam zur Preislevelbestimmung herangezogen. Damit ist das MPSA für Kunden mit hybriden Lösungen die optimale Beschaffungsoption.

Preislevel	Level A	Level B	Level C	Level D
Punktwert	500	4.000	10.000	25.000

Beim Vertragseinstieg bestehen drei Optionen zur Preislevelbestimmung:

- Enterprise Agreement: Anpassung des Preislevels an einen aktiven Enterprise Agreement-Vertrag des Kunden oder eines seiner verbundenen Unternehmen
- Lizenzen erworben innerhalb der letzten zwölf Monate unter Volumenlizenzprogrammen (Volumen lizenziert unter einem Enterprise Agreement, können hier nicht berücksichtigt werden)
- Erwerb von Volumenlizenzen und Online Services in Wert von 500 Punkten während des ersten Vertragsjahrs

Preislevelanpassung

A. Herunterstufung des Preislevels

Während der Vertragslaufzeit erfolgt jeweils zum Jahrestag eine Überprüfung des Preislevels; dabei wird ermittelt, ob während der vergangenen zwölf Monate das Volumen tatsächlich abgenommen wurde. Ist dem so, bleibt der Preislevel konstant. Andernfalls wird der Preislevel pro Jahr maximal um eine Stufe reduziert (selbst, wenn nur das Volumen eines geringeren Preislevels erreicht wurde).

B. Hochstufung des Preislevels

Das Verhältnis von Abnahmenvolumen und Preislevel des Vertrags wird während der Vertragslaufzeit kontinuierlich überprüft. Auf diese Weise kann jede Bestellung unmittelbar dazu führen, das Vertragsvolumen auf einen günstigeren Preislevel zu heben. Reicht das bestellte Volumen nicht aus, um den Vertrag auf einen besseren Preislevel zu heben, wird es bei der Preislevelüberprüfung für das Folgejahr berücksichtigt. Bei der Volumenbetrachtung werden die erworbenen Lizenzen aller Purchasing Accounts berücksichtigt, die demselben Segment angehören. Microsoft differenziert zwischen den Segmenten Wirtschaft (Commercial), Forschung & Lehre (Academic) und öffentliche Verwaltung (Public).

Purchasing Account (Academic)	Purchasing Account Administrator (Commercial)	Purchasing Account (Commercial)
Microsoft Products & Services Agreement		

Microsoft Volume Licensing Center (MVLC)





Unter einem MPSA erworbene Lizenzen und Online Services werden im MVLC einfacher verwaltet, Lizenzschlüssel und Software heruntergeladen sowie Online Services eigenständig administriert.

Server & Cloud Enrollment (SCE)

Das Server und Cloud Enrollment (SCE) ist ein Beitrittsvertrag, der unter dem Enterprise Agreement (EA) geschlossen wird. Gegenstand ist die Lizenzierung der Microsoft Server-Workloads der Kerninfra-struktur und der Application Platform, unabhängig davon, ob sie im eigenen Rechenzentrum oder in der Cloud betrieben werden. SCE zeichnet sich durch einen hybriden Charakter aus, denn Workloads können einfach und unkompliziert in die Cloud geschoben und Eigenbetrieb und Cloud-Lösungen perfekt miteinander kombiniert werden.

SCE-Kategorien

Unter SCE können Kunden SCE-Produkte aus folgenden vier Kategorien wählen:

 Core Infrastructure	 Application Platform
Produkte: CIS SKUs (Windows Server + System Center)	Produkte: SQL Server, SharePoint Server, BizTalk Server
 Developer Platform	 Windows Azure
Produkte: Visual Studio Ultimate Visual Studio Premium	Produkte: Alle Windows Azure Cloud Services
+ Zugriff auf Windows Azure	

Vertragsstruktur

SCE ist ein Vertrag mit einer Laufzeit von 36 Kalendermonaten und einem jährlichen Bestellprozess.

Standardisierung der SCE-Produkte

- **Footprint**
SCE-Produkte müssen im gesamten Unternehmen standardisiert werden. Die Standardisierung erfolgt nach dem sogenannten Footprint-Prinzip. Der Footprint eines Unternehmens ergibt sich aus der Zahl der im Unternehmen eingesetzten Lizenzen des gewählten SCE-Produkts. Es ist unerheblich, ob es sich um Lizenzen der aktuellen oder von älteren Versionen des SCE-Produkts handelt.
- **Auswahl von mindestens einem SCE-Produkt**
Der Abschluss eines SCE-Vertrags setzt die Lizenzierung von mindestens einem der unter Ziffer 2 aufgeführten

ten SCE-Produkte für die gesamte Zahl der Footprint-Lizenzen voraus, Windows Server und System Center können nur gemeinsam als Core Infrastructure Suite (CIS) lizenziert werden.

Lizenzierungsoptionen für SCE-Produkte

Bei der Lizenzierung der SCE-Produkte ist zu differenzieren, ob sie bereits mit aktiver oder ohne Software Assurance (SA) lizenziert sind.

- War das Produkt bereits unter einem anderen Vertrag mit SA lizenziert, kann die SA unter SCE erneuert werden, es muss also keine neue Lizenz erworben werden.
- War das Produkt bisher ohne SA lizenziert oder sollen hierfür neue Lizenzen erworben werden, besteht die Wahl zwischen dem
 - Erwerb einer Lizenz mit SA zur dauerhaften Nutzung der Software
 - Erwerb einer Abonnementlizenz (Monthly Subscription Unit, MSU)

Produkte	Option 1	Option 2
Mit Software Assurance lizenziert	Software Assurance	
Ohne Software Assurance lizenziert	License & Software Assurance	Monthly Subscription Unit (MSU)
Produkt noch nicht lizenziert	License & Software Assurance	Monthly Subscription Unit (MSU)

Abonnementlizenz (AL)

Abonnementlizenzen haben den Vorteil niedriger Einstiegskosten, da die Software nur gemietet wird. Werden AL nicht mehr benötigt (beispielsweise wenn Workloads in die Cloud verlagert werden), können sie zu den Jahrestagen des Vertrags storniert werden. SCE bietet damit die nötige Flexibilität für eine hybride IT.

Am Ende eines SCE-Vertrags bestehen drei Optionen im Hinblick auf eine AL:

- Wandel der AL in eine unbefristete Lizenz durch eine sogenannte Buy-out-Zahlung
- Verlängerung der AL in einem Anschlussvertrag
- Deinstallation der lizenzierten Software nach Ablauf der AL, da mit Ablauf der AL das Nutzungsrecht endet

Zusatzprodukte

Alle unter einem EA verfügbaren Produkte, die nicht bereits als SCE-Komponenten qualifiziert wurden, können unter SCE als Zusatzprodukte hinzugefügt werden. Zusatzprodukte müssen nicht standardisiert werden. AL sind für Zusatzprodukte nicht verfügbar.

Folgende Produkte, die zu den Produktfamilien der SCE-Kategorien zählen, sind keine SCE-Produkte, sondern nur als Zusatzprodukte verfügbar:

- Visual Studio Pro
- SQL Server Enterprise Edition Server (non-core) SA only
- System Center Datacenter und Standard Edition (sofern sie dazu eingesetzt werden, non-Windows Server Deployments zu managen)

Environments, VOSEs) auf Windows Azure mit System Center zu verwalten.*

Windows Azure VOSEs in diesem Sinne sind:

- Windows Virtual Machine-Instanzen
- Cloud Services-Instanzen (Web und Worker Role)
- Storage Accounts
- SQL Databases
- Website-Instanzen

Workloads in die Cloud verschieben

SCE erleichtert es, IT-Workloads in die Cloud zu migrieren. Das Recht der Lizenzmobilität erlaubt es, bestehende Lizenzen der Application Platform an einen Hosting Partner zu übergeben, ohne dass dafür weitere Lizenzkosten anfallen. Der Microsoft Cloud Service Windows Azure kann zu vergünstigten Konditionen eingebunden werden oder ein SCE-Vertrag nur für Windows Azure als Stand-alone-Produkt geschlossen werden. Die Überführung von Workloads zu Windows Azure wird durch die sogenannten Software Assurance Planning Services unterstützt, wobei die Migration mit Hilfe von Microsoft-Spezialisten oder qualifizierten Partnern und bewährten Verfahren erfolgt.

System Center Cloud Management

Sofern System Center mit einer Core Infrastructure Suite (CIS) unter SCE lizenziert wurde, erhalten Kunden das Recht, neben ihren lokalen Installationen die virtuellen Betriebssystem-Umgebungen (Virtual Operating System



Voraussetzungen und Mindestanforderungen von SCE

Core Infrastructure	Application Platform	Developer Platform	Windows Azure
Produkte: CIS SKUs (Windows Server + System Center)	Produkte: SQL Server, SharePoint Server, BizTalk Server	Produkte: Visual Studio Ultimate Visual Studio Premium	Produkte: Alle Windows Azure Cloud Services
Mindestbestellmenge	Mindestbestellmenge	Mindestbestellmenge	Mindestbestellmenge
50 Prozessoren via 25 Lizenzen (jede Lizenz erfasst zwei physische Prozessoren); Kombination von CIS Standard oder Datacenter Suite sind möglich.	SQL: 50 SQL Server pro Core oder 5 SQL Server pro Server mit 250 CALs SQL Server PDW: 32 Cores BizTalk: 24 Cores SharePoint Server: 5 Server	20 Lizenzen in jeder möglichen Kombination von Visual Studio Ultimate und Visual Studio Premium	Automatischer Zugriff oder als Stand-alone lizenziert
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beitritt unter Enterprise Agreement (EA) mit allen Merkmalen eines EA (z. B. 36 Monate Laufzeit, True-up-Prozess) ✓ Standardisierungsanforderungen für alle SCE-Kategorien gemäß dem Footprint-Prinzip ✓ Dauer- und Abonnementlizenzen unter einem Vertrag kombinierbar ✓ System Center auch für Azure-Workloads einsetzbar (Hybrid Cloud) 			

*Beschränkt auf bis zu zehn VOSE-Instanzen pro CIS-Lizenz.

MOSP – Microsoft Online Subscription Program

Unter dem Microsoft Online Subscription Program (MOSP) können Sie **Microsoft Online Services** einfach und schnell abonnieren. Nach Auswahl des gewünschten Onlineservice wird dieser für eine Laufzeit von zwölf Monaten lizenziert. Für diesen Zeitraum erhalten Sie ein **temporäres Nutzungsrecht** an dem von Microsoft gehosteten und verwalteten Service. Nach Ende der **MOSP-Abonnement-Laufzeit wird diese automatisch um weitere zwölf Monate verlängert**, sofern Sie Ihr Abonnement nicht ausdrücklich kündigen. Damit wird sichergestellt, dass der Onlineservice nicht ungewollt abgestellt wird, wenn eine Verlängerung sich verzögert beziehungsweise versäumt wird. Eine Kündigung des MOSP-Vertrags ist jederzeit monatlich möglich. **SoftwareONE unterstützt Sie** als Microsoft-Partner bei Bestellung, Aktivierung und Integration der Onlinedienste in die IT-Umgebung des Unternehmens, während Microsoft die IT-Infrastruktur bereitstellt, verwaltet und den abonnierten Online Service freischaltet.

Microsoft Online Subscription Program auf einen Blick

- Einstieg mit nur einer Lizenz möglich
- Vertragslaufzeit von 12 Monaten mit automatischer Verlängerung um weitere 12 Monate
- Zeitlich befristete Nutzungsrechte
- Zahlung in Monatsraten
- 5 Volumenpreislevel

Preislevel

Ein Hauptmerkmal von MOSP ist die volumenabhängige Preisgestaltung. Je nach Abnahmevolumen können Sie von Preisvorteilen profitieren. Folgende fünf Preislevel werden angeboten:

Preislevel	Anzahl der Abonnementlizenzen
1	0 bis 249
2	250 bis 2.399
3	2.400 bis 5.999
4	6.000 bis 14.999
5	+15.000

Lizenztypen

Microsoft Online Services werden entweder pro Benutzer oder pro Gerät lizenziert. Es wird hierbei zwischen folgenden Lizenztypen unterschieden:

- **User Subscription License (USL)** – eine USL berechtigt einen Benutzer zum befristeten Zugriff auf Online Services und auf Serveräquivalente vor Ort. Beispiel für einen Online Service, der via USL lizenziert wird: **Office 365**
- **Device Subscription License (DSL)** – eine DSL berechtigt einen Benutzer, von einem spezifischen Gerät, welchem die Lizenz zugewiesen wurde, auf Microsoft Online Services zuzugreifen. Beispiel für einen Online Service, der via DSL lizenziert wird: **Windows Intune**
- **Services Subscription License (SSL)** – eine SSL berechtigt dazu, einen bestimmten Service zu nutzen. Beispiel für ein Produkt, das via SSL lizenziert wird: **Bing® Maps**
- **Add-on Subscription License (Add-on SL)** – Add-on SL können als Ergänzung zu USL und SSL abonniert werden

Office 365

Office 365 ist das Onlineserviceangebot, das Sie im Bereich Communication & Collaboration unterstützt. Erstmals ist auch die Desktopapplikation Office Professional Plus Bestandteil des Onlineserviceangebots.

Office 365 wird pro Benutzer lizenziert (User Subscription License, USL)

Windows Intune™

Windows Intune ist ein Onlineservice, der es Ihnen ermöglicht, die lizenzierten PCs überall und jederzeit zu verwalten und zu sichern. Darüber hinaus bietet ein Windows Intune-Abonnement auch das temporäre Recht, auf die aktuellste Version von Windows Enterprise upzugraden. Diese Software kann dann lokal auf dem PC installiert und genutzt werden. Windows Intune wird pro Gerät lizenziert (Device Subscription License, DSL).

Dynamics® CRM Online

Dynamics CRM Online unterstützt Sie dabei, Ihre eigenen Kundenbeziehungen zu optimieren, indem Kundeninformationen schnell und unkompliziert zentral bereitgestellt und Geschäftsprozesse rationalisiert werden.

Windows Azure™

Mit Windows Azure können Sie Websites, Webanwendungen und Webdienste sowie Speicherplatz sehr einfach, hochverfügbar und skalierbar in Microsoft-Rechenzentren bereitstellen.

Die Lizenzierung der Windows Azure-Plattform bildet eine Ausnahme von den genannten Lizenztypen. Hier können Kunden zwischen zwei Optionen wählen:

- **Consumption:** keine Abnahmeverpflichtung. Nur der tatsächlich genutzte Service ist zu zahlen
- **Commitment:** Preisnachlass auf Basis einer Abnahmeverpflichtung für die Dauer von sechs Monaten

Mindjet

Ob für die Nutzung als Einzelanwender, in mittelständischen Unternehmen, Abteilungen oder den weltweiten Einsatz in Großunternehmen – Sie erhalten von Mindjet das für Sie passende Lizenzmodell.

In Europa vertrauen heute bereits über 1.500 Unternehmen auf Mindjet als Partner für unternehmensweite Lösungen und profitieren von den Vorteilen der Mindjet Lizenzprogramme:

- Unterstützung beim effizienten Software- und Lizenzmanagement
- Sicherung der Einsparpotenziale
- Optimale Installations- und Administrationskonzepte
- Optimale Skalierungsmöglichkeiten
- Investitionssicherheit
- Verbesserung des Sarbanes-Oxley (SOX) Einverständnis
- Maximale Flexibilität
- Optimierung der Einkaufsprozesse

Einzellizenzen

Mindjet MindManager beinhaltet eine Lizenz für Windows und für Mac. Mindjet MindManager ist in erster Linie für Einzelanwender gedacht und beinhaltet die beiden Desktopversionen in ihrem vollem Funktionsumfang (aktuell Mindjet 14 für Windows und Mindjet 10 für Mac).

MindManager PLUS ist die perfekte Ergänzung zu den MindManager Desktop-Anwendungen. MindManager PLUS wird als Abonnement-Service (mit automatischer jährlicher Vertragsverlängerung) angeboten, der sämtliche Updates für MindManager Funktionen direkt ab deren Verfügbarkeit beinhaltet. Der Service bietet darüber hinaus die einzige Möglichkeit, von überall per Internet auf persönliche Dateien und Maps zuzugreifen. MindManager PLUS setzt Mindjet MindManager Version 11 für Windows/10 für Mac und höher voraus.

Mindjet 5Plus Lizenzprogramm Unternehmenslösung mit Pfiff

Das Mindjet 5Plus Lizenzprogramm bietet Unternehmen ab einer Bestellmenge von 5 Lizenzen einen Vorteil bei der Softwareverteilung. Sie erhalten zum einen das Mindjet Admin-Installationspaket und zum anderen einen einheitlichen Lizenzschlüssel für jedes bestellte Desktop-Produkt. Ab einem Erstauftrag von 10 Lizenzen gewährt Mindjet zusätzliche Rabatte der Lizenzprogramm-Einstiegspreise.

	Mindjet MindManager (Win/Mac)		MindManager PLUS (Service)	
	Volllizenz	Upgrade	im Bundle mit MindManager	einzel
Standard	ja	ja	ja/Jahr	ja/Jahr
Ohne Lizenzschlüssel (Multilingual) (Physical Delivery) inkl. 14 Win/10 Mac	ja		nein	nein

Ihre erste Bestellung von Mindjet Softwarelizenzen (Initialorder) legt die Staffel für die Laufzeit von einem Jahr fest. Das Mindjet 5Plus Lizenzprogramm ermöglicht den Erwerb von unterschiedlichen Mindjet Lizenzprodukten und vereinfacht so die Verwaltung der bestellten Lizenzen. Addieren Sie einfach alle Mindjet Lizenzen, die Sie benötigen.

Bei allen zukünftigen Bestellungen der im 5Plus Lizenzprogramm verfügbaren Mindjet Produkte können Sie nun Ihren Lizenzbedarf während dieses Zeitraums, durch die in Ihrer Erstbestellung festgelegten Staffel, auch einzeln bestellen.

Organisationen können Ihre Softwareausgaben reduzieren und gleichzeitig maximalen Nutzen aus ihrer Investition in Produkte von Mindjet ziehen. Ab einer Erstbestellmenge von 5 Lizenzen ist das Mindjet 5Plus Lizenzprogramm die richtige Lösung für Ihr Unternehmen. Zum Lieferumfang gehört eine Lizenzurkunde, mit der Sie auch über Händler zu Ihren vereinbarten Konditionen einkaufen bzw. nachbestellen können.

Ein weiterer Vorteil dieses Programmes ist die inkludierte „Mindjet Software Assurance und Support“ („MSA“) bei Mietlizenzen (bei Kauflizenzen obligatorisch), welche Upgrade-Schutz, Updates innerhalb der laufenden Produktversion, Downgrade-Recht bei den Mindjet Desktop-Produkten, priorisierten Online-Support, telefonischen Helpdesk-Support, Unterstützung bei der unternehmensweiten Verteilung der Lizenzen (Large Scale Deployment), etc. beinhaltet.

Platzieren Sie Ihre Erstbestellung und profitieren Sie von der Rabattstaffel!	Mindjet MindManager (Win/Mac)		
	Lizenz	MSA (2)	MSA (2)
Standard-Lizenzprogramm	Voll-lizenz	1 Jahr (20%)	3 Jahre (18%)
5Plus Mindjet MindManager 5 bis 9 Nutzer	ja	ja	ja
Staffel A - 5 - 9			
5Plus Mindjet MindManager 10 bis 49 Nutzer	ja	ja	ja
Staffel B - 10 - 49			
5Plus Mindjet MindManager 50 bis 99 Nutzer	ja	ja	ja
Staffel C - 50 - 99			
Staffel D - 100 +			
	Bitte Angebot erfragen		

Mindjet Mietlizenzmodell – Vorteile im Überblick

Softwaremiete wird den Ansprüchen von Unternehmen gerecht und schont Ihr Budget:

- Vereinfachte Budgetplanung – Senken Sie Ihre Upgrade-Kosten. Ihr Budget für Software-Lizenzen wird planbar und gleichbleibend.
- Software Upgrades – Bleiben Sie mit den kontinuierlichen Produkt-Releases immer aktuell und nutzen Sie die neuesten Funktionen, die während der Vertragslaufzeit entwickelt werden.
- Lizenzierung pro Benutzer – Arbeiten Sie von zu Hause oder an mehreren Standorten auf mehreren Geräten.
- Maximale Flexibilität – Die Anzahl der Lizenzen kann nach Vertragsablauf nach unten wie oben an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Die Verwaltung der Lizenzen wird dadurch vereinfacht. Mehrjährige Lizenzverträge sind möglich (Mindestlaufzeit ist 1 Jahr).

Mindjet Project Director: Diese webbasierte Anwendung kombiniert MindMapping, Dateiaustausch und Aufgabenmanagement zu einem spannenden Tool zur Projektarbeit. Die Cloud-Anwendung von Mindjet (Mindjet Web) ist durch die neue Oberfläche von ProjectDirector abgelöst worden, hat eine neue Optik, weiterentwickelte Benutzerfreundlichkeit und spannende neue Funktionalitäten, wie zum Beispiel die Schritt-für-Schritt Führung zum Aufsetzen eines Projektes.

Mindjet for Business: MindManager: Mietlizenz für die Windows und Mac Desktop Apps + ProjectDirector: Zugang zu unserer funktionsreichen Web App, für die Online-Dateiablage sowie das kollaborative Projektmanagement + Regelmäßige Updates: Sämtliche Funktionen und Versionen direkt ab deren Verfügbarkeit ohne extra Kosten.

Hinweis: Für SharePoint Kunden bieten Sie bitte unsere Mindjet Lösung MindManager Server (ehemals Mindjet On-Premise) an. MindManager Server steigert den Wert Ihrer Unternehmensinvestitionen in Microsoft SharePoint und lässt damit alle organisationsübergreifend effektiver arbeiten. MindManager Server ermöglicht Teams unternehmensweit, Gemeinschaftsprojekte zu managen und den Informationsaustausch in Microsoft SharePoint® zu optimieren.

ABONNEMENTS	
Mindjet Project Director (SaaS - Abonnement/Jahr)	
Anzahl Nutzer	1 Jahr/Staffel
Staffel 1 bis 5 Nutzer	ja
Staffel 2 bis 20 Nutzer	ja
Staffel 3 bis 50 Nutzer	ja
Add-on - Zusätzlicher Nutzer in Staffel 1	ja
Add-on - Zusätzlicher Nutzer in Staffel 2	ja
Add-on - Zusätzlicher Nutzer in Staffel 3	ja

ABONNEMENTS	Mindjet for Business (WIN + MAC + Web)	
Preis für Unternehmen	1 Jahr/ Nutzer	3 Jahre/ Nutzer
5 Plus Mindjet - Band 5 bis 9 (Abonnement)		ja
5 bis 9 Nutzer	ja	
5 Plus Mindjet - Band 10 bis 49 (Abonnement)	ja	ja
10 bis 49 Nutzer		
5 Plus Mindjet - Band 50 bis 99 (Abonnement)	ja	ja
50 bis 99 Nutzer		
mehr als 100	Bitte Angebot erfragen	

Weitere Programme:

BEHÖRDEN UND KIRCHEN: Mindjet bietet für Institutionen spezielle Konditionen.
EDUCATION: Mindjet bietet Lösungen für Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie Lehrende und Lernende. Fragen Sie zu diesen Programmen Ihren SoftwareONE Account Manager.

Nuance

Das Nuance-Diamond-Lizenzprogramm ist die einfachste Art und Weise, die Anwendungen von Nuance im eigenen Betrieb auf mehreren Computern zu installieren.

Ob Großunternehmen, Mittelständler oder Bildungseinrichtung, Nuance hat ein flexibles Lizenzprogramm entwickelt, das den unterschiedlichsten Anforderungen gerecht wird. Das sogenannte Diamond-Lizenzprogramm wurde eigens für Organisationen konzipiert, die Nuance-Anwendungen in mehrfacher Ausführung benötigen. Dabei gibt es attraktive Rabatte, und das bereits ab dem Kauf von 5* Lizenzen.

Ihr Vorteil

Zeit- und Geldersparnis

Je mehr Sie kaufen, umso preiswerter wird es. Der Preis ist abhängig von der Anzahl der erworbenen Lizenzen. Die Preisstaffelung ist einfach verständlich.

Unkomplizierte Einführung

Dank Ihrer Diamond-Lizenz können Sie dieselbe Software auf allen Rechnern installieren, für die Sie die Lizenz erworben haben. Keine Registrierungsanrufe mehr, keine überflüssigen Handbücher und CD-Hüllen, die nur Platz im Büro wegnehmen, keine Versionsinkonsistenz mehr – alle arbeiten mit exakt demselben Produkt!

Vorteile für Ihre Firma

Niedrige Mindestabnahmezahl

Schon ab 5* Exemplaren ein und derselben Software können Sie das Diamond-Lizenzprogramm in Anspruch nehmen.

Einfache Installation

Mit einem elektronischem Softwaredownload und einer Seriennummer installieren Sie die Software auf mehreren Computern.

Einfache Budgetplanung

Auf Basis einer leicht nachvollziehbaren Kalkulation erstellt Ihr Account Manager Ihnen auf Wunsch ein individuelles Angebot. Dabei veranschlagt er das erforderliche IT-Budget je nach Wachstumsprognose für Ihr Unternehmen.

Legale Software

Sie können die Software auf so vielen Computern betreiben, wie in der Lizenz vereinbart. Der Vorteil: Sie haben stets Übersicht über Eigentümer, Versionsnummern und Plattformen.

Kostengünstig kaufen

Über das Diamond-Lizenzprogramm bekommen Sie Nuance-Software zu günstigen Konditionen – mit bis zu 38 % Rabatt. Generell gilt: Je mehr Lizenzen Sie kaufen, desto günstiger. Und das schon ab einer Mindestmenge von 5* Exemplaren!



Mühevolle Verwaltung

Sie haben sofort volle Handlungsfreiheit: Direkt nach dem Kauf der Lizenz können Sie mit der Installation der Software beginnen.

Für wen ist die Diamond-Lizenz gedacht?

Das Programm richtet sich an alle Unternehmen, Öffentliche- und Bildungseinrichtungen, die Nuance-Software zu günstigen Konditionen erwerben möchten. Das Diamond-Lizenzprogramm hilft Ihre Softwarelizenz Gesamtkosten zu senken. Sie können mit dieser erstklassigen Software arbeiten, und das zu günstigeren Preisen.

Diamond-Wartungsprogramm

Mit dem optional erhältlichen Maintenance und Support Service ist Ihre Investition auch auf Dauer rentabel, denn wir aktualisieren Ihre lizenzierten Produkte 12 Monate lang kontinuierlich. Somit ist Ihre Software in jeder Hinsicht immer auf dem neuesten Stand. Alle Upgrades, Aktualisierungen und Bug-Fixes sind inklusive; die Upgrades für alle lizenzierten Produkte werden Ihnen dabei automatisch zugesandt.

* Für einige Anwendungen gelten andere Mindestwerte.

Oracle

Es gibt mit „Named User Plus“ und „Prozessor“ zwei wichtige Lizenzmodelle. Innerhalb gewisser Restriktionen können Sie die Lizenzierungsart frei wählen.

Named User Plus / Named User

Bezeichnet eine Person, die von Ihnen zur Nutzung der auf einem einzelnen Server oder mehreren Servern installierten Programme ermächtigt wurde.

Prozessor

Bezeichnet alle Prozessoren, auf denen die Oracle Programme installiert sind und/oder ablaufen. Auf Programme, die auf Prozessor-Basis lizenziert sind, dürfen Ihre internen User (inkl. Beauftragte und Auftragnehmer) und Ihre externen dritten User zugreifen. Zur Ermittlung der erforderlichen Anzahl an Lizenzen wird die Gesamtanzahl der Prozessorkerne mit einem Kernprozessor-Lizenzfaktor multipliziert. Dieser Faktor ist in der Oracle Processor Core Factor-Tabelle definiert. Alle Kerne auf allen Multicore Chips für jedes Lizenzprogramm müssen zunächst addiert werden, bevor sie mit dem jeweiligen Kernprozessor-Lizenzfaktor multipliziert werden, und alle Bruchteile einer Zahl sind auf die nächsthöhere Zahl aufzurunden. Bei der Lizenzierung von Oracle Programmen mit Standard Edition One oder Standard Edition im Produktnamen (hiervon ausgenommen sind Java SE Support, Java SE Advanced und Java SE Suite) wird ein Prozessor mit einem belegten Socket gleichgesetzt. Bei Modulen mit mehreren Chips hingegen wird jeder Chip mit einem belegten Socket gleichgesetzt.

Würde das Programm (ausgenommen sind Standard Edition One- bzw. Standard Edition-Programme) beispielsweise auf einem Multicore Chip-basierten Server mit einem Oracle Kernprozessor-Faktor von 0,25 auf 6 Prozessorkernen installiert und/oder ablaufen, wären zwei Prozessorlizenzen erforderlich (6 multipliziert mit dem Kernprozessor-Lizenzfaktor 0,25 entspricht 1,50, welches dann auf die nächste ganze Zahl, nämlich 2, aufgerundet wird). Würde das Programm hingegen auf einem Multicore-Server für eine in der Oracle Processor Core Factor-Tabelle nicht angegebene Hardware-Plattform auf 10 Prozessorkernen installiert und/oder ablaufen, wären zehn Prozessorlizenzen erforderlich (10 multipliziert mit dem Kernprozessor-Lizenzfaktor 1,0 für „Alle anderen Multicore Chips (All other multicore chips)“ entspricht 10).

Restriktionen

Minimale Anzahl von Datenbank Lizenzen:

- Oracle Database Standard Edition One: 5 Named User Plus (pro Kunde)
- Oracle Database Standard Edition: 5 Named User Plus (pro Kunde)
- Oracle Database Enterprise Edition: 25 Named User Plus pro Prozessor (Prozessor ist anhand der Cores und Core-Faktoren zu bestimmen)

Break-Even-Berechnung

Wann ist eine Prozessorlizenzierung günstiger als eine Lizenzierung nach Named User Plus?

Der Break-Even ist jeweils zu berechnen, indem man den Preis für einen Prozessor durch den Preis für einen Named User Plus teilt. Man erhält so die Anzahl der User, die preislich einem Prozessor entsprechen. Ein User mehr bedeutet demnach, dass die Lizenzierung nach Prozessor wirtschaftlicher wäre.

Lizenzlaufzeiten

Oracle bietet befristete (Miete) und unbefristete Lizenzen („Perpetual Licences“) an. Bei befristeten Lizenzen (1 bis 5 Jahre) endet die Lizenz nach Ablauf der Frist automatisch. Wird die Oracle Umgebung dann weiter betrieben, muss eine neue Lizenz gekauft werden. Der Lizenzpreis für befristete Lizenzen berechnet sich als prozentualer Anteil des Preises für unbefristete Lizenzen. Der Supportpreis entspricht dem für unbefristete Lizenzen.

Oracle Lifetime Support

Der Oracle Premier-Support bietet wichtige Support-Services, einschließlich eines technischen Unterstützungsdiensts, der rund um die Uhr zur Verfügung steht, leistungsstarker proaktiver Support-Ressourcen und Produktupdates.

Plattformunabhängigkeit

Oracle Software Produkte sind auf allen gängigen Unix, Linux und Windows Plattformen verfügbar. Das gewählte Produkt wird unabhängig von der Plattform erworben, für die es ausgeliefert wird.

Nachlizenzierung und Migration

Wenn Sie von früheren Lizenzmodellen wie „Concurrent Devices“, „Named User Single Server“, „Named User Multi Server“ oder „Universal Power Units“ auf das aktuelle Lizenzmodell migrieren möchten und Fragen dazu haben, beraten wir Sie gerne.

Sonderformen der Lizenzierung

Backup

Dateien der primären Datenbank werden auf Bandmedien gespeichert. Fällt die primäre Datenbank aus, stellt der Benutzer die Datenbank aus früheren auf Bändern

gespeicherten Backups wieder her. Für das Speichern einer Backup-Kopie der Datenbankdaten auf einer Speicherreinheit (z. B. Bändern) ist keine zusätzliche Datenbanklizenz erforderlich. Der Oracle Recovery Manager ist in den Datenbanken Standard Edition, Standard Edition One und Enterprise Edition enthalten und erstellt physikalische Kopien der Datenbankdateien.

Failover

In einer Failover-Umgebung werden Knoten als „Cluster“ konfiguriert. Der zuerst installierte Knoten ist der Primärknoten. Die Knoten werden am selben oder an entfernten Standorten eingesetzt. Falls der Primärknoten ausfällt, übernimmt ein anderer Knoten im Cluster seine Funktion. Bei Oracle Failsafe und den anerkannten Clusterlösungen anderer Anbieter gibt es immer einen inaktiven Knoten. Die Oracle Datenbank umfasst das Recht zur Ausführung der Datenbank auf einem nicht lizenzierten Ersatzrechner. Dies gilt für bis zu insgesamt zehn Einzeltage pro Kalenderjahr. Eine Nutzung der Datenbank jenseits der „10-Tage-Regel“ erfordert die volle Lizenzierung der gesamten Umgebung. Dabei muss dieselbe Metrik angewandt werden, wenn die Datenbank in einer Failover-Umgebung lizenziert wird.

Das vorstehend ausgeführte Recht gilt nur für Rechner-Cluster mit gemeinsamem Platten-Array. Sobald der ursprüngliche Produktionsknoten repariert wurde, müssen Sie wieder zurückwechseln. Wird der zulässige Failover-Zeitraum von zehn Tagen in einem Kalenderjahr überschritten, muss der Failover-Knoten lizenziert werden. Darüber hinaus ist pro Cluster-Umgebung nur ein Failover-Knoten bis zu zehn einzelne Tage pro Jahr kostenlos. Dies gilt auch dann, wenn mehrere Knoten als Failover-Knoten konfiguriert sind. Betriebsausfallzeiten für Wartungszwecke werden ebenfalls auf die maximal zehn Nutzungstage angerechnet. Bei der Lizenzierung von Optionen für eine Failover-Umgebung muss die Anzahl der Optionslizenzen den Lizenzen der zugehörigen Datenbank entsprechen. Bei der Lizenzierung nach Named User Plus wird zudem nur für einen Failover-Knoten auf die Mindestbenutzervorgaben verzichtet

Standby

Eine ständige Kopie der primären Datenbank wird auf einem gesonderten Server geführt. Das Standby-System wird am selben oder an entfernten Standorten eingesetzt und für die Wiederherstellung im Notfall konfiguriert. Fällt die primäre Datenbank aus, wird die Standby-Datenbank aktiviert und als neue Primärdatenbank eingesetzt. Sowohl die primäre als auch die Standby-Datenbank sind voll zu lizenzieren. Dabei ist dieselbe Metrik anzuwenden, wenn die Datenbank in einer Standby-Umgebung lizenziert wird. Oracle bietet mit Data Guard eine Standby-Lösung für die Oracle Datenbank. Data Guard ist in der Datenbank Enterprise Edition enthalten. Die Option „Active Data Guard“ ist ab Version 11g als zusätzliche Option verfügbar und separat zu lizenzieren.

Remote Mirroring

Diese Methode spiegelt Änderungen in den Speichereinheiten der Primärdatenbank auf eine entfernte Speicherreinheit eines zweiten Standortes. Diese Spiegelung kann durch Techniken wie Storage-basiertes Remote Mirroring oder Host-basiertes Mirroring erfolgen. Fällt der primäre Standort aus, wird die entfernte Storage-Einheit benutzt, um die Oracle Datenbank auszuführen. In dieser Konfiguration muss die Oracle Datenbank am primären Standort voll lizenziert werden. Falls die Datenbank am zweiten Standort installiert und/oder ausgeführt wird, ist sie auch dort voll zu lizenzieren. Dabei gilt für beide Datenbanken dieselbe Metrik (Prozessor oder Named User Plus).

Clustering mit Oracle Real Application Clusters

Clustering mit Real Application Clusters (RAC) dient in erster Linie der Skalierbarkeit. Kunden, die sich für RAC entscheiden, installieren es auf ständig aktiven Knoten. In RAC-Clustern gibt es nie inaktive Knoten. Da der Zugriff auf die Datenbank über alle Knoten erfolgt, verteilt sich die Last auf alle Knoten („Load Balancing“). Alle Knoten, auf denen RAC installiert und/oder ausgeführt wird, müssen lizenziert werden. Die RAC-Funktionalität (inkl. Stretch Cluster) ist in der Oracle Datenbank Standard Edition enthalten. Dabei darf RAC nur in Clustern mit maximal vier Steckplätzen (CPU-Sockets) pro Cluster zum Einsatz kommen. RAC ist auch als kostenpflichtige Option zur Datenbank Enterprise Edition verfügbar. Dabei muss die Anzahl der RAC-Lizenzen der Anzahl und Metrik der Lizenzen für die Oracle Datenbank Enterprise Edition entsprechen. Die Anzahl der Sockets ist hier unbegrenzt.



Parallels

Dank plattformübergreifender Lösungen von Parallels können Endkunden und Unternehmen aller Größen plattformunabhängig genau die Applikationen ausführen, die Sie gerade benötigen.

Parallels Desktop für Mac Enterprise Edition

Parallels Desktop für Mac Enterprise Edition ist die einfache, sichere und kostensparende Lösung für den „Bring Your Own Device“-Trend (BYOD). Mit diesem Programm ermöglichen Sie die Nutzung Ihrer Windows Programme auf Macs. Also: Sagen Sie „JA!“ zu Macs und erfüllen Sie trotzdem Ihre internen Standards. Unsere Enterprise Edition basiert auf Parallels Desktop für Mac, der weltweit meistverkauften, mehrfach ausgezeichneten und bewährten Lösung zum Ausführen von Windows Programmen auf dem Mac, und wurde für den Unternehmenseinsatz optimiert. Mit ihren zusätzlichen Funktionen und Optionen ermöglicht sie IT-Administratoren Zeit und Mitarbeitern des Einkaufs Geld zu sparen.

Parallels Management Suite für Microsoft SCCM

Parallels, der Branchenführer bei der Virtualisierung von Windows auf dem Mac, hat die nächste Innovation veröffentlicht: Parallels Management Suite für Microsoft System Center Configuration Manager (SCCM). Das erste Angebot aus der Suite ist Parallels Management-Mac für Microsoft SCCM – die erste universelle und umfassende

plattformübergreifende Lösung zur einfachen Verwaltung von Mac Rechnern und PCs zugleich. Das Plug-in erweitert Ihre SCCM(2007/2012)-Infrastruktur, Prozesse und Ressourcen, sodass Sie auch die Mac Rechner in Ihrem Unternehmen kontrollieren können.

Lizenz Modell:

Site License Desktop for Mac Enterprise Edition (PDE)

- Staffelung: bis 25, 26-50, 51-100, 101-250, 251-500
- Vertragslaufzeit: 1, 2 oder 3 Jahre (bis zu 20% Discount)
- Vorteil: Verwaltungsaufwand für alle Beteiligten minimieren und attraktives Pricing per Seat

Single Subscription PDE / Mac Management /Bundle

- Genau die benötigte Anzahl Seats wird lizenziert
- Vertragslaufzeit: 1, 2 oder 3 Jahre (bis zu 20% Discount)
- Vorteil: nur für die tatsächlich benötigten Seats fallen Gebühren an

Education

- Alle Lizenzen sind für Kunden aus dem Bildungssektor unter speziellen Konditionen verfügbar



proofpoint

Proofpoint ist ein innovativer Security-As-A-Service-Anbieter, dessen Datensicherungslösungen mittelständischen und großen Unternehmen ermöglichen, nicht nur deren Daten vor Angriffen zu schützen, sondern auch uneingeschränkt die komplexen und ständig wechselnden behördlichen Compliance- und Data Governance-Auflagen, die sich als Folge von im Fokus der Öffentlichkeit stehenden Datenschutzverletzungen ergaben, zu erfüllen.

Proofpoint, liefert eine integrierte Programmsuite mit Bedarfs-Datensicherungslösungen, die sich über Bedrohungsmanagement, behördliche Compliance, Data Governance und sichere Kommunikation erstrecken.

Proofpoint Enterprise Archive

Proofpoint Enterprise Archive™ ist eine On-Demand-Archivierungslösung, die die drei wesentlichsten Herausforderungen adressiert: Compliance mit Aufsichtsbehörden, Auffinden von Daten für juristische Zwecke und E-Mail-Speicherverwaltung – das ohne die Probleme und Kosten die üblicherweise mit hausinterner Archivierung einhergehen.

Proofpoint Enterprise Governance

Bei der Proofpoint Enterprise Governance™-Suite handelt es sich um eine Lösung zur Informationsverwaltung, die Unternehmen ermöglicht, die Anwendung und Umsetzung ihrer internen Richtlinien und Vorschriften auf unstrukturierte Informationen zu überwachen, ganz gleich, wo im Unternehmen sich diese Informationen befinden.

Proofpoint Targeted Attack Protection

Gezielte Bedrohungen sind zu einem der Hauptprobleme von Sicherheitsbeauftragten aller Unternehmen geworden. Bedrohungen von außen haben sich dabei von breitgefächerten Phishing-Angriffen zu äußerst gezielten Spear-Phishing-Kampagnen gewandelt. Proofpoint TAP ergänzt ganz gezielt jegliche Web-Security und AV / A-Spam Lösung, die diese Art der Angriffe nicht erkennen können.

Proofpoint Enterprise Privacy

Die Proofpoint Enterprise Privacy™-Suite schützt sensible Daten, verhindert den Verlust vertraulicher Informationen und sorgt für die Einhaltung nationaler, internationaler und branchenspezifischer Datenschutzstandards. Die Proofpoint Encryption™, Komponente der Proofpoint Enterprise Privacy Suite, verschlüsselt Ihre gesamte E-Mail-Korrespondenz gemäß Ihrer unternehmensinternen Regelungen.

Proofpoint Enterprise Protection

Schützen Sie Ihr Unternehmen vor E-Mail-Bedrohungen, einschließlich Phishing, Malware, Spam und anderen Formen von inakzeptablen oder gefährlichen Inhalten. Die Proofpoint Enterprise Protection™-Suite bietet für eingehende und ausgehende E-Mails branchenführende Sicherheits- und Verwaltungsfunktionen in einer einzigen kostengünstigen, benutzerfreundlichen Lösung.

Proofpoint Compliance für Microsoft Office 365

Proofpoint Compliance für Microsoft Office 365 ist ein Cloud basierter Dienst, der Microsoft Office 365 um leistungsstarke und doch bedienungsfreundliche Funktionen erweitert, die die Gefahr von Verstößen gegen Richtlinien und Vorschriften verringern und die Sicherheit der Unternehmensdaten gewährleistet.

Produkt	Implementierung	Lizenzbezeichnung	Laufzeit / Nutzer
Enterprise Archive	Cloud Dienst	PP-B-AUL-S-B	1,2,3,5 und 10 Jahre / >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage
Enterprise Governance	Appliance, Virtuelle Lösung auf VMWare, Cloud Dienst	PP-B-GV-S-B	1,2,3 Jahre / >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage
Targeted Attack Protection	Appliance, Virtuelle Lösung auf VMWare, Cloud Dienst	PP-B-TAP-A-C PP-B-TAP-V-C PP-B-TAP-S-C	1,2,3 Jahre >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage
Enterprise Privacy	Appliance, Virtuelle Lösung auf VMWare, Cloud Dienst	PP-M-PE-A-A PP-M-PE-V-A PP-M-PE-S-A	1,2,3 Jahre >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage
Enterprise Protection	Appliance, Virtuelle Lösung auf VMWare, Cloud Dienst	PP-B-EPT-A-B PP-B-EPT-V-B PP-B-EPT-S-B	1,2,3 Jahre >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage
Compliance für MS Office 365	Appliance, Virtuelle Lösung auf VMWare, Cloud Dienst	PP-B-PV365-S-B PP-B-PT365-S-B PP-B-AUL365-S-B	1,2,3 Jahre >250, >500, >750, >1000, 1001-2000, 2001-5000, weitere auf Anfrage

Proofpoint Support

Proofpoint bietet Follow-The-Sun oder auch 24/7/365 genannten Kunden-Support von mehreren Support Centern auf der ganzen Welt. Diese Standorte sind New York, Kalifornien, London, Japan und Kuala Lumpur. Es gibt eine breite Palette von Support-Angeboten zu Bronze-, Platin- und Premium-Levels mit jeweils unterschiedlichen SLA Verpflichtungen. Unser Premium-Support-Level bietet unseren größten und wichtigsten Kunden einen Dedicated Technical Account Manager bei dem sich alles um den Erfolg des Kunden dreht. Die Unterstützung, Qualität und Reaktionsschnelligkeit sind hervorragend, mit durchschnittlichen Telefonwartezeiten von weniger als 20 Sekunden, lag die Kundenzufriedenheit bei 95 % und 85 % der Fälle konnte bereits durch unseren Frontlinie Support-Team gelöst werden.

Support Optionen

* Bronze Support ist bei jedem Produkt enthalten

Membership Benefits	Bronze	Platinum	Premium Lite	Premium
Proofpoint Support Portal access	✓	✓	✓	✓
Detailed documentation	✓	✓	✓	✓
Submit cases via the web	✓	✓	✓	✓
Unlimited cases per month	✓	✓	✓	✓
Toll-free call center access (US, 12x5, 8 a.m.–8 p.m. ET). International hours may vary by location.		✓	✓	✓
Emergency 24x7 phone support		✓	✓	✓
Priority case handling			✓	✓
Dedicated Technical Account Manager (TAM)			✓	✓
Case tracking and oversight			✓	✓
Escalation and incident management			✓	✓
Project and configuration consultation			✓	✓
Product roadmap briefings			✓	✓
Basic Online Training	Additional Fee	Additional Fee	Free	Free
Advanced Online Training	Additional Fee	Additional Fee	Additional Free	Free
Annual performance analysis report	Additional Fee	Additional Fee	Additional Free	Free
Complimentary seats in regularly scheduled training courses held in Sunnyvale, CA				✓
Monthly/weekly account review meetings				✓
Quarterly on-site operations/account reviews				✓
Quarterly Premium Reports including mail metrics, system load and industry comparisons				✓
Executive sponsor				✓

SUSE

Sie haben die Wahl zwischen Basic-, Standard und Priority-Subscriptions für verschiedene Hardware-Konfigurationen (mit bis zu zwei, vier oder acht Sockets), verschiedene Betriebsumgebungen (klassische Client-Server- und virtuelle Umgebungen) und verschiedene Laufzeiten (1, 3 und 5 Jahre).

Lizenzierung und Preisrichtlinien für Subscriptions

Bei Maschinen mit x86-Prozessoren (32 Bit oder 64 Bit) wird nur eine Subscription pro physischer Maschine benötigt, um Maintenance-Updates (Sicherheitsfixes, Patches und Produktverbesserungen) zu erhalten. Die Versionen mit zwei, vier und acht Sockets entsprechen der jeweiligen physischen Kapazität der Serverhardware, auf der SUSE Linux Enterprise Server installiert ist. Bei Maschinen mit Itanium- oder Power-Prozessoren ist eine Subscription für jeden physischen CPU-Steckplatz erforderlich, der pro physische Maschine mit installiertem SUSE Linux Enterprise verwendet wird.

VM-Gäste

Zur Förderung des Einsatzes von SUSE Linux Enterprise in virtualisierten Umgebungen bieten wir separate Subscriptions für virtuelle Maschinen sowie ein einzigartiges, äußerst flexibles Preismodell für die Nutzung in virtuellen Gast- und Hostsystemen an. Eine Server-Subscription deckt alle auf einem physischen Server ausgeführten virtuellen Images ab. Sie können beliebig viele virtuelle Server-Images erstellen und dafür Support erhalten, solange Sie eine Subscription für den ausführenden physischen Server besitzen. Ob Sie nun die mit SUSE Linux Enterprise mitgelieferten Xen- oder KVM-Hypervisoren verwenden oder auf Angebote von Drittanbietern wie VMware vSphere, Microsoft Hyper-V oder Citrix XenServer zurückgreifen, Sie benötigen keine zusätzlichen Subscriptions für virtuelle Images.

Multi-Core-Prozessoren

Multi-Core-Prozessortechnologie, d. h. der Einbau mehrerer Prozessorkerne in einem physischen Steckplatz, stellt auf dem Markt für Unternehmensserver eine interessante Weiterentwicklung dar. Multi-Core-Prozessoren sollen in erster Linie die Leistung bestehender Single-Core-Prozessoren erhöhen und fallen daher unter unsere allgemeinen Lizenzrichtlinien. SUSE betrachtet einen Multi-Core-Prozessor bei der Lizenzierung und Maintenance seiner Linux-Server-Betriebssystemprodukte als einzelnen Prozessor.

Hyperthreading-Prozessoren

Obwohl Hyperthreading-Prozessoren von manchen Software-Anwendungen als zwei Prozessoreinheiten angesehen werden, betrachtet SUSE einen Hyperthreading-Prozessor bei der Lizenzierung und Maintenance seiner Linux-Server-Betriebssystemprodukte als einen einzigen Prozessor.

Enterprise Linux Server von SUSE ist eine der vielseitigsten, zuverlässigsten und am besten unterstützten Software-Infrastruktur-Lösungen und ermöglicht die effiziente, kostengünstige Bereitstellung unternehmenskritischer IT-Services.

Wählen Sie die Art des Prozessors, die Anzahl der CPU-Sockets, die Serverumgebung und das gewünschte Servicelevel aus, wenn Sie das Produkt erwerben möchten.

- Welche Anzahl physikalische Server
- Um welche Hardware Plattform handelt es sich: x86/ Power
- Welche Anzahl CPU Sockets je Server: 1-2/ 4/ 8
- Auf wievielen Servern ist Virtualisierung im Einsatz; Physical = auf Server ist Virtualisierung nicht im Einsatz; Virtual = auf Server ist Virtualisierung im Einsatz; Anzahl der Gäste ist unlimitiert
- Welches Servicelevel wird gewünscht: Basic Subscription (nur Zugriff auf das Maintenance Portal ohne SUSE Support) / Standard (Support zu Bürozeiten, Subscription enthält Basic) / Priority (Support 7x24, Subscription enthält Basic)
- Welche Laufzeit wird gewünscht: 1/ 3/ 5 Jahre

Beispiel: SUSE Linux Enterprise Server for X86, AMD64 & Intel64 (1-2 CPU Sockets, Priority Support, Unlimited Virtual Instances, 3 Year)

SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications

Das einzige Betriebssystem, das für alle SAP-Software-Lösungen optimiert ist. Führen Sie Ihre unternehmenskritischen SAP-Anwendungen auf der Klassenbesten und von SAP und VMware empfohlenen Linux-Plattform aus. SAP HANA läuft exklusiv auf SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications. (Subscription enthält u.a. Basic, Priority Support, HAE)

SUSE Manager

Der SUSE Manager ist die Lösung für das umfassende Linux-Systemmanagement von SUSE Linux und Red Hat Installationen.

Anforderungen zur Preiskalkulation:

- mindestens 1x SUSE Manager Server
- optional 1x SUSE Manager Proxy Server
- je nach Anzahl der Clients entsprechende Anzahl an:
 - SUSE Manager Management
 - SUSE Manager Provisioning
 - SUSE Manager Monitoring

	Basic	Standard	Priority
Subscription-Typ	Maintenance	Maintenance und Support	Maintenance und Support
Bereitstellung	Updates über das Customer Center	Updates über das Customer Center und Bezug von Patches	Updates über das Customer Center und Bezug von Patches
Supportverfügbarkeit	–	12x5	24x7
Kontakt zum Support	–	Internet, E-Mail, Chat und Telefon	Internet, E-Mail, Chat und Telefon
Reaktionszeit des technischen Supports	–	4 Stunden	1 Stunde bei Dringlichkeitsstufe 1

Long Term Servicepack Support

Nach Erscheinen eines neuen Service Packs läuft der Support für die vorhergehende Version noch für ein halbes Jahr weiter. Ist Ihnen dieser Zeitraum für das Update Ihrer Systeme zu kurz, bietet LTSS die Möglichkeit den Zeitraum zu verlängern.

Preiskalkulation:

3 Pakete :

- bis zu 100
- bis zu 500
- unlimitiert

Je nach benötigtem Service Pack verfügbar:

- SLES 10 SP3 und SP4
- SLES 11 SP1 und SP2

High Availability Extension und Geo-Cluster

Die modernste und umfassendste Open Source-Lösung für die Implementierung hochverfügbarer Linux-Cluster.

Preiskalkulation:

- verfügbar für 1-2, 4, 8 CPU-Sockets
- 1, 3, 5 Jahre

SUSE Linux Enterprise Server Subscription with Expanded Support

SUSE Linux Enterprise Server Subscription with Expanded Support ist eine führende Support-Subscription, die Ihre vorhandene Linux-Implementierung unterstützt und Ihnen die Integration von SUSE Linux Enterprise Server in Ihre künftige Linux-Umgebung ermöglicht. Schließlich sind Kunden, die ihre Linux-Infrastruktur um klassische Client-Server- oder virtuelle Umgebungen erweitern, auf optimale Skalierbarkeit angewiesen – und sollten dafür keine hohen Support-Kosten zahlen müssen. Hinzu kommt, dass Unternehmen nahtlosen Support für ihre Linux-Infrastruktur wünschen, aber gleichzeitig die handfesten Vorteile von hochgradig interoperablem Linux nutzen wollen.

Wird individuell auf Anfrage angeboten. Sprechen Sie mit Ihrem SoftwareONE Account Manager.



Symantec

Die neuen Symantec-Lizenzprogramme bieten Kunden eine einheitliche und flexible Methode zum Kauf von Symantec-Softwareprodukten für Sicherheit und Verfügbarkeit – einschließlich Unterstützungs- und Maintenance-Optionen.

Express Programm

Das Express-Programm ist auf kleine bis mittelgroße Firmen zugeschnitten die auf einfache Weise Lizenzen beschaffen möchten – ohne komplizierte Verträge einzugehen. Es vereinfacht den Kauf von Lizenzen, die innerhalb eines Landes eingesetzt werden sollen. Käufer sind von formellen Verträgen und Verpflichtungen befreit, sind aber trotzdem rabattberechtigt. Je mehr Lizenzen Sie kaufen desto grösser wird der Rabatt.

Vorteile

- Verfügbar für alle Symantec-Softwareprodukte
- Keine langfristigen finanziellen Verpflichtungen
- Prämien für die totale Menge jeder Bestellung
- Keine zu unterzeichnenden Vereinbarungen
- Tiefe Minimalanforderungen

Lassen Sie sich das Express-Programm erklären, inklusive Programmübersicht und Informationen über Preisbereiche.

Preiskategorien	Mindestbestellmengen
S	1
A	1-24
B	25-49
C	50-99
D	100-249
E	250-499
F	500+

Rewards-Programm

Das Rewards-Programm ist für mittlere bis große Organisationen und deren Tochtergesellschaften geeignet. Einkäufe lassen sich rationalisieren und Sie profitieren von Mengenrabatten und budgetierbaren Preisen. Zudem kann für jede Filiale eine eigene Symantec-Agreement-Nummer (SAN) erzeugt und mit dem Vertrag der Muttergesellschaft verbunden werden. Damit lässt es sich dezentral einkaufen und global trotzdem von Rabatten profitieren.

Vorteile

- Verfügbar für alle Symantec-Softwareprodukte
- Belohnt Mengeneinkäufe und langfristige Geschäftsbeziehungen

- Einfache Vertragsabwicklung über das Internet
- Kundenkontoverwaltung und -protokollierung über das Internet
- Koordinierter Ablauf der Support- und Maintenance-Services

Lassen Sie sich das Rewards-Programm erklären, inklusive Programmübersicht und Informationen über Preisbandbreiten.

Preiskategorien	Mindestbestellmengen
A	2.000-11.999
B	12.000-19.999
C	20.000-49.999
D	50.000-99.999
E	100.000+

Symantec Government

Regierungsbehörden können im Rahmen dieses Programms Rabatte erzielen und ihre Produktkäufe zusammenfassen (bereits beim Kauf einer minimalen Anzahl von Lizenzen). Zudem macht das Government Programm mit seinen Online-Tools zum Aufzeichnen und Anzeigen von Lizenzen, Produktkäufen und Erneuerungen die Verwaltung deutlich effizienter. Dieses erweiterte Programm richtet sich an Regierungsbehörden (von der Bundes- bis hin zur Gemeindeebene) und erfordert nur eine geringe Mindestabnahme von Lizenzen.

Vorteile

- Zugriff auf alle Verfügbarkeits- und Sicherheitssoftwareprodukte von Symantec plus Unterstützungs- und Maintenance-Optionen – über eine einzige Bezugsquelle
- Geringe Mindestabnahme von nur fünf Desktop-Lizenzen oder einer Server-Lizenz
- Größere Bestellmengen für dieselbe Transaktion führen zu höheren Rabatten
- Keine vorherigen Verhandlungen oder Verträge erforderlich
- Möglichkeit, Lizenzen und Unterstützungsdienste zusammenzufassen
- Lizenzierte Software kann an beliebigen Standorten innerhalb des Landes verwendet werden, in dem die Lizenzen erworben werden

Trend Micro

Für den Schutz von Daten auf mobilen Geräten, Endpunkten, Servern, an Gateways sowie in der Cloud und für die Einhaltung behördlicher Auflagen können Unternehmen auf die Lösungen von Trend Micro setzen.

Lizenzschritte

Lizenzen werden in folgenden Lizenzschritten vergeben:
5 bis 250 User: in 5er-Schritten
251 bis 1.000 User: in 10er-Schritten
1.000 + User: in 25er-Schritten
Die Staffelung für Enterprise Produkte beginnt ab 26 Usern.

Lizenzierung SMB Produkte

Trend Micro SMB Produkte sind ab einer Mindestanzahl von 5 Usern erhältlich.

Ausnahmen: Worry-Free Business Security Services ist ab 2 Usern verfügbar und kann in 1er-Schritten bezogen werden. SafeSync for Business ist ab 3 Usern verfügbar und kann in 1er-Schritten bezogen werden.

Trend Micro Worry-Free Produkte

Lizenziert wird die Summe der Anzahl aus Clients und Server. Jede virtuelle Maschine, auf der Worry-Free Business Security installiert ist, wird ebenfalls mitgezählt. Die Lizenzierung ist von 5 bis 250 User möglich.

Trend Micro SafeSync for Business

Lizenziert wird die Summe der User. Je User wird die Lizenz um 50 GB Speichervolumen erweitert. Die Lizenzierung ist von 3 bis 100 User möglich.

Lizenzierung Enterprise Produkte

Trend Micro Enterprise Produkte sind ab einer Anzahl von 26 Usern erhältlich. Nach oben ist die Anzahl unbegrenzt. Lizenziert wird jeder User, der Zugang zu einem Computer hat, der direkt oder indirekt mit dem Netzwerkserver verbunden ist, auf dem die Trend Micro Software installiert ist. Dies gilt auch bei zeitversetzter Nutzung eines Computers durch mehrere Mitarbeiter. Grundlage zur Ermittlung der benötigten Lizenzen kann z. B. die Anzahl der personalisierten E-Mail-Accounts sein. Die Anzahl der Server, auf der das Produkt aufgesetzt wird, ist irrelevant.

Deep Security Lizenzierung

Lizenziert wird nach der Anzahl der installierten virtuellen Desktops/Server. Auf Anfrage ist auch eine CPU-basierte Lizenzierung möglich.

Sonstige Produkte und Services

Secure Cloud Summe der Einheiten, die mit einem eigenständigen Schlüssel verschlüsselt werden.

Select Support Nach Agent: Verwendung bei der Erfassung der Auslastung durch Server (Anzahl virtueller Maschinen) oder Desktop (Anzahl virtueller Maschinen), die als Gäste oder auf dem Hypervisor operieren.

Neukauf

Unter Neukäufer fallen Kunden, die ihre erste Trend Micro Lizenz erwerben, beziehungsweise ein bestimmtes Produkt zum ersten Mal kaufen. Das Kaufdatum gilt als Anfangsdatum der Lizenz. Die Laufzeit einer Lizenz beträgt immer 1 Jahr. Wird ein mehrjähriger Lizenzvertrag geschlossen, gilt das erste Jahr als Neukauf. Die darüber hinausgehenden Jahre gelten als Verlängerung.

Lizenerweiterung

Eine Lizenerweiterung bezeichnet den Erwerb von zusätzlichen „Usern“, wenn Sie bereits eine gültige Lizenz für das betreffende Produkt besitzen. Lizenerweiterungen haben eine Laufzeit von 12 Monaten, die am Tag der Lieferung beginnt. Bei einer Lizenerweiterung erreichen Sie unter Umständen eine höhere Lizenzstaffel und somit einen günstigeren Preis pro Lizenz. Die Berechnung der Lizenerweiterung erfolgt stets in drei Schritten:

- 1. Schritt:** Die Anzahl der neuen User wird zur Anzahl der bestehenden hinzugefügt.
- 2. Schritt:** Für die Lizenzaufstockung wird der Stückpreis des Gesamtlizenzvolumens zugrunde gelegt.
- 3. Schritt:** Um ein einheitliches Ablaufdatum der alten und der neuen Lizenzen zu erreichen, muss bei den vorhandenen Lizenzen die Laufzeit entsprechend verlängert werden (Berechnung mit 2,5 % des Listenpreises je angefangenem Monat (30 % p.a.) auf Basis des Stückpreises des Gesamtlizenzvolumens).

Wartungsverlängerung

Um die Nutzungsrechte eines Trend Micro Produkts/Services zu behalten, muss vor Ablauf der Lizenzlaufzeit eine jährliche Wartungsverlängerung erworben werden. Für das erste Installationsjahr (Neukauf) ist die Wartung für 12 Monate im Kaufpreis enthalten. Der Wartungsanspruch umfasst Software Upgrades, Scan Engine- und Pattern File-Updates. Danach beträgt die Wartungsgebühr für 12 Monate 30 % vom jeweils aktuell gültigen Listpreis (Ausnahme siehe „Wartungsverlängerung von Services“). Bei der Verlängerung einer Lizenz beginnt die neue Laufzeit am Tag nach Ablaufdatum der vorhergehenden Lizenz. Dies gilt auch für den Fall, dass Sie Ihre Lizenz erst nach Ablaufdatum der vorhergehenden Lizenz verlängern.

Wartungsverlängerung von Services

Trend Micro Services beruhen auf einer jährlich wiederkehrenden Gebühr in Höhe von 100 % des jeweils aktuell gültigen Listpreises. Eine Wartungsverlängerung im klassischen Sinne gibt es daher nicht. Dies gilt z. B. für Produkte, die im XSP-Modell erworben werden.

Cross-Upgrades

Ein Cross-Upgrade bezeichnet den Wechsel von einem Trend Micro Produkt oder einer Suite zu einer anderen Suite. Bereits im Einsatz und unter Wartung befindliche Trend Micro Produkte können mit ihrem Lizenzvolumen angerechnet werden. Die Wartung des bestehenden Produkts verfällt und beginnt mit dem Kauf des Produkt-Bundles aufs Neue für 12 Monate.

Cross-Grades

Bei einem Cross-Grade wechseln Sie von einer bestehenden Plattform zu einer anderen; z.B. von Trend Micro ScanMail for Exchange zu Trend Micro ScanMail for Lotus Domino. In diesem Fall bleiben Anfangs- und Ablaufdatum der ursprünglichen Lizenz bestehen. Es kann eine Wechselgebühr in Höhe von 30% des jeweiligen Listenpreises anfallen.

Discounts

Government Discount (eGovernment): 30 % Gilt für nationale und kommunale Behörden, Städte, Landkreise, Ämter, Verwaltungen, städtische Krankenhäuser, Einrichtungen, die mindestens zu 50 % oben genannten Institutionen angehören, sowie Körperschaften des öffentlichen Rechts.

Academic Discount (NGO/ NPO): 40 % Gilt für alle Non-Government-/ Non-Profit-Organisationen, staatliche oder staatlich anerkannte allgemein- und berufsbildende Schu-

len und Hochschulen, staatlich anerkannte Einrichtungen der Erwachsenenbildung; nichtkommerzielle Einrichtungen, z. B. Kirchen und Glaubensgemeinschaften, Vereine, die ihre Gemeinnützigkeit belegen können, wie z. B. DRK, DFB, IOC, Unicef.

Evaluierung von Produkten

Jedes Produkt kann 30 Tage lang kostenlos getestet werden. Bei Bedarf kann ein Test-Key für einen längeren Zeitraum generiert werden. Anfragen richten Sie bitte an Ihren SoftwareONE Account Manager unter Angabe folgender Informationen:

- Endkundenname
- Evaluationszeitraum
- Betriebssystem
- Produktversion
- Endkundenname
- Produktbezeichnung
- Sprache
- Lizenzgröße

Lizenzzusammenführungen innerhalb eines Konzerns

Lizenzen zweier Konzernunternehmen können im Zuge einer Wartungsanpassung (einheitliches Laufzeitende gleicher Produkte) innerhalb eines Konzerns zusammengefasst bzw. umgeschrieben werden. Hierzu halten Sie bitte Rücksprache mit Ihrem SoftwareONE Account Manager. Dasjenige Konzernunternehmen, das die Lizenzen auf den Konzern umschreiben lässt und somit abtritt, muss sein Einverständnis darüber schriftlich erklären.



VMware

Abgestuftes Rabattsystem ermöglicht Nachlass bei VMware Software-Lizenzen. Mit dem Volume Purchasing Program (VPP) bietet VMware seinen Kunden ab sofort ein einheitliches, kumulatives Rabatangebot für VMware Software-Lizenzen. Das Modell beinhaltet Preisnachlässe nach einem abgestuften Punktesystem und wird von allen autorisierten VMware Partnern angeboten.

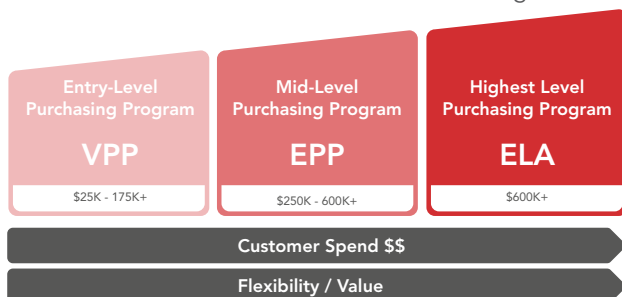
Um von dem VMware Kundenprogramm profitieren zu können, müssen Sie sich als VPP-Mitglied registrieren und über den Bezug von VMware-Produkten und -Leistungen Punkte sammeln. Diese werden auf den jeweiligen Kundenkonten gesammelt und versprochen, je nach Anzahl, gibt es unterschiedliche Rabattstufen:

Level	Punkte	Nachlass auf UVP
1	250-559	4%
2	600-999	6%
3	1.000-1.749	9%
4	1.750 und mehr	12%

Die Punkte können über einen Zeitraum von acht Quartalen (zwei Jahre) gesammelt und über ein Online-Portal jederzeit eingesehen werden

VMware Enterprise Purchasing Program (EPP)

Das neue Enterprise Purchasing Program (EPP) stellt eine sinnvolle Stufe zwischen VPP und ELA dar und ist für Käufer im Bereich von 250.000 USD – 600.000 USD gedacht:



Ziel des EPPs ist es, Ihnen eine einfache und flexible Möglichkeit zu bieten, Lizenzen einzukaufen und gleichzeitig von größeren Nachlässen zu profitieren. Hierzu hat VMware ein Token-basiertes System entwickelt, das vom Prinzip ähnlich wie ein Gutschein funktioniert.

Sie haben die Möglichkeit EPP-Token in den Levels 7 – 10 zu kaufen:

VMware EPP Discount Level	
Level	Token Range
L7	2,500-3,499
L8	3,500-4,499
L9	4,500-5,999
L10	6,000*

Nach dem Kauf der EPP-Token erhalten Sie die Token auf einem virtuellen EPP-Konto gutgeschrieben, welches Sie über MyVMware verwalten können. Über dieses Portal können Sie die Token für beliebige VMware Lizenzen (Essential Bundles, Acceleration Kits, bestimmte Term Licenses und SaaS Angebote sind ausgeschlossen) einlösen (die Token können nur für Lizenzen eingelöst werden, nicht für PSO, Renewals oder „pay for services“). Die EPP-Token haben immer eine Laufzeit von 3 Jahren und die Lizenzen erhalten immer den Production Support.

Vorteile

- Die Lizenzen, die Sie über die EPP-Token kaufen, werden immer automatisch an das Support-Enddatum des „EPP-Vertrages“ angepasst und Sie müssen den Support bis zum Enddatum bezahlen.
- Sie müssen sich nicht im Voraus an bestimmte Produkte binden, sondern können jederzeit die aktuellsten Produkte über die EPP-Token beziehen.
- Es können jederzeit Token (ab 50.000 USD) hinzugekauft werden.
- Sie haben die Möglichkeit, Token bestimmten Projekten, Benutzern oder Abteilungen zuzuordnen.
- Für einzelne Nachkäufe (außerhalb des EPP) wird Ihnen ein VPP Level 4 für die Dauer des „EPP-Vertrages“ gegeben.
- Nachdem Sie Token für Lizenzen eingelöst haben, werden Ihnen diese direkt über MyVMware zur Verfügung gestellt.

Wann sind Sie für das EPP qualifiziert?

- Wenn die Dealgröße zwischen 250.000 USD und 600.000 USD Listpreis liegt.
- Wenn Sie an verschiedenen VMware-Lösungen interessiert sind.
- Wenn Sie sich über Price-Protection, zukünftige Produktreleases, Kostenersparnis, erhöhte Discounts (über dem VPP Level) Gedanken machen oder sich noch nicht auf ein bestimmtes Produkt festlegen möchten.
- Wenn Sie flexibel in der Auswahl der VMware-Produkte sein wollen und lieber von dem Kauf von Token profitieren möchten, als sich im Voraus auf bestimmte Produkte festzulegen.

Hosting und Outsourcing - Microsoft SPLA

Microsoft Service Provider License Agreement (SPLA) ist ein Lizenzprogramm von Microsoft, das auf Service Provider und Hosting-Dienstleister zugeschnitten ist. SoftwareONE ist SPLA-Reseller und damit berechtigt, Verträge mit SPLA-Dienstleistern abzuschließen und monatliche Software-Nutzung in einer Form von Miete zu berechnen. Dadurch ermöglichen wir dem Service Provider Ertragsmöglichkeiten mit Microsoft Software und übernehmen zudem die gesamte Abwicklung mit Microsoft.

Wer benötigt SPLA?

Jeder Dienstleister, Service Provider, der Hardware & Microsoft Software an Dritte vermietet sollte einen SPLA Vertrag abschließen und monatlich die Lizenznutzung über SoftwareONE an Microsoft melden.

Zu diesen gehören:

- Service Provider (ASP)
- Outsourcer
- Hostler
- Internet Provider
- Telekom-Unternehmen
- Kunden, die in einem eigenen Rechenzentrum, auf einer Plattform externe Firmen betreuen

Mit dem Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA)-Programm erhalten Sie die vertragliche Voraussetzung, um Microsoft Software als Service an Dritte anbieten zu können. Als SPLA-Partner melden Sie monatlich über SoftwareONE an Microsoft die von Ihnen an Ihre Kunden bereitgestellte gehostete Software. Ihre Kunden können auf den von Ihnen bereitgestellten Service dann über das Internet, ein Telefonnetzwerk oder ein privates Netzwerk auf Rechnung oder im Rahmen von Miet- oder Serviceverträgen zugreifen.

Wie wird lizenziert?

Wer Hosting Lösungen an verschiedene Kunden anbietet, muss besondere Flexibilität beim Einkauf und der Bereitstellung von Microsoft Software an den Tag legen.

1. Subscriber Access License (SAL): Die SAL wird für jeden einzelnen Nutzer der Software bzw. jedes Gerät benötigt, das mit der Software arbeitet.
2. Pro Prozessor: Jede Prozessorzulassung erlaubt einen unbeschränkten Anzahl an Nutzern Zugang zu der auf dem Prozessor installierten Software.
3. Per Core: Hier gibt es die gleichen Nutzungsrechte wie bei der „Pro Prozessor Lizenzierung“ (d. h. unbeschränkt), allerdings ist die Basis die Anzahl der Cores in jedem physischen Prozessor.

Welchen Mehrwert bietet der Status als SPLA-Partner?

Immer mehr Kunden planen, Software als Service über eine Private-Cloud-Infrastruktur einzusetzen und zu nutzen. Als SPLA-Partner bedienen Sie dadurch mit Ihrem Cloud-Service das IT-Modell von morgen und können sich

somit als qualifizierter Cloud-Anbieter auf dem Markt behaupten und Ihr Geschäftsfeld erweitern.

License Mobility für Software Assurance

Durch License Mobility für Software Assurance können Kunden ihre Server Anwendungen, die sie bisher in ihrem eigenen Rechenzentrum bereitgestellt haben, an einen Hosting Partner übergeben, der dann berechtigt ist, diese in einer Shared Environment aber in einer dedizierten VM zu hosten. Dies bedeutet für Software Assurance-Kunden eine erhöhte Flexibilität, auf wechselnde Anforderungen im Unternehmen zu reagieren, und erleichtert den Schritt in eine Private Cloud-Lösung, um somit Kosten des Softwarebetriebs zu reduzieren.

SPLA Merkmale

- Einstiegsvoraussetzungen: Mindestens 1 Abonnement-Lizenz
- Preislevel: Ein Preislevel
- Vertragslaufzeit: Drei (3) Jahre (erneuerbar)
- Lizenztyp: Monatliche Abonnement-Lizenzen, Subscriber Access License (SAL), Prozessorzulassungen oder Core-Lizenz (SQL)
- Zahlungsoptionen: Monatlich
- Bestellprozess: über Ihren SoftwareONE Partner Account Manager
- Keine Mindestabnahme, keine Gebühr, flexible Reportingvolumen
- Software Assurance: Nur Upgrade & Downgrade Rechte sind enthalten
- Nutzungsrechte: Definiert in den Produktnutzungsrechte für Service-Provider (SPUR)
- Flexibles Reporting via SoftwareONE Life Cycle Portal
- Internal Use: 50 % der gemeldeten Lizenzen dürfen intern eingesetzt werden (kostenpflichtig)

Wichtige Hinweise:

1. SPLA ist generell ein Lizenzprogramm für externe Kunden/User gedacht (<50% Beteiligung).
2. SPLA Partner (Service Provider) muss im Besitz der Hardware, bzw. Leasingnehmer sein (die Hardware darf nicht Eigentum des Endkunden sein).
3. SPLA Partner ist für die gesamte Lizenzierung verantwortlich.
4. Das monatliche Reporting an SoftwareONE muss zum Zehnten des Folgemonats erfolgt sein.
5. SPLA Partner ist verpflichtet, monatliche technische Berichte intern zu archivieren (Anzahl der User, CPUs, etc.).

Hosting und Outsourcing - VMware VSPP

VMware VSPP Aggregator (Reseller) - VSPP ist ein vCloud-Partnerprogramm, das speziell auf die Anforderungen der Service Provider und Hosters zugeschnitten ist.

VMware vSphere, das erste Cloud-Betriebssystem, nutzt die Vorteile der Virtualisierung, um Rechenzentren in eine stark vereinfachte Cloud-Infrastruktur umzuwandeln. Es ermöglicht IT-Organisationen, flexible und zuverlässige IT-Services der nächsten Generation unter Einsatz interner und externer Ressourcen sicher und mit geringem Risiko bereitzustellen.

Wer benötigt VSPP?

Jeder Dienstleister, der mandantenfähige Hosting-Lösungen an Dritte vermietet und VMware einsetzt sollte einen VMware VSPP Vertrag abschließen und monatlich die Lizenznutzung über SoftwareONE melden.

Zu diesen gehören:

- Service Provider (ASP)
- Outsourcer
- Hoster
- Internet Provider
- Telekom-Unternehmen
- Kunden, die in einem eigenen Rechenzentrum und auf einer Plattform externe Firmen betreuen.

Vertragsmerkmale:

- 1 Jahres Vertrag mit Aggregator (SoftwareONE)
- Unlimitierte Keys für VMware Software
- Mindestabnahme von 360 Punkten (265,00€)
- Obligatorische Nutzung des Reporting Tools: vCloud Usage Meter
- Monatliche Abrechnung pro vRAM und Punkt pro Produkt via SoftwareONE
- Produkt-Bundles: Standard & Premium Edition beinhalten vSphere Enterprise & Zusatzfunktionen. Zusätzliche Produkte, wie z. B. Zimbra oder View sind auch erhältlich.



SoftwareONE Seminare

SoftwareONE führt jedes Jahr eine Vielzahl an Veranstaltungen und Seminaren zum Thema Lizenzierung durch. Hierbei vermitteln wir Ihnen nicht nur das für Sie wichtige Lizenz-Know-how, sondern wir bieten Ihnen auch eine Plattform, um sich mit anderen Lizenzverantwortlichen auszutauschen. Alle Seminare werden von unseren Consultants mit viel Praxiserfahrung durchgeführt.

Microsoft Licensing Professional (MLP) - Seminar

Lernen Sie die Microsoft-Lizenzprogramme sowie Produktnutzungsrechte richtig zu nutzen. Wir vermitteln Ihnen die Grundlagen zur richtigen Lizenzierung und helfen Ihnen damit, Ihre Anschaffungs- und Wartungskosten für Software zu optimieren.

Ort	Termin	Dauer	Preis
Heilbronn	17. März 2014	2 Tage	499 €
Düsseldorf	19. März 2014	2 Tage	499 €
Mannheim	02. April 2014	2 Tage	499 €
München	08. April 2014	2 Tage	499 €
Hamburg	14. Mai 2014	2 Tage	499 €
Düsseldorf	08. September 2014	2 Tage	499 €
Berlin	11. September 2014	2 Tage	499 €
Heilbronn	22. September 2014	2 Tage	499 €
Hamburg	17. November 2014	2 Tage	499 €
München	25. November 2014	2 Tage	499 €

Lizenzierung in virtuellen Umgebungen

In der heutigen Zeit werden Server-Infrastrukturen verstärkt virtualisiert. Bei den Herstellern gelten meistens besondere Lizenzierungsregeln für die Virtualisierung. Bei unserer Schulung Lizenzierung virtueller Infrastrukturen lernen Sie Lizenzierungsregeln für die großen Hersteller Microsoft, VMware, Citrix, Adobe, Oracle und Symantec für diesen Technologiebereich kennen. Szenarien aus der Praxis und Best Practices runden den Inhalt dieses SoftwareONE Seminars ab.

Ort	Termin	Dauer	Preis
Düsseldorf	21. März 2014	1 Tag	649 €
München	10. April 2014	1 Tag	649 €
Hamburg	16. Mai 2014	1 Tag	649 €
Heilbronn	24. September 2014	1 Tag	649 €

Adobe Licensing Training

Unsere SAM Consultants mit Praxiserfahrung vermitteln Ihnen wertvolles Wissen bzgl. Adobe Volumenlizenzierung, wie Sie Desktop und Serverprodukte kosteneffektiv und korrekt im Unternehmen lizenzieren. Darüber hinaus wird im Seminar über Best Practices zum Thema Adobe Compliance diskutiert. Nützliche Informationen zum Adobe Lizenzaudit runden den Inhalt dieses SoftwareONE Seminars ab.

Ort	Termin	Dauer	Preis
Hamburg	25. Februar 2014	1 Tag	649 €
Düsseldorf	10. September 2014	1 Tag	649 €

Oracle Licensing Training

In unserem Oracle Lizenzierungs-Seminar erfahren Sie, wie Sie Oracle Datenbankprodukte optimal und herstellerekonform lizenzieren. Unsere SAM Consultants vermitteln Ihnen anhand von Praxisbeispielen das nötige Know-How um Ihre Oracle Produkte lizenzrechtlich korrekt und wirtschaftlich im Unternehmen einzusetzen. Nützliche Informationen zum Oracle Lizenzaudit runden den Inhalt dieses SoftwareONE Seminars ab.

Ort	Termin	Dauer	Preis
Heilbronn	16. Juli 2014	1 Tag	989 €
München	14. Juli 2014	1 Tag	989 €

Lizenzmanager Workshop

In unserem Workshop vermitteln Ihnen unsere SAM Consultants mit Praxiserfahrung die Grundlagen und zeigen Ihnen die Vorgehensweise zum Aufbau eines funktionierenden Lizenzmanagements. Weiterführende Themen sind der Aufbau einer Lizenzbilanz als Ergebnis, die Betrachtung der kaufmännischen Seite vs. Nutzung der Software im Unternehmen und die Vorgehensweise in Software Lizenzaudits. Szenarien aus der Praxis und Best Practices runden den Inhalt dieses SoftwareONE Seminars ab.

Ort	Termin	Dauer	Preis
Düsseldorf	02. Juli 2014	3 Tage	2.989 €
Heilbronn	15. Oktober 2014	3 Tage	2.989 €

Jetzt erhältlich bei SoftwareONE: **Surface2**



Lernen Sie Surface kennen

Die neuen, produktiven Tablets sind da! Heißen Sie Surface 2 und Surface Pro 2 willkommen.

www.softwareone.com



Perfekt. Transportabel.

Surface Tablets sind ultraleicht und bieten jede Menge Leistung, sodass sie sowohl bei der Arbeit als auch beim Entertainment eine gute Figur machen.

Arbeits. Kraft.

Erweitern Sie Surface um Touch Cover und Type Cover und arbeiten Sie mit Versionen von Word, PowerPoint, Excel, OneNote und Outlook, die für die Touch-Bedienung optimiert wurden.



software**ONE**[®]
The Software Licensing Experts™



ONE Focus: Software Licensing
Global • Kompetent • Beratend